

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Lukkosepän tekoälykäsikirja

Näin pyörität lukkoseppäliikettä tekoälyn aikakaudella

— ja tienaat enemmän kuin kolme kertaa isommat firmat.

KOKO JÄRJESTELMÄ · EI TÄYTETTÄ · VAPAASTI JAETTAVISSA

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnollisen lukkoseppäliikkeen pyörittäminen tarkoitti yhtä ihmistä puhelimessa, kirjanpitäjää ja silti sitä, että käynti, työ ja tarvikkeet laskettiin lapun kulmaan autossa keikkojen välissä.

Tänään yhden auton lukkoseppä oikein viritettynä vastaa jokaiseen yön uloslukkoon, tarjoaa suoremmin ja saa rahat kotiin ripeämmin kuin kymmenen auton porukka toisella puolen kaupunkia — eikä käytä ainuttakaan iltaa papereihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Ei parempi lukkoseppä. Eikä varsinkaan mikään tietokoneihminen — yksi parhaista, jonka olemme nähneet, hinnoitteli keikkoja vielä kaksi vuotta sitten lehtiöön etupenkillä. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **bisneksen tylsä puolikas** — puhelut, tarjoukset, keikkojen kirjaaminen, laskut, vakuutusyhtiön ja isännöitsijän perääminen, arkistointi — osaa nyt hoitua itsestään. Niinpä hän suuntasi energiansa sinne, missä raha on: työkalujen ääreen ja ovelle.

Tämä on käsikirja siitä, miten hän sen tekee. Ei ”50 valmista kehotetta”. Ei teknojargonia. Vaan varsinainen järjestelmä — miten asiaa kannattaa ajatella, mitä pystyttää ja missä järjestyksessä, ja ne virheet, joihin hyvät lukkosepät kompastuvat ja luovuttavat ennen kuin homma napsahtaa. Lue tämä alusta loppuun, niin pyörität tiiviimpää ja tuottoisampaa lukkoseppäliikettä kuin nyt — vaikka et koskaan käyttäisi senttiäkään ohjelmistoihin.

SUORA SANA SIITÄ, MIKÄ PYSYY SINUN

Mikään tässä ei kuittaa lukkoa murtamattomaksi, todista ovea turvallisiksi eikä ratkaise, kenellä on oikeus päästä siitä sisään — eikä se koskaan korvaa harkintaasi ovella, asiakkaan omistustodistusta tai vakuutusyhtiön päätöstä korvauksesta. Se kantaa paperityön. Aukeaako lukko poraamatta, on ammattitaitokysymys; onko edessäsi seisova oikeutettu tuohon oveen, on vaikea kysymys; kuka maksaa, on juridinen. Kaikki kolme pysyvät sinun vastuullasi alusta loppuun.

Mitä sisältä löytyy

01 Uusi pelikenttä

Ne 3 asiaa, joilla asiakas sinut arvioi — ja miksi keikka ratkeaa jo ennen kuin kosket lukkoon.

02 Ajattele tekoäly edellä

Lopeta tekoälyn liimaaminen vanhojen tapojen päälle. Piirrä liike uusiksi niin, että tekoäly koskettaa kaikkea ensin.

03 Älä koskaan menetä keikkaa

Jokainen yön uloslukko vastattu — jokainen murto ja kadonnut avain talteen, ei vastaajaan.

04 Tarjoa jo ennen pihasta lähtöä

Miksi rehellinen hinta ei tule puhelimessa — ja miten tekoäly kartoittaa keikan ennen kuin auto lähtee.

05 Saa rahat ilman kiusallista perimistä

Omistaja, vuokralainen, vuokranantaja, taloyhtiö vai vakuutusyhtiö — oikea lasku oikealle maksajalle, perittynä puolestasi.

06 Postilaatikko, joka hoitaa itsensä

Lajiteltuna, valmiiksi luonnosteltuna ja rahojasi vahtien — jopa ääneen luettuna ratissa.

07 Digitaalinen toimistopäällikkösi

Aamukatsaus, itsestään rakentuvat keikkakansiot ja paperit järjestyksessä.

08 Näytä kaksin verroin isommalta

Kaikki brändättynä ja arvostelu-suosittelevauhtipyörä, joka ruokkii itseään.

09 30 päivän vaihto

Viikko kerrallaan, luottamusnuppi ja miksi kolme prosessia voittaa yhden.



2 minuutin vuototesti

Löydä tarkalleen, mistä liikkeesi vuotaa keikkoja — ja mikä korjataan ensin.

