

THE EVERYTHING · KENTTÄOPPAAT RAKENNUSALAN YRITYKSILLE

AI-maalarin pelikirja

Miten pyörität maalausliikettä tekoälyn aikakaudella — ja
tienaat enemmän kuin kolme kertaa itseäsi isommat firmat.

KOKO JÄRJESTELMÄ · EI JAARITTELUA · SAA JAKAA VAPAASTI

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnollisen maalausliikkeen pyörittäminen tarkoitti toimistotyöntekijän palkkaamista, kirjanpitäjän maksamista — ja silti neljän makuuhuoneen sisämaalauksen laskemista keittiön pöydän ääressä pitkään sen jälkeen, kun pensselit oli pesty.

Tänään yksinyrittäjä-maalari oikeilla työkaluilla saa enemmän keikkoja, tekee tarjoukset nopeammin ja saa rahat tilille aiemmin kuin kaupungin toisella puolella toimiva kahdentoista pakettiauton urakointifirma — eikä käytä ainuttakaan iltaa papereihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Ei parempi maalari. Eikä todellakaan mikään tietokoneihminen — yksi parhaista näkemistämme hinnoitteli sisämaalauksia vielä kaksi vuotta sitten töherretyltä huonelistalta. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **yrityksen tylsä puolisko — puhelut, tarjoukset, määrälaskennat, laskut, perintä, arkistointi — hoituu nyt itsestään.** Niinpä hän pani energiansa sinne, missä raha on: pensselin varteen ja asiakkaan pariin.

Tämä on pelikirja siihen, miten hän sen tekee. Ei "50 kopioitavaa promptia". Ei teknojargonia. Itse järjestelmä — miten sitä pitää ajatella, mitä pystyttää, missä järjestyksessä, ja ne virheet joiden takia hyvät maalarit luovuttavat ennen kuin se napsahtaa. Tämän oppaan tarinat ovat oikeita alan ammattilaisia ja oikeita pienyrityksiä, joiden kanssa työskentelemme — nimet jätetty pois, luvut jätetty sisään. Lue se alusta loppuun, niin pyörität tiukempaa ja tuottavampaa maalausliikettä kuin nyt, vaikket koskaan käyttäisi senttiäkään ohjelmistoihin.

SUORA SANA VASTUUSTASI

Mikään tässä oppaassa ei hyväksy maalaustyötä, todista alustan olevan maalauskelpoinen tai lyijymaalikohteen tulleen käsitellyksi turvallisesti, eikä korvaa ammattimaalarin harkintaa. Se hoitaa *paperityöt*. Itse maalaaminen — ja vastuu pohjatöistä, maalausjärjestelmästä, tikkaista ja telineistä sekä siitä, millä vastuulla työ tehdään — pysyy sinulla alusta loppuun.

Mitä sisältä löytyy

01 Uusi pelikenttä

Ne 3 asiaa, joiden perusteella asiakas arvioi sinut — ja miksi vastapuoli käyttää tekoälyä jo nyt.

02 Ajattele AI edellä

Lopeta tekoälyn ruuvaaminen vanhojen tapojen päälle. Piirrä yritys uusiksi niin, että tekoäly koskee ensin kaikkeen.

03 Älä menetä enää yhtäkään keikkaa

Jokaiseen puheluun vastataan — ja jokainen lupaus tallentuu, muistutetaan ja on jo työn alla.

04 Tarjous ennen kuin lähdet pihasta

Tekoäly rakentaa määrälaskennan katselmuksestasi ja hinnoistasi. Sinä tarkistat ja lähetät.

05 Saat rahat ilman kiusallista perintää

Rahat tilillä 7 päivässä, ei 47 — ilman yhtäkään noloa muistutusviestiä.

06 Sähköposti joka hoitaa itsensä

Lajiteltu, luonnosteltu ja rahojasi vahtien — jopa ääneen luettuna ajomatalla.

07 Digitaalinen toimistopäällikkösi

Aamukatsaus, itsestään rakentuvat työkansiot ja paperit järjestyksessä.

08 Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Brändätty kaikki, ja arvostelu-suosittelevauhtipyörä joka ruokkii itseään.

09 30 päivän muutos

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



2 minuutin vuototarkistus

Selvitä tarkalleen, mistä yrityksesi vuotaa rahaa — ja mikä korjata ensin.

01

LUKU YKSI

Uusi pelikenttä

Väsyneessä, laikukkaassa eteisessä seisova talonomistaja ei osaa sanoa, oletko hyvä maalarari. Ei siinä paikan päällä. Hän arvioi sinut sen perusteella, minkä näkee — ja juuri siinä useimmat maalarit menettävät hiljaisesti keikkoja, jotka olisivat olleet varmoja.

Kun joku vihdoinkin päättää, että talo on maalattava, hän ei soita yhdelle maalarille. Hän soittaa viidelle, suoraan Google-listan kärjestä, ja keikan saa se, joka tekee kolme asiaa oikein ensimmäisenä:

1

Vastasitko oikeasti — vai soititko heti takaisin?

Koko asunnon sisämaalaus menee ensimmäiselle vastanneelle maalarille, ei parhaalle. Anna puhelun mennä vastaajaan, ja keikka on menetetty ennen kuin olet katsonut yhtäkään kattoa.

2

Tuliko tarjous nopeasti ja näyttikö se asialliselta?

