

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Kotitalkkarin tekoälykäsikirja

Näin pyörität kotitalkkariyritystä tekoälyn aikakaudella

— ja tule siksi jolle kotitalous soittaa kaikessa.

KOKO JÄRJESTELMÄ · EI JAARITTELUA · VAPAA JAETTAVAKSI

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnon kotitalkkariyityksen pyörittäminen tarkoitti jotakuta puhelimessa, kenkälaatikollista kuitteja ja lehtiötä täynnä keikkoja joita aioit koko ajan hinnoitella — samalla kun puhelut jotka missasit tikkailla mennessäsi valuivat hiljaa jollekulle muulle.

Tänään hyvä kotitalkkari oikealla kokoonpanolla vastaa jokaiseen puheluun siinä silmänräpäyksessä kun se saapuu, varaa käynnin, tulee paikalle kun lupasi, ja muuttaa yhden kotitalouden jokaiseksi pikkukeikaksi vuosikausiksi — samalla kun kaverin toisella puolella kaupunkia ei vielääkään soita takaisin viesteihin. Eikä hän käytä yhtäkään iltaa paperitöihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Hän ei ole parempi kotitalkkari. Eikä hän todellakaan ole tietokoneihminen — yksi parhaista joita olemme nähneet kirjoitti keikkoja vielä kaksi vuotta sitten kämmenselkäänsä. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **bisneksen tylsä puolisko** — kyselyt, takaisinsoitot, tarjoukset, muistutukset, laskut — voi nyt hoitaa itsensä. Niin hän laitto energiansa sinne missä raha on: työn ääreen, ja luotettavaksi kotitalkkariksi tulemiseen johon kotitalous luottaa kaikessa ja josta kertoo koko kadulle.

Tämä on käsikirja siitä miten hän tekee sen. Ei “50 kopioitavaa promptia”. Ei teknojargonia. Se todellinen järjestelmä — miten siitä pitää ajatella, mitä pystyttää, missä järjestyksessä, ja virheet jotka saavat hyvät kotitalkkarit luovuttamaan ennen kuin se napsahtaa. Lue se alusta loppuun, ja pyörität tiukempaa, kiireisempää, kannattavampaa kotitalkkariyitystä kuin nyt, vaikka et koskaan käyttäisi senttiäkään ohjelmistoon.

SUORA SANA SIITÄ MIKÄ PYSYY SINUN

Mikään tässä käsikirjassa ei päättä miten keikka tehdään, eikä tee sitä puolestasi — eikä se koskaan korvaa harkintaasi, ammattitaitoasi tai sitä että tiedät milloin keikka on pätevän ammattilaisen homma. Se kantaa hallinnon. Onko keikka sinun kaistallasi vai pätevän sähköasentajan tai putkimiehen homma on sinun ratkaisusi, ei koskaan luku jonka tietokone keksii; miten työ tehdään siistiksi ja turvallisesti on sinun käsityötäsi; ja se että olet kodin omistajalle suora siitä mitä osaat ja mitä et pysyy sinulla. Kaikki se pysyy sinun, alusta loppuun.

Mitä sisällä on

01 Uusi pelikenttä

Ne 3 asiaa joilla kodin omistaja arvioi sinut — ja miksi ensin vastaaminen voittaa koko listan.

02 Ajattele tekoäly edellä

Lopeta tekoälyn pulttaaminen vanhoihin tapoihin. Piirrä yritys uusiksi tekoäly kaikessa ensin.

03 Älä koskaan menetä keikkaa taas

Vastaa ensin, varaa käynti, ja tule siksi jolle he soittavat kaikessa.

04 Anna tarjous suoraan — ja tunne kaistasi

Nopea rehellinen tarjous, ja suoruus siitä mikä vaatii pätevän ammattilaisen.

05 Saa maksu ilman kiusallista perintää

Maksu samana päivänä, ei unohtuneita laskuja, ei perintää.

06 Postilaatikko joka hoitaa itsensä

Lajiteltu, luonnokset valmiina, ja silmä rahojesi päällä — jopa luettuna sinulle matkalla.

07 Digitaalinen toimistopäällikkösi

Aamubriiffi, keikkakansiot ja muistutukset jotka rakentavat itsensä.

08 Näytä kaksin verroin isommalta kuin olet

Kaikki yritysilmässä, luotettavuustodiste, ja toistuvien kotitalouksien ja katusuosittelun vauhtipyörä.

09 30 päivän vaihto

Viikko kerrallaan, luottamussäädin, ja aidon vapaan aikasi käyttö — ei koskaan valheellista “vain tänään”.



2 minuutin vuototarkastus

Löydä tarkalleen mistä menetät kotitalouksia — ja mitä korjata ensin.