01

CHAPTER ONE

Uusi pelikenttä

Ihminen, joka seisoo lukitun oven takana keskellä yötä — tai auton vieressä avaimet sisällä lukossa — ei osaa arvioida, oletko hyvä lukkoseppä. Hän arvioi sinut siitä, minkä ulottuu, ja juuri siinä useimmat lukkoseppäliikkeet hiljaa menettävät viikon parhaat keikat.

Kukaan ei herää haluten lukkoseppää. Puhelin soi, koska jokin *meni pieleen* — lukittu ulos yöllä, avaimet kadoksissa tai varastettu, murto etuovesta, katkennut avain myymälän kalterissa ennen aukeamista. He eivät soita yhdelle lukkoseppälle. He soittavat Google-listaa alaspäin, kunnes joku vastaa — ja keikan saa se, joka hoitaa kolme asiaa oikein ensimmäisenä:

- 1 Vastasitko oikeasti — iltayhdeltätoista, sunnuntaina?** Uloslukko ja murto sattuvat aukioloaikojen ulkopuolella, ja ne menevät ensimmäiselle vastaajalle, eivät parhaalle. Anna puhelun mennä vastaajaan, ja se on menetetty ennen kuin ehdit kysyä mitään.
- 2 Saitko auton liikkeelle, nopeasti?** Se, joka sanoo ”joku on tulossa” ja tarkoittaa sitä, omistaa keikan — ja perässä tulevan sarjoituksen ja turvapäivityksen. Uloslukko ei ole se pieni keikka — se on koe-esiintyminen isoon.
- 3 Oliko kanssasi helppo asioida — ja kuulostitko luotettavalta?** Oikea osoite, näytettävä lupa, teippi autossa, kirjallinen hinta ovella. Alalla, jolla huijareita riittää, helppo ja rehellinen voittaa sarjoituksen, päivityksen ja seuraavan puhelun.

Huomaatko, mistä yksikään näistä ei kerro? Siitä, miten siististi tiirikoit lukon. Kaikki kolme ovat tavoitettavuudesta, nopeudesta ja paperityön hoitamisesta — juuri siitä, mitä inhoat päivän päätteeksi työkalujen ääressä. Ja tässä se, mitä kukaan ei sinulle kerro: vastapuoli pyörii jo tekoälyllä. Kysymys ei ole siitä, tuleeko tekoäly lukkoseppäalalle — vaan siitä, tekeekö se töitä sinun puolestasi vai sinua vastaan.

Hyvä uutinen? Tämä on ensimmäinen kerta, kun tekniikka suosii pientä toimijaa. Isot firmat pyörittävät komiteoita, käyttöönottoja ja koulutusohjelmia. Sinä voit päättää tiistaina ja vastata jokaiseen puheluun perjantaista alkaen. Pelikenttä kääntyi juuri: pieni, nopea ja tavoitettava lukkoseppä voi nyt näyttää ja suoriutua kuin iso firma — ilman ison firman kuluja.

”Mutta en minä ole mikään tietokoneihminen”

Eivät ole nekään ammattilaiset, jotka tekevät tämän parhaiten. Yksi nopeimmista käyttöönottajista, jonka olemme nähneet, on yrittäjä, jolla on 26 vuotta työkalujen ääressä ja joka tarttui tietokoneeseen vasta kolme vuotta sitten. Hänen sanoin: **”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 siinä lukkosepät, jotka puhuvat hädissään olevan asiakkaan rauhalliseksi joka päivä, ovat jo hyviä.

**300–1
000 \$**

+ kuukaudessa

Sen verran useimmat ammattilaisten keikanhallinta- ja tarjousohjelmat veloittavat — ja silti ne panevat sinut naputtelemaan ja kirjaamaan keikan itse. Yksi yrittäjä maksoi tonnia kuussa, joinakin kuukausina kolme, ohjelmistosta, jota porukka tuskin käytti. Kaikki tässä käsikirjassa joko korvaa tuon menon tai panee sen ansaitsemaan paikkansa.

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

02

CHAPTER TWO

Ajattele tekoäly edellä

Ennen kuin kosketaan yhteenkään työkaluun, on korjattava se, miten ajattelet tästä — sillä suurin virhe ei ole väärän ohjelmiston ostaminen. Se on tekoälyn liimaaminen vanhan työtavan päälle ja ihmettely, miksei mikään muuttunut.

Jokainen liikkeesi prosessi rakennettiin yhden oletuksen varaan: jonkun ihmisen on tehtävä joka vaihe. Joku vastaa puhelimeen. Joku kirjaa keikan ja naputtelee tarjouksen. Joku soittaa vakuutusyhtiölle vahingosta. Koko päiväsi on muotoiltu tuon oletuksen ympärille — ja se oletus kuoli juuri.

