

THE EVERYTHING · KENTTÄOPPAITA RAKENNUSALAN YRITTÄJILLE

Viherrakentajan tekoälykäsikirja

Näin pyörität viherrakennusfirmaa tekoälyn aikakaudella —
ja tienaat enemmän kuin kolme kertaa isommat firmat.

KOKO JÄRJESTELMÄ · EI TURHAA JARGONIA · SAA JAKAA VAPAASTI

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnon viherrakennusfirma tarkoitti sitä, että palkkasit jonkun konttoriin, maksoit kirjanpitäjälle — ja istuit silti sunnuntaina keittiön pöydässä laskemassa pihaa, koska se oli ainoa hiljainen tunti mikä oli.

Tänään yksin puurtava viherrakentaja oikealla setupilla saa enemmän keikkoja, tarjoaa nopeammin ja saa rahansa aiemmin kuin kuuden porukan firma kaupungin toisella puolella — eikä käytä yhtäkään iltaa paperitöihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Hän ei lado kiveä suuremmin. Eikä hän todellakaan ole mikään tietokoneihminen — yksi parhaista, joita olemme nähneet, mittasi pihoja mittapyörällä ja lehtiöllä vielä kaksi vuotta sitten. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **bisneksen tylsä puolisko — puhelut, tarjoukset, massalaskennat, laskut, perintä, arkistointi — osaa nyt hoitaa itse itsensä.** Niinpä hän laittoi tarmonsä sinne, missä raha on: maahan ja asiakkaaseen.

Tämä on käsikirja siitä, miten hän sen tekee. Ei mitään "50 kopioitavaa promptia". Ei teknojenkkien jorinaa. Itse järjestelmä — miten sitä kannattaa ajatella, mitä pystyttää, missä järjestyksessä, ja ne virheet, jotka saavat hyvät viherrakentajat lopettamaan ennen kuin homma napsahtaa. Tämän kirjan tarinat ovat oikeita ammattilaisia ja oikeita pienyrityksiä, joiden kanssa teemme töitä — nimet jätetty pois, luvut jätetty sisään. Lue tämä alusta loppuun, niin pyörität tiukempaa ja tuottavampaa firmaa kuin nyt — vaikka et koskaan panisi senttiäkään ohjelmistoon.

SUORA SANA VASTUUSTA

Mikään tässä ei mitoiteta tukimuuria, varmenna että suunnitelma pitää korkeusasemat tai kestää hulevedet, eikä korvaa ammattilaisen arviota. Se kantaa *paperityöt*. Rakentaminen — ja vastuu siitä että muuri pysyy, että vesi menee minne pitää, ja että työ on sitä mistä voit seistä sanojesi takana — pysyy sinun, alusta loppuun.

Sisältö

01 Uusi pelikenttä

Ne 3 asiaa, joista asiakas sinut tuomitsee — ja miksi toinen puoli ajaa jo tekoälyllä.

02 Ajattele tekoäly edellä

Lopeta tekoälyn liimaaminen vanhoihin tapoihin. Piirrä firma uusiksi.

03 Et enää koskaan menetä keikkaa

Jokaiseen puheluun vastattu — ja jokainen lupaus talteen, perittynä ja jo työn alla.

04 Kurota kysely–tarjous–kuilu umpeen

Tekoäly rakentaa massalaskennan kierroksestasi ja hinnoistasi. Sinä tarkistat.

05 Saa rahasi ilman kiusallista perintää

Ennakko, vaiheet ja loppulasku — laskutettuna ajallaan, ilman noloja viestejä.

06 Sähköposti joka hoitaa itsensä

Lajiteltu, luonnokset valmiina, ja rahojasi vahtimassa — luettuna jopa ajaessa.

07 Digitaalinen konttoripäällikkösi

Aamukatsaus, keikkakansiot jotka rakentavat itsensä, ja paperit järjestyksessä.

08 Näytä kaksi kertaa isommalta

Kaikki nimelläsi, ja arvostelu–suosittelevauhtipyörä joka ruokkii itsensä.

09 30 päivän vaihto

Viikko kerrallaan, luottamussäädin, ja miksi kolme prosessia voittaa yhden.



2 minuutin vuototarkastus

Löydä tarkalleen, mistä firmasi vuotaa rahaa — ja mitä korjaat ensin.

01

LUKU YKSI

Uusi pelikenttä

Omakotitalon omistaja, joka seisoo rikkaruohoisella, kaltevalla takapihalla Pinterest-taulu kädessään, ei pysty päättämään oletko hyvä viherrakentaja. Ei siinä seisoessaan. Hän tuomitsee sinut siitä, minkä näkee — ja juuri siinä useimmat viherrakentajat menettävät hiljaa keikkoja, jotka olisivat olleet heidän.

Kun joku vihdoin päättää teettää pihan, hän ei soita yhdelle viherrakentajalle. Hän soittaa viidelle, suoraan Googlen listan kärjestä, ja viisinumeroinen keikka menee sille, joka saa kolme asiaa oikein ensin:

1

Vastasitko oikeasti — vai soititko heti takaisin?

Kiveys- ja nurmikeikka menee ensimmäiselle vastanneelle viherrakentajalle, ei parhaalle. Anna sen soida vastaajaan, niin se on mennyt ennen kuin olet edes nähnyt sivukulkua.

2

Tuliko tarjous nopeasti, ja näyttikö se asialliselta?

Selkeä, vaiheistettu tarjous vuorokaudessa voittaa paremmin mietityn suunnitelman, joka saapuu ensi viikolla — joka ikinen kerta. Hän ei ole koskaan ostanut pihaa. Selkeä voittaa nokkelan.

3

Oliko kanssasi helppo asioida?

Selvät viestit, ei perinnän tarvetta, ei "hups, unohdin lähettää". Helppous voittaa etupihan ja kastelun kahden kesän päästä.

