

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Altaanrakentajan tekoälykäsikirja

Näin pyörität uima-allasyritystä tekoälyn aikakaudella

— ja voitat useamman niistä tarjouksista, joissa jo olet.

KOKO JÄRJESTELMÄ · EI TÄYTETTÄ · VAPAASTI JAETTAVISSA

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnollisen uima-allasyrityksen pyörittäminen tarkoitti yhtä ihmistä puhelimessa, kirjanpitäjää ja silti sitä, että altaan koko, maapohjan kulut ja maksuerät laskettiin lapun kulmaan pakettiauton penkillä katselmusten välillä.

Tänään oikein viritetty yhden ryhmän rakentaja vastaa jokaiseen kyselyyn siinä silmänräpäyksessä kun se saapuu, tarjoaa suoremmin ja rehellisemmin, seuraa läpi niiden kuukausien jolloin asiakas vertailee — ja allekirjoittaa useamman niistä kolmen tarjouksen listoista kuin kymmenen ryhmän firma toisella puolen kaupunkia. Eikä käytä ainuttakaan iltaa papereihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Ei parempi rakentaja. Eikä varsinkaan mikään tietokoneihminen — yksi parhaista, jonka olemme nähneet, hinnoitteli keikkoja vielä kaksi vuotta sitten lehtiöön auton penkillä. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **bisneksen tylsä puolikas** — kyselyt, jälkiyhteydenotot, rehelliset tarjoukset, käsirahat ja maksuerät, määräystenmukaisuus ja luovutuskirjaukset — osaa nyt hoitua itsestään. Niinpä hän suuntasi energiansa sinne, missä raha on: rakennukselle ja siihen, että varovaiset, tarjouksia kilpailuttavat ostajat muuttuvat asiakkaiksi jotka allekirjoittavat, suosittelevat ja jäävät huoltoon.

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 rakentajat kompastuvat ja luovuttavat ennen kuin homma napsahtaa. Lue tämä alusta loppuun, niin pyörität tiiviimpää ja tuottoisampaa allasyritystä kuin nyt — vaikka et koskaan käyttäisi senttiäkään ohjelmistoihin.

SUORA SANA SIITÄ, MIKÄ PYSYY SINUN

Mikään tässä ei lupaa asiakkaalle valmistumispäivää, takaa ettei kaivaessa tule yllätyksiä eikä päättä miten allas rakennetaan — eikä se koskaan korvaa katselmustasi kiinteistöllä, pätevyyttäsi tai niitä standardeja joiden mukaan rakennat. Se kantaa paperityön. Antaako tontti kalliota tai korkean pohjaveden on maapohjan arvio; mitä rakennus todella maksaa ja kauanko se kestää on harkinta jonka teet kunnon katselmuksen jälkeen, ei puhelinlupaus; kuka maksaa mitä ja milloin on välitavoitteisiin sidottu sopimus; ja miten allas mitoitetaan ja turva-aita rakennetaan on standardien ja pätevyytesi rajaama. Kaikki pysyy sinun, alusta loppuun.

Mitä sisältä löytyy

01 Uusi pelikenttä

Ne 3 asiaa, joilla varovainen, tarjouksia kilpailuttava ostaja sinut arvioi — ja miksi kauppa on puoliksi voitettu jo ennen kuin olet paikan päällä.

02 Ajattele tekoäly edellä

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

03 Älä koskaan menetä keikkaa

Vastaa ensin, varaa katselmus, aseta luku ja seuraa läpi niiden kuukausien jolloin he vertailevat.

04 Tarjoa jo ennen pihasta lähtöä

Miksi rehellinen hinta vaatii oikean katselmuksen — ja miten tekoäly kartoittaa keikan ja varaa käynnin ennen kuin ryhmä lähtee.

05 Saa rahat ilman kiusallista perimistä

Maltillinen käsiraha, maksuerät välitavoitteista ja se rahaa koskeva rehellisyys joka voittaa hermostuneen ostajan.

06 Postilaatikko, joka hoitaa itsensä

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

07 Digitaalinen toimistopäällikkösi

Aamukatsaus, keikkakansiot ja määräystenmukaisuuskirjaukset, jotka rakentavat itsensä.

