

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI-Käsikirja Automekaanikolle

Näin pyörität korjaamoa tekoälyn aikakaudella

— ja tulet mekaanikoksi, johon kuljettaja oikeasti luottaa.

KOKO JÄRJESTELMÄ · EI JAARITTELUA · VAPAA JAKAA

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten hyvä korjaamo tarkoitti jotakuta puhelimesta varaamassa aikoja, kirjanpitäjää, ja silti töiden kirjaamista ja laskujen perässä juoksemista työpöydän ääressä sen jälkeen kun ovi oli laskettu.

Tänään hyvä mekaanikko oikealla asetuksella vastaa jokaisen kuljettajan puheluun sinä hetkenä kun se tulee — vaikka kesken työn kädet öljyssä —, varaa auton ajan, lähettää rehellisen tarjouksen katsottuaan sitä, ja tekee yhdestä korjauksesta koko talouden autot ja kaikki, joille he kertovat — sillä aikaa kun isompi korjaamo kaupungin toisessa päässä soittelee vielä vastaajaviestejä takaisin. Eikä hän käytä yhtäkään iltaa papereihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Hän ei ole parempi vikatestilaitteella. Eikä hän todellakaan ole tietokoneihminen — yksi parhaista näkemistämme kirjoitti työnsä vielä kaksi vuotta sitten öljyiseen vihkoon. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **bisneksen tylsä puolisko** — puhelut, ajanvaraukset, muistuttelu, rehelliset tarjoukset, se ”soitan ennen kuin teen lisää”, laskut — voi nyt hoitua itsestään. Niinpä hän pani energiansa sinne, missä raha ja maine ovat: rehelliseen diagnoosiin, työn tekemiseen kunnolla, ja siihen että hänestä tulee mekaanikko, johon kuljettaja luottaa niin paljon että lähettää koko perheensä.

Tämä on käsikirja siitä, miten hän sen tekee. Ei ”50 promptia kopioitavaksi”. Ei teknojargonia. Oikea järjestelmä — miten ajatella siitä, mitä pystyttää, missä järjestyksessä, ja virheet, jotka saavat hyvät mekaanikot luovuttamaan ennen kuin naksahtaa. Lue se kannesta kanteen ja pyörität tiukempaa, tuottavampaa korjaamoa, johon luotetaan enemmän kuin nyt — vaikka et koskaan käyttäisi euroakaan ohjelmistoihin.

SUORA SANA SIITÄ, MIKÄ PYSYY SINUN

Mikään tässä ei tee diagnoosia autolle, päättä mitä korjaus vaatii, eikä korvaa ammattiasi, käsiäsi tai harkintaasi korjaamolla. Se kantaa paperityön. Mikä autossa oikeasti on vialla, mikä pitää tehdä nyt ja mikä voi turvallisesti odottaa, onko ääni loppuun kulunut laakeri vai ei mitään, ja voiko auton luovuttaa turvallisesti takaisin — sen päätät sinä nostimella, ei koskaan luku, jonka tietokone keksii. Työn tekeminen kunnolla on ammattitaitoasi. Ja rehellisenä oleminen kuljettajalle — sen sanominen selvästi, mitä auto tarvitsee, työn keksimättä jättäminen laskun paisuttamiseksi, ja soittaminen luvan saamiseksi ennen kuin teet mitään ylimääräistä, mitä löydät — se pysyy sinulla. Kaikki se pysyy sinun, kannesta kanteen.

Mitä sisällä on

01 Uusi pelikenttä

3 asiaa, joilla kuljettaja arvioi sinua — ja miksi ensimmäisenä vastaaminen voittaa auton ennen kuin se on nostimella.

02 Ajattele AI ensin

Lopeta AI:n liimaaminen vanhoihin tapoihin. Piirrä korjaamo uusiksi niin, että AI koskee kaikkeen ensin.

03 Älä koskaan menetä työtä enää

Ota tienvarteen jäänyt kuljettaja ensin, varaa auton aika, ja tule siksi, jolle he soittavat talouden jokaisesta autosta.

04 Tarjoa rehellisesti — ei haamukorjauksia

Diagnosoi ensin, sano mikä pitää nyt ja mikä voi odottaa, ja ota lupa ennen kaikkea lisätyötä.

05 Saa maksu ilman kiusallista perimistä

Rehellinen tarjous, hyväksyntä ennen työtä, ja lasku ilman yllätysriviä lopussa.

06 Postilaatikko, joka hoitaa itsensä

Lajiteltu, kirjoitettu, ja silmä rahoissasi — jopa luettuna sinulle töiden välissä.

07 Digitaalinen huoltoneuvojasi

Aamukatsaus, jokaisen auton historia, ja huoltokortit, jotka rakentavat itsensä.

08 Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Kaikki brändilläsi, todiste rehellisestä mekaanikosta, ja suositusvauhtipyörä kysymyksestä ”kuka on sinun mekaanikkosi?”.

09 Vaihdos 30 päivässä

Viikko kerrallaan, luottamusnuppi, ja aito katsastus- tai huoltopäivä — ei koskaan valheellista ”vain tänään”.



2 minuutin vuototarkastus

Löydä tarkalleen, mistä menetät kuljettajia — ja mitä korjata ensin.