Älä automatisoi vanhaa prosessiasi. Piirrä se uusiksi — niin että tekoäly koskettaa kaikkea ensin ja sinä valvot. Kolme ajattelun muutosta:

Muutos yksi — delegoi lopputuloksia, älä vaiheita

Lopeta miettiminen ”mitä nappia painan”. Nyt puhut liikkeellesi kuin puhuisit hyvälle apumiehelle: sano lopputulos, anna sen selvittää vaiheet. Yksi yrittäjä tilaa tarvikkeet lähettämällä yhden viestin tukkutiskiltä — ”haen rajoitetut aihiot ja kaksi europrofiilisylinteriä Niemisen sarjoitukseen” — ja tilaus, kulukirjaus ja kirjanpito hoituvat itsestään.

Muutos kaksi — tekoäly ensin, sinä toisena

Tekoäly tekee kaikesta ensimmäisen version, ja sinä hyväksyt, hienosäädät tai kumoaat. Tarjous on luonnosteltu ennen kuin ehdit istua alas. Yksi asiakas kuvasi sitä näin: **”Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Vain — jep, lähetä.”** Työsi kutistuu kymmeneen sekuntiin harkintaa, ei neljäänkymmeneen minuuttiin naputtelua.

Muutos kolme — korjaukset ovat sijoituksia

Tavallisella ohjelmistolla korjaat samaa virhettä ikuisesti. Tekoälyllä korjaat sen kerran. Kerro sille, että vakiouloslukon tarjoukseen kuuluu aukioloaikojen ulkopuolinen käyntimaksu, että sarjoituskeikalla pitää aina kysyä ”kenellä muulla on avain?”, ja ettet koskaan lupaa kiinteää hintaa ennen kuin olet nähnyt lukon — ja se vastaa: **”Muistan tämän tästä lähtien.”** Jokainen korjaus kertaautuu. Puolen vuoden päästä se tarjoaa kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja tuntee sääntösi — koska opetit sen, kerran.

Uudelleenkuvittelun harjoitus

Kävele liikkeesi läpi ja kysy jokaisesta kohtaamisesta yksi kysymys: ”Miltä tämä näyttäisi, jos tekoäly koskisi siihen ensin?”

KOHTAAMINEN	VANHA TAPA	TEKOÄLY EDELLÄ
Uloslukkopuhelu tulee klo 23	Vastaaja. Keikka meni sille, joka vastasi.	Vastattu, tiedot kirjattu, auto varattu — sarjoitustarjous luonnosteltuna aamuksi.
Väärä sylinteri tulee tukusta	Huomaat paikan päällä, jahtaat tiskiä, menetät asennusajan.	Merkitään keikalle, tilataan uudelleen automaattisesti — kuulet vasta jos se lipsuu toistamiseen.
Toimittajan uusi hinnasto saapuu	Hautautuu 200 sähköpostin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessa.	Poimittu, sovellettu hintoihisi — ”sylinterit ja rajoitetut aihiot nousivat kuudella rivillä”.
Keikka valmistuu	Lasku ”illalla”. Arvostelua ei pyydetä koskaan.	Lasku lähetetty autosta. Arvostelu pyydetty, kun helpotus on vielä päällä.

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

03

CHAPTER THREE

Älä koskaan menetä keikkaa

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

Lukkoseppäalan arvokkaimmat keikat eivät saavu kymmeneltä aamulla kohteliaana tiedusteluna. Ne saapuvat iltayhdeksitoista uloslukkona, murtona, josta omistaja juuri sai puhelun, kadonneina avaimina tunnin ajomatkan päässä kotoa — ja ne saapuvat, kun olet työkalujen ääressä, ajamassa tai unessa. Puhelin värisee autossa. Se soi loppuun. Tuo soittaja — uloslukko tänä yönä, sarjoitus ensi viikolla, vakuutuskeikka perässä — soittaa listan seuraavalle lukkosepälle. Mennyttä.

Joka 3.

puhelu soi ohi

Tyypillinen lukkoseppä missaa noin kolmasosan puheluista — käsi kojelaudan alla tai jo toisella keikalla. Alalla se on raakaa, sillä hätäuloslukot kääntyvät keikaksi noin 70–85 %: ulos lukittu ei vertaile, hän palkkaa sen, joka vastaa ja sanoo auton olevan tulossa. Missattu puhelu ei ole siirretty kauppa — se on kauppa annettuna Googlen seuraavalle numerolle. Ja se painaa sijoitustasi alas, joten se maksaa myös seuraavan.