Siisti tarjous, jossa on lueteltu huoneet, pohjatyöt ja maalauskerat, vuorokaudessa perillä, voittaa ensi viikolla tekstattavan kättäsumman — joka ikinen kerta.

3

Oliko kanssasi helppo asioida?

Selkeät päivitykset, ei kyselyä perään, ei "sori, unohtui lähettää". Helppo asioida voittaa koko talon maalauksen sen pienen paikkauskeikan jälkeen.

Huomaatko, mistä yksikään näistä ei kerro? Siitä, miten hyvä maalarari olet. Kukaan ei tarkista rajauksiasi kadulta asti. Kaikki kolme koskevat **hallintoa ja viestintää** — juuri sitä, mitä inhoat ja mihin ei koskaan riitä aikaa pitkän työmaapäivän päätteeksi.

Ja tässä se osa, jota kukaan ei kerro sinulle: pöydän toisella puolella pyöritään jo tekoälyllä.

Isot rakennusliikkeet ajavat tarjouspyyntönsä sen läpi. Isot maalausketjut hinnoittelevat koko talon minuuteissa. Isännöitsijä tarkistaa taloyhtiön julkisivu-urakan maksuerästäsi joka rivin urakkataulukkoa vasten heti kun lataat sen. Kysymys ei ole siitä, tuleeko tekoäly maalausosalalle — se on jo täällä. Kysymys on siitä, tekeekö se töitä *puolestasi* vai *sinua vastaan*.

Hyvä uutinen? Tämä on ensimmäinen kerta historiassa, kun teknologia suosii pientä toimijaa. Isojen firmojen on pyöritettävä komiteoita, käyttöönottoja ja koulutusohjelmia. Sinä voit päättää tiistaina ja olla käytössä perjantaina. Pelikenttä kääntyi juuri: pieni, nopea ja hyvin organisoitu maalarin voi nyt näyttää ja suoriutua kuin iso urakointifirma — ilman ison firman kuluja.

"Mutta minä en ole mikään tietokoneihminen"

Eivät ole nekään alan tekijät, jotka tekevät tämän parhaiten. Yksi nopeimmista käyttöönottajista, jonka olemme nähneet, on yrittäjä jolla on 26 vuotta työmailla takana ja joka tarttui tietokoneeseen vasta kolme vuotta sitten. Hänen sanoin: *"Älä murehdi oikeinkirjoituksesta. Älä murehdi kielipista."* Jos osaat lähettää tekstiviestin tai jättää ääniviestin, osaat pyörittää kaiken tässä oppaassa. Hyvä kirjoitustaito oli vanha vaatimus. Kyky sanoa, mitä haluat, on uusi — ja maalarit, jotka puhuvat itsensä läpi katselmuksen työkseen, ovat siinä jo hyviä.

300–1 000 €
+ /kk

Sen verran useimmat alan töidenhallinta- ja laskentaohjelmistot veloittavat — ja silti *sinä* saat naputella ja laskea määrät huone huoneelta. Yksi tuntemamme yrittäjä maksoi tuhat euroa kuussa, joinakin kuukausina kolme, ohjelmistosta jota porukka tuskin käytti. Pidä tuo luku mielessä: kaikki tässä oppaassa joko korvaa tuon menon tai panee sen ansaitsemaan paikkansa.

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

02

LUKU KAKSI

Ajattele AI edellä

Ennen kuin kosketamme yhtäkään työkalua, meidän on korjattava tapa, jolla ajattelet tätä — koska suurin virhe ei ole väärän ohjelmiston ostaminen. Se on tekoälyn ruuvaaminen vanhan työtapasi päälle ja ihmettely, miksei mikään muuttunut.

Jokainen yrityksesi prosessi rakennettiin yhden oletuksen varaan: ihmisen on tehtävä jokainen vaihe. Joku vastaa puhelimeen. Joku kiertää talon ja naputtaa tarjouksen. Joku perää maksuerää. Joku arkistoi sävyluettelon ja käyttöturvallisuustiedotteet. Koko päiväsi on muotoiltu tuon oletuksen ympärille — ja tuo oletus kuoli juuri.

Älä automatisoi vanhaa prosessiasi. **Piirrä se uusiksi** — niin, että tekoäly koskee ensin kaikkeen ja sinä valvot. Kolme ajattelun muutosta, jokainen opittu oikealta alan yritykseltä jonka kanssa työskentelemme:

Muutos yksi — delegoi lopputuloksia, älä vaiheita

Lopeta miettiminen "mitä nappeja painan". Puhut nyt yrityksellesi kuin puhuisit hyvälle nokkamiehelle: sano lopputulos, anna sen selvittää vaiheet. Yksi yrittäjä perui laskun, teki sen uudelleen suhteutettuna ja lähetti asiakkaalle sähköpostin sanomalla juuri sen, yhdellä lauseella. Toinen ostaa materiaalit lähettämällä yhden viestin tiskiltä — sinulla se olisi "Olen maalikaupassa hakemassa 40 litraa puolihimmeä ja pohjamaalin Virtasen sisämaalaukseen" — ja ostotilaus, kulukirjaus keikalle ja kirjanpito hoituvat itsestään. Hänen sanoin: "Se on yksi tekstiviesti joka vaan tekee kasan dataa."