01

CHAPTER ONE

Uusi pelikenttä

Kodin omistaja joka soittelee kotitalkkaria ei näe työtäsi eikä voi katsoa vierestä kun teet keikkaa. Hän arvioi sinut sillä minkä ulottuu tavoittamaan — ja juuri siinä useimmat kotitalkkarit hiljaa menettävät vuoden parhaat kotitaloudet.

Asiakkaasi on kodin omistaja — yleensä kiireinen, kasa pikkukeikkoja jotka ovat vaivanneet kuukausia — ja se yksi asia jota hän haluaa on juuri se josta ala on kuuluisa jättämään toimittamatta. Keikka menee sille joka saa kolme asiaa oikein ensin:

- 1 Vastasitko — vai soititko heti takaisin?** Ensimmäinen kotitalkkari joka nostaa luurin ja kuulostaa luotettavalta voittaa listan. Anna sen soida läpi kun olet tikkaila, ja he soittavat seuraavalle — ja antavat koko listan sille joka vastasi.
- 2 Tuletko paikalle kun lupaat?** Alan yksittäin kovin valitus on kotitalkkari joka ei tule paikalle tai katoaa ensimmäisen käynnin jälkeen. Paikalle tuleminen kun lupasit, joka kerta, voittaa jo suurimman osan alasta.
- 3 Oletko suora ja siisti?** Rehellinen siitä mitä osaat ja mitä et, siisti jälki, siivottu jälkeesi. Kodin omistaja päästää sinut kotiinsa — luotettava ja rehellinen voittaa halvan ja epävarman joka kerta.

Huomaa mistä yksikään näistä ei ole kyse? Halvimmasta tuntihinnasta. Kaikki kolme ovat siitä että olet tavoitettavissa, luotettava ja suora — juuri se mikä on helppo pudottaa kiireisen päivän lopussa. Ja toinen puoli pyörii jo tekoälyllä. Kysymys ei ole tuleeko tekoäly kotitalkkarin työhön — vaan tekeekö se töitä sinulle vai sinua vastaan.

Hyvä uutinen? Tämä on ensimmäinen kerta kun teknologia suosii pientä toimijaa. Suuret ketjut pyörittävät komiteoita, käyttöönottoja ja koulutusohjelmia. Sinä voit päättää tiistaina ja vastata ensin jo perjantaina. Pelikenttä kääntyi juuri: luotettava yhden miehen firma voi nyt näyttää ja suoriutua kuin valtakunnallinen ketju — ilman yleiskuluja, eikä kodin omistaja koskaan saa vastaajaa kun hän tarvitsee listansa hoidettua.

“Mutta minä en ole tietokoneihminen”

Eivät ne alan tekijät jotka tekevät tämän parhaiten ole sitä myöskään. Yksi nopeimmista joita olemme nähneet on yrittäjä jolla on 26 vuotta työn ääressä ja joka tarttui tietokoneeseen vasta kolme vuotta sitten. Hänen sanansa: **“Älä murehdi oikeinkirjoituksesta. Älä murehdi kieliopista.”** Jos osaat lähettää tekstiviestin tai jättää ääniviestin, osaat pyörittää kaiken tässä käsikirjassa. Kyky sanoa mitä haluat on uusi vaatimus — ja kotitalkkarit, jotka käyvät joka päivä kodin omistajan kanssa listan läpi, ovat siinä jo hyviä.

200–800
€

+ kuukaudessa

Sen verran keikanhallintaohjelmat tyypillisesti veloittavat — ja silti ne panevat sinut naputtelemaan ja perimään. Yksi yrittäjä maksoi tonnia kuussa työkaluista joita porukka tuskin käytti. Kaikki tässä käsikirjassa joko korvaa tuon kulun tai saa sen maksamaan itsensä takaisin.

Ketjut kolme kertaa sinua isompina ovat hitaita koska ovat isoja. Se on sinun aukkosi. Tämä käsikirja on siitä miten kävelet suoraan siitä läpi.

02

CHAPTER TWO

Ajattele tekoäly edellä

Ennen kuin kosketamme yhtäkään työkalua, meidän on korjattava miten tästä ajattelet — sillä suurin virhe ei ole väärän ohjelmiston ostaminen. Se on tekoälyn pulttaaminen vanhaan työtapasi ja ihmettely miksi mikään ei muuttunut.

Jokainen prosessi yrityksessäsi rakennettiin yhdelle oletukselle: ihmisen on tehtävä jokainen askel. Joku vastaa puheluun. Joku kirjoittaa nopean tarjouksen. Joku muistaa soittaa kodin omistajalle takaisin ja lähettää laskun. Koko päiväsi on muotoiltu tuon oletuksen ympärille — ja tuo oletus juuri kuoli.