Keskiyöllä ulos lukittu asiakas ei jätä vastaajaviestiä. Hän soittaa seuraavalle porukalle. Vastaaja on paikka, jonne viikon parhaat keikat menevät kuolemaan. Tekoäly edellä -korjaus on isompi — sillä puhelu on oikeasti kaksi ongelmaa.

Ongelma yksi — puhelu, johon et ehtinyt

Tekoälyvastaanottaja vastaa liikkeesi nimissä ympäri vuorokauden, kuulostaa puhelimesta tavalliselta ja kirjaa jokaisen tiedon — mikä on lukossa, missä, minkälainen ovi tai auto, kuka maksaa — sillä aikaa kun vielä nukut tai olet kojelaudan alla.

Ongelma kaksi — lupaus, jota et ehtinyt pitää

Missatun puhelun toinen puolisko on lupaus, jota kukaan ei kirjannut ylös. ”Saan jonkun teille tunnin sisään.” ”Soitan isännöitsijällesi maanantaina.” Tekoäly kirjaa lupauksen ja perää sitä — sinua tai asiakasta — kunnes se on hoidettu.

- ✓ Jokainen puhelu vastattu liikkeesi nimissä — myös iltayhdeltätoista, myös sunnuntaina, myös perjantai-illan ruuhkassa, kun jokainen lukkosepän puhelin kaupungissa soi yhtä aikaa.
- ✓ Haettavissa oleva litterointi jokaisesta puhelusta — ”mitä me sovittiinkaan käyntimaksusta ja kuka maksaa?”
- ✓ Lupaukset päätyvät johonkin, joka perää sinua — ei lehtiöön eikä muistisi varaan 14-tuntisen päivän päätteeksi.
- ✓ Puhelun keikkatiedot — lukon tai auton tyyppi, osoite, kuka maksaa — virtaavat suoraan keikalle, ei kolmesti uudelleen naputeltuna.

Puhelin lakkaa olemasta se, mikä maksaa sinulle parhaat keikat, ja muuttuu siksi, mikä varaa ne — jopa kolmelta yöllä, jopa kun molemmat kädet ovat täynnä.

04

CHAPTER FOUR

Tarjoa jo ennen pihasta lähtöä

Lukkoseppäalalla on hinnoitteluansa, jota useimmilla aloilla ei ole: rehellinen vastaus kysymykseen ”paljonko?” puhelimessa on ”en osaa vielä sanoa” — ja suustasi se voi kuulostaa aivan huijarin syötiltä.

Ei hintaa

puhelimessa sokkona

Et ole nähnyt lukkoa, ovea etkä autoa. Europrofiilisylinteri, takalukko, korkean turvaluokan rajoitettu sylinteri ja älylukko ovat aivan eri työtä ja osia — eikä sitä tiedä, aukeaako lukko poraamatta, ennen kuin olet paikalla. Kiinteä puhelinhintaa on arvaus. Ja tässä pinne: huijarit *myös* antavat matalan, kiinteän puhelinnumeron — ja kolminkertaistavat sen ovella. Kieltäydy hinnasta, ja kuulostat yhdeltä heistä.

Siksi rehellisen tekijän on tehtävä päinvastoin kuin piiloutua — **käännä jokainen huijarin merkki toisin päin, äänekkäästi**: oikea paikallinen osoite, näytettävä lupa, teipattu auto ja kirjallinen hinta ovella *ennen* töitä. Ei ”luota minuun”, vaan ”tässä on tarkalleen kuka olen ja mitä se maksaa, kun olen nähnyt sen”.

Tekoäly edellä -tarjoaminen tekee siitä helppoa: tekoäly *kartoittaa* keikan ennen kuin auto lähtee. Näin se näyttää oikeassa lukkoseppäliikkeessä tänään.

- ✓ **Se kysyy oikeat kysymykset ensin.** Puhelusta tekoäly käy läpi sen, mikä oikeasti määrää hinnan — lukon tai oven tyyppi tai auton tarkka vuosimalli, merkki ja malli; uloslukko, sarjoitus vai kadonneet avaimet; ja kuka omistaa ja kuka maksaa — jotta ajat autolla oikealle keikalle, et ehkä-keikalle.
- ✓ **Se hinnoittelee SINUN rakenteestasi.** Syötä menneet keikkasi, niin se oppii käyntimaksusi, työsi, ilta- ja yöveloituksesi ja tarvikekatteesi — ja antaa rehellisen rajatun haarukan, ei numeroa, jota et voi pitää.
- ✓ **Se nappaa sen, minkä sinä unohdit.** Se ei väsy puoli kahdeltatoista yöllä ja jätä pois aukioloaikojen ulkopuolista käyntimaksua, toista sylinteriä tai sitä, että asiakkaan on todistettava auto omakseen.