Muutos kaksi — tekoäly ensin, sinä toisena

Vanha tapa: sinä teet työn, ehkä työkalu auttaa. Uusi tapa: tekoäly tekee kaikesta ensimmäisen version, ja sinä hyväksyt, hienosäädät tai kumoaat. Tarjous on luonnosteltu ennen kuin istut alas. Vastaus on kirjoitettu ennen kuin avaat sähköpostin. Puheluun vastataan ennen kuin olet tullut tikkailta alas. Yksi asiakas kuvaili rutiinia: "Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Painat vaan — jep, lähetä." Työsi kutistuu kymmeneen sekuntiin harkintaa, ei neljäänkymmeneen minuuttiin naputtelua. (Ja ei — et luovuta avaimia ensimmäisenä päivänä. Se kysyy alussa luvan kaikkeen, varsinkin rahaan. Löysäät talutushihnaa sitä mukaa kuin se ansaitsee sen — luku 9.)

Muutos kolme — korjaukset ovat sijoituksia

Tavallisella ohjelmistolla korjaat saman virheen ikuisesti. Tekoälyllä korjaat sen kerran. Maalari kertoo sille, että vakiosisämaalauksen tarjoukseen kuuluvat pesu, tasoitus ja hionta, pohjamaali paljaille paikoille ja kaksi kertaa pintamaalia — ja että katot hinnoitellaan erikseen — ja se vastaa: *"Muistan tämän tästä lähtien."* Ja se muistaa. Kerro sille kerran, että tietty taloyhtiöasiakas saa aina sen määritellyn puolihimmeän eikä koskaan korvaavaa tuotetta, eikä se enää koskaan tee siinä virhettä. Jokainen korjaus kasautuu. Puolen vuoden päästä se tekee tarjoukset kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja tuntee sääntösi — koska opetit sen, kerran.

Uudelleenajattelun harjoitus

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

KOHTAAMINEN	VANHA TAPA	AI EDELLÄ
Asiakas soittaa haluten talon maalattavaksi	Vastaaja. Keikka menee sille, joka vastasi.	Vastattu, tallennettu, katselmus varattu — tarjous luonnosteltu ennen aamupalaa.
Maalitoimitus tulee väärässä kiiltoasteessa	Huomaat torstaina, kyselet perjantaina, unohdat maanantaina.	Merkitään heti toimituspäivänä, perätään automaattisesti — kuulet siitä vain jos he eivät korjaa asiaa.
Maalikaupan hinnastopäivitys saapuu	Hautautuu 200 sähköpostin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessasi.	Poimittu, päivitetty hintoihisi — yksi rivi: "tukkuhinnat nousivat kuudessa nimikkeessä, myös puolihimmeässäsi."
Keikka valmistuu	Lasku "illalla". Arvostelua ei pyydetä koskaan.	Lasku lähetetty pihasta. Arvostelu pyydetty kun asunnossa vielä tuoksuu tuore maali. Seuraava keikka merkitty.

Jokainen luku tästä eteenpäin on vain tämä harjoitus sovellettuna yhteen osaan yritystäsi. Sinusta ei tule toimistotyöntekijää. Sinusta tulee sellaisen yrityksen omistaja, joka pyörii itsestään ympärilläsi.

03

LUKU KOLME

Älä menetä enää yhtäkään keikkaa

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

Maalarit ovat tässä surkeita, ja tiedät sen. Olet kolme neljäsosaa tikkaita ylhäällä vetämässä rajausta listan viereen, pensseli kädessä, kädet märkinä, puhelin värisee taskussa. Vaikka haluaisit vastata, sinun pitäisi tulla alas. Se soi tyhjään. Se soittaja — koko asunnon sisämaalaus, kunnon rahan arvoinen — soittaa listan seuraavalle maalarille. Menetetty.

30 000 €
/vuosi, huomaamatta

Sanotaan, että jää neljä puhelua viikossa ottamatta (useimmilta täystyöllistetyiltä maalareilta enemmän). Sanotaan, että joka kolmas oli oikeaa työtä. Koko asunnon sisämaalaus on nelinumeroinen summa — se ei ole paikkamaalaus. Se on suunnilleen yksi hyvä keikka viikossa kävelemässä suoraan sille, joka ehti vastata. Et koskaan tunne sitä, koska et koskaan tiennyt puhelimen soineen. (Havainnollistava — mutta laske omat lukusi, niin kirpaisee.)

Ja se pahin: sinulle soittava asiakas ei jätä viestiä vastaajaan. Hän soittaa seuraavalle. **Vastaaja on paikka, jonne keikat menevät kuolemaan.** Vanha korjaus oli "vastaa useampaan puheluun". Al edellä -korjaus on isompi — koska puhelu on oikeasti kaksi ongelmaa, ja useimmat maalarit ajattelevat vain ensimmäistä.

Ongelma yksi — puhelu, johon et ehtinyt vastata

Olet tikkailla, kädet märkinä, telaamassa kattoa tai kesken ruiskutuksen jota et voi keskeyttää. Tekoälyvastaanottaja vastaa yrityksesi nimissä, 24/7, kuulostaa puhelimesta normaalilta, ottaa keikan tiedot — *mitä* (koko sisämaalaus, kattourakka, ulkoverhouksen maalaus, taloyhtiön kohde, uudiskohde), *missä* ja *kuinka iso* — varaa katselmuksen kalenteriisi, nostaa kiireelliset kärkeen ja tekstaa sinulle yhteenvedon ennen kuin olet takaisin maassa. Se ei pidä kahvitaukoa, ei sairastu ja maksaa murto-osan ihmisestä.