Huomaatko, mistä yksikään niistä ei kerro? Siitä, kuinka hyvä viherrakentaja olet. Kaikki kolme koskevat **hallintoa ja viestintää** — juuri sitä mitä inhoat etkä koskaan ehdi maata siirrelleen päivän jälkeen.

Ja tässä se, mitä kukaan ei kerro: pöydän toinen puoli ajaa jo tekoälyllä. Suunnittelutoimistot tekevät pihasuunnitelman yhdessä iltapäivässä. Isot rakennusliikkeet hinnoittelevat koko massalaskennan minuuteissa. Omakotiasukas, joka soitti sinulle, on jo kysynyt chatbotilta, mitä tukimuurin pitäisi maksaa ja mitä "korkeusasemat" tarkoittaa — hänellä on luku päässään ennen kuin avaat portin. Kysymys ei ole siitä, tuleeko tekoäly viheralalle. Se on jo sisällä. Kysymys on siitä, tekeekö se töitä *puolestasi* vai *sinua vastaan*.

Hyvä uutinen? Tämä on historian ensimmäinen kerta, kun tekniikka suosii pientä toimijaa. Isojen firmojen pitää pyörittää ohjausryhmiä, käyttöönottoja ja koulutusohjelmia. Sinä voit päättää tiistaina ja ajaa perjantaina. Pelikenttä kääntyi juuri: pieni, nopea, hyvin organisoitu viherrakentaja voi nyt näyttää ja suoriutua kuin iso suunnittelu- ja urakointifirma — ilman ison firman kuluja.

"Mutta en ole mikään tietokoneihminen"

Eivät ole nekään ammattilaiset, jotka tässä parhaiten onnistuvat. Yksi nopeimmista, joita olemme nähneet, on 26 vuotta alalla ja kosketti tietokonetta ensi kertaa kolme vuotta sitten. Hänen sanansa: *"Älä välitä oikeinkirjoituksesta. Älä välitä kieliopista."* Jos osaat lähettää tekstiviestin tai jättää ääniviestin pienkaivurista, osaat pyörittää kaiken tässä käsikirjassa. Kirjoitustaito oli vanha vaatimus. Uusi on se, että osaat sanoa mitä haluat — ja siinä viherrakentajat ovat jo hyviä, koska käyt pihan läpi asiakkaan kanssa työksesi.

300–1 000
+ euroa/kk

Sen verran useimmat alan toiminnanohjaus- ja laskentaohjelmistot veloittavat — ja *silti* ne panevat sinut näppäilemään ja laskemaan massat itse. Yksi tuntemamme yrittäjä maksoi tuhat euroa kuussa, joinain kuukausina kolme, ohjelmistosta, jota porukka tuskin avasi. Pidä se luku mielessä: kaikki tässä käsikirjassa joko korvaa tuon menon tai panee sen ansaitsemaan paikkansa.

Kolme kertaa isommat firmat ovat hitaita siksi, että ne ovat isoja. Se on sinun aukkosi. Tämä käsikirja kertoo, miten kävelet siitä läpi.

02

LUKU KAKSI

Ajattele tekoäly edellä

Ennen kuin kosketaan yhteenkään työkaluun, pitää korjata se, miten tästä ajattelet — sillä isoin virhe ei ole väärän ohjelmiston ostaminen. Se on tekoälyn liimaaminen vanhaan tapaasi tehdä töitä ja ihmettely, miksei mikään muuttunut.

Jokainen prosessi firmassasi rakennettiin yhden oletuksen varaan: ihmisen on tehtävä joka askel. Joku vastaa puhelimeen. Joku laskee massat ja näppäilee tarjouksen. Joku perii vaihelaskun. Joku arkistoi rakennesuunnittelijan detaljin ja kasvilistan. Koko päiväsi on muotoiltu sen oletuksen ympärille — ja se oletus kuoli juuri.

Älä automatisoi vanhaa prosessiasi. **Piirrä se uusiksi** — niin että tekoäly koskee kaikkeen ensin, ja sinä valvot. Kolme ajattelun siirtymää, jokainen opittu oikealta ammattilaisyritykseltä, jonka kanssa teemme töitä:

Siirtymä yksi — delegoi lopputuloksia, älä askelia

Lopeta miettiminen "mitä nappia painan". Puhut nyt firmallesi kuten puhuisit hyvälle nokkamiehelle: sano lopputulos, anna sen keksiä askeleet. Yksi yrittäjä mitätöi laskun, laati sen uudelleen pro rata ja lähetti asiakkaalle sähköpostin sanomalla juuri sen, yhdessä lauseessa. Toinen ostaa materiaalit lähettämällä yhden viestin maa-ainespaikalta — *"seison multatoimittajalla ja otan 12 kuutiota kasvualustaa ja murskeen Marsdenin ajotielle"* — ja ostotilaus, kulu ja kirjanpito hoituvat itsestään. Hänen sanansa: *"Se on yksi tekstiviesti, joka tekee kasan dataa."*

Siirtymä kaksi — tekoäly ensin, sinä toisena

Vanha tapa: sinä teet työn, ehkä työkalu auttaa. Uusi tapa: tekoäly tekee ensimmäisen version kaikesta, ja sinä hyväksyt, säädät tai kumoat. Tarjous on kirjoitettu ennen kuin istut alas. Vastaus on muotoiltu ennen kuin avaat postin. Puheluun on vastattu ennen kuin olet pois kaivurista. Yksi asiakas kuvaili rutiinia: *"Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Vain — jep, lähetä."* Työsi kutistuu kymmenen sekunnin harkinnaksi, ei yhdeksänkymmenen minuutin näppäilyksi. (Ja ei — et luovuta avaimia päivänä yksi. Se kysyy lupaa kaikkeen alussa, varsinkin rahasta. Löysäät hihnaa sitä mukaa kun se ansaitsee sen — luku 9.)