Samana päivänä

tarjous, oikein tehtynä

Yrittäjä — 26 vuotta työkalujen ääressä, tuskin koskee tietokoneeseen: ”Tarjoukset, joihin ennen meni kaksi tai kolme päivää, tekoälyni tekee puolessa päivässä. Tein eilen yhden, johon olisi mennyt kaksi päivää — lähetin sen samana päivänä.” Hinnoittelu osui ”aika lailla kohdalleen” hänen omien lukujensa kanssa, koska se oppi menneistä keikoista.

Kirjallinen paikan päällä annettu tarjous ei ole byrokratiaa — se on myyntiä

Koska rehellinen hinta riippuu siitä, mitä ovella löytyy, oikea siirto on lähteä liikkeelle nyt ja vahvistaa hinta paikan päällä, kirjallisesti, ennen kuin aloitat. Oikein muotoiltuna se ei ole viive — se on juuri se, mikä kertoo hermostuneelle asiakkaalle, ettet ole se kaveri, joka tuplaa hinnan poran tullessa esiin. ”Annamme sinulle kirjallisen hinnan paikan päällä ennen kuin kosketaan lukkoon” kääntää rehellisyytesi siksi, miksi hän valitsi sinut.

Sitten se, minkä kaikki jättävät väliin — jälkiyhteydenotto. Yksi viesti kaksi päivää myöhemmin: ”Kysyn vain, saitko tarjouksen sarjoituksesta ja uudesta takalukosta.” Tuo yksi viesti voittaa enemmän keikkoja kuin hinnan pudottaminen koskaan. Tekoäly edellä jälkiyhteydenotto ei ole tapa, jonka rakennat. Se on asia, joka vain tapahtuu.

POINTTI EI OLE OHJELMISTO

Se on standardi: kartoita ennen kuin lähdet, älä koskaan tarjoa kiinteää hintaa näkemättä, pane se kirjallisena ovella, ota yhteyttä jälkikäteen joka kerta. Lukkoseppä lehtiön kanssa, joka yltää tuohon standardiin, voittaa sen, jolla on sovellus muttei standardia. Tekoäly tekee standardista vain vaivattoman.

05

CHAPTER FIVE

Saa rahat ilman kiusallista perimistä

Työ on tehty. Nyt on saatava rahat — ja lukkoseppäalalla se on harvoin niin yksinkertaista kuin yksi asiakas ja yksi lasku.

Kuka maksaa?

kysy ennen avausta

Se, joka soittaa, ei ole aina se, joka maksaa. Uloslukko on yleensä vuokralaisen; vaihtosarjoitus vuokranantajan tai isännöitsijän; huoneiston oven ja yhteisten ovien helat voivat olla taloyhtiön; murto tai varastetut avaimet vakuutusyhtiön, omavastuu pois lukien; kalusto- tai monikohdekeikka yrityksen. Mene siinä vikaan, ja lasku pomppii viikkoja. Osu oikein heti alussa, ja raha seuraa työtä.

Perääminen on järjestelmäongelma, ei ihmisongelma. Korjaa järjestelmä, niin kiusallista keskustelua ei tarvitse käydä enää koskaan.

- 1 Reititä maksajan mukaan ennen kuin auto lähtee.** Ensimmäinen kysymys — ”oletko tämä sinä, vuokralainen, vuokranantaja, taloyhtiö, vahinko vai kalusto?” — ratkaisee laskun, paperit ja lisämyynnin ennen kuin olet lähtenyt pihasta.
- 2 Laskuta oikeaa maksajaa heti kun keikka on valmis.** Yksi lause autosta: ”laskuta Wilsonin sarjoitus isännöitsijältä.” Vahinkokeikalla se luonnostelee laskun vakuutusyhtiölle, jotta asiakkaalle jää maksettavaksi vain omavastuu.
- 3 Ota kortti paikan päällä.** Maksupäätte tai ”maksa nyt” -linkki ovella maksetaan nopeammin kuin ”tässä tilinumeroni” — ja muistutukset päivinä 3, 7 ja 14 lähtevät itsestään.
- 4 Kiristä sävyä vain jos on pakko.** Useimmat maksavat tökkäyksellä yksi tai kaksi. Pysyt hyvänä tyyppinä koko matkan.