01

CHAPTER ONE

Uusi pelikenttä

Kuljettaja, joka soittelee korjaamoja läpi koska auto temppuilee, ei näe konepeltisi alle eikä katso työtäsi. Hän arvioi sinua sillä, minkä hän tavoittaa — ja siellä useimmat korjaamot menettävät hiljaa asiakkaat, jotka olisivat jääneet loppuiäksi.

Asiakkaasi on yleensä kuljettaja, jolla on ongelma eikä keinoa liikkua — auto ei käynnisty, valo mittaristossa, ääni joka huolestuttaa, huolto tai katsastus tulossa — ja, ratkaisevasti, useimmat eivät tiedä autoista mitään. Joten se, mitä hän oikeasti pelkää, ei ole hinta. Se on **huijatuksi tuleminen**: korjaamo, joka keksii vikoja, myy korjauksia joita hän ei tarvitse, tai paisuttaa laskun työllä jota hän ei voi tarkistaa. Koko ala kantaa sitä mainetta, ja juuri siksi rehellinen mekaanikko voittaa niin isosti. Työ menee sille, joka saa kolme asiaa oikein ensin:

- 1 Vastasitko — ja voitko katsoa pian?** Tienvarteen jäänyt tai huolestunut kuljettaja soittaa sille, joka vastaa ja voi nähdä auton. Anna sen mennä vastaajaan, ja hän soittaa seuraavan korjaamon, tai hinataan muualle — ja se auto, ja jokainen auto hänen taloudessaan, lähtee mukana.
- 2 Oletko rehellinen minulle?** Kuljettajan todellinen pelko on tulla vedätetyksi. Mekaanikko, joka diagnosoi oikein, sanoo selvästi mikä pitää nyt ja mikä voi odottaa, eikä keksi työtä, voittaa halvemman korjaamon johon hän ei luota — koska hän ei voi tietää onko halpa rehellinen, ja se pelottaa häntä enemmän kuin raha.
- 3 Saatko minut takaisin tielle?** Hän tarvitsee auton. Mekaanikko, joka varaa hänet nopeasti, pitää ajan tasalla, ja luovuttaa sen korjattuna — selkeällä, rehellisellä laskulla — on se, jota hän ei enää koskaan kilpailuta.

Huomaatko, mistä yksikään näistä kolmesta ei kerro? Halvimhasta tarjouksesta. Kaikki kolme kertovat tavoitettavuudesta, rehellisyydestä, ja hänen liikkeelle saamisestaan — juuri siitä, mitä paisuttava korjaamo ei voi teeskennellä. Ja toinen puoli pyörii jo tekoälyllä. Kysymys ei ole, tuleeko AI korjaamolle — vaan tekeekö se työtä puolestasi vai sinua vastaan.

Hyvä uutinen? Ensimmäistä kertaa tekniikka suosii pientä. Isot ketjuketjut pyörivät komiteoilla, käyttöönotoilla ja koulutuksilla. Sinä voit päättää tiistaina ja vastata ensimmäisenä jo perjantaina. Pelikenttä kääntyi juuri: rehellinen yhden tai kahden nostimen korjaamo voi nyt näyttää ja suorittaa kuin valtakunnallinen ketju — ilman kiinteitä kuluja, eikä kuljettaja koskaan osu vastaajaan seistessään tien varressa.

”Mutta en ole tietokoneihminen”

Eivät ne alan tekijätäkään, jotka tekevät tämän parhaiten. Yksi nopeimmista näkemistämme siirtyjistä on yrittäjä, jolla on 26 vuotta alalla ja joka tarttui tietokoneeseen vasta kolme vuotta sitten. Hänen sanoin:

”Älä murehdi oikeinkirjoituksesta. Älä murehdi kieliopista.” Jos osaat lähettää viestin tai jättää ääniviestin, voit pyörittää kaiken tässä käsikirjassa. Osata sanoa mitä haluat on uusi vaatimus — ja mekaanikot, jotka joka päivä selittävät hermostuneelle kuljettajalle mikä on vialla ja mitä se maksaa, ovat jo hyviä siinä.

200–800
€

+ kuukaudessa

Mitä korjaamo-ohjelmisto tyypillisesti maksaa — ja silti se laittaa sinut näppäilemään ja perimään. Yksi yrittäjä maksoi tonnin kuussa työkaluista, joita tiimi tuskin käytti. Kaikki tässä käsikirjassa joko korvaa sen menon tai saa sen ansaitsemaan itsensä.

Kolme kertaa sinua isommat ketjut ovat hitaita, koska ovat isoja. Se on aukkosi. Tämä käsikirja on siitä, miten kuljet siitä läpi.

02

CHAPTER TWO

Ajattele AI ensin

Ennen kuin kosketamme yhtäkään työkalua, meidän on korjattava se, miten ajattelet tästä — sillä suurin virhe ei ole väärän ohjelmiston ostaminen. Se on AI:n liimaaminen vanhaan työtapaasi ja ihmettely, miksei mikään muutu.

Jokainen korjaamosi prosessi rakennettiin yhden oletuksen varaan: että ihmisen on tehtävä jokainen askel. Joku vastaa. Joku varaa auton ajan ja kirjaa työn. Joku seuraa osia, tarjouksia, muistutuksia, katsastusmuistutuksia. Koko päiväsi on muotoiltu tuon oletuksen mukaan — ja se oletus kuoli juuri.