08 Näytä kaksin verroin isommalta

Kaikki brändätyinä, todiste että olet luovutuksessa vielä pystyssä, ja huolto-, laite- ja suosittelevauhtipyörä joka ruokkii itseään.

09 30 päivän vaihto

Viikko kerrallaan, luottamusnuppi ja aidon rakennusjonon käyttö — ei koskaan valheellista ”vain tänään”.



2 minuutin vuototesti

Löydä tarkalleen, mistä menetät tarjouksia joissa jo olet — ja mikä korjataan ensin.

01

CHAPTER ONE

Uusi pelikenttä

Ihminen jonka lapset kasvavat tai joka juuri näki naapurin altaan nousevan ei erota vankkaa rakentajaa kevytyrittäjästä. Hän arvioi sinut siitä, minkä ulottuu näkemään — ja juuri siinä useimmat allasfirmat hiljaa menettävät vuoden parhaat keikat.

Kukaan ei soita paniikissa — tämä on hätäalan vastakohta. Ostaja on unelmoinut tästä vuoden, hankkii kolme tai useamman tarjouksen, ja pelkää ennen kaikkea rakentajaa joka ottaa käsirahan ja menee konkurssiin ennen kuin allas on valmis, jättäen kuopan pihaan. Hän soittelee ympäriinsä mutta päättää kuukausien aikana. Keikan saa se, joka hoitaa kolme asiaa oikein ensimmäisenä:

- 1 Vastasitko ensin — ja varasitko katselmuksen?** Ensimmäinen kunnon vastaus voittaa katselmuksen ja asettaa luvun jota vasten jokaista myöhempää tarjousta mitataan. Hidas vastaus tekee sinusta kolmannen tarjouksen johon kukaan ei luota.
- 2 Kuulostitko rehelliseltä, et tyrkyttävältä?** Se joka antaa suoran vastauksen — ”en voi hinnoitella tätä kunnolla ennen kuin olen nähnyt tonttisi, koska kallio tai korkea pohjavesi muuttaa kaiken” — ja mielellään pyytää vertailemaan, omistaa luottamuksen. ”Allekirjoita tänään” -tyrkytys kuulostaa täällä varoitusmerkiltä, ei tarjoukselta.
- 3 Oliko kanssasi helppo asioida — ja oletko pystyssä luovutuksessa?** Oikea paikallinen osoite, pätevyys ja vakuutus jotka voi tarkistaa, maksuerät ison käsirahan sijaan, valmiit altaat joiden viereen voi mennä seisomaan. Alalla jolla toimijat ottavat rahat ja menevät nurin kesken työn, turvallinen-ja-kestäväksi-rakennettu voittaa keikan.

Huomaatko, mistä yksikään näistä ei kerro? Siitä, miten napakasti pyörität ryhmää. Kaikki kolme ovat tavoitettavuudesta, rehelliseltä kuulostamisesta ja paperityön hoitamisesta — juuri siitä, mitä inhoat päivän päätteeksi työmaalla. Ja tässä se, mitä kukaan ei sinulle kerro: vastapuoli pyörii jo tekoälyllä. Kysymys ei ole siitä, tuleeko tekoäly altaanrakentamiseen — vaan siitä, tekeekö se töitä sinun puolestasi vai sinua vastaan.

Hyvä uutinen? Tämä on ensimmäinen kerta, kun tekniikka suosii pientä toimijaa. Isot firmat jotka rullaavat alaa kokoon pyörittävät komiteoita, käyttöönottoja ja koulutusohjelmia. Sinä voit päättää tiistaina ja vastata ensimmäisenä perjantaista alkaen. Pelikenttä kääntyi juuri: pieni, rehellinen rakentaja voi nyt näyttää ja suoriutua kuin valtakunnallinen brändi — ilman sen kuluja, ja ilman että ostaja miettii oletko luovutuksessa vielä paikalla.

”Mutta en minä ole mikään tietokoneihminen”

Eivät ole nekään ammattilaiset, jotka tekevät tämän parhaiten. Yksi nopeimmista käyttöönottajista 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 rakentajat, jotka käyvät varovaisen ostajan vaihtoehdot läpi joka päivä, ovat jo hyviä.