Älä automatisoi vanhaa prosessiasi. Piirrä se uusiksi — tekoäly kaikessa ensin, ja sinä valvomassa. Kolme ajattelun muutosta:

Muutos yksi — delegoi lopputuloksia, ei askelia

Lopeta miettiminen “mitä nappeja painan”. Puhut nyt yrityksellesi kuin puhuisit hyvälle apurille: sano lopputulos, anna sen keksiä askeleet. Yksi yrittäjä tilaa tarvikkeet uudelleen lähettämällä yhden viestin tukkurin tiskiltä — “haen kamaa Nguyenin keikalle” — ja tilaus, kulu ja kirjanpito järjestyvät itsestään.

Muutos kaksi — tekoäly ensin, sinä toisena

Tekoäly tekee kaiken ensimmäisen vedon, ja sinä hyväksyt, hienosäädät tai kumoat. Tarjous on luonnoksena ennen kuin istuit alas. Yksi asiakas kuvaili sitä: **“Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Vain — jep, lähetä.”** Työsi kutistuu kymmenen sekunnin harkinnaksi, ei neljänkymmenen minuutin naputteluksi.

Muutos kolme — korjaukset ovat sijoituksia

Tavallisella ohjelmistolla korjaat saman virheen ikuisesti. Tekoälyllä korjaat sen kerran. Kerro sille että vakiotarjous kattaa käyntimaksusi ja listan keikat, ettet koskaan ota pätevyyttä vaativaa työtä vaan liputat sen kodin omistajalle, ja että vahvistat käynnin aina edellisenä päivänä — ja se vastaa: **“Muistan tuon tästä lähtien.”** Jokainen korjaus korkoutuu. Puoli vuotta sisällä se tarjoaa kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja tuntee sääntösi — koska opetit sen, kerran.

Uudelleenkuvitteluharjoitus

Käy yrityksesi läpi ja kysy yksi kysymys jokaisesta kohtaamisesta: “Miltä tämä näyttäisi jos tekoäly koskisi siihen ensin?”

KOHTAAMINEN	VANHA TAPA	TEKOÄLY EDELLÄ
Kodin omistaja soittaa kun olet tikkaila	Vastaaja. He soittavat seuraavalle kotitalkkarille.	Vastattu ja varattu, lista talletettu — ystävällinen vastaus ja käyntiaika ennen kuin olet alhaalla.
Keikka listalla vaatii pätevän ammattilaisen	Yrität itse, tai unohdat mainita.	Liputettu kodin omistajalle rehellisesti — “tuo on pätevän sähköasentajan homma, tässä miksi” — luottamus ansaittu.
Toistuvan kotitalouden numero	Jossain puhelimesiasi, ehkä.	Koko historia on siellä — jokainen tehty keikka, valmiina kun he soittavat taas.
Keikka on valmis	Lasku illalla, ehkä. Tai ensi viikolla.	Maksu samana päivänä; arvostelupyyntö ja seuraavan keikan tökkäys lähettävät itsensä.

Jokainen luku tästä eteenpäin on vain tämä harjoitus sovellettuna yhteen osaan yritystäsi.

03

CHAPTER THREE

Älä koskaan menetä keikkaa taas

Aloitetaan vuodosta joka maksaa sinulle eniten ja sattuu vähiten — koska et koskaan näe laskua.

Kotitalkkarin liidi on korkean aikeen ja pilaantuvaa julmalla tavalla: kodin omistaja jolla on kasa soittaa parille kotitalkkarille ja varaa sen joka vastaa ensin ja kuulostaa luotettavalta — hidas ei kuule heistä koskaan. Puhelu surisee klo 16 kun olet tikkailla porakone toisessa kädessä. Se soi läpi. Se kodin omistaja soittaa seuraavalle, varaa hänet koko listalle, ja nyt hän on kotitalouden kotitalkkari. Mennyt — eikä vain tämä keikka, ehkä jokainen pikkukeikka joka tuolla kotitaloudella on vuosikausiin.

Ensin sisään

voittaa kotitalouden

Kodin omistaja jolla on lista ei jätä viestiä ja odota — hän soittaa listaa alas kunnes joku nostaa luurin ja kuulostaa luotettavalta. Menetetty puhelu ei ole lykätty keikka — se on kotitalous, ja jokainen tuleva pikkukeikka sen takana, annettu sille joka vastasi. Ja hidas vastaaminen laskee hakusijoitustasi, joten se maksaa sinulle myös seuraavan.

Vastaaja on sinne vuoden parhaat kotitaloudet menevät kuolemaan. Tekoäly edellä -korjaus on isompi — sillä kysely on oikeasti kaksi ongelmaa.