Älä automatisoi vanhaa prosessiasi. Piirrä se uusiksi — niin että AI koskee kaikkeen ensin, ja sinä valvot. Kolme ajattelun muutosta:

Muutos yksi — delegoi tuloksia, ei askelia

Lopeta miettiminen ”mitä nappia painan”. Puhut nyt korjaamollesi kuin puhuisit hyvälle oppipojalle: sano lopputulos, anna sen selvittää askeleet. Yksi yrittäjä tilaa osia lähettämällä yhden viestin tiskiltä — ”otan jarrupalat ja levysarjan Corollaan” — ja tilaus, kulu ja kirjanpito järjestyvät itsestään.

Muutos kaksi — AI ensin, sinä sitten

AI tekee ensimmäisen läpikäynnin kaikesta, ja sinä hyväksyt, säädät tai kumoaat. Tarjous on kirjoitettu ennen kuin olet nostimelta alhaalla. Yksi yrittäjä kuvasi sen näin: **”Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Vain aja — jep, lähetä.”** Työsi kutistuu kymmenen sekunnin harkinnaksi, ei neljänkymmenen minuutin näppäilyksi.

Muutos kolme — korjaukset ovat investointeja

Tavallisella ohjelmistolla korjaat saman virheen ikuisesti. AI:lla korjaat kerran. Sano sille, ettei työ koskaan saa kiinteää hintaa ennen kuin auto on katsottu, että tarjous erottaa aina sen mikä pitää nyt siitä mikä voi turvallisesti odottaa, ja että soitat aina luvan saamiseksi ennen kuin teet mitään lisätyötä, jonka löydät nostimella — ja se vastaa: **”Muistan tämän tästä lähtien.”** Jokainen korjaus kertyy yhteen. Kuuden kuukauden päästä se tarjoaa kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja tuntee sääntösi — koska opetit sen, kerran.

Uudelleen-kuvittelun harjoitus

Kävele korjaamosi läpi ja kysy jokaisesta vuorovaikutuksesta yksi kysymys: ”Miltä tämä näyttäisi, jos AI koskisi siihen ensin?”

VUOROVAIKUTUS	VANHA TAPA	AI ENSIN
Kuljettaja soittaa, seisoo paikallaan, kun makaat auton alla	Vastaaja. Hän soittaa seuraavan korjaamon tai hinataan muualle.	Vastattu ja rauhoitettu, auton aika varattu, ongelma kirjattu — selkeä suunta siihen mennessä kun olet nostimelta alhaalla.
Katsastus tai huolto lähestyy	Unohdat muistuttaa, hän ajautuu ketjulle.	Muistutus lähetetty nimissäsi — ”pakettiautosi katsastus lähestyy, varataanko?”
Toimittajan hinnaston päivitys tulee	Hautautuu 200 sähköpostin alle. Vanhat osahinnat seuraavassa tarjouksessa.	Poimittu, sovellettu taksoihisi — ”palat ja suodattimet ylös, tarjoukset päivitetty.”
Työ on valmis	Auto luovutettu, seuranta ei koskaan lähetetty.	Huolto kirjattu, arvostelu pyydetty, seuraava huolto ja talouden toinen auto valmisteltu.

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

03

CHAPTER THREE

Älä koskaan menetä työtä enää

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

Korjaamokontakti on pilaantuvaa tavaraa, ja usein paniikissa: kuljettaja, jonka auto ei käynnisty tai jossa palaa valo, soittaa sille, joka vastaa ja voi nähdä sen pian, ja korjaamo joka ei vastaa ei kuule hänestä enää koskaan. Puhelu soi kahdeksalta kun makaat auton alla, kädet rasvassa. Se menee vastaajaan. Se kuljettaja soittaa seuraavan korjaamon, varaa auton ajan, ja nyt se auto — ja kumppanin auto, ja työpakettiauto, ja kaikki joille hän olisi kertonut — kuuluu jollekin muulle. Mennyt, eikä vain tämä työ: usein koko talouden huollot vuosiksi, lahjoitettu sille joka vastasi.

Ensimmäisenä

voittaa auton

Kuljettaja, jolla on ongelma, soittaa sille joka vastaa ja voi katsoa pian — hän on jo päättänyt korjauttaa; hän vain valitsee kenet.

Vastaajan puhelu ei ole lykätty kauppa — se on auto, ja usein kaikki talouden autot sen takana, lahjoitettu sille joka vastasi. Ja hidas vastaaminen vetää sinut alas hakutuloksissa, joten se maksaa sinulle myös seuraavan.

Vastaaja on paikka, jossa vuoden uskolliset asiakkaat kuolevat. AI-ensin-ratkaisu on isompi — sillä yksi kontakti on oikeasti kaksi ongelmaa.