200–800
€

+ kuukaudessa

Sen verran suunnittelu-, laskenta- ja keikanhallintaohjelmat tyypillisesti veloittavat — ja silti ne panevat sinut naputtelemaan ja perimään. Yksi yrittäjä maksoi tonnia kuussa työkaluista, joita porukka tuskin käytti. Kaikki tässä käsikirjassa joko korvaa tuon 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 liikkeesä prosessi rakennettiin yhden oletuksen varaan: jonkun ihmisen on tehtävä joka vaihe. Joku vastaa kyselyyn. Joku suunnittelee alaan ja naputtelee tarjouksen. Joku perää käsirahan ja maksuerän. 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 hyvälle työnjohtajalle: sano lopputulos, anna sen selvittää vaiheet. Yksi yrittäjä tilaa tavarat lähettämällä yhden viestin tukkutiskiltä — ”haen pumpun ja suodattimen Virtasen keikkaan” — ja tilaus, kulukirjaus ja kirjanpito hoituvat itsestään.

Muutos kaksi — tekoäly ensin, sinä toisena

Tekoäly tekee kaikesta ensimmäisen version, ja sinä hyväksyt, hienosäädät tai kumoat. 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 vakiotarjous nimeää poikkeukset ja muuttuvat erät, että kalteva tontti pitää aina merkitä tukimuuria varten, ja ettet koskaan lupaa kiinteää hintaa ennen kuin olet nähnyt tontin — 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.

Uudelleen kuvittelun harjoitus

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

KOHTAAMINEN	VANHA TAPA	TEKOÄLY EDELLÄ
Kysely saapuu, kun olet työmaalla	Vastaaja. Menetetty sille, joka vastasi ensin.	Vastattu ja kartoitettu, katselmus varattu — rehellinen kiinteä-hinta-plus-muuttujat luonnosteltuna aamuksi.
Väärä tavara tulee tukusta	Huomaat paikan päällä, jahtaat tiskiä, menetät päivän.	Merkitään keikalle, tilataan uudelleen automaattisesti — kuulet vasta jos se lipsuu toistamiseen.
Tukun uusi hinnasto saapuu	Hautautuu 200 sähköpostin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessa.	Poimittu, sovellettu hintoihisi — ”pumput ja reunakivet nousivat kuudella rivillä”.
Keikka saavuttaa luovutuksen	Huoltoa ei tarjota koskaan. Maksuerä ”illalla”.	Maksuerä lähetetty työmaalta. Huolto, lämmitys ja pihatyöt tarjottu kun asiakas on tyytyväinen.

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.

Altaanrakentamisen arvokkaimmat keikat eivät saavu hätätapauksena. Ne saapuvat harkittuna kyselynä ihmiseltä, joka kerää kolme tarjousta seuraavien kuukausien aikana — ja ne ovat pilaantuvaa tavaraa tavalla, jolla ei ole mitään tekemistä paniikin kanssa. Se, joka vastaa ensin, voittaa katselmuksen ja asettaa luvun jota vasten jokaista myöhempää tarjousta mitataan. Se, joka on hidas, jää unohdetuksi kolmanneksi tarjoukseksi. Kysely värisee autossa neljältä iltapäivällä, kun valat kuorta. Se soi loppuun. Ostaja soittaa listan seuraavalle, ja nyt tämä varaa katselmuksen sinun sijastasi. Mennyttä.

Ensin sisään

voittaa katselmuksen

Harkitussa, kalliissa ostossa ensimmäinen kunnon vastaus voittaa katselmuksen ja asettaa luvun jota vasten jokaista myöhempää tarjousta mitataan. Missattu kysely ei ole lykätty kauppa — se on katselmus, ja yleensä koko keikka, ojennettuna kilpailijalle. Ja hidas vastaus laskee hakusijoitustasi, joten se maksaa sinulle myös seuraavan.

Ostaja, joka on valmis käyttämään 50 000 euroa, ei jätä vastaajaviestiä. Hän soittaa seuraavalle porukalle. Vastaaja on paikka, jonne vuoden parhaat keikat menevät kuolemaan. Tekoäly edellä -korjaus on isompi — sillä kysely on oikeasti kaksi ongelmaa.