Siirtymä kolme — korjaukset ovat investointeja

Tavallisessa ohjelmistossa korjaat saman virheen ikuisesti. Tekoälyssä korjaat sen kerran. Viherrakentaja kertoo sille, että vakiokiveykseen kuuluu kaivu, kantava kerros ja asennushiekka, sahaus, ja maiden kaatopaikkamaksut — se vastaa: *"Muistan sen tästä eteenpäin."* Ja se muistaa. Korjaa *"valmis nurmi"* muotoon *"siirtonurmi, leikattu samana aamuna"* tietyn toimittajan kohdalla, eikä se mene enää koskaan väärin. Jokainen korjaus kertyy. Puoli vuotta myöhemmin se tarjoaa kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja tuntee sääntösi — koska opetit sen, kerran.

Uudelleenajatteluharjoitus

Käy firmasi läpi ja kysy yksi kysymys jokaisesta kohtaamisesta: *"Miltä tämä näyttäisi, jos tekoäly koskisi siihen ensin?"*

KOHTAAMINEN	VANHA TAPA	TEKOÄLY EDELLÄ
Omakotiasukas soittaa ja haluaa pihan tehtäväksi	Vastaaja. Keikka sille, joka vastasi.	Vastattu, kirjattu — sivukulku ja karkea ala kysytty puhelussa, katselmus varattu, budjettikysymys jo kohteliaasti esitetty.
Multatoimitus on kaksi kuutiota vajaa	Huomaat torstaina, perit perjantaina, unohdat maanantaina.	Liputettu samana päivänä kun se saapuu, peritty automaattisesti — kuulet vain jos toimittaja ei korjaa.
Toimittajan hinnasto päivittyy	Hautautuu 200 postin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessa.	Luettu ulos, viety hintoihisi — yksi rivi: "pihakivet ylös neljällä rivillä, kate ennallaan."
Keikka valmistuu	Lasku "illalla". Arvostelua ei koskaan pyydetä.	Loppulasku lähetetty ajotieltä. Arvostelu pyydetty, kun he vielä seisovat uudessa pihassaan. Seuraava vaihe liputettu.

Jokainen luku tästä eteenpäin on vain tämä harjoitus sovellettuna yhteen osaan firmaasi. Sinusta ei tule konttorirottia. Sinusta tulee sellaisen firman omistaja, joka pyörii itse ympärilläsi.

03

LUKU KOLME

Et enää koskaan menetä keikkaa

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

Viherrakentajilla tämä on pahasti, ja sen tiedät. Istut pienkaivurissa telat pyörimässä, tai nostat 40-kiloista harkkoa muurin varvaan molemmiin käsin, puhelin värisee jossain autossa. Se soi tyhjään. Soittaja — koko takapiha, ajotie, tukimuurin ja nurmen paketti oikealla rahalla — soittaa listan seuraavalle firmalle. Mennyt.

12 keikkaa

vuodessa, näkymättä

Sanotaan, että jää neljä puhelua viikossa vastaamatta (useimmilta täysillä painavilta viherrakentajilta jää useampi, varsinkin keväällä). Moni on maa-ainespaikka, nurmitoimittaja, aliurakoitsija. Mutta sanotaan, että yksi viikossa on aitoa kyselyä — terassi, kiveys- ja nurmipaketti, tukimuuri. Kausi muuttaa tahtia, ei summaa: tammikuussa puhelin on hiljaa, ja maaliskuusta kesäkuuhun se soi sitäkin tiheämmin. Vuoden mitalla se päättyy silti viitisenkymmeneen. Pihoja kilpailutetaan kovaa ja puolet hinnoittelee unelmaa, jota ei koskaan rakenna, joten sanotaan että voitat joka neljännen: se on noin tusina keikkaa vuodessa kävelemässä sille, joka vastasi sinun jälkeesi. Et koskaan tunne sitä, koska et tiennyt puhelimen soineen. (Suuntaa antava — mutta laske omat lukusi, niin se kirpaisee.)

Ja pahin: asiakas, joka soittaa sinulle, ei jätä vastaajaviestiä. Hän soittaa seuraavalle. **Vastaaja on paikka, jonne keikat menevät kuolemaan.** Vanha korjaus oli "vastaa useampaan puheluun". Teköäly edellä -korjaus on isompi — sillä puhelu on oikeasti kaksi ongelmaa, ja useimmat viherrakentajat miettivät vain ensimmäistä.

Ongelma yksi — puhelu, jota et voinut ottaa

Istut koneessa, vedät hiekkapetiä, tai ajat kuormattua peräkärryä liikenteessä. Teköälyvastaanottaja vastaa yrityksesi nimissä, ympäri vuorokauden, kuulostaa puhelimesta normaalilta, ottaa keikan tiedot — *mikä* (kiveys, muuri, nurmi, kastelu, koko piha), *missä*, *kuinka iso*, ja ne kaksi kysymystä, jotka ratkaisevat onko keikka lauantaiksi arvoinen: *pääseekö kone sivusta alas, ja suunnilleen paljonko he ajattelivat käyttää*. Se varaa katselmuksen kalenteriisi ja tekstaa sinulle yhteenvedon ennen kuin olet pois koneesta. Se ei pidä kahvitaukoa, ei sairastu, ja maksaa murto-osan työntekijästä.