Ongelma yksi — puhelu jota et voinut ottaa

Tekoälyvastaanotto vastaa yrityksesi nimissä, kellon ympäri, kuulostaa rauhalliselta ja ystävälliseltä puhelimesta, ja tallentaa koko listan — mitä pitää tehdä, suunnilleen milloin, osoitteen — kun olet tikkailla tai nukut. Ja se tekee sen mikä voittaa keikan: se vastaa ensin, joka kerta, joten sinä olet kotitalkkari joka varasi käynnin kun muut olivat vielä vastaajalla.

Ongelma kaksi — kotitalous jota kukaan ei pitänyt

Kotitalkkariyritystä ei voiteta yhdellä keikalla — se voitetaan tulemalla kotitalouden go-toksi kaikessa. Useimmat kotitalkkarit tekevät keikan eivätkä ajattele sen pidemmälle. Se joka vastaa ensin, tulee paikalle kun lupasi, tekee siistin jäljen ja on helppo asioida, on se jolle tuo kodin omistaja soittaa seuraavan pikkukeikan takia, ja sitä seuraavan, ja josta kertoo naapureille.

- ✓ Jokainen kysely vastattu yrityksesi nimissä — myös työajan jälkeen, myös viikonloppuna, myös sinä viikkona kun jokaisen lista on kiehumispisteessä.
- ✓ Haettavissa oleva rekisteri jokaisesta kotitaloudesta — “mitä teimme Rossin luona viimeksi, ja mitä tarjosimme?”
- ✓ Seurannat jotka pitävät sinut jääkaapin ovelta — niin että kun heidän seuraava pikkukeikkansa tulee, sinä olet kotitalkkari jolle he soittavat, et numero jonka he ovat hukanneet.
- ✓ Lista kyselystä — keikat, osoite, ajankohta — virtaa suoraan käyntiin, ei näppäilyä kolmasti.

Puhelin lakkaa olemasta se mikä maksaa sinulle parhaat kotitaloudet ja muuttuu siksi mikä varaa käynnin — ja pitää sinut sinä jolle he soittavat kaikessa.

04

CHAPTER FOUR

Anna tarjous suoraan — ja tunne kaistasi

Kotitalkkarin tarjous on yleensä nopea — käyntimaksu plus listan keikat — mutta se mikä oikeasti voittaa kotitalouden ei ole luku. Se on suoruus, nopeus ja rehellisyys siitä mikä on kaistallasi ja mikä ei.

Vastaa nopeasti

tarjoa suoraan

Useimmat kotitalkkarin keikat eivät vaadi isoa esitystä hinnoiteltavaksi — käyntimaksu ja listan tehtävät. Se mikä voittaa on ystävällisen, selkeän tarjouksen saaminen takaisin NOPEASTI (kun kodin omistaja vielä miettii kenet varaa), suoruus käyntimaksusta ja siitä miten veloitat, ja — luottamuksen tekijä — rehellisyys kun listalla oleva keikka on pätevän sähköasentajan tai putkimiehen homma, ei jotain jota kokeilla itse. Nopea, selkeä ja rehellinen voittaa halvan ja epämääräisen joka kerta.

Tekoäly edellä -tarjoaminen tekee siitä helppoa: tekoäly auttaa sinua muuttamaan kodin omistajan listan selkeäksi, nopeaksi tarjoukseksi ja liputtaa keikat jotka eivät ole sinun tehtäviäsi. Näin se näyttää oikeassa kotitalkkariyhteyksessä tänään.

- ✓ **Se tallentaa listan kunnolla.** Kyselystä tekoäly käy keikat läpi niin että tarjoat koko listan, ei vain sitä yhtä jonka he mainitsivat ensin — ja tulet paikalle oikeilla varusteilla kaikkeen.
- ✓ **Se tarjoaa SINUN rakenteestasi.** Syötä sille miten veloitat — käyntimaksusi, hintasi, tyypilliset keikkahintasi — ja se luonnostelee selkeän pikatarjouksen jonka vain tarkistat ja lähetät, nopeasti, kun olet vielä kärjessä.
- ✓ **Se tuntee kaistasi.** Kerro sille kerran mitä keikkoja et ota — pätevyyttä vaativan sähkön, pätevyyttä vaativan putken — ja se liputtaa ne kodin omistajalle rehellisesti sen sijaan että antaisi sinun ajautua työhön joka ei ole sinun tehtäväsi.

Tunne kaistasi

rehellisyys joka pitää heidät

Tässä alan luottamuksen tekijä: rehellinen kotitalkkari tekee kaiken minkä osaa kunnolla ja sanoo suoraan kun keikka vaatii pätevän sähköasentajan tai putkimiehen — sen cowboyn sijaan joka kokeilee vaarallisesti mitä tahansa parin lisäeuron takia. Se rehellisyys ei ole menetetty keikka; se on juuri se mikä saa kodin omistajan luottamaan sinuun kaikessa muussa, vuosikausiksi. “Hoidan listaltasi kaiken minkä osaan kunnolla, ja sanon sinulle suoraan mikä on pätevän sähkömiehen homma” on vahvempi myyntipuhe kuin teeskennellä että teet kaiken.