Ongelma yksi — kysely, johon et ehtinyt

Tekoälyvastaanottaja vastaa liikkeesä nimissä ympäri vuorokauden, kuulostaa puhelimessa rauhalliselta ja tavalliselta ja kirjaa jokaisen tiedon — missä tontti on, karkea kulku, betoni vai lasikuitu, ovatko he jo saaneet tarjouksia — sillä aikaa kun olet työmaalla tai unessa. Ja se tekee sen, mikä voittaa kaupan: vastaa ensin, joka kerta, niin että sinä olet se rakentaja joka varaa katselmuksen muiden ollessa yhä vastaajalla.

Ongelma kaksi — jälkiyhteydenotto, jota kukaan ei tehnyt

Allaskauppaa ei voiteta ensimmäisellä puhelulla — se voitetaan niinä kuukausina jotka seuraavat, kun ostaja kerää kaksi tai kolme muuta tarjoustaan ja tuskailee sen kanssa kuka ei mene nurin kesken työn. Useimmat rakentajat vastaavat kerran ja vaikenivat. Se, joka pysyy rehellisessä yhteydessä — vastaten kysymyksiin ”miksei sinun tarjouksesi ole halvin?”, ”paljonko käsirahaa haluat etukäteen?” ja ”oletko luovutuksessa vielä pystyssä?” — on se joka on yhä pystyssä kun he allekirjoittavat.

- ✓ Jokainen kysely vastattu liikkeesi nimissä — myös kuudelta illalla, myös sunnuntaina, myös kevätruuhkassa kun jokainen allaspuhelin kaupungissa soi yhtä aikaa.
- ✓ Haettavissa oleva litterointi jokaisesta puhelusta — ”mitä me sovittiinkaan lasikuituvaihtoehdosta ja käsirahasta?”
- ✓ Jälkiyhteydenotot, jotka laukeavat läpi koko vertailuikkunan — viikko 1, viikko 4, viikko 8 — niin että sinä olet se tarjous jonka he muistavat, et se joka vaiken.
- ✓ Kyselyn keikkatiedot — tontti, kulku, allastyyppe, kuka omistaa kiinteistön — virtaavat suoraan keikalle, ei kolmesti uudelleen naputeltuna.

Puhelin lakkaa olemasta se, mikä maksaa sinulle parhaat keikat, ja muuttuu siksi, mikä varaa katselmuksen — ja pitää sinut huoneessa läpi niiden kuukausien jolloin he päättävät.

04

CHAPTER FOUR

Tarjoa jo ennen pihasta lähtöä

Altaanrakentamisessa on hinnoitteluaan jota useimmilla aloilla ei ole: rehellinen vastaus kysymykseen ”paljonko allas maksaa?” puhelimesta on usein ”en osaa sanoa kunnolla ennen kuin olen nähnyt tonttisi” — ja suustasi se voi kuulostaa kiertelyltä.

Ei kiinteää hintaa

puhelimesta

Et ole nähnyt maaperää, onko kalliota, pohjaveden tasoa, miten maa kaltevoituu, etkä pääseekö kaivinkone edes takapihalle. Tasainen helppo tontti, kalteva joka vaatii tukimuurin, kaivuu joka osuu kallioon, keikka jossa kuori pitää nostaa talon yli — villisti eri työ ja hinta, eikä mitään näistä tiedä satelliittikuvasta. Kiinteä puhelinhintaa on arvaus. Se on myös juuri se liike jonka riskialttiit toimijat tekevät: hinnoittele alakanttiin voittaaksesi keikan, sitten isket kaivuulla lisätöillä jotka kantavat 40 000 euron tarjouksen 70 000:een — kauhutarina jonka jokainen ostaja on jo kuullut.

Rehellinen toimija hinnoittelee siis *rakenteen* luottavaisesti ja lykkää *luvun* rehellisesti: oikea katselmus, sitten kiinteä hinta joka nimeää altaan, pinnan, poikkeukset ja tarkalleen sen mikä voi muuttua — kallio tai vesi kaivuulla, tukimuuri jos tontti sitä vaatii, hankala kulku. Näkemättä annettu kiinteä könttähinta ei ole itsevarmuutta — se on amatööriin merkki, ja ostajat ovat oppineet lukemaan sen räjähdysalkusoitoksi.