Ongelma kaksi — puhelu, jonka otit ja puoliksi unohdit

Ollaan rehellisiä: kuinka monta kertaa olet sanonut *"joo, saat hinnan muurista ja nurmesta torstaihin"* ratin takaa — ja seuraavalle keikalle mennessä se on haihtunut? Et ole sekava. Olet kiireinen, ja pääsi on arkistokaappisi. Tässä tekoäly edellä muuttaa sen, mikä puhelin ylipäättään *on*:

- **Jokainen puhelu talteen.** Nauhoitettu, litteroitu, arkistoitu keikan kohdalle. Kymmenen viikkoa myöhemmin, kun asiakas sanoo "mutta sanoit että kastelu kuului hintaan", voit tarkistaa, mitä oikeasti sanottiin.
- **Lupaukset poimitaan automaattisesti.** "Hinta torstaihin." "Soita paikalle hiekkakiven toimitusajasta." "Kysy suunnittelijalta yli metrin muurista." Poimittu keskustelusta — sinä et kirjoita mitään ylös, koska ajoit autoa.
- **Lupaukset perivät sinua.** Torstaiaamu: "Lupasit Fletcherin keikalle pihahinnan tänään — laitanko sen liikkeelle?" Sitä perään katsomista, jota kilpailijasi eivät koskaan tee, tapahtuu nyt joka kerta.
- **Ja jos sillä on tarvittava, työ alkaa itse.** Puhelu poimi alan, osoitteen, kulun, karkean laajuuden — joten tarjous ei ole muistutus listalla, vaan luonnos odottamassa, kun ajat tien poskeen.

Mitä vaatia — ratkaisit sen miten tahansa

- ✓ Jokaiseen puheluun vastataan yrityksesi nimissä — myös kello 18, myös lauantaina toukokuussa.
- ✓ Haettava litterointi jokaisesta puhelusta — "mitä sovittiin muurin takaisesta salaojasta?"
- ✓ Lupaukset päätyvät johonkin, joka perii sinua — ei lehtiöön, ei muistiisi.
- ✓ Puhelun keikkatiedot valuvat keikalle — ei näppäilyinä kolmesti uusiksi.

TEE ITSE -VERSIO

Ohjaa numerosi puhelinvastauspalveluun tiukalla käsikirjoituksella — nimi, kaupunginosa, mitä halutaan tehtäväksi, sivukulku, milloin toivotaan aloitusta. Ja sanele lupauksesi ääniviestiin ennen kuin lähdet. Sekin jo voittaa keikkoja.

VALMIIKSI TEHTY -VERSIO

Kaiken kattava tekoälypuhelinjärjestelmä (sellainen, jonka The Everything tekee) kattaa koko vaatimuksen — vastattu, litteroitu, lupaukset peritty, tarjous luonnosteltu puhelusta. Miten vain: älä koskaan anna puhelun — tai lupauksen — pudota lattialle.

04

LUKU NELJÄ

Kurota kysely–tarjous-kuilu umpeen

Tässä firma voitetaan tai hävitään: ne kaksi viikkoa "voitko tulla katsomaan" ja hänen kädessään olevan luvun välissä.

Näin siinä oikeasti käy. Seisot puolitoista tuntia pihalla puhumassa korkeusasemista, kaadosta naapurin aitaan, pääseekö pienkaivuri sivusta, mitä hän näki Pinterestissä. Sanot "lähetän sen sinulle". Sitten tulet kotiin poikki, ja massalaskenta — alat, kantava kerros, maat, muuriharkot, nurmi, kastelu, kasvit, konevuokra, kaatopaikkamaksut — tehdään puoli kymmeneltä illalla. Tai tiistaina. Sillä välin hän sai kaksi muuta hintaa samalla viikolla, ja yksi niistä saapui kahdessa päivässä.

Nopeus

voittaa tarjoukset

Ei hinta. Nopeus — ja selkeys. Viherrakentaja, jonka tarjous saapuu asiakkaan vielä nähdessä sinut mielessään pihallaan, voittaa yllättävän usein, vaikka olisi kalliimpi. Viisinumeroisessa pihassa nopea, selkeä vaihehinta viestii sen ainoan, mitä hän haluaa: tällä miehellä on homma hanskassa ja hän tulee paikalle ja tekee valmiiksi.

Vanha neuvo oli "käytä pohjia, tarjoa puhelimesta". Unohda se. Tekoäly edellä -tarjoaminen tarkoittaa, että **tekoäly rakentaa massalaskennan. Sinä tarkistat sen.** Näin se näyttää oikeassa viherrakennusfirmassa.

- **Sinä puhut, se rakentaa.** Käy piha läpi, sanele mitä näet — "56 neliötä pesubetonikiveä, 150 mursketta, 900-muuri harkosta 14 metriä porrastuen takakulmaan, salaoja ja sepeli taakse, 90 neliötä siirtonurmea, tippuletku istutusalueille, metrin sivukulku joten kaikki kärrätään, kolme päivää konetta, neljä lavaa maita" — ja se tekee siitä hinnoitellun, eritellyn, vaiheistetun tarjouksen pohjallesi.
- **Se hinnoittelee SINUN historiastasi.** Syötä vanhat tarjouksesi, niin se oppii hintasi, katteesi, neliöhintasi kiveykselle ja metrihintasi muurille. Eri hinnat rakentajalle, jolle olet aliurakoitsija, kuin kertaluontoiselle asiakkaalle? Se pitää ne erillään.
- **Se tuntee sääntösi — koska opetit sen kerran.** Mitä "toimitus ja asennus" sisältää, vakiosisältösi ja poikkeuksesi, lisäsi kun kone ei pääse sisään ja kaikki kärrätään, hukkasi sahauksessa. Opetta se kuin oppipoika; toisin kuin oppipoika, se ei unohda koskaan.
- **Se nappaa sen, minkä unohdit.** Oikea ammattilaisyritys syötti keikkaraportin, ja tekoälyn tarjous palasi mukanaan matkat, jotka palkattu laskija oli jättänyt pois samalta keikalta. Se ei väsy puoli kymmeneltä eikä unohda kaatopaikkamaksuja, koneen siirtoa tai salaojaa. Se on koko pointti.
- **Se osaa jopa hakea hintoja.** Epävarma tämän päivän hinnasta harkkolavalle tai kuutiolle kasvualustaa? Se tarkistaa toimittajalta ja pistää sen sisään — korjaa jos se otti väärän, niin se muistaa ikuisesti.