Ongelma kaksi — puhelu, johon vastasit ja jonka puoliksi unohdit

Ole rehellinen: kuinka monta kertaa olet sanonut *"joo, laitan sulle hinnan ulkomaalauksesta torstaiksi"* ratin takaa — ja seuraavaan keikkaan mennessä se on unohtunut? Et ole epäjärjestelmällinen. Olet kiireinen, ja pääsi on arkistointijärjestelmäsi. Tässä kohtaa AI edellä muuttaa sen, mitä puhelin ylipäättään on:

- **Jokainen puhelu tallentuu.** Nauhoitettu, litteroitu, arkistoitu keikan kohdalle. Kuusi viikkoa myöhemmin, kun asiakas sanoo "mutta sä sanoit että katot kuuluu hintaan", voit tarkistaa, mitä oikeasti sanottiin.
- **Lupaukset poimitaan automaattisesti.** "Tarjous torstaiksi." "Soita maalikauppaan vanhan sävyn sävytyksestä." Poimittu keskustelusta — et kirjoita mitään ylös, koska ajoit autoa.
- **Lupaukset muistuttavat sinua.** Torstaiaamuna: "Lupasit Jarille ulkomaalauksen hinnan tälle päivälle — laitetaanko liikkeelle?" Se muistutus, jota kilpailijasi eivät koskaan lähetä, tapahtuu nyt joka kerta.
- **Ja jos sillä on tarvittavat tiedot, työ alkaa itsestään.** Puhelu tallensi keikan, osoitteen, huoneet — joten tarjous ei ole muistutus listalla, vaan luonnos joka odottaa kun pysähdyt tien poskeen.

Mitä vaatia — ratkaisit sen miten tahansa

- ✓ Jokaiseen puheluun vastataan yrityksesi nimissä — myös kello 18, myös lauantaina.
- ✓ Haettava litterointi jokaisesta puhelusta — "mitä me sovittiin katoista?"
- ✓ Lupaukset päätyvät jonnekin, joka muistuttaa sinua — ei lehtiöön, ei muistisi varaan.
- ✓ Keikan tiedot puhelusta valuvat keikalle — ei naputella kolmeen kertaan.

TEE-SE-ITSE-VERSIO

Ohjaa numerosi puhelinvastauspalveluun tiukalla käsikirjoituksella — nimi, kaupunginosa, mitä pitää maalata, "hän soittaa iltapäivällä takaisin". Ja saneele lupauksesi ääniviestiksi ennen kuin ajat pois. Sekin yksin voittaa keikkoja.

VALMIIKSI TEHTY VERSIO

Kaiken kattava tekoälypuhelinjärjestelmä (sellainen, jollaisen The Everything tekee) hoitaa koko homman — vastattu, litteroitu, lupaukset muistutettu, tarjous luonnosteltu puhelusta. Kummin päin tahansa: älä koskaan anna puhelun — tai lupauksen — pudota lattialle.

04

LUKU NELJÄ

Tarjous ennen kuin lähdet pihasta

Toiseksi suurin vuoto: tarjous joka lähtee "illalla".

Näin oikeasti käy. Kierrät talon — huone huoneelta, katot, ovet ja karmit, paljonko tasoitusta, hilseileekö vanha maali räystäältä, saatko tikkaat ylipäättään talon sivulle — sanot "lähetän sen sulle tänä iltana", sitten tulet kotiin poikki, lapset pitää ruokkia, ja määrälaskenta tehdään puoli kymmeneltä illalla. Tai huomenna. Tai torstaina. Sillä välin asiakas sai kaksi muuta tarjousta samana päivänä kun näki sinut.

Nopeus

voittaa tarjoukset

Ei hinta. Nopeus. Maalari, jonka tarjous kolahtaa kun asiakas kävelee vielä eteisessä kuvitellen sävyä seinille, voittaa hämmästyttävän usein — vaikka olisi kalliimpi. Nopea, asiallinen tarjous viestii sen yhden asian, jota asiakas haluaa: tällä tyypillä on homma hanskassa ja hän tulee paikalle.

Vanha neuvo oli "käytä pohjia, tee tarjous puhelimella". Unohda se. Al edellä -tarjoaminen tarkoittaa, että **tekoäly rakentaa määrälaskennan katselmuksestasi. Sinä tarkistat sen.** Näin se näyttää oikeassa maalausliikkeessä tänään.