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

- ✓ **Se kysyy oikeat kysymykset ensin.** Kyselystä tekoäly käy läpi sen, mikä oikeasti määrää hinnan — missä tontti on, todennäköinen kulku, betoni vai lasikuitu, karkea koko, haluavatko lämmitystä — jotta varaat oikean katselmuksen, et ehkä-käyntiä.
- ✓ **Se hinnoittelee SINUN rakenteestasi.** Syötä menneet keikkasi, niin se oppii allashinnoittelusi, maapohjan lisäsi ja lisätyöasteesi — ja antaa rehellisen kiinteän hinnan muuttuvat erät nimettyinä, ei lukua joka räjähtää.
- ✓ **Se nappaa sen, minkä sinä unohdit.** Se ei väsy ja jätä pois turva-aitaa, kaltevan tontin tukimuuria tai sitä, että ahdas kulku muuttaa koko menetelmän.

**40 000 →
70 000 €**

räjähdys jonka vältät

Tässä miksi katselmus merkitsee, ei puhelinarvaus: ”halpa” tarjous joka vaikenee kalliosta, vedestä ja kulusta ei ole halpa — se on alkusoitto muutostöille jotka kantavat 40 000 euron alaan 70 000:een kaivuulla, polttavat luottamuksen ja tappavat arvostelun. Rehellinen kiinteä hinta nimeää mikä voi muuttua ja miksi, etukäteen, joten väijytystä ei tule. Se rehellisyys yllätyksistä voittaa ”ei yllätyksiä” - lupauksen jonka maa voi rikkoa.

Kirjallinen työmaan laajuus ei ole byrokratiaa — se on myyntiä

Koska rehellinen luku riippuu siitä, mitä löydät kiinteistöltä, oikea liike on varata katselmus nyt ja panna kiinteä hinta — muuttujineen — kirjalliseksi sen jälkeen, ennen kuin kukaan allekirjoittaa. Oikein muotoiltuna se ei ole viive — se on juuri se, mikä kertoo varovaiselle ostajalle, ettet ole se toimija joka hinnoittelee puhelimesta alakanttiin ja väijyttää kaivuulla. ”Annamme sinulle kirjallisen kiinteän hinnan vasta kun olemme oikeasti nähneet tonttisi, ja kerromme etukäteen mikä voisi sitä muuttaa” kääntää rehellisyytesi syyksi, miksi he valitsivat sinut.

Sitten se, minkä kaikki jättävät väliin — jälkiyhteydenotto. Yksi viesti viikkoa myöhemmin: ”Kysyn vain, saitko tarjouksen ja katselmusmuistiinpanot.” 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 jota et ole katsonut, pane se kirjalliseksi oikean katsomisen jälkeen muuttujat nimettyinä, ota yhteyttä läpi koko vertailuikkunan. Rakentaja 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

Olet voittanut keikan. Nyt on saatava rahat — ja altaanrakentamisessa se ei ole koskaan yksi lasku lopussa. On käsiraha, sarja maksueriä läpi kuukausien mittaisen rakennuksen, joskus rahoitus, ja hermostunut asiakas joka tarkkailee jokaista maksua.

Maltillinen käsiraha

sitten maksut välitavoitteista

Tässä se yksi rauhoittavin asia jonka voit tehdä ostajalle joka kauhistuu konkurssiin menevää rakentajaa: älä pyydä isoa käsirahaa etukäteen. Maltillinen käsiraha varaamaan paikan, sitten maksut jotka seuraavat oikeita, näkyviä välitavoitteita — kaivuu tehty, kuori sisällä, laatoitus valmis, luovutus — niin että heidän rahansa seuraa työtä jonka he näkevät. Etukäteen ylikysyminen on juuri se merkki jota he seulovat: rakentaja joka haluaa suurimman osan rahasta ennen kaivuuta saattaa rahoittaa edellistä keikkaa sillä. Maksuerät eivät ole vain reilut — ne ovat vahvin luottamussignaali.

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

- 1 Ota maltillinen käsiraha heti kun he allekirjoittavat.** Korttimaksu tai ”maksa nyt” -linkki sopimushetkellä lyö laudalta ”tässä on tilinumeromme” — ja lukitsee keikan niitä kahta muuta tarjousta vastaan, ilman pelottavaa summaa.
- 2 Laskuta jokainen maksuerä automaattisesti.** Käsiraha allekirjoitettaessa, sitten erä kaivuusta, kuoresta, laatoituksesta, luovutuksesta — laskutettuna sovituissa välitavoitteissa, jottei kenenkään tarvitse muistaa.
- 3 Tarjoa rehellinen rahoitus, ei piilokatetta.** Jos he rahoittavat, korko ja ehdot ovat pöydällä — ei koskaan rahoittajan välityspalkkiota hiljaa hintaan kääristynä.
- 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.