2–3 päivää

→ puoli päivää

Rakentaja, jonka kanssa teemme töitä — 26 vuotta alalla, tuskin koskee tietokoneeseen: *"Tarjoukset, joihin minulta meni kaksi tai kolme päivää, tekoälyni tekee puolessa päivässä. Tein eilen yhden, johon olisi mennyt kaksi päivää — lähetin sen samana päivänä."* Hinnat osuivat "suunnilleen samaan" hänen omiensa kanssa, koska se oppi hänen vanhoista tarjouksistaan.

Kolme tapaa, jotka kuroavat kuilun lopullisesti

Kysy budjetti puhelimessa, älä kolmannella käynnillä. Hänellä on Pinterest-taulu eikä lukua, eikä hän piilotele sitä — hän ei aidosti tiedä. Kysyttynä kunnolla ja ajoissa ("useimmat tämän kokoiset pihat asettuvat johonkin X:n ja Y:n väliin — kuulostaako se siltä tasolta, mitä ajattelit?") hän kertoo, ja lakkaat lahjoittamasta puolikkaita päiviä keikkoihin, joista ei ollut tulossakaan mitään. Tekoäly voi kysyä sen ensimmäisessä puhelussa, ennen kuin olet polttanut lauantain.

Tarjoa muoto, älä romaania. Kaksitoistasivuinen massalaskenta, jossa jokainen kivi on laskettu, vie sinulta illan ja luetaan kuin läksy. Kolme selkeää vaihetta — *maatyöt ja kuivatus / muurit ja kiveys / nurmi, kastelu ja istutus* — sillä mitä kuuluu ja mitä ei, voittaa enemmän keikkoja ja vie kymmenen minuuttia tarkistaa. Pidä yksityiskohtainen massalaskenta itselläsi; lähetä hänelle muoto.

Ja sitten se osa, jonka kaikki jättävät väliin — perään katsominen. Yksi viesti, kaksi päivää myöhemmin: *"Tarkistan vain, että sait pihan hinnan — käyn mielelläni vaiheet läpi kanssasi."* Se yksi viesti voittaa enemmän keikkoja kuin hinnan pudottaminen koskaan, koska useimmat kilpailijat eivät lähetä sitä koskaan. Hän punnitsee enemmän rahaa kuin on käyttänyt mihinkään muuhun kuin autoon ja taloon, ja hiljainen tönäisy oikeaan aikaan on usein kaikki mitä tarvitaan. Tekoäly edellä perään katsominen ei ole tapa, jonka rakennat. Se on jotain, joka vain tapahtuu.

POINTTI EI OLE OHJELMISTO

Se on standardi: saman viikon, selkeä, vaiheistettu, hinnoiteltu omista luvuistasi, perään katsottu. Viherrakentaja, jolla on lehtiö ja joka yltää siihen standardiin, voittaa sen, jolla on sovellus muttei standardia. Tekoäly vain tekee standardista vaivattoman.

05

LUKU VIISI

Saa rahasi ilman kiusallista perintää

Olet tehnyt työn. Nyt pitäisi saada rahat — mikä on useimmille viherrakentajille toinen palkaton työ, josta kukaan ei varoittanut.

7 päivää
ei 47

Keskimääräinen alan lasku maksetaan noin kuusi viikkoa lähettämisen jälkeen. Ei siksi, etteivät asiakkaat haluaisi maksaa — useimmat vain unohtavat, ja sinusta tuntuu oudolta nalkuttaa. Rakennuskeikalla se on julmaa: olet jo maksanut paikalle harkot, kivet ja 30 kuutiota multaa, ja konevuokra on kortilla, viikkoja ennen kuin vaihe on maksettu.

Perintä on **järjestelmäongelma**, ei ihmisongelma. Korjaa järjestelmä, niin et koskaan joudu siihen kiusalliseen keskusteluun — tai lähetä sitä noloistuttavaa "kyselen vain sen laskun perään" -viestiä — enää koskaan.

Järjestelmä, joka pitää sinut edellä monen viikon keikalla

- 1 Ennakko kattaa materiaalit — ja se lukee tarjouksessa, ei palveluksena jota pyydät**
Ennakkosi ei ole luottamusharjoitus, se on ne harkkolavat, kivet ja multa, jotka olet ostamassa hänen nimissään. Sano se tarjouksessa, yhdellä suoralla rivillä, eikä kukaan nosta kulmiaan. Vasta jälkikäteen kysyminen tekee siitä kiusallista.
- 2 Laskuta vaihe sinä päivänä kun saat sen valmiiksi**
Maatyöt ja kuivatus valmis. Muurit ja kiveys valmis. Nurmi, kastelu ja istutus valmis. Jokainen on vaihelasku, lähetetty autosta samana iltapäivänä: "laskuta vaihe kaksi Fletcherin keikalta." Rivit suoraan tarjouksesta. Laskuta matkan varrella, niin et koskaan rahoita keikkaa omasta taskustasi.
- 3 Tee maksamisesta naurettavan helppoa**
"Maksa nyt" -linkki maksetaan nopeammin kuin "tässä on tilinumeroni". Poista jokainen askel maksuhalun ja maksun väliltä.
- 4 Automatisoi ystävälliset tönäisyt — kiristä vain jos on pakko**
Ystävällinen muistutus päivänä 3, 7 ja 14 — automaattisesti, joten et koskaan lähetä sitä. Useimmat maksavat tönäisyllä yksi tai kaksi. Harvinainen jälkeenhääntynyt saa tiukemman, yhä asiallisen viestin. Pysyt reiluna koko matkan, millä on väliä, kun seisot hänen pihallaan taas huomisaamuna.