- **Sinä puhut, se rakentaa.** Kierrä kohde ja sanele mitä näet, huone huoneelta, niin kuin sanoisit sen kaverille — *"neljä makuuhuonetta, kaksi kylpyhuonetta, seinät ja katot läpi talon, listat ja jalkalistat, kaksitoista ovea karmeineen, eteinen vaatii reilusti tasoitusta, katot täyshimmeä valkoinen kaksi kertaa, seinät puolihimmeä kaksi kertaa pohjamaalatuille paikoille, keittiö jää ennalleen"* — ja se muuttaa sen hinnoitelluksi, eritellyksi, asialliseksi tarjoukseksi pohjallasi, pohjatyöt auki kirjoitettuina.
- **Se hinnoittelee SINUN historiastasi.** Syötä sille menneet tarjouksesi, ja se oppii hintasi, katteesi, m²- ja huonekohtaisen hinnoittelusi, korotuksesi kaksikerroksiseen työhön. Eri hinnat rakennusliikkeelle jolle teet aliurakkaa vs. kertaluontoiselle asiakkaalle? Se pitää ne erillään.
- **Se tuntee sääntösi — koska opetit ne kerran.** Mitä "pohjatyöt ja maalaus" sinun keikoillasi sisältää, montako kertaa maalaat kun tummasta mennään vaaleaan, vakiorajauksesi. Opetä se kuin oppipoika; toisin kuin oppipoika, se ei koskaan unohda.
- **Se huomaa, mitä sinä unohdit.** Maalarin tappaa pohjatyö, ja juuri pohjatyö luistetaan puoli kymmeneltä illalla. Se ei väsy eikä jätä pois pesua, kahta ylimääräistä kerrosta vanhan tumman tehosteseinän päältä, telineitä korkealle sivulle tai suojauksia ja teippauksia. Siitä on kyse.
- **Se voi jopa hakea hinnat.** Etkö ole varma tämän päivän tukkuhinnasta 20 litran puolihimmeälle tai rapatun pinnan pohjusteelle? Se tarkistaa ja pudottaa sen paikalleen — korjaat sitä jos se otti väärän tuotteen, ja se muistaa ikuisesti.

2–3 pv

→ puoli päivää

Yrittäjä jonka kanssa työskentelemme — 26 vuotta työmailla, tuskin koskee tietokoneeseen: *"Tarjoukset joihin ennen meni kaksi tai kolme päivää, tekoälyni tekee puolessa päivässä. Tein yhden eilen, johon olisi mennyt kaksi päivää — lähetin sen samana päivänä."* Hinnoittelu osui *"aika lailla tasoihin"* hänen omien lukujensa kanssa, koska se oppi hänen menneistä tarjouksistaan.

Tarjous on myös se paikka, jossa tapat kaksi pahinta katteensyöjääsi, eikä se maksa sinulle mitään.

Kirjoita pohjatyöt auki, rivi riviltä — pesu, tasoitus ja hionta, maalauskerat — niin että kun asiakas sanoo hinnan tuntuvan kovalta, puhutte työstä ettekä luvusta. Samalla erittelet työn osuuden materiaaleista, jolloin asiakas näkee suoraan sen osuuden, jonka perusteella kotitalousvähennystä haetaan — ehdot ja rajat kannattaa aina tarkistaa Verohallinnolta, älä lupaa niistä mitään tarjouksessa. Ja **kirjoita sävy auki**. Sävyyn vaihtaminen sen jälkeen kun olet vetänyt ensimmäisen kerran on uudelleenmaalaus jota et laskuta — ellei tarjouksessa lue, että sävyn vaihto hyväksynnän jälkeen on lisätyö. Sama koskee "kun kerran olet täällä, maalaisitko kodinhoituhuoneen?" -pyyntöä — tekoäly luonnostelee lisätyötarjouksen yhdestä lauseesta pakettiautossa, ja asiakas sanoo kyllä hinnalle sen sijaan että sinä sanoisit kyllä ei-millekään.

Sitten se osa jonka kaikki ohittavat — **perässä kysely**. Yksi viesti, kaksi päivää myöhemmin: *"Tarkistan vaan että sait hinnan sisämaalauksesta — kerron mielelläni mitä siihen kuuluu."* Tuo yksi viesti voittaa enemmän keikkoja kuin hinnan pudottaminen ikinä, koska useimmat kilpailijat eivät koskaan lähetä sitä. AI edellä perässä kysely ei ole tapa, jonka rakennat. Se on asia, joka vain tapahtuu.

POINTTI EI OLE OHJELMISTO

Vaan taso: samana päivänä, asiallinen, pohjatyöt eriteltyinä, hinnoiteltu omista luvuistasi, perässä kysytty. Maalari lehtiön kanssa joka yltää tuohon tasoon voittaa maalarin jolla on sovellus muttei yllä. Tekoäly vain tekee tuosta tasosta vaivattoman.

05

LUKU VIISI

Saat rahat ilman kiusallista perintää

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

7 päivää
eikä 47

Keskimääräinen alan lasku maksetaan noin kuusi viikkoa lähetyksestä. Ei siksi, etteivät asiakkaat maksaisi — useimmat unohtavat, ja sinusta tuntuu oudolta jankuttaa. Niinpä rahat makaavat, kun kannat satoja litroja maalia maalikaupan tilillä. Ja viimeinen siivu on pahin: viimeinen 10 % voi venyä viikkoja korjauslistasta jota kukaan ei kirjannut.

Perintä on **järjestelmäongelma**, ei ihmisongelma. Korjaa järjestelmä, niin sinun ei tarvitse enää koskaan käydä sitä kiusallista keskustelua — tai lähettää sitä noloa "kyselen vaan sen laskun perään" -viestiä.

Järjestelmä joka tuo rahat viikossa

1

Ennakko etukäteen, maksuerät matkan varrella, loppu valmistumispäivänä

Ennakkomaksu ennen kuin suojaukset lähtevät pakettiautosta — se kattaa maalit. Sitten laskuta ne vaiheet jotka olet oikeasti saavuttanut — pohjatyöt tehty, pohjamaali, pintamaalit, ulkomaalaus valmis — niin rahoitat maalikauppaa etkä asiakasta. Al edellä se on yksi lause pakettiautosta: "laskuta Korhosen sisämaalaus, pohjatyöt ja pohjamaali." Rivit tarjouksesta, ehdosi, heidän sähköpostinsa.