Ongelma yksi — puhelu, jota et voinut ottaa

AI-vastaanottaja vastaa korjaamosi nimissä, ympäri vuorokauden, kuulostaa rauhalliselta ja rauhoittavalta stressaantuneelle kuljettajalle, ja tallentaa jokaisen yksityiskohdan — auton, mitä se tekee, milloin alkoi, ajaako se vai tarvitseeko hinauksen, onko kyse huollosta, katsastuksesta vai rikosta — kun makaat auton alla tai nukut. Ja se tekee sen, mikä voittaa työn: se vastaa ensimmäisenä, joka kerta, jotta olet se korjaamo joka varaa auton ajan sillä aikaa kun muut ovat vielä vastaajassa.

Ongelma kaksi — asiakas, jota kukaan ei pitänyt

Korjaamoa ei voiteta yhdellä korjauksella — se voitetaan tulemalla mekaanikoksi, johon talous luottaa jokaisen auton kanssa, ja nimeksi jonka he antavat ystävälle heti kun joku kysyy ”kuka on sinun mekaanikkosi?”. Useimmat korjaamot tekevät työn eivätkä koskaan ajattele pidemmälle. Se, joka vastaa ensimmäisenä, on rehellinen siitä mitä auto tarvitsee, ja luovuttaa sen korjattuna, on se, jolle kuljettaja tuo seuraavan auton, ja jolle hän lähettää koko perheensä ja puolet työkavereista.

- ✓ Jokainen puhelu vastattu korjaamosi nimissä — myös aukioloaikojen ulkopuolella, myös viikonlopun rikko, myös vakkari joka soittaa kumppaninsa autosta.
- ✓ Haettavissa oleva rekisteri jokaisesta autosta — ”mitä teimme Virtasen Corollalle viimeksi, ja ketkä asiakkaat tarvitsevat huolto- tai katsastusmuistutuksen?”
- ✓ Seurannat ja muistutukset, jotka pitävät sinut niiden ihmisten edessä jotka merkitsevät — jotta seuraavassa huollossa tai seuraavassa ongelmassa olet se, jolle he soittavat, et ketju.
- ✓ Työn tiedot puhelusta — auto, rekisterinumero, oire — menevät suoraan työmääräimeen, ei kirjoitettuna uudelleen kolme kertaa.

Puhelin lakkaa olemasta se, mikä maksaa sinulle uskollisia asiakkaita, ja muuttuu siksi mikä varaa auton ajan — ja pitää sinut mekaanikkona, jolle he soittavat jokaisesta talouden autosta.

04

CHAPTER FOUR

Tarjoa rehellisesti — ei haamukorjauksia

Tarjous on paikka, jossa mekaanikko voittaa tai menettää luottamuksen, jonka varassa koko työ lepää — sillä kuljettaja ei näe mikä on vialla, ei ymmärrä sitä, ja on kauhuissaan siitä että keksit työtä laskun paisuttamiseksi. Tee tämä oikein ja olet mekaanikko, jota hän ei enää koskaan kilpailuta.

Diagnosoi ensin, sitten rehellisesti

eikä haamukorjauksia

Useimpia autotöitä ei voi hinnoitella kunnolla puhelimessa — pitää katsoa. Rehellinen veto on karkea suunta, sitten ”tuo se tänne niin sanotaan sinulle rehellisesti mitä se tarvitsee ennen kuin kosketaan mihinkään”. Sitten se, mikä tekee tai kaataa alan: erota mikä pitää NYT (se on turvatonta tai jättää hänet tien varteen) siitä mikä voi turvallisesti ODOTTAA, älä keksi työtä, ja soita luvan saamiseksi ennen kuin teet mitään ylimääräistä nostimella. Paisuttava korjaamo myy suodattimen, tuuhTELUN ja haamuäänen; rehellinen sanoo hänelle että jarrut kestävät vielä 15 000 km ja tekee vain sen mitä auto tarvitsee. Se rehellisyys on koko bisnes.

Tässä on alan totuus: **kuljettaja ei voi arvioida onko korjaus aito — joten hän arvioi oletko SINÄ.** Jokainen rehellinen vastaus, jokainen ”se voi odottaa, älä käytä rahaa vielä”, jokainen työ joka tulee ulos tarjoushintaan rakentaa sen ainoan asian, jota paisuttava korjaamo ei koskaan voi teeskennellä. Se saa heidät tuomaan seuraavan auton, ja lähettämään perheensä.

Tarjoaminen AI-ensin tekee rehellisyydestä vaivatonta: AI auttaa sinua saamaan auton sisään ja tarjoamaan sen rehellisesti. Näin se näyttää oikeassa korjaamossa tänään.

- ✓ **Se varaa katsomisen, ei sokeaa hintaa.** Puhelusta AI tallentaa auton ja oireen ja varaa sen ajan — ”katsotaan ja sanotaan sinulle rehellisesti mitä se tarvitsee” — sen sijaan että arvaisi luvun puhelimessa.
- ✓ **Se tarjoaa SINUN rakenteestasi.** Syötä sille aiemmat työsi ja se oppii työtuntitaksasi ja osahintasi — ja kirjoittaa selkeän tarjouksen joka erottaa pakko-nyt siitä mikä voi-odottaa, jottei mikään näytä paisutetulta.
- ✓ **Se kirjoittaa sen selkeillä sanoilla.** Tarjous, jonka henkilö joka ei tiedä autoista mitään oikeasti ymmärtää — mikä on vialla, mitä se tarvitsee, mitä ei — on se, mikä muuttaa hermostuneen kuljettajan asiakkaaksi loppuiäksi.