Ja koska raha on rahaa: tämä on se ainoa paikka, jossa pidät tekoälyn lyhyessä hihnassa alussa. Se luonnostelee, sinä hyväksyt, joka kerta — kunnes olet katsonut sen olevan oikeassa kuukauden ja käsket sen lopettaa.

06

LUKU KUUSI

Sähköposti joka hoitaa itsensä

Sähköpostisi on paikka, josta hiljainen raha vuotaa ulos ja stressi vuotaa sisään.

Tiliotteet, asiakaskysymykset, multa- ja kivitilaukset, hinnastopäivitykset, rakentaja joka perii lisätyötä, rakennesuunnittelijan detali muurista, taimiston kasvilista, naapurin posti rajasta — kaikki sekaisin roskapostin kanssa, kaikki saapuu kun olet polvia myöten ojassa. Yksi tuntemamme myymäläpäällikkö aloitti 24 000 postin kasasta: *"Luin yhden postin, se katosi. En löytänyt sitä enää uudestaan."*

Ongelma ei ole liika posti. Ongelma on, että tärkeä ja kohina näyttävät samalta kunnes pysähdyt lukemaan kaiken — eikä siihen ole aikaa. Tekoäly edellä sähköposti on jotain, joka on jo hoidettu kun katsot:

- **Lajiteltu.** Ne kolme postia, joilla on tänään väliä, nousevat kärkeen, liputettuina syyllä — "tämä on rakennesuunnittelijan detali, jonka tarvitset ennen kuin valat muurin anturan torstaina." Ajanviejät suodattuvat pois ennen kuin maksavat sinulle ajatuksen.
- **Luonnokset valmiina.** Rutiinivastaukset — "kyllä, teemme tukimuureja ja kiveystä", "olemme täynnä juhannukseen asti", "tässä karkea neliöhinta" — kirjoitettuina ja odottamassa. Vilkaiset, säädät, lähetät.
- **Vastauksia pyynnöstä.** Sama päällikkö kysyy nyt vain "mikä on viimeisin hintapäivitys toimittajalta?" — ja se löytää tuoreimman heti, ja yhdistää jopa valmistajan siihen jakelijaan, joka vastaa eri nimellä.

SE MITÄ KUKAAN EI ODOTA — SE VAHTII RAHOJASI

Koska tekoäly lukee kaiken, se nappaa asioita. Yksi yritys: *"Se on jo säästänyt minulta tuhansia väärin tilatuissa tuotteissa — se sanoi, hetkinen, aiempien keikkojesi perusteella haluat luultavasti tämän."* Tilaa väärä multaseos tai väärä kivilaatu, ja siinä menee rekkakuorma ja katteesi. Toisella toimittaja laskutti vahingossa 50 % poikkeamalla — liputettu automaattisesti ennen maksua.

Pointti ei ole fiksumpi postilaatikko. Pointti on, ettei viisinumeroinen pihakysely enää koskaan kuole tiliotekasan pohjalle.

07

LUKU SEITSEMÄN

Digitaalinen konttoripäällikkösi

Joka viherrakennusfirmalla on konttoripäällikkö. Yleensä se olet sinä, huonosti, kello kymmenen illalla.

+20

keikkaa yhdessä viikossa

Erään porukan konttorityöntekijä oli lomalla. Omistaja: "Meillä ei ole ollut häntä konttorissa viikkoon, ja se on auttanut meitä tekemään hänen työnsä — ja meille on tullut noin 20 ylimääräistä keikkaa tällä viikolla." Ei selviytynyt viikosta. Heidän paras viikkonsa.

Konttoripäällikön työ on sidekudos: mitä on tänään, millä keikalla porukka on, onko multa varattu keskiviikoksi, tulivatko harkot, onko kone palautettu, missä ovat Marsdenin ennen-kuvat. Sinun ei tarvitse palkata sitä ihmistä. Tarvitset järjestelmän, jota se ihminen pyörittäisi.

Aamukatsaus

Ennen kuin käännät avainta: päivän keikat järjestyksessä, mitä saapuu milloin, keneltä perit vaihelaskua, kuka aliurakoitsija tulee, ja se asia joka puree. Kaksi minuuttia kahvin kanssa — porukkasikin tietää.

Kun sää rikkoo aikataulun

Kiveä ei ladota mutaan eikä nurmea rullata suohon. Neljä päivää sadetta, eikä vahinko ole menetetyt päivät — se on ne kuusi asiakasta, joille kukaan ei kertonut, multa jota kukaan ei siirtänyt, ja kone vuokralla pellolla. Tekoäly edellä yksi lause — "ollaan sateessa torstaihin, siirrä kaikki" — on kuusi viestiä, siirretty toimitus, soitto konevuokraamoon, uusi aikataulu, autosta sateen ropistessa.

Keikkakansiot jotka rakentavat itsensä

Jokainen kuva, tarjous, lasku ja muistiinpano tarttuu oikeaan keikkaan — joten kun hän soittaa kahdeksantoista kuukauden päästä kastelusta, koko historia on siellä, ei hajallaan kamerarullassa ja kolmessa viestiketjussa. Ennen–jälkeen-kuvasi arkistoituvat, eivät katoa — millä on täällä enemmän väliä kuin missään muussa ammatissa.

Paperit ilman kauhua

Alan paperit — rakennesuunnittelijan detalji muurista, kasvilista, johtoselvitys ennen kaivuuta, mullan ja kiven rahtikirjat, kunnan kirjeenvaihto — kysytään, otetaan talteen keikalle, ja säilytetään siellä mistä löydät ne. Ei koskaan keksitä puolestasi, eikä koskaan korvaa omaa ammattitaitoasi tai suunnittelijan arviota — vain estetään katoamista.