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

06

CHAPTER SIX

Postilaatikko, joka hoitaa itsensä

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

Toimittajien tiliotteet, vakuutusten vahinkonumerot, rajoitettujen avainten tilaukset, hinnaston päivitykset, rakentaja jahtaamassa lukituslistaa saneeraukseen, isännöitsijä kysymässä kuka kuittaa vaihtosarjoituksen — kaikki sekaisin roskapostin kanssa, kaikki tippumassa sisään samalla kun olet ovella tiirikkapyssy toisessa kädessä ja lamppu toisessa. Yksi myymäläpäällikkö aloitti 24 000 sähköpostin suosta: ”Luin yhden viestin, se katosi. En löytänyt sitä enää.”

Tekoäly edellä postilaatikosta tulee jotain, joka on jo hoidettu siihen mennessä kun katsot sitä:

- ✓ **Lajiteltu.** Ne kolme tänään merkitsevää viestiä nousevat pinnalle, merkittynä syineen — ”tämä on vakuutusyhtiö hyväksymässä murren korjausta”.
- ✓ **Luonnosteltu.** Rutiinivastaukset — ”kyllä, leikkaamme ja koodaamme autonavaimia”, ”olemme varattu viikon loppuun” — kirjoitettuna ja odottamassa. Vilkaiset, hienosäädät, lähetät.
- ✓ **Vastattu pyydettyäessä.** ”Mikä on tuon rajoitetun sylinterin tämänhetkinen hinta tukusta?” — ja se löytää tuoreimman heti.

SE, MITÄ KUKAAN EI ODOTA — SE VAHTII RAHOJASI

Koska tekoäly lukee kaiken, se nappaa asioita. Yksi liike: ”Se on jo säästänyt minulta tuhansia väärin tilatuissa tuotteissa — se sanoi, hetki, aiempien keikkojesi perusteella haluat todennäköisesti tämän.” Toisella toimittaja laskutti vahingossa 50 % pieleen — merkitty automaattisesti ennen maksua.

07

CHAPTER SEVEN

Digitaalinen toimistopäällikkösi

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

**+20
keikkaa**

yhdessä viikossa

Erään ammattilaisliikkeen toimistoihminen jäi viikoksi lomalle. Yrittäjä: ”Häntä ei ole ollut toimistossa viikkoon, ja se on auttanut meitä hoitamaan hänen työnsä — ja meille on tullut tämän viikon aikana kaiketi parikymmentä keikkaa lisää.” Ei selvitä viikkoa. Vaan heidän paras viikkonsa.

Aamukatsaus

Ennen kuin käännät virran: tämän päivän keikat järjestyksessä, mikä sarjoitus odottaa rajoitettuja aihioita tukusta, mikä uloslukko pitää muuttaa turvapäivytstarjoukseksi, ketä perätä maksusta ja se yksi asia, joka puraisee jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin ääressä — ja apumiehesikin tietää.

Keikkakansiot, jotka rakentavat itsensä

Jokainen kuva, tarjous, lasku, avainkoodi ja vakuutuksen sähköposti liittää itsensä oikeaan keikkaan — niin että kun asiakas soittaa kahdeksan kuukauden päästä lisäävaimesta samaan järjestelmään, koko historia on tallessa. Uloslukko, sarjoitus, näkemäsi henkilöllisyystodistus, vahinkonumero, se sähköposti jossa taloyhtiö sanoi kyllä — kaikki yhdessä paikassa.

Paperit ilman kauhua

Vakuutusyhtiön vahinkoraportti, merkintä siitä että näit todisteen auton tai kohteen omistuksesta, taloyhtiön hyväksyntä ennen kuin kosket yhteiseen oveen — kysyttynä, keikalle talletettuna ja pidettynä siellä mistä löydät ne. Ei koskaan sinulle keksittynä eikä koskaan oman ovella tekemäsi tarkistuksen korvikkeena — vain estettynä katoamasta.

08

CHAPTER EIGHT

Näytä kaksin verroin isommalta kuin olet

Tässä salaisuus, jonka varassa isot firmat lepäävät: suurin osa ”ammattimaiselta näyttämisestä” on esitystapaa — ja esitystapa on nyt lähes ilmaista.

Yhden auton lukko- ja viidenkymmenen hengen firma voivat lähettää identtisen, virheettömän, brändätyn tarjouksen ja vahinkoraportin — ja näyttää saman oikean osoitteen ja luvan. Asiakas ei erota kumpi on kumpi — joten pientä toimijaa, joka jaksaa, kohdellaan kuin isoa, luotetaan kuin isoon, ja hän voi veloittaa kuin iso.