2

Tapa viimeisen 10 %:n venyminen kirjatulla korjauslistalla

Viimeinen maksu ei veny siksi, että asiakas olisi epärehellinen. Se venyy siksi, ettei "onhan siinä pari paikkaa vielä korjattavana" lopu koskaan. Kierrä kohde, sanele lista, lähetä se saman tunnin sisällä päivämäärä rinnalla. Lista valmis, keikka valmis, rahat tilillä.

3

Tee maksamisesta typerän helppoa ja automatisoi kohteliaat muistutukset

"Maksa nyt" -linkki maksetaan nopeammin kuin "tässä tilinumeroni". Sitten ystävällinen muistutus päivänä 3, 7 ja 14 — automaattisesti, niin ettet koskaan lähetä sitä. Sitten kuukausikooste, ja merkintä sinulle vain kun joku on oikeasti myöhässä. Tuhansien arvosta kassavirtaa.

4

Kiristä sävyä vain jos on pakko

Useimmat maksavat muistutuksella yksi tai kaksi. Harvinainen viivyttelijä saa tiukemman — silti asiallisen — viestin. Sinä pysyt hyvänä tyyppinä koko matkan.

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

06

LUKU KUUSI

Sähköposti joka hoitaa itsensä

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

Tilikoosteet, asiakkaiden kysymykset, maalitilaukset, hinnastopäivitykset, rakentaja perää lisätyötä, seuraavan kohteen sävyluettelo, isännöitsijä kyselee aloituspäivää — kaikki sekaisin roskapostin kanssa, kaikki saapuu kun olet tikkaila pensseli kädessä. Yksi tavaratalon päällikkö jonka kanssa työskentelemme aloitti 24 000 sähköpostin suosta: *"Luin yhden viestin, se katosi. En löytänyt sitä enää uudestaan."*

Ongelma ei ole liika sähköposti. Se on, että tärkeä ja kohina näyttävät samalta, kunnes pysähdyt ja luet kaiken — eikä sinulla ole siihen aikaa. AI edellä sähköpostista tulee jotain, joka on jo hoidettu siihen mennessä kun katsot:

- **Lajiteltu.** Kolme tänään merkitsevää viestiä nousevat kärkeen, merkittynä miksi — "tämä on se sävyluettelo, jonka rakentaja tarvitsee vahvistettuna ennen kuin aloitat maanantaina". Haihattelijat suodattuvat pois ennen kuin maksavat sinulle ajatuksenkaan.
- **Luonnosteltu.** Rutiinivastaukset — "kyllä me tehdään ulkomaalauksia", "meillä on kalenteri täynnä kuun loppuun", "tässä karkea hinta neljän makuuhuoneen sisämaalaukselle" — kirjoitettu ja odottamassa. Vilkaiset, hienosäädät, lähetät.
- **Vastattu pyynnöstä.** Sama päällikkö kysyy nyt vain "mikä on tavarantoimittajan uusien hintapäivitys?" — ja se löytää tuoreimman heti, jopa yhdistäen valmistajan jälleenmyyjään joka vastaa eri nimellä.

SE OSA JOTA KUKAAN EI ODOTA — SE VARTIOI RAHOJASI

Koska tekoäly lukee kaiken, se huomaa asioita. Yksi yritys: *"Se on jo säästänyt minulta tuhansia väärin tilatuissa tuotteissa — se sanoi, hetkinen, aiempien keikkojesi perusteella haluat luultavasti tämän."* Sävytytä 60 litraa väärään kiiltoasteeseen ja rahasi seisovat varastossa ikuisesti — sävytettyä maalia ei oteta takaisin. Toisella tavarantoimittaja laskutti vahingossa 50 % väärin — merkittiin automaattisesti ennen kuin se maksettiin.

Pointti ei ole älykkäämpi sähköposti. Vaan se, ettei kunnon tarjouspyyntö enää koskaan kuole tilikoosteiden pinon pohjalle.

07

LUKU SEITSEMÄN

Digitaalinen toimistopäällikkösi

Jokaisella maalausliikkeellä on toimistopäällikkö. Useimmissa se olet sinä — hoitamassa sitä huonosti kello 22, koska ketään muuta ei ole.

+20 keikkaa
yhdessä viikossa

Yhden alan yrityksen toimistotyöntekijä oli viikon lomalla. Omistaja: *"Hän on ollut viikon pois toimistolta, ja tämä on auttanut meitä hoitamaan hänen työnsä — ja meille on tullut tällä viikolla varmaan 20 keikkaa ekstra."* Ei selvinneet viikosta. Heidän paras viikkonsa.

Toimistopäällikön työ on sidekudos: mitä on tänään, millä kohteella olet milloinkin, missä ovat kuvat rappauksen halkeamista ennen kuin tasoitit ne, mikä sävy ja kiiltoaste Niemisen keikalle tuli, tilattiinko ja sävytettiinkö maalit, kastuuko ulkomaalausviikko keskiviikkona. Sinun ei tarvitse palkata sitä henkilöä. Tarvitset järjestelmän, jota se henkilö pyörittäisi.