08

LUKU KAHDEKSAN

Näytä kaksi kertaa isommalta

Tässä salaisuus, jonka isot firmat luottavat sinun olevan tietämättä: suurin osa "ammattimaiselta näyttämisestä" on esitystä — ja esitys on nyt lähes ilmaista.

Kahden miehen porukka ja viidenkymmenen hengen suunnittelu- ja urakointifirma voivat lähettää identtisen, virheettömän, brändätyn ja vaiheistetun tarjouksen. Hän ei näe kummasta on kyse — joten pieni toimija, joka viitsii, saa saman kohtelun kuin iso ja voi laskuttaa sen mukaan. Viisinumeroisessa pihassa ensimmäinen esitys on se paikka, jossa hintavastaväite voitetaan tai hävitään, koska se on ainoa todiste siitä, että oikeasti teet valmiiksi.

Suositteluvauhtipyörä — tarkoituksella, ei vahingossa

- P** **Pidä** — tee koko rakentamisesta helppoa ja selkeää, niin hän ottaisi sinut takaisin kahta kertaa miettimättä.
- P** **Pyydä arvostelu** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun hän on onnellisimmillaan, seisossaan valmiissa pihassa sinä päivänä kun nurmi rullataan, automaattisesti, linkin kera. Arvostelut voittavat sinulle seuraavat kymmenen keikkaa nukkuessasi.
- P** **Pyydä suosittelu** — tyytyväiset asiakkaat suosittelevat, jos teet siitä helppoa ja muistutat. Viherala on näkyvin ammatti mitä on: hänen pihansa on mainostaulu, jonka ohi jokainen naapuri kävelee. "Tunnetko muita, jotka miettivät pihaansa? Hoidettaisiin heidät kuten sinutkin."
- P** **Palaa myymään** — etupiha, jonka hän mainitsi haluavansa seuraavaksi; kastelu, jonka hän siirsi vaiheeseen kaksi — se on puhelun litteroinnissa, muistathan. Muistutus oikeaan aikaan tekee yhdestä keikasta kolme.

Tämä moottori on puhdasta kultaa eikä melkein kukaan aja sitä — koska se tarkoittaa tylsän asian tekemistä täydelliseen aikaan, joka kerta, ikuisesti. Mikä on juuri sitä, minkä järjestelmä tekee täydellisesti ja kiireinen ihminen ei koskaan.

ALOITA TÄNÄÄN — MYÖS ILMAN TEKNIKKAA

Pyydä jokaiselta tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelu ennen kuin lastaat kärryn, ja lähetä siistit ennen-jälkeen-kuvat loppulaskun mukana. Pihan muodonmuutos valokuvautuu paremmin kuin mikään muu alalla — käytä se. Vauhtipyörä ei välitä siitä, miten sitä pyöritetään. Sitä pitää vain pyörittää.

09

LUKU YHDEKSÄN

30 päivän vaihto

Kaikki yllä oleva toimii. Syy, miksei useimmat viherrakentajat saa sitä toimimaan, on että he yrittävät tehdä sen kaiken kerralla, hukkuvat kesken keikan ja palaavat vanhaan tapaan. Joten: yksi asia kerrallaan, työtä pysäyttämättä.

1

Viikko 1 — Tuki isoin vuoto: puhelin

Jokaiseen puheluun vastattu, jokainen puhelu talteen, lupaukset poimittu automaattisesti. Tämä alkaa maksaa koko harjoituksen takaisin heti, ja tämän tunnet ensimmäisenä.

2

Viikko 2 — Kurota kysely-tarjous-kuilu umpeen

Tekoäly luonnostelee massalaskennan kierroksestasi ja vanhoista hinnoistasi; sinä korjaat — ja jokainen korjaus on oppitunti, jonka se pitää. Budjetti kysytty ensimmäisessä puhelussa, tarjous ulos samalla viikolla, vaiheistettuna, kahden päivän perään katsomisella. Katso, miten voittoprosenttisi liikkuu.

3

Viikko 3 — Korjaa rahan saaminen

Ennakko tarjouksessa, vaihelaskut sinä päivänä kun saat valmiiksi, helppo maksu, automaattiset muistutukset — sinä hyväksyt kaiken rahaan liittyvän, kunnes se on ansainnut hihnansa. Se viikko, jolloin tilisi lakkaa olemasta veitsenterällä.

4

Viikko 4 — Luovuta takakonttori

Sähköposti lajiteltu ja luonnosteltu, aamukatsaus käynnissä, keikkakansiot rakentamassa itseään, arvostelut pyydetty automaattisesti.

Miksi kaikki neljä? Koska yksi prosessi ei koskaan tunnu miltään. Yhdelle automatisoidulle prosessille kohautellaan olkia. Kolme on se, missä "voi hyvänen aika" -hetki tapahtuu — koska silloin palaset alkavat puhua toisilleen. Puhelusta tulee tarjous. Tarjouksesta vaihelaskut. Loppulaskusta arvostelu. Silloin se lakkaa olemasta työkalu ja alkaa olla järjestelmä.

TEE SE TAMMIKUUSSA, ÄLÄ TOUKOKUUSSA

Kevät on sitä, kun puhelin ei lakkaa soimasta ja olet täynnä kolme viikkoa eteenpäin. Talvi on sitä, kun sinulla on tunnit eikä töitä — ja se on juuri väärä hetki istua hallissa tekemättä mitään. Pystytä tämä hiljaisina kuukausina, niin se hurisee jo valmiiksi kun ensimmäinen lämmin lauantai osuu kohdalle.