Tukkujen tiliotteet, laitteiden datalehdet, kunta myöntämässä lupaa, asiakas kysymässä luovutuspäiväänsä, takuulomakkeet, hinnaston päivitykset, aitatoimittaja vahvistamassa turva-aidan asennusta — kaikki sekaisin roskapostin kanssa, kaikki tippumassa sisään samalla kun olet työmaalla letku toisessa kädessä ja hierontalauta toisessa. Yksi yrittäjä 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 kunta myöntämässä lupaasi”.
- ✓ **Luonnosteltu.** Rutiinivastaukset — ”kyllä, rakennamme lasikuitua ja betonia”, ”olemme varattuja ensi kuuhun” — kirjoitettuna ja odottamassa. Vilkaiset, hienosäädät, lähetät.
- ✓ **Vastattu pyydettyäessä.** ”Mitä me tarjottiin Mäkisen keikasta betonialtaalle ja lämmitykselle?” — ja se löytää sen 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 allasyrityksellä on toimistopäällikkö. Yleensä se olet sinä, tekemässä sitä huonosti kello 22.

Yksi viikko

ilman toimistoa

Erään ammattilaisliikkeen toimistoihminen jäi viikoksi lomalle. Yrittäjä: ”Häntä ei ole ollut toimistossa viikkoon, ja se on auttanut meitä hoitamaan hänen työnsä.” Siitä tuli yksi heidän vahvimista viikoistaan — ei viikosta selviäminen, vaan yksi parhaista — koska jälkiyhdydenotot ja perääminen eivät pysähtyneet kun hän pysähtyi.

Aamukatsaus

Ennen kuin käänät virran: tämän päivän keikat järjestyksessä, mikä rakennus odottaa tavaraa tukusta, mikä kysely pitäisi ottaa tänään uudelleen esiin, ketä perätä maksuerästä ja se yksi lupa- tai määräysasia joka puraisee jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin ääressä — ja työnjohtajasikin tietää.

Keikkakansiot, jotka rakentavat itsensä

Jokainen kuva, suunnitelma, tarjous, katselmusmuistiinpano ja sähköposti liittää itsensä oikeaan keikkaan — niin että kun asiakas soittaa kahdeksan kuukauden päästä lämmityksestä tai huollosta, koko historia on tallessa. Kysely, katselmus, muistiin panemasi kallio, maksuaikataulu, takuuehdot — kaikki yhdessä paikassa.

Paperit ilman kauhua

Katselmusraportti, maksuaikataulu, turva-aidan ja määräystenmukaisuuden hyväksyntä, luovutuskansio — kysyttynä, keikalle talletettuna ja pidettynä siellä mistä löydät ne. Ei koskaan sinulle keksittynä eikä koskaan katselmuksesi tai pätevyytesi korvikkeena — vain estettynä katoamasta.

08

CHAPTER EIGHT

Näytä kaksin verroin isommalta kuin olet

Tässä salaisuus, jonka varassa isot firmat lepäävät: suurin osa ”ammattimaiselta näyttämisestä” — ja ”siltä että olet luovutuksessa vielä pystyssä” — on esitystapaa, ja esitystapa on nyt lähes ilmaista.

Yhden ryhmän rakentaja ja viidenkymmenen hengen firma voivat lähettää identtisen, virheettömän, brändätyn tarjouksen ja suunnitelman — ja näyttää saman oikean osoitteen, saman tarkistettavan pätevyyden ja vakuutuksen, saman maksuaikataulun ja samat aidot arvostelut. Alalla, jolla ostajan suurin pelko on että otat käsirahan ja menet nurin kesken työn, pieni toimija joka näyttää turvalliselta ja kestäväksi rakennetulta saa saman luottamuksen kuin iso, ja voi veloittaa kuin iso.