"Se voi odottaa — älä käytä sitä vielä"

rehellisyys, joka pitää heidät

Tässä on alan luottamuksen luoja: paisuttava korjaamo löytää viisi vikaa ja tekee ne kaikki. Rehellinen mekaanikko katsoo samaa autoa ja sanoo "jarruissa on hyvin varaa, ääni ei ole mitään, se tarvitsee vain huollon — säästä rahasi". Se maksaa hänelle sen kaupan. Se voittaa hänelle asiakkaan vuosikymmeneksi, plus kumppanin auton, työpakettiauton, ja kaikki joille hän kertoo. Se, että sanoo kuljettajalle mitä hänen autonsa *ei* tarvitse, on vahvempi argumentti kuin mikään alennus — ja se on juuri se, mikä tuo koko talouden ja suosituksen "sun on pakko kokeilla mun mekaanikkoa".

Luvan ottaminen ennen lisätyötä ei ole jarru — se on kauppa

Kun löydät jotain ylimääräistä nostimella — jumittuneen jarrusatulan, revenneen mansetin — veto on soittaa ennen kuin teet sen: mikä se on, mitä se maksaa, pitääkö se nyt vai voiko odottaa. Oikein esitettynä se ei ole este — se sanoo kuljettajalle että et koskaan tee työtä jota hän ei hyväksynyt tai laita yllätysriviä laskuun. "Löysin tämän, se on tämä ja maksaisi tämän — sinun päätöksesi" muuttaa rehellisyytesi syyksi, jonka takia hän uskoo sinulle jokaisen auton jonka koskaan omistaa.

Ja sitten osa, jonka kaikki ohittavat — asiakkaan edessä pysyminen. Yksi viesti pari kuukautta myöhemmin: "Corollasi on pian seuraavan huollon aika, ja katsastus lähestyy — varataanko molemmat?" Se yksi tapa voittaa enemmän toistuvaa työtä kuin taksasi laskeminen koskaan. AI-ensin tuo muistutus ei ole jotain mitä muistat. Se on jotain mikä vain tapahtuu.

KYSE EI OLE OHJELMISTOSTA

Kyse on standardista: diagnosoi rehellisesti, sano mikä pitää nyt ja mikä voi odottaa, älä keksi työtä, ja ota lupa ennen kuin teet mitään ylimääräistä. Mekaanikko vihkolla, joka osuu tuohon standardiin, voittaa sovelluksen käyttäjän joka paisuttaa laskuja. AI vain tekee rehellisestä standardista vaivatonta.

05

CHAPTER FIVE

Saa maksu ilman kiusallista perimistä

Olet tehnyt työn. Nyt sinun on saatava maksu — ja korjaamossa se on lähinnä rehellinen tarjous joka pitää, ei yllätysriviä lopussa, ja isompi korjaus silloin tällöin jossa kuljettajan on tiedettävä luku ennen kuin aloitat.

Ei yllätystä laskulla

tarjous on lasku

Rauhoittavin asia jonka voit tehdä kuljettajalle on saada lasku täsmäämään tarjoukseen — ja jos jotain ylimääräistä ilmeni, että hän sanoi jo kyllä ennen kuin teit sen. Yllätysrivi lopussa on juuri se, mikä saa asiakkaan tuntemaan itsensä huijatuksi eikä koskaan palaamaan, vaikka työ oli reilua. Isommassa korjauksessa selkeä tarjous hyväksyttynä ennen aloitusta — ja ennakkomaksu osien tilaamiseksi jos se on iso — pitää kaikki selvillä. Ennustettava, rehellinen laskutus ei ole vain reilua; se on vahvin syyksi tulla uskotuksi seuraava auto ja suositelluksi perheelle.

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

- 1 Tarjous hyväksytty ennen työtä.** Mitään ei tehdä johon kuljettaja ei sanonut kyllä — joten lasku ei koskaan ole shokki.
- 2 Ennakkomaksu isolle osatilaukselle.** Isossa korjauksessa ennakkomaksu osien tilaamiseksi varmistaa työn ja suojaa sinut — puhtaasti, etukäteen, sovittuna.
- 3 Merkitse ylimääräinen ennen kuin kosket siihen.** Jos löydät jotain nostimella, kuljettaja kuulee mitä se maksaa ja miksi *ennen kuin* työ etenee. Puhelu, ei väijytys laskulla.
- 4 Nosta sävyä vain jos on pakko.** Useimmat maksavat ensimmäisellä tai toisella tönäisyllä. Sinä pysyt hyvänä tyyppinä, koko matkan.

Raha on rahaa: tämä on ainoa paikka, jossa pidät AI:n lyhyessä hihnassa alussa. Se kirjoittaa, sinä hyväksyt — kunnes olet nähnyt sen osuvan oikein kuukauden.

06

CHAPTER SIX

Postilaatikko, joka hoitaa itsensä

Postilaatikkosi on paikka, jossa raha vuotaa hiljaa ulos ja stressi vuotaa sisään.