Nopea ja ystävällinen voittaa halvan ja hitaan

Kodin omistaja joka valitsee kotitalkkareiden väliltä muistaa enimmäkseen kuka vastasi ensin ja teki siitä helppoa. Nopea, selkeä tarjous samana tuntina — ystävällisen viestin ja käyntiajan kera — voittaa halvemman luvun joka saapuu kolmen päivän päästä, jolloin he ovat jo varanneet jonkun muun. Tekoäly edellä tuo nopea vastaus ei ole jotain jonka muistat tehdä yhdeksältä illalla. Se on jotain joka vain tapahtuu kun olet työn ääressä.

Sitten se osa jonka kaikki ohittavat — jääkaapin ovelta pysyminen. Yksi viesti keikan jälkeen: “Kaikki valmista — huikkaa vain kun seuraava juttu ilmestyy.” Se yksi tapa voittaa enemmän toistuvia kotitalouksia kuin hinnan pudottaminen koskaan.

POINTTI EI OLE OHJELMISTO

Se on standardi: vastaa nopeasti, tarjoa suoraan, tunne kaistasi, tule paikalle kun lupasit, jätä siistiksi, ja ole se jolle he soittavat taas. Kotitalkkari lehtiön kanssa joka pitää tuon standardin voittaa sellaisen jolla on appi mutta ei standardia. Tekoäly vain tekee standardista vaivattoman.

05

CHAPTER FIVE

Saa maksu ilman kiusallista perintää

Olet tehnyt keikat. Nyt sinun pitää saada maksu — ja kotitalkkarille se on yleensä se osa joka lipsuu: lasku jonka aioit lähettää tänä iltana, lähettämättä vielä ensi viikolla.

Maksu samana päivänä

ei unohtunutta laskua

Kotitalkkariyrityksen yksittäin suurin rahavuoto ei ole hinta — se on lasku jota ei koskaan lähetetty, tai joka lähti kaksi viikkoa myöhässä niin että kodin omistajan on helppo unohtaa se. Maksun saaminen samana päivänä, paikan päällä, “maksa nyt” -linkillä ennen kuin lähdet pihatieltä, on arvokkaampaa kuin hinnankorotus — ja kodin omistaja joka juuri näki sinun tekevän siistin jäljen on halukkain koskaan maksamaan.

Perintä on järjestelmäongelma, ei ihmisongelma. Korjaa järjestelmä etkä koskaan käy sitä kiusallista keskustelua uudelleen.

- 1 Laskuta paikan päällä.** “Maksa nyt” -linkki sillä hetkellä kun keikka on valmis voittaa “lähetän sen illalla” — koska illalla olet väsynyt eikä se tapahdu. Maksettu ennen kuin lähdit kadulta.
- 2 Anna sen luonnostella se puolestasi.** Lasku kirjoittaa itsensä listan keikoista ja siitä miten veloitat — vilkaiset, hienosäädät, lähetät, sekunneissa.
- 3 Tökkää viivytelijät.** Ne harvat jotka eivät maksa samana päivänä saavat ystävällisen automaattisen muistutuksen — ei kiusallista puhelua sinulta, ei antamista sen liukua kuukaudeksi.
- 4 Nosta sävyä vain jos on pakko.** Useimmat maksavat tökkäyksellä yksi. Pysyt hyviksenä koko matkan.

Raha on rahaa: se on se yksi paikka jossa pidät tekoälyn lyhyessä hihnassa aluksi. Se luonnostelee, sinä hyväksyt — kunnes olet nähnyt sen olevan oikeassa kuukauden.

06

CHAPTER SIX

Postilaatikko joka hoitaa itsensä

Postilaatikkosi ja viestisi ovat se mistä hiljainen raha vuotaa ulos ja stressi vuotaa sisään.

Kyselyitä kolmesta eri paikasta, kodin omistaja vahvistamassa torstaita, tavarantoimittajan tiliote, kuva keikasta jonka joku haluaa tarjottavan, arvosteluilmoitus, toistuva kotitalous kysymässä voitko piipahtaa taas — kaikki sekoittuneena roskiin, kaikki saapuen kun olet tikkailla kädet täynnä. Yksi alan tekijä aloitti 24 000 sähköpostin kasasta: “Luin yhden sähköpostin, se katosi. En löytänyt sitä edes uudelleen.”