Aamukatsaus

Ennen kuin käännät virta-avainta: tämän päivän keikat järjestyksessä, keneltä perätä maksua, mikä odottaa maalia tai toimitusta, viikon sääennuste ulkomaalauskeikkojasi vasten niin että voit vaihtaa sisäkohteeseen etkä menetä päivää, ja se yksi asia joka kostautuu jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin kanssa — ja porukkasii tietää myös.

Työkansiot jotka rakentuvat itsestään

Jokainen kuva, tarjous, lasku ja työmaamuistiinpano kiinnittyy oikeaan keikkaan — niin että kun asiakas soittaa kahdeksan kuukauden päästä ja haluaa saman sävyn takahuoneisiin, koko historia on siellä, sävy ja kiiltoaste ja eränumero mukaan lukien, ei ripoteltuna kamerarullaasi ja kolmeen viestiketjuun.

Paperityöt ilman kauhistausta

Alaan kuuluvat paperit — sävyluettelot, tuote- ja käyttöturvallisuustiedotteet, maalin takuutiedot, tikas- ja telinetarkastuksesi, muistiinpanot ja suostumukset vanhassa kohteessa jossa lyijymaali on mahdollinen — muistutetaan, tallennetaan keikan kohdalle ja pidetään paikassa josta oikeasti löydät ne kun joku kysyy. Ei koskaan keksitty puolestasi eikä koskaan korvaa sinun omaa ammattilaisen harkintaasi siitä, miten kohde pohjustetaan ja maalataan — vain estetty katoamasta.

Jos se ei ole järjestelmässä, sitä ei ole olemassa — niin pääsi voi pitää keikan paperitöiden sijaan.

08

LUKU KAHDEKSAN

Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

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

Yhden pakettiauton maalari ja viidenkymmenen hengen urakointifirma voivat lähettää täysin saman, moitteettoman, brändätyn tarjouksen. Asiakas ei osaa erottaa niitä toisistaan — joten pieni toimija joka näkee vaivan saa saman kohtelun kuin iso, ja voi laskuttaa kuin iso. Ensivaikutelma on se, missä hintavastalause voitetaan tai hävitään.

Suositteluvauhtipyörä — tarkoituksella, ei sattumalta

- P** **Pidä** — tee koko keikasta helppo ja selkeä, niin että he ottaisivat sinut takaisin hetkeäkään miettimättä.
- A** **Arvostelu** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun he ovat tyytyväisimmillään, sinä päivänä kun suojaukset nousevat ja he kävelevät läpi kodin joka näyttää uudelta, automaattisesti, linkin kanssa. Arvostelut voittavat sinulle seuraavat kymmenen keikkaa nukkuessasi.
- S** **Suosittelu** — tyytyväiset asiakkaat suosittelevat, jos teet siitä helppoa ja muistutat heitä. "Tunnetko muita, jotka miettivät maalausta? Pidettäisiin heistä huolta kuten pidettiin sinusta."
- L** **Lisämyynti** — ulkomaalaus jonka he sanoivat tekevänsä "ensi vuonna"; autotalli ja aita jotka he mainitsivat kun vedit rajausta — se on puhelun litteroinnissa, muistathan. Muistutus oikeaan aikaan muuttaa yhden keikan kolmeksi.

Tämä moottori on puhdasta kultaa, eikä lähes kukaan pyöritä sitä — koska se tarkoittaa tylsän asian tekemistä täydellisellä hetkellä, joka kerta, ikuisesti. Mikä on juuri sitä, minkä järjestelmä tekee täydellisesti ja kiireinen ihminen ei koskaan.

ALOITA TÄNÄÄN — VAIKKA ILMAN MITÄÄN TEKNOLOGIAA

Pyydä jokaiselta tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelu ennen kuin lastaat pakettiauton, ja lähetä siistit ennen-jälkeen-kuvat jokaisen laskun mukana. Mikään ei valokuvaudu paremmin kuin tuore maalaus — sinulla on aito "ennen" joka ikisellä keikalla, ilmaiseksi. Käytä se. Vauhtipyörää ei kiinnosta, miten sitä pyöritetään. Sen pitää vain pyöriä.

09

LUKU YHDEKSÄN

30 päivän muutos

Kaikki edellä toimii. Syy siihen, miksei useimmilla maalareilla se toimi, 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: puhelin

Jokaiseen puheluun vastataan, jokainen puhelu tallentuu, lupaukset poimitaan automaattisesti. Tämä alkaa maksaa koko urakan takaisin heti, ja se on se jonka tunnet ensimmäisenä — koska lakkaat kiipeämästä tikkailta alas.

2

Viikko 2 — Korjaa tarjoaminen

Tekoäly luonnostelee määrälaskennan katselmuksestasi ja menneistä hinnoistasi; sinä korjaat sitä — ja jokainen korjaus on oppitunti jonka se säilyttää. Samana päivänä tarjoukset pohjatyt eriteltyinä, plus kahden päivän perässä kysely. Katso kun voittoprosenttisi liikkuu.

3

Viikko 3 — Korjaa maksujen saanti

Ennakko etukäteen, maksuerät vaiheista, kirjattu korjauslista niin ettei loppu veny, helppo maksaminen, automaattiset muistutukset — sinä hyväksyt kaiken rahaan liittyvän kunnes se on ansainnut hinnan. Se viikko jolloin tilisi saldo alkaa näyttää erilaiselta.