Osatoimittajien tiliotteet, kuljettaja joka vahvistaa ajan, vakkari joka kysyy milloin auto on valmis, vastaus katsastusmuistutukseen, kuva mittariston valosta katsottavaksi, arvosteluilmoitus, vanha asiakas seuraavan ongelman kanssa — kaikki roskan seassa, kaikki tulossa sisään kun makaat auton alla kädet täynnä. Yksi yrittäjä aloitti 24 000 sähköpostin suolla: ”Luin yhden sähköpostin, se katosi. En edes löytänyt sitä uudelleen.”

AI-ensin postilaatikosta tulee jotain jo hoidettua kun katsot:

- ✓ **Lajiteltu.** Kolme tänään merkitsevää sähköpostia kelluvat huipulle, merkittynä miksi — ”tämä on vakkari, jonka jarrut merkitsit viimeksi, haluaa varata.”
- ✓ **Kirjoitettu.** Rutiinivastaukset — ”kyllä, voimme tehdä katsastuksesi torstaina”, ”auto valmis, tässä loppusumma” — kirjoitettuina ja odottamassa. Vilkaiset, säädät, lähetät.
- ✓ **Vastattu pyynnöstä.** ”Mitä tarjosimme Rossin kytkimestä, ja tuliko ennakkomaksu?” — ja se löytää sen heti.

OSA JOTA KUKAAN EI ODOTA — SE VARTIOI RAHOJASI

Koska AI lukee kaiken, se nappaa asioita. Yksi yritys: ”Se on jo säästänyt minulle tuhansia väärin tilatuissa tuotteissa — se sanoi, odota, aiempien töidesi perusteella haluat luultavasti tämän.” Toisella oli toimittaja joka vahingossa laskutti 50 % poikkeamalla — merkitty automaattisesti ennen kuin se maksettiin.

07

CHAPTER SEVEN

Digitaalinen huoltoneuvojasi

Jokaisella korjaamolla on huoltoneuvoja. Yleensä se olet sinä, tekemässä sitä huonosti kello kymmenen illalla.

Yksi viikko

ei toimistohallintoa

Erään yrityksen hallintohenkilö oli viikon lomalla. Omistaja: ”Meillä ei ole ollut häntä toimistossa viikkoon, ja se on auttanut meitä tekemään hänen työnsä.” Siitä tuli lopulta yksi heidän vahvimista viikoista — ei viikon selviäminen, yksi parhaista — koska varaukset, muistutukset ja perintä eivät pysähtyneet kun hän pysähtyi.

Aamukatsaus

Ennen kuin nostat oven: tämän päivän autot järjestyksessä, mikä tarvitsee osiaan perään jotta se ei jää jumiin nostimelle, mille asiakkaalle soittaa tarjouksen kanssa, mikä katsastus- tai huoltomuistutus lähettää, ketä periä ennakkomaksusta isossa työssä, ja se yksi asia — osa loppu varastosta, auto luvattu lounaaksi — joka puree sinua jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin kanssa — ja oppipoikasi tietää myös.

Autohistoriat, jotka rakentavat itsensä

Jokainen työ, tarjous ja kuva ripustaa itsensä oikeaan autoon ja asiakkaaseen — joten kun he soittavat, koko historia on siinä. Mitä teit viimeksi, mitä merkitsit seurattavaksi, mitä veloittit, milloin seuraava on ajankohtainen — kaikki yhdessä paikassa, jottet koskaan diagnosoi alusta uudelleen etkä näytä unohtaneen heitä.

Paperityö ilman kauhua

Tarjous, työmääräin, huoltokortti, lasku — kirjoitettuina, lähetettyinä, ja säilytettyinä siellä mistä löydät ne, ja siellä näyttämässä tarkalleen mikä työ tehtiin ja hyväksyttiin jos sitä joskus kyseenalaistetaan. Ei koskaan korvaa diagnoosiasi tai käsiäsi auton parissa — vain estetty katoamasta.

08

CHAPTER EIGHT

Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Salaisuus, jonka varaan isot ketjut luottavat ettet tiedä: suurin osa ”ammattimaiselta näyttämisestä” — ja ”sellaiselta mekaanikolta näyttämisestä joka ei huijaa minua” — on esitystapa, ja esitystapa on nyt lähes ilmaista.

Yhden nostimen korjaamo ja viidenkymmenen paikan ketju voivat lähettää saman selkeän, brändätyn tarjouksen — ja näyttää saman nopean vastauksen, samat selitykset selkokielellä, ja samat aidot arvostelut kuljettajilta jotka tunsivat itsensä hyvin hoidetuiksi. Alalla jossa kuljettaja uskoo sinulle turvallisuutensa ja lompakkonsa jostain mitä ei voi tarkistaa, pieni joka näyttää järjestäytyneeltä, vastaa nopeasti ja selittää rehellisesti saa saman luottamuksen kuin iso ketju — ja pidetään jokaisesta talouden autosta.