Tekoäly edellä kaikki muuttuu joksikin joka on jo hoidettu kun katsot:

- ✓ **Lajiteltu.** Ne kolme jotka merkitsevät tänään nousevat pinnalle, liputettuina miksi — “tämä on uusi kotitalous joka haluaa varata koko päivän työn.”
- ✓ **Luonnokset valmiina.** Rutiinivastaukset — “jep, voin tehdä kaiken tuon”, “pääsen torstaiaamuna” — kirjoitettuina ja odottamassa. Vilkaiset, hienosäädät, lähetät.
- ✓ **Vastattu pyynnöstä.** “Mitä tarjosin Rossille, ja mitä heidän listallaan oli vielä?” — ja se löytää sen heti.

OSA JOTA KUKAAN EI ODOTA — SE VARTIOI RAHOJASI

Koska tekoäly lukee kaiken, se nappaa asioita. Yksi yritys: “Se on jo säästänyt minulle tuhansia väärin tilatuissa tuotteissa — se sanoi, hetki, aiempien keikkojesi perusteella haluat luultavasti tämän.” Toisella tavarantoimittaja laskutti vahingossa 50 % poikkeamalla — liputettu automaattisesti ennen kuin se maksettiin.

07

CHAPTER SEVEN

Digitaalinen toimistopäällikkösi

Jokaisella kotitalkkariyrityksellä on toimistopäällikkö. Yleensä se olet sinä, tekemässä sitä huonosti kello 22.

Yksi viikko

ilman toimistohallintoa

Erään alan yrityksen hallintohenkilö oli lomalla viikon. Omistaja: “Meillä ei ole ollut häntä toimistossa viikkoon, ja se on auttanut meitä tekemään hänen työnsä.” Siitä tuli lopulta yksi heidän vahvimista viikoistaan — ei selviytyä viikosta, vaan yksi parhaista — koska seurannat ja perintä eivät pysähtyneet kun hän pysähtyi.

Aamubriiffi

Ennen kuin käännät avaimen: päivän keikat parhaassa ajojärjestyksessä, mikä kotitalous vahvistaa että tulet, mitä tarjousta jahtaat, kenelle lähetät laskumuistutuksen, ja se yksi asia jonka lupasit piipahtaa hoitamaan. Kaksi minuuttia kahvin kera — ja tulet paikalle näyttäen että homma on hanskassa.

Keikkakansiot jotka rakentavat itsensä

Jokainen kuva, tarjous ja keikka liittyy itsensä oikeaan kotitalouteen — niin että kun he soittavat kolmen kuukauden päästä seuraavasta jutusta, koko historia on siellä. Mitä teit viimeksi, mitä veloittit, mitä heidän listallaan oli vielä — kaikki yhdessä paikassa.

Paperityö ilman kauhua

Tarjous, lasku, kuitit, muistutus vahvistaa käynti — luonnosteltu, lähetetty, ja tallennettu sinne mistä löydät sen. Ei koskaan käsityösi tai harkintasi korvike — vain estetty katoamasta kello 22.

08

CHAPTER EIGHT

Näytä kaksin verroin isommalta kuin olet

Tässä salaisuus jonka isot toimijat luottavat ettet tiedä: suurin osa “ammattimaiselta näyttämisestä” — ja “sellaiselta kotitalkkarilta näyttämisestä johon luottaisit kodissasi” — on esitystapaa, ja esitystapa on nyt lähes ilmaista.

Yhden miehen firma ja viidenkymmenen auton ketju voivat lähettää saman, tahrattoman, yritysilmeisen tarjouksen — ja näyttää saman nopean vastauksen, samat kuvat siististä työstä, samat aidot arvostelut paikallisilta kodin omistajilta. Alalla jossa kodin omistaja vain haluaa jonkun luotettavan ja rehellisen kotiinsa, pieni toimija joka näyttää järjestäytyneeltä ja tulee paikalle saa saman luottamuksen kuin iso — ja pidetään.

Suosittelun vauhtipyörä — tarkoituksella, ei sattumalta

- 1 Pidä** — vastaa ensin, tule paikalle kun lupasit, tee siisti jälki, ja ole helppo asioida, niin että olet kotitalkkari jolle tuo kotitalous soittaa kaikessa ilman kilpailuttamista.
- 2 Arvostelu** — pyydä Google-arvostelua sillä hetkellä kun kodin omistaja on tyytyväisimmillään, sinä päivänä kun hoidit koko listan, automaattisesti, linkin kera. Arvostelut ja nopea vastaaminen nostavat sijoitustasi — ja kotitalkkaria valitseva kodin omistaja nojaa molempiin.
- 3 Suosittele** — “hyvä kotitalkkari joka oikeasti tulee paikalle” on yksittäin kysytyin paikallinen suositus. Kodin omistaja joka koki sinut luotettavaksi kertoo naapurille, kadulle, paikalliselle ryhmälle. Se on yksi vahvimista puskaradioverkoista aloilla.
- 4 Myy uudelleen** — se on koko peli. Yksi hyvä kotitalous ei ole keikka, se on jokainen pikkukeikka vuosikausiksi: seuraava juttu, ja sitä seuraava. Kaikki on keikkakansiossa. Seuranta oikeaan aikaan muuttaa yhden kotitalouden vuosikymmenen työksi.