Suositteluvauhtipyörä — tarkoituksella, ei sattumalta

- 1 Pidä** — tee koko keikasta helppo, rehellinen ja selkeä, niin että hän ottaisi sinut uudelleen hetkeäkään miettimättä ja pitäisi numerosi jääkaapin ovenssa.
- 2 Arvostelee** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun hän on onnellisimmillaan, heti kun hän on taas sisällä ja paniikki on ohi, automaattisesti, linkin kera. Arvostelut ja nopea vastaaminen nostavat sinua hakusijoituksissa.
- 3 Suosittele** — yhteen huoneistoon tekemäsi sarjoitus tuo seuraavan talosta; hyvä palvelus yhdelle isännöitsijälle tuo kaikki hänen ovensa.
- 4 Myy uudelleen** — uloslukon jälkeinen ”kenellä muulla on avain?” muuttuu sarjoitukseksi; sarjoitus takalukon päivitykseksi, älylukoksi, rajoitetuksi avainjärjestelmäksi, koko liikkeen pääavainjärjestelmäksi. Kaikki on puhelun litteroinnissa. Muistutus oikeaan aikaan muuttaa yhden uloslukon turva-asiakkuudeksi.

ALOITA TÄNÄÄN — VAIKKA ILMAN TEKNOLOGIAA

Pyydä jokaiselta tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelu ennen kuin pakkaat auton, ja kysy aina se yksi kysymys, joka avaa portaikon — ”tapetaanko vanhat avaimet, ettei kukaan muu pääse sisään?” Juuri ulos lukittu tai murron kokenut asiakas on vastaanottavaisimmillaan, mitä koskaan tapaavat.

09

CHAPTER NINE

30 päivän vaihto

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

- 1 Viikko 1 — Tuki suurin vuoto: aukioloaikojen ulkopuolinen puhelin.** Jokainen puhelu vastattu, jokainen uloslukko ja murto talteen, lupaukset poimittuna automaattisesti. Tämä alkaa maksaa koko harjoituksen takaisin heti.
- 2 Viikko 2 — Korjaa tarjoaminen.** Tekoäly kartoittaa keikan ja antaa rehellisen haarukan rakenteestasi; sinä korjaat sitä — ja jokainen korjaus on oppitunti, jonka se pitää. Kirjalliset paikan päällä annetut tarjoukset ja kahden päivän jälkiyhteydenotto.
- 3 Viikko 3 — Korjaa rahan saaminen.** Oikea lasku oikealle maksajalle, vakuutus- ja isännöitsijäpaperit hoidettuna, kortti paikan päällä, automaattiset muistutukset — sinä hyväksymässä kaiken rahaan liittyvän, kunnes se on ansainnut löysemmän hinnan.
- 4 Viikko 4 — Luovuta takatoimisto.** Postilaatikko lajiteltuna ja luonnosteltuna, aamukatsaus käynnissä, keikkakansiot rakentumassa itsestään, arvostelut pyydettyinä automaattisesti.

Miksi kaikki neljä? Koska yksi prosessi ei koskaan tunnu miltään. Kolme on se, missä ”helkkari”-hetki tapahtuu — sillä silloin palaset alkavat puhua keskenään. Puhelusta tulee uloslukko. Uloslukosta tulee sarjoitus. Sarjoituksesta tulee lasku ja arvostelu.

Luottamusnappi — miten luovutat ohjat menettämättä yöuniasi

Et anna uudelle apumiehelle autoa ja keikkaa ensimmäisenä päivänä. Sama tässä:

- 1 **Viikot 1–2: se kysyy kaikesta.** Jokainen sähköpostiluonnos, jokainen lasku — ”tämän lähettäisin, sopiiko?” Sinä hyväksyt, korjaat, opetat.
- 2 **Viikot 3–4: se kysyy tärkeistä asioista.** Rutiinivastaukset vain lähtevät; raha, vakuutusyhtiöt ja uudet asiakkaat saavat yhä nyökkäyksesi.
- 3 **Toisesta kuukaudesta eteenpäin: se kysyy poikkeuksista.** Nyt se pyörii, ja sinä saat aamukatsauksen ja merkinnät. Olet yhä pomo — olet vain lakannut olemasta pullonkaula.