Luottamussäädin — miten luovuttaa unta menettämättä

Et anna uudelle oppipojalle pienkaivuria ja laseria ensimmäisenä päivänä. Sama tässä:

1

Viikot 1–2: se kysyy kaikesta

Jokainen sähköpostiluonnos, jokainen lasku — "tässä mitä lähettäisin, käykö?" Sinä hyväksyt, korjaat, opetat.

2

Viikot 3–4: se kysyy tärkeistä jutuista

Rutiinivastaukset lähtevät suoraan; raha ja uudet asiakkaat saavat yhä nyökkäyksesi.

3

Toisesta kuukaudesta eteenpäin: se kysyy poikkeuksista

Olet katsonut sen olevan oikeassa viikkoja. Nyt se pyörii, ja sinä saat aamukatsauksen ja liputukset. Olet yhä pomo — olet vain lakannut olemasta pullonkaula.

Raja, jota se ei koskaan ylitä

Tekoäly luonnostelee, perii, vastaa, varaa ja järjestää. Se ei päättä, että muuri pärjää mitoittamatta, että kaato toimii, tai ettei vesi päädy naapurin vajaan. Tukimuurit yli sen korkeuden, joka vaatii luvan, hulevedet jotka vaikuttavat naapurin tonttiin, ja se mitä työ vaatii osaamiselta ovat sinun päätöksesi ja sinun vastuusi — ja siellä missä tarvitaan rakennesuunnittelija tai kunta, kyse on ihmisestä ja allekirjoituksesta, ei ohjelmistosta. Käytä sitä saadaksesi tylsän puoliskon harteiltasi, älä siirtääksesi sitä rajaa.

Virheet, jotka saavat hyvät viherrakentajat lopettamaan ennen kuin homma napsahtaa

- **Kaikkien neljän viikon tekeminen kerralla.** Älä. Yksi viikossa. Jokainen tallettaa voiton ennen kuin lisää seuraavan.
- **Tekoälyn liimaaminen vanhaan prosessiin.** Jos näppäilet yhä jokaisen massalaskennan samaan vanhaan ohjelmistoon ja pyydät tekoälyä "auttamaan", olet missannut pointin. Piirrä prosessi uusiksi (luku 2).
- **Sen kohtelevinen ohjelmistona eikä työntekijänä.** Ohjelmiston säädät kerran ja kiroat ikuisesti. Tätä sinä opetat — ja se paranee joka viikko. Ne ammattilaiset, jotka saavat siitä eniten irti, puhuvat sille pitkin päivää, kuin parhaalle nokkamiehelleen.
- **Täydellisen odottaminen.** Karkea järjestelmä käynnissä tänään päihittää täydellisen, jonka pystytät "kun rauhoittuu". Ei se koskaan rauhoitu — ja kun rauhoittuu, on tammikuu ja tarvitset puhelimen soimaan.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄSISTÄSI

2 minuutin vuototarkastus

Ole rehellinen. Rastita ne, jotka pitävät juuri nyt paikkansa.

- ☐ Minulta jää säännöllisesti puheluita väliin koneessa tai työn touhussa — enkä tiedä, montako keikkaa se on maksanut.
- ☐ Olen luvannut jollekin hinnan tai takaisinsoiton tässä kuussa — ja unohtanut, kunnes he perivät.
- ☐ Tarjouksiini menee yli viikko katselmuksesta, ja teen ne iltaisin ilmaiseksi.
- ☐ Olen kävellyt pihan tunnin ajan saamatta koskaan selville, mitä he aikoivat käyttää.
- ☐ En aina katso perään lähetettyäni hinnan.
- ☐ Olen rahoittanut keikan materiaalit omasta taskustani, koska vaihelasku lähti myöhässä.
- ☐ Olen lähettänyt noloistuttavan "kyselen vain sen laskun perään" -viestin viime kuussa.
- ☐ Kun sataa, asiakkaani saavat tietää myöhään — tai eivät ollenkaan.
- ☐ Sähköpostini stressaa minua, ja tärkeät asiat hautautuvat.
- ☐ En pyydä joka tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelua, ja ennen–jälkeen-kuvani jumittavat puhelimesseäni.

0–2

Tiukka ohjaus. Muutama säätö ja lennät.

3–6

Vuodat oikeaa rahaa tylsässä puoliskossa — ja kaikki on korjattavissa. Aloita viikosta 1.

7+

Kuule, teet toista työtä ilmaiseksi joka viikko. Hyvä uutinen: juuri se on nyt helpointa korjata.

Oli lukusi mikä tahansa — isoin rastisi on isoin mahdollisuutesi. Aloita siitä.

Haluatko sen valmiiksi pystytettynä?

Kaiken tässä käsikirjassa voit rakentaa itse — ja kannattaakin, jos on aikaa ja kärsivällisyyttä. Moni tekee niin. Jos mieluummin haluat sen vain valmiina — tekoäly joka vastaa puhelimeesi, ottaa talteen jokaisen lupauksen, rakentaa tarjouksesi, laskuttaa vaiheesi, perii laskusi ja pyörittää takakonttorisi, kaikki yhdessä, käynnissä viherrakennusfirmassasi jo tällä viikolla — sitä me rakennamme. Sen nimi on The Everything.

- ✓ 14 päivän ilmainen kokeilu. Peru milloin vain. Ei sitoutumista, ei sopimuksia.
- ✓ Mikään tärkeä — tarjous, lasku, asiakasviesti — ei koskaan lähde ilman että näet sen ensin.
- ✓ Se asuu Microsoft Teamsissa ja niissä työkaluissa, joita jo käytät.

Katso se toiminnassa omilla keikoillasi osoitteessa the-everything-app.com — ei tarvita korttia vilkaisuun.

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkinäistä bisnestä, eikä se suunnittele pihaa, mitoita muuria tai hyväksy työtä — se on yhä sinä ja sinun vastuusi. Se, minkä se korjaa, on se konttorityö, jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.