Suositusvauhtipyörä — tarkoituksella, ei sattumalta

- 1 Pidä** — vastaa ensin, ole rehellinen, saa hänet takaisin tielle, jotta olet mekaanikko, jolle kuljettaja tuo seuraavan auton kilpailuttamatta.
- 2 Saa arvosteluja** — pyydä Google-arvostelua sillä hetkellä kun asiakas on onnellisimmillaan, sinä päivänä kun hän ajaa pois korjattuna eikä huijattuna, automaattisesti, linkin kanssa. Arvostelut ja nopea vastaus nostavat sinua hakutuloksissa — ja kuljettaja joka valitsee mekaanikkoa nojaa vahvasti molempiin, koska hän etsii yhtä asiaa: todistetta että olet rehellinen.
- 3 Saa suosituksia** — ”kuka on sinun mekaanikkosi?” on yksi luotetuimmista kysymyksistä. Ihmiset ovat epätoivoisia mekaanikosta johon voivat luottaa ja kertovat kaikille heti kun löytävät sellaisen. Tee yksi työ rehellisesti etkä saa asiakasta — saat kumppanin auton, työkaluston, ja puolet kadusta.
- 4 Myy uudelleen** — se on koko peli. Auto tarvitsee huoltoa ikuisesti, katsastuksen joka vuosi, seuraavan korjauksen; taloudessa on kolme autoa. Yksi rehellinen työ ei ole korjaus, se on vuosia huoltoa koko perheelle. Kaikki on autohistoriassa. Muistutus oikeaan aikaan muuttaa yhden työn asiakkaaksi loppuiäksi.

ALOITA TÄNÄÄN — VAIKKA NOLLATEKNOLOGIALLA

Pyydä jokaiselta asiakkaalta arvostelua sinä päivänä kun hän ajaa pois tyytyväisenä, ja jätä aina ovi auki — ”muistutamme sinua kun on aika, ja lähetä perheesi meille.” Kuljettaja jota juuri kohdeltiin rehellisesti huijaamisen sijaan on vastaanottavaisin, minä koskaan hänet löydät.

09

CHAPTER NINE

Vaihdos 30 päivässä

Kaikki yllä toimii. Syy siihen, miksei useimmat mekaanikot saa sitä käyntiin, on että he yrittävät tehdä kaiken kerralla, tulevat ylikuormitetuiksi kesken työn, ja palaavat vanhaan tapaan. Joten: yksi asia kerrallaan, työtä pysäyttämättä.

- 1 Viikko 1 — Tuki suurin vuoto: vastaamaton puhelu.** Jokainen puhelu vastattu ja auto tallennettu, tien varteen jäänyt kuljettaja rauhoitettu ja varattu — ja katsastus- tai huoltomuistutus lähdössä. Tämä alkaa maksaa koko harjoituksen heti.
- 2 Viikko 2 — Korjaa tarjoaminen.** AI varaa katsomisen ja kirjoittaa rehellisen tarjouksen rakenteestasi joka erottaa pakko-nyt siitä mikä voi-odottaa; sinä korjaat — ja jokainen korjaus on oppitunti jonka se pitää. Diagnosoi ennen jokaista kiinteää lukua, lupa ennen jokaista lisätyötä, seuraa jokaisen työn jälkeen.
- 3 Viikko 3 — Korjaa maksun saaminen.** Lasku joka täsmää tarjoukseen, ennakkomaksu isoille osatilauksille, ylimääräiset hyväksytyt ennen kuin kosket niihin, automaattiset muistutukset — sinun hyväksyessäsi kaiken rahaan liittyvän kunnes se on ansainnut hihnan.
- 4 Viikko 4 — Luovuta toimisto.** Postilaatikko lajiteltu ja kirjoitettu, aamukatsaus käynnissä, autohistoriat ja huoltokortit rakentamassa itsensä, arvostelut pyydetty automaattisesti, seuraava huolto ja talouden muut autot perittynä.

Miksi kaikki neljä? Koska yksi prosessi ei koskaan näytä paljolta. Kolme on siellä missä ”oho”-hetki tulee — sillä silloin palaset alkavat puhua keskenään. Puhelusta tulee varaus. Varauksesta tulee rehellisesti tarjottu, hyvin tehty työ. Työstä tulee arvostelu, maksu, ja seuraava auto samasta taloudesta.

Luottamusnappi — näin luovutat menettämättä untasi

Et anna uudelle oppipojalle jarrutyötä ensimmäisenä päivänä. Täällä sama:

- 1 **Viikko 1–2: se kysyy kaikesta.** Jokainen sähköpostiluonnos, jokainen tarjous — ”tämän lähettäisin, ok?” Sinä hyväksyt, korjaat, opetat.
- 2 **Viikko 3–4: se kysyy tärkeästä.** Rutiinivastaukset menevät vain; raha, uudet asiakkaat, ja kaikki painava — tarjoukset, diagnoosi, nostimella löydetty lisäkorjaus — menevät yhä nyökkäyksesi kautta.
- 3 **Toisesta kuukaudesta eteenpäin: se kysyy poikkeuksista.** Nyt se käy, ja sinä saat aamukatsauksen ja liputukset. Olet yhä pomo — lakkasit vain olemasta pullonkaula.