4

Viikko 4 — Luovuta taustatoimisto

Sähköposti lajiteltu ja luonnosteltu, aamukatsaus käynnissä, työkansiot rakentuvat itsestään, arvostelut pyydetään automaattisesti.

Miksi kaikki neljä? Koska yksi prosessi ei koskaan tunnu miltään. Yksi automatisoitu prosessi saa olankohautuksen. Kolme on se kohta, jossa "ei helvetti" -hetki tapahtuu — koska silloin palaset alkavat jutella keskenään. Puhelusta tulee tarjous. Tarjouksesta tulee lasku. Laskusta tulee arvostelu. Silloin se lakkaa olemasta työkalu ja alkaa olla järjestelmä.

Luottamussäädin — miten luovuttaa menettämättä yöuniaa

Et anna uudelle oppipojalle maaliruiskua valmiiseen kohteeseen 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 asioista

Rutiinivastaukset lähtevät vain; raha ja uudet asiakkaat vaativat yhä nyökkäyksiä.

3

Toisesta kuukaudesta eteenpäin: se kysyy poikkeuksista

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

Virheet jotka saavat hyvät maalarit luovuttamaan ennen kuin se napsahtaa

- **Kaikkien neljän viikon tekeminen kerralla.** Älä. Yksi viikossa. Jokainen kotiuttaa voiton ennen kuin lisää seuraavan.
- **Tekoälyn ruuvaaminen vanhan prosessin päälle.** Jos naputtelet yhä jokaisen huoneen 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 sinä opetat — ja se paranee joka viikko. Ne tekijät jotka saavat siitä eniten irti puhuvat sille koko päivän, kuin parhaalle nokkamiehelle.
- **Täydellisen odottaminen.** Karkea järjestelmä joka pyörii tänään voittaa täydellisen jonka pystytät "kun kiireet helpottavat". Kiireet eivät koskaan helpota.

MISSÄ RAJA KULKEE — LUE TÄMÄ KUNNOLLA

Tekoäly luonnostele, perii, vastaa ja järjestää. Se ei maalaa, eikä se päättä. Onko vanha maalipinta pettänyt ja pitääkö se poistaa, vaatiiko vanha kohde lyijyturvallisen käsittelyn, kestääkö alusta maalin, riittävätkö tikkaat vai tarvitaanko teline — se on sinun päätöksesi ja sinun vastuullasi, joka kerta. Kaikki mitä se kirjoittaa pohjatöistä, maalausjärjestelmistä tai turvallisuudesta on luonnos sinun tarkistettavaksesi, ei vastaus johon nojata.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄDESTÄSI

2 minuutin vuototarkistus

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

- ☐ Jätän säännöllisesti puheluita ottamatta tikkailla — enkä tiedä, kuinka monta keikkaa se on maksanut.
- ☐ Olen luvannut jollekulle tarjouksen tai takaisinsoiton tässä kuussa — ja unohtanut, kunnes he kyselivät perään.
- ☐ Tarjoukseni lähtevät "illalla" useammin kuin "paikan päällä".
- ☐ Tarjoukseni eivät erittele pohjatöitä — joten väittelen luvusta, en työstä.
- ☐ Olen syönyt sävynvaihdon tai "kun kerran olet täällä" -lisätyön kulut viimeisen puolen vuoden aikana.
- ☐ En aina kysele perään tarjouksen lähettämisen jälkeen.
- ☐ Laskujeni maksamiseen menee yli kaksi viikkoa, ja viimeinen 10 % venyy.
- ☐ Sähköpostini stressaa minua, ja tärkeät asiat hautautuvat.
- ☐ Jos asiakas soittaisi viime vuonna maalaamastani talosta, minulta menisi tovi löytää sävy ja kiiltoaste.
- ☐ En pyydä jokaiselta tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelua.

0–2

Tiukka pakka. Muutama hienosäätö ja lennät.

3–6

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

7+

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

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

VIELÄ YKSI ASIA

Haluatko sen valmiiksi pystytettynä?

Kaiken tässä oppaassa voit rakentaa itse — ja sinun kannattaakin, jos sinulla on aikaa ja kärsivällisyyttä. Moni rakentaa. Jos mieluummin haluaisit sen vain valmiina — tekoälyn joka vastaa puhelimeesi kun olet tikkailla, tallentaa jokaisen lupauksen, rakentaa tarjouksesi katselmuksesi pohjalta, perii laskusi ja pyörittää taustatoimistoasi, kaikki yhdessä, toimien maalausliikkeessäsi jo tällä viikolla — sen me rakennamme. Sen nimi on The Everything.

- ✓ 14 päivän ilmainen kokeilu. Peru milloin tahansa. 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 toiminnassa omilla keikoillasi osoitteessa the-everything-app.com — katsominen ei vaadi luottokorttia.

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkinäistä yritystä, eikä se tee maalauspäätöksiä tai hyväksy työtä — pohjatyöt, maalausjärjestelmä, lyijymaali ja korkealla työskentelyn turvallisuus sekä vastuu ovat yhä sinun. Mitä se korjaa, on se toimistotyö jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.

THE EVERYTHING · KENTTÄOPAS RAKENNUSALAN YRITYKSILLE · SAA JAKAA VAPAASTI · SG1 CONSULTINGIN TUOTE