ALOITA TÄNÄÄN — VAIKKA ILMAN TEKNIKKAA

Pyydä jokaiselta kodin omistajalta arvostelu sinä päivänä kun hoidit heidän listansa, ja jätä aina ovi auki — “huikkaa vain kun seuraava juttu ilmestyy, ja lähetä minut naapureillesi.” Kodin omistaja joka juuri sai sinut tulemaan paikalle ja tekemään siistin jäljen on vastaanottavaisimmillaan mitä koskaan löydät.

09

CHAPTER NINE

30 päivän vaihto

Kaikki yllä toimii. Syy miksi useimmat kotitalkkarit eivät saa sitä toimimaan on että he yrittävät tehdä kaiken kerralla, hukkuvat kesken viikon, ja palaavat vanhaan tapaan. Joten: yksi asia kerrallaan, työtä pysäyttämättä.

- 1 Viikko 1 — Tukki suurin vuoto: menetetty puhelu.** Jokainen kysely vastattu ja lista talletettu, ystävällinen vastaus ja käynti varattu. Se alkaa maksaa koko harjoituksen heti.
- 2 Viikko 2 — Korjaa tarjoaminen.** Tekoäly muuttaa kodin omistajan listan nopeaksi, selkeäksi tarjoukseksi rakenteestasi ja liputtaa pätevyyttä vaativat keikat; sinä korjaat sitä — ja jokainen korjaus on läksy jonka se pitää. Tarjoukset samana tuntina, seuranta jokaisen keikan jälkeen.
- 3 Viikko 3 — Korjaa maksun saaminen.** Laskuta paikan päällä maksa-nyt-linkillä, automaattiset muistutukset viivytelijoille — sinä hyväksyen kaiken rahaan liittyvän kunnes se on ansainnut hinnan.
- 4 Viikko 4 — Luovuta takatoimisto.** Postilaatikko lajiteltu ja luonnokset valmiina, aamubriiffi käynnissä, keikkakansiot ja muistutukset rakentamassa itseään, arvostelut pyydetty automaattisesti, seuraava keikka tökätty tuntemistasi kotitalouksista.

Miksi kaikki neljä? Koska yksi prosessi ei koskaan tunnu paljolta. Kolme on se kohta jossa “voi hitsi” - hetki tapahtuu — sillä silloin palaset alkavat puhua keskenään. Puhelusta tulee käynti. Käynnistä tulee siisti jälki. Keikasta tulee arvostelu, maksu samana päivänä, ja seuraava pikkukeikka samasta kotitaloudesta.

Luottamussäädin — näin luovutat menettämättä yöntasi

Et anna uudelle apurille avaimia ja keikkaa päivänä yksi. Näin tässäkin:

- 1 **Viikot 1–2: se kysyy kaikesta.** Jokainen vastaus, jokainen tarjous — “tässä mitä lähettäisin, sopiiko?” Hyväksyt, korjaat, opetat.
- 2 **Viikot 3–4: se kysyy tärkeästä.** Rutiinivastaukset menevät vain; raha, uudet kotitaloudet, ja kaikki painava — tarjoukset, mitkä keikat ovat sinun tehtäviäsi — saavat yhä nyökkäyksiä.
- 3 **Kuukausi kaksi eteenpäin: se kysyy poikkeuksista.** Nyt se pyörii, ja sinä saat aamubriiffin ja liput. Olet yhä pomo — olet vain lakannut olemasta pullonkaula.

Virheet jotka saavat hyvät kotitalkkarit lopettamaan ennen kuin se napsahtaa

- ✓ **Kaikkien neljän viikon tekeminen kerralla.** Älä. Yksi viikossa. Kukin pankkiin voiton ennen kuin lisäät seuraavan.
- ✓ **Tekoälyn pulttaaminen vanhaan prosessiin.** Jos yhä naputtelet jokaisen keikan samaan vanhaan ohjelmistoon ja pyydät tekoälyä “auttamaan”, olet ohittanut pointin. Piirrä prosessi uusiksi (luku 2).
- ✓ **Valheelliseen kiireeseen tarttuminen.** Epäluotettavat toimijat käyttävät “varaa tänään”. Sinulla on aito vipu — kodin omistajan oma kasa ja aito vapaa aikasi: “pääsen torstaina ja hoidan koko listan” — joten käytä sitä rehellistä.
- ✓ **Hinnalla kilpaileminen.** Sillä hetkellä kun myyt olevasi halvin tuntihinta, olet se epäluotettava kertakäyttöinen. Kodin omistaja maksaa kotitalkkarista joka vastaa, tulee paikalle ja on rehellinen ja siisti — luotettavuus voittaa kotitalouden, ei matalin luku.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄDESTÄSI

2 minuutin vuototarkastus

Useimmilta kotitalkkareilta ei puutu taitoa — he menettävät kotitalouksia. Rahasi ei ole vieraiden voittamisessa halvalla hinnalla; se on kotitalouden go-toksi tulemisessa kaikessa, sillä yksi hyvä kotitalous on jokainen pikkukeikka vuosikausiksi ja suosittelu koko heidän kadulleen. Se on merkki: vastaa ensin, tule paikalle, ole suora ja siisti. Ole rehellinen — rastita ne jotka ovat totta juuri nyt.

- ✓ Olen usein hidas vastaamaan puheluihin — enkä tiedä kuinka monta kotitaloutta viive on maksanut minulle.
- ✓ Kodin omistajan puhelu on soinut läpi enkä koskaan tiennyt, ja he varasivat seuraavan kotitalkkarin.
- ✓ Olen sanonut “lähetän tarjouksen illalla” enkä lähettänyt sitä päiväkausiin.
- ✓ Olen kokeillut keikkaa joka oli oikeasti pätevän ammattilaisen homma.
- ✓ Olen tullut paikalle myöhässä, tai en ollenkaan, ilman varoitusta.
- ✓ En pidä yhteyttä hyviin kotitalouksiin, joten he unohtavat numeroni.
- ✓ Olen tehnyt keikan ja unohtanut lähettää laskun viikoksi tai pidemmäksi.
- ✓ Tarjoukseni ja keikkahistoriani elävät puhelimestani ja päässäni, ei yhdessä paikassa.
- ✓ Viestini stressaavat minua, ja kyselyt hautautuvat.
- ✓ Jos entinen kotitalous soittaisi, minulta kestäisi tovi löytää mitä tein viimeksi.

0–2

Tiukka laiva. Pari säätöä ja olet go-to useammalle kotitaloudelle.

3–6

Menetät oikeita kotitalouksia tylsässä puoliskossa — ja kaikki on korjattavissa. Aloita Viikosta 1.

7+

Kaveri, teet kovan työn ja lahjoitat kotitalouden sille joka vastasi ensin. Hyvä uutinen: se on juuri se mikä on nyt helpointa korjata.

Suurin vipu ei ole halvempi hinta — se on ensin vastaaminen, paikalle tuleminen kun lupasit, ja jokaisen kotitalouden muuttaminen jokaiseksi pikkukeikaksi vuosikausiksi ja suositteluiksi koko heidän kadulleen. Suurin rastisi on suurin mahdollisuutesi. Aloita sieltä.

Haluatko sen pystytettynä puolestasi?

Kaiken tässä käsikirjassa voit rakentaa itse — ja sinun pitäisi, jos sinulla on aikaa ja kärsivällisyyttä. Moni tekee. Haluaisitko mieluummin että se olisi vain tehty — tekoäly joka vastaa puhelimeesi sillä hetkellä kun kodin omistaja soittaa, tallentaa koko listan ja varaa käynnin, luonnostelee nopean, selkeän tarjouksen ja liputtaa keikat jotka ovat pätevän ammattilaisen homma, laskuttaa paikan päällä maksa-nyt-linkillä ja jahtaa viivyttelijät, pitää jokaisen kotitalouden historian, ja tökkää seuraavan pikkukeikan niiltä kodin omistajilta jotka jo tietävät että tulet paikalle — kaikki yhdessä, käynnissä kotitalkkariyrityksessäsi tällä viikolla — sitä me rakennamme. Se on nimeltään .

- ✓ 14 päivän ilmainen kokeilu. Peru milloin tahansa. Ei määräaikaista sopimuksia, ei koukkua.
- ✓ Mikään tärkeä — tarjous, lasku, kodin omistajan viesti — ei koskaan lähde ilman että näet sen ensin.
- ✓ Se elää Microsoft Teamsissa ja työkaluissa joita jo käytät.

Katso se työssään omilla keikoillasi osoitteessa the-everything-app.com — ei korttia tarvita katsomiseen.

Rehellinen huomautus: tämä ei korjaa rikkinäistä yritystä, eikä se tee keikkoja tai pääätä milloin keikka on pätevän ammattilaisen homma — se olet yhä sinä, ammattitaitosi ja harkintasi. Se mikä korjautuu on toimitustyö jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.