Suositteluvauhtipyörä — tarkoituksella, ei sattumalta

- 1 Pidä** — tee koko rakennuksesta helppo, rehellinen ja selkeä, ja pidä silmällä heidän allastaan, niin että olet se jolle he soittavat huollosta tai lämmittimestä, et vieras.
- 2 Arvostele** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun he ovat onnellisimmillaan, ensimmäisenä kesänä kun he uivat, automaattisesti, linkin kera. Arvostelut ja nopea vastaus nostavat sijoitustasi — ja varovainen, konkurssia pelkäävä ostaja nojaa niihin kovaa.
- 3 Suosittele** — allas on mainostaulu ja kesägrillaus on näyttelytila. Yhteen taloon rakentamasi allas tuo naapurin joka näki sen nousevan; altaat klusteroituvat, katu kerrallaan.
- 4 Myy uudelleen** — tässä on koko peli. Allas on 20 vuoden suhde: huolto ja kemikaalit elämän mittaan, sitten pumppu, suodatin ja saniteroija kuluvat ja vaihdetaan, sitten lämmitys venyttämään kautta, sitten terassi ja pihatyöt. Kaikki on keikkakansiossa. Muistutus oikeaan aikaan muuttaa yhden rakennuksen vuosikymmenen työksi.

ALOITA TÄNÄÄN — VAIKKA ILMAN TEKNOLOGIAA

Pyydä jokaiselta tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelu ensimmäisenä kesänä kun he uivat, ja kysy aina se yksi kysymys joka avaa tikkaat — ”haluatko että pidän sitä silmällä ja hoidan huollon ja lämmityksen kun sinulle sopii?” Asiakas joka juuri sai lupaamasi rehellisen tuloksen on vastaanottavaisimmillaan mitä koskaan tapaavat.

09

CHAPTER NINE

30 päivän vaihto

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

- 1 Viikko 1 — Tuki suurin vuoto: vastausaika.** Jokainen kysely vastattu ja kartoitettu, katselmus varattu, jälkiyhteydenotot laukeamassa läpi vertailuikkunan. Tämä alkaa maksaa koko harjoituksen takaisin heti.
- 2 Viikko 2 — Korjaa tarjoaminen.** Tekoäly kartoittaa keikan ja antaa rehellisen kiinteän hinnan muuttujat nimettyinä rakenteestasi; sinä korjaat sitä — ja jokainen korjaus on oppitunti, jonka se pitää. Kirjalliset tarjoukset oikean katselmuksen jälkeen, jälkiyhteydenotto joka kerta.
- 3 Viikko 3 — Korjaa rahan saaminen.** Maltillinen käsiraha allekirjoitettaessa, maksuerät välitavoitteista, rehellinen rahoitus, automaattiset muistutukset — sinä hyväksymässä kaiken rahan liittyvän, kunnes se on ansainnut löysemmän hinnan.
- 4 Viikko 4 — Luovuta takatoimisto.** Postilaatikko lajiteltuna ja luonnosteltuna, aamukatsaus käynnissä, keikkakansiot ja määräystenmukaisuus rakentumassa itsestään, arvostelut pyydettyinä automaattisesti, huolto- ja lämmitys-lisämyynnit merkittyinä.

Miksi kaikki neljä? Koska yksi prosessi ei koskaan tunnu miltään. Kolme on se, missä ”helkkari”-hetki tapahtuu — sillä silloin palaset alkavat puhua keskenään. Kyselystä tulee katselmus. Katselmuksesta tulee keikka. Keikasta tulee maksuerät, arvostelu ja vuosikymmenen huolto.

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 tarjous — ”tämän lähettäisin, sopiiko?” Sinä hyväksyt, korjaat, opetat.
- 2 **Viikot 3–4: se kysyy tärkeistä asioista.** Rutiinivastaukset vain lähtevät; raha, uudet asiakkaat ja mikä tahansa painava — tarjoukset, hinnat, aikataulut, takuut — 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 rakentajat 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).
- ✓ **Valheelliseen kiireeseen tarttuminen.** Riskialttiit toimijat käyttävät ”allekirjoita tänään”. Sinulla on aito vipu — rakennusjonosi kautta vasten, koska hyvät rakentajat ovat varattuja kuukausia eteenpäin ja allas kestää kuukausia rakentaa — joten käytä sitä rehellistä, ja anna sen tehdä työntö.
- ✓ **Kaupan lupaaminen.** Sillä hetkellä kun lupaat valmistumispäivän jota sää ei pidä, tai kiinteän hinnan ennen katselmusta, tai ”ei yllätyksiä” jonka maa voi rikkoa, kuulostat jokaiselta toimijalta joista heitä on varoitettu. Rehellinen kiinteä hintasi muuttujat nimettyinä, ja aikataulu varauksin, on se mikä voittaa varovaisen ostajan — kieltäytyminen liioittelusta ON myyntipuhe.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄDESTÄSI

2 minuutin vuototesti

Useimmilta altaanrakentajilta ei puutu taitoa — he menettävät tarjouksia joissa jo ovat. Tyypillinen pieni rakentaja tekee vain noin 30 allasta vuodessa, mutta jokainen on kymmenientuhansien eurojen arvoinen, ja jokainen on kilpailu kahta tai kolmea muuta tarjousta vastaan. Se on paljastus: raha ei ole useamman liidin jahtaamisessa — se on suuremman osuuden voittamisessa niistä tarjouksista jotka jo annat. Nosta kaupanmenoprosenttisi noin yhdestä kuudesta yhteen neljästä, niin et tienaa vain vähän enemmän — suunnilleen tuplaat rakennusmääräsi samoilla liideillä, koska kunkin tarjouksen hankinnan hinta on jo maksettu. Ole rehellinen — rastita ne, jotka pitävät paikkansa juuri nyt.

- ✓ Olen usein hidas vastaamaan kyselyihin — enkä tiedä montako keikkaa viive on maksanut.
- ✓ Kysely on mennyt vastaajaan enkä tiennyt puhelimen soineen.
- ✓ Olen antanut kiinteän hinnan puhelimessa ennen tontin näkemistä — tai menettänyt keikan koska en suostunut.
- ✓ En aina ota yhteyttä jälkikäteen niinä kuukausina kun ostaja vertailee tarjouksia.
- ✓ Tarjoan ”kaikki mukaan lukien” erittelemättä mikä voi muuttua jos osun kallioon, veteen tai huonoon kulkuun.
- ✓ Pyydän ison käsirahan etukäteen sen sijaan että sitoisin maksut välitavoitteisiin.
- ✓ Voitan rakennuksen, teen sen valmiiksi, enkä koskaan palaa tarjoamaan huoltoa, lämmitystä tai pihatöitä.
- ✓ Olen luvannut valmistumispäivän jonka sää tai kunta myöhemmin rikkoi.
- ✓ Postilaatikkoni stressaa minua, ja tärkeät asiat hautautuvat.
- ✓ Jos vanha asiakas soittaisi altaastaan, tietojen löytäminen veisi tovin.

0–2

Tiivis pakka. Muutama viilaus ja voitat useamman listaltasi.

3–6

Menetät oikeita tarjouksia tylsässä puolikkaassa — ja se on kaikki korjattavissa. Aloita viikosta 1.

7+

Kaveri, teet raskaan työn ja ojennat kaupan sille, joka näyttää turvallisemmalta ja ottaa yhteyttä jälkikäteen. Hyvä uutinen: juuri se on nyt helpointa korjata.

Suurin vipu ei ole lisää liidejä — se on suuremman osuuden voittaminen tarjouksista joissa jo olet, ja jokaisen rakennuksen muuttaminen huollosi, laitteiksi, lämmitykseksi ja vuosien työksi. 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 siinä silmänräpäyksessä kun kysely saapuu, kartoittaa sen ja varaa katselmuksen, luonnosteleo rehellen kiinteän hinnan muuttajat nimettyinä, ottaa maltillisen käsirahan ja laskuttaa maksuerät, pitää määräysten mukaisuus- ja luovutuskirjaukset, seuraa läpi niiden kuukausien jolloin he vertailevat, ja muuttaa jokaisen rakennuksen huolloksi, laitteiksi, lämmitykseksi ja vuosien työksi — kaikki yhdessä, työssä allasryityksessäsi 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 lupaa asiakkaalle valmistumispäivää, takaa ettei kaivaessa tule yllätyksiä tai päätä miten allas rakennetaan — se olet yhä sinä, katselmuksesi ja pätevyytesi. Mitä se korjaa, on se toimistotyö, jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeän tultua.