Virheet, jotka saavat hyvät lukkosepät luovuttamaan ennen kuin homma napsahtaa

- ✓ **Kaikkien neljän viikon tekeminen kerralla.** Älä. Yksi viikossa. Kukin panee voiton pankkiin ennen kuin lisäät seuraavan.
- ✓ **Tekoälyn liimaaminen vanhan prosessin päälle.** Jos naputtelet yhä joka keikan samaan vanhaan ohjelmistoon ja pyydät tekoälyä ”auttamaan”, olet ohittanut pointin. Piirrä prosessi uusiksi (luku 2).
- ✓ **Sen kohtelu ohjelmistona eikä työntekijänä.** Ohjelmiston säädät kerran ja kiroat ikuisesti. Tätä opetat — ja se paranee joka viikko.
- ✓ **Täydellisen odottaminen.** Karkea järjestelmä pyörimässä tänään voittaa täydellisen, jonka pystytät ”kun hiljenee”. Ei hiljene koskaan.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄDESTÄSI

2 minuutin vuototesti

Useimmilta lukkosepiltä ei puutu taitoa eikä tunteja — he menettävät keikkoja, jotka heillä oli jo mahdollisuus voittaa. Tyypillinen yhden miehen liike tekee noin 900 keikkaa vuodessa, ja silti lähes kolmasosa puheluista soi ohi — ja uloslukkopuhelut kääntyvät keikaksi 70–85 %. Ota talteen missaamasi hätäpuhelut, niin lisäät satoja keikkoja vuodessa ennen kuin ostat ainuttakaan uutta liidiä. Ole rehellinen — rastita ne, jotka pitävät paikkansa juuri nyt.

- ✓ Missaan säännöllisesti puheluita iltaisin ja viikonloppuisin — enkä tiedä montako keikkaa se on maksanut.
- ✓ Uloslukko tai murto on mennyt vastaajaan enkä tiennyt puhelimen soineen.
- ✓ Olen antanut kiinteän hinnan puhelimessa näkemättä lukkoa — tai menettänyt keikan siksi, etten antanut.
- ✓ En aina ota yhteyttä jälkikäteen tarjouksen lähettämisen jälkeen.
- ✓ Olen aloittanut työn ennen kuin varmistin, kuka oikeasti maksaa — omistaja, vuokralainen, vuokranantaja, taloyhtiö vai vakuutusyhtiö.
- ✓ Jätän vakuutus- tai isännöitsijäpaperit asiakkaan huoleksi sen sijaan että hoitaisin ne.
- ✓ En aina tarkista, onko henkilö oikeutettu oveen tai autoon ennen kuin avaan sen.
- ✓ Laskuni maksetaan yli kahdessa viikossa.
- ✓ Postilaatikkoni stressaa minua, ja tärkeät asiat hautautuvat.
- ✓ Jos asiakas soittaisi viime vuoden keikasta, tietojen löytäminen veisi minulta tovin.

0–2

Tiivis pakka. Muutama viilaus ja lennät.

3–6

Vuodat oikeita keikkoja tylsässä puolikkaassa — ja se on kaikki korjattavissa. Aloita viikosta 1.

7+

Kaveri, viikon parhaat keikat kävelevät sille, joka vastaa seuraavaksi. Hyvä uutinen: juuri se on nyt helpointa korjata.

Suurin vipu ei ole lisää liidejä — se on useamman jo saamasi puhelun voittaminen. Suurin rastisi on suurin mahdollisuutesi. Aloita siitä.

Haluatko sen pystytettynä puolestasi?

Kaiken tässä käsikirjassa voit rakentaa itse — ja sinun kannattaa, jos sinulla on aikaa ja kärsivällisyyttä. Moni rakentaa. Jos mieluummin haluat sen vain valmiina — tekoälyn, joka vastaa puhelimeesi kolmelta yöllä, ottaa talteen jokaisen uloslukon ja murron, kartoittaa keikan ja antaa rehellisen haarukan, reitittää laskun oikealle maksajalle, hoitaa vakuutusyhtiön ja perää rahat, kaikki yhdessä, työssä lukkoseppäliikkeessäsi jo tällä viikolla — sen me rakennamme. Sen nimi on

- ✓ 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 elää Microsoft Teamsissa ja työkaluissa, joita jo käytät.

Katso se toimimassa omilla keikoillasi osoitteessa the-everything-app.com — ilman luottokorttia.

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkinäistä liiketoimintaa, eikä se kuittaa lukkoa murtamattomaksi, ratkaise kuka on oikeutettu oveen tai tee vakuutusyhtiön korvauspäätöstä — se olet yhä sinä, asiakkaan omistustodistus ja vakuutusyhtiö. Mitä se korjaa, on se toimistotyö, jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeän tultua.