Virheet, jotka saavat hyvät mekaanikot lopettamaan ennen kuin naksahtaa

- ✓ **Kaikkien neljän viikon tekeminen kerralla.** Älä. Yksi viikossa. Jokainen kirjaa voiton ennen kuin lisäät seuraavan.
- ✓ **AI:n liimaaminen vanhaan prosessiin.** Jos yhä näppäilet jokaisen työn samaan vanhaan ohjelmistoon ja pyydät AI:ta ”auttamaan”, olet ohittanut pointin. Piirrä prosessi uusiksi (Luku 2).
- ✓ **Valheelliseen kiireeseen tarttuminen.** Et tarvitse sitä — aito katsastus- tai huoltopäivä, tai aito turvaongelma joka ei saisi odottaa, on rehellistä kiirettä johon toimia: ”katsastuksesi on tässä kuussa, tehdään se.” Valheellinen ”vain tänään” saa sinut vain näyttämään korjaamolta joka keksii vikoja.
- ✓ **Hinnalla kilpaileminen.** Sillä hetkellä kun voitat olemalla halvin, kilpaillet korjaamon kanssa joka ohittaa diagnoosin ja paisuttaa laskun — ja kuljettajan todellinen pelko on tulla huijatuksi, ei taksa. Kuljettaja maksaa mekaanikosta johon luottaa turvallisuutensa ja rahansa kanssa — rehellisenä oleminen voittaa jokaisen talouden auton, ei halvinta tarjousta.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN POIS

2 minuutin vuototarkastus

Useimmilta mekaanikoilta ei puutu ammattitaito — he menettävät kuljettajia. Rahasi on siinä että sinusta tulee mekaanikko, johon talous luottaa jokaisen auton kanssa, sillä rehellinen työ on vuosia huoltoa ja perheen kaikki autot. Se on merkki: vastaa ensin, ole rehellinen, saa hänet takaisin tielle, äläkä koskaan paisuta laskua. Ole rehellinen — rastita ne jotka ovat totta nyt.

- ✓ Vastaan usein hitaasti — enkä tiedä montako autoa viive on minulle maksanut.
- ✓ Puhelu meni vastaajaan tietämättäni, ja hän varasi seuraavan korjaamon.
- ✓ Vakkari ajautui ketjulle, koska en koskaan muistuttanut katsastuksesta tai huollosta.
- ✓ Annoin kiinteän hinnan puhelimessa autosta jota en ollut katsonut — ja söin tappion.
- ✓ Tarjoukseni eivät erota pakko-nyt siitä mikä voi-odottaa, joten voin näyttää paisuttavalta.
- ✓ Tein lisätyötä soittamatta ensin — ja asiakas tunsu tulleen väijytetyksi laskulla.
- ✓ En pysy vanhojen asiakkaiden edessä, joten seuraavan huollon tekee joku muu.
- ✓ Tarjoukseni ja tarinat ovat päässäni ja vihossani, ei yhdessä paikassa.
- ✓ Postilaatikkoni stressaa minua, ja tärkeä — osa loppu varastosta, auto luvattu lounaaksi — katoaa.
- ✓ Jos asiakas kysyisi tarkalleen mitä työtä tein ja mitä hän hyväksyi, minulta menisi hetki.

0–2

Tiukka laiva. Pari säätöä ja olet mekaanikko, johon useimmat taloudet luottavat jokaisen auton kanssa.

3–6

Menetät uskollisia asiakkaita tylsässä puoliskossa — ja se kaikki on korjattavissa. Aloita Viikosta 1.

7+

Kuule, teet taitavan, rehellisen työn ja lahjoitat asiakkaan sille joka vastasi ensin. Hyvä uutinen: se on juuri se, mikä nyt on helpoimmin korjattavissa.

Suurin vipu ei ole halvempi hinta — se on vastata ensin, olla kivikova rehellinen, ja muuttaa jokainen auto talouden autoiksi vuosiksi. Suurin rastisi on suurin mahdollisuutesi. Aloita siitä.

Haluatko että pystytämme sen puolestasi?

Kaiken tässä käsikirjassa voit rakentaa itse — ja pitäisikin, jos sinulla on aikaa ja kärsivällisyyttä. Moni tekee. Jos mieluummin haluat sen olevan vain valmis — AI joka vastaa puhelimeesi sillä hetkellä kun kuljettaja soittaa, rauhoittaa tien varteen jääneen asiakkaan ja varaa auton ajan, lähettää katsastus- ja huoltomuistutukset jotka saavat talouden palaamaan, kirjoittaa rehellisen tarjouksen joka erottaa pakko-nyt siitä mikä voi-odottaa, merkitsee kaiken lisätyön kuljettajan luvalle ennen kuin kosket siihen, pitää autohistoriat jotka näyttävät tarkalleen mitä tehtiin ja hyväksyttiin, ja perii seuraavan huollon ja talouden muut autot jokaiselta hoitamaltasi asiakkaalta — kaikki yhdessä, käynnissä korjaamollasi tällä viikolla — sitä me rakennamme. Se on nimeltään .

- ✓ 14 päivän ilmainen kokeilu. Peru milloin haluat. Ei sitovia sopimuksia, ei koukkua.
- ✓ Mikään tärkeä — tarjous, lasku, asiakkaan viesti — ei koskaan lähde ilman että näet sen ensin.
- ✓ Se asuu Microsoft Teamsissa ja työkaluissa joita jo käytät.

Katso se työssä omilla töilläsi osoitteessa the-everything-app.com — ei korttia vilkaisuun.

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkinäistä yritystä, eikä diagnosoi autoa, arvioi korjausta, päättää mitä auto tarvitsee — se olet yhä sinä, silmäsi, ja kätesi työn parissa. Mitä se korjaa, on toimistotyö jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.