

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Tekoälyn julkisivurappauskäsikirja

Näin pyörität rappausfirmaa tekoälyn aikakaudella

— ja tule rappariksi, jolle talon omistaja uskoo talonsa kasvot.

KOKO JÄRJESTELMÄ · EI JAARITTELUA · VAPAA JAETTAVAKSI

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnollisen rappausfirman pyörittäminen tarkoitti jotakuta puhelimen ääressä, kirjanpitäjää, ja silti seinän, järjestelmän ja kerrosten laskemista paperinpalalle autossa työmaiden välissä.

Tänään hyvä rappari oikealla kalustolla vastaa jokaisen talon omistajan soittoon siinä silmänräpäyksessä kun se saapuu, pääsee seinälle, lukee alustan, tarjoaa sille oikean järjestelmän, ja muuttaa yhden julkisivun seuraavaksi keikaksi ja rakentajan koko putkeksi — samalla kun isompi firma kaupungin toisella laidalla vielä soittelee takaisin vastaajaviesteihin. Eikä hän käytä yhtään iltaa paperitöihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Hän ei ole parempi lastalla. Eikä hän todellakaan ole tietokoneihminen — yksi parhaista, joita olemme nähneet, kirjoitti keikkoja vielä rappaussäkin kylkeen kaksi vuotta sitten. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **firman tylsä puolisko** — kyselyt, muistutukset, rehelliset tarjoukset, muistiinpanot alustasta ja pohjatyöstä, maksuerät, laskut — voi nyt hoitaa itsensä. Niinpä hän laittoi energiansa sinne, missä raha ja maine ovat: seinälle, jossa pohjatyö, kerrokset ja kovettuminen tehdään kunnolla, ja siihen että hänestä tulee rappari, jolle talon omistaja uskoo koko talonsa ilmeen.

Tämä on käsikirja siitä, miten hän sen tekee. Ei “50 promptia kopioitavaksi”. Ei teknojorinaa. Se todellinen järjestelmä — miten sinun pitää ajatella siitä, mitä pystyttää, missä järjestyksessä, ja virheet jotka saavat hyvät rapparit luovuttamaan ennen kuin se napsahtaa. Lue se kannesta kanteen, ja pyörität tiukempaa, tuottavampaa rappausfirmaa kuin nyt, vaikka et koskaan käyttäisi senttiäkään ohjelmistoon.

SUORA SANA SIITÄ, MIKÄ PYSYY SINUN

Mikään tässä käsikirjassa ei päättä, miten seinä rapataan, arvioi mitä alusta vaatii, tai korvaa ammattitaitoasi, silmäsi tai lukemaasi seinästä paikan päällä — eikä se koskaan korvaa kättäsi lastalla tai tapaasi asettaa pinta. Se kantaa hallinnon. Mikä järjestelmä sopii sille seinälle — sementtirappaus, akryylirappaus vai pintarappaus tiilen, harkon tai EPS-julkisivun päälle — kuinka paljon pohjatyötä alusta vaatii, kuinka kauan kunkin kerroksen on kovetuttava, ja minne liikuntasaumamat tulevat, on päätös jonka teet paikan päällä, ei koskaan luku jonka tietokone keksii; tasaisen, saumattoman, halkeamattoman pinnan saaminen on ammattitaitoasi; ja se että olet suora talon omistajalle — kieltäydyt rappaamasta kostean tai elävän seinän päälle ennen kuin se on korjattu, ja kieltäydyt tarjoamasta seinää jota et ole nähnyt — pysy sinulla. Kaikki se pysyy sinun, alusta loppuun.

Mitä sisältä löytyy

01 Uusi pelikenttä

Ne 3 asiaa, joilla talon omistaja arvioi sinua — ja miksi ensin vastaaminen voittaa keikan ennen kuin olet seinällä.

02 Ajattele tekoäly-ensin

Lakkaa ruuvaamasta tekoälyä vanhoihin tapoihin. Piirrä firma uudelleen tekoäly kaikessa ensin.

03 Älä koskaan menetä keikkaa taas

Vastaa talon omistajalle ja rakentajalle ensin, varaa katselmus, ja tule se johon he soittavat joka seinästä.

04 Tarjoa suoraan — seinä ratkaisee

Katsottu hinta, oikea järjestelmä sille alustalle, ja miksi kiinteä puhelinhintaa on hälytysmerkki.

05 Saa maksu ilman kiusallista jahtaamista

Ennakko, maksuerät, ja keskustelu lisätyöstä käytynä ennen työtä, ei jälkikäteen heitettynä.

06 Postilaatikko joka hoitaa itsensä

Lajiteltu, luonnokset valmiina, ja silmä rahojesi päällä — jopa luettuna ääneen matkalla.

07 Digitaalinen toimistopäällikkösi

Aamubriiffi, keikkakansiot ja alusta- ja keikkarekisteri joka rakentaa itsensä.

08 Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Kaikki firman ilmeessä, todiste halkeamattomasta pinnasta, ja koko-kadun- ja rakentaja-suositusten vauhtipyörä.

09 30 päivän vaihde

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



2 minuutin vuotoauditointi

Löydä tarkalleen, missä menetät talon omistajia ja rakentajia — ja mitä korjata ensin.

01

CHAPTER ONE

Uusi pelikenttä

Talon omistaja, joka soittelee rappauttaakseen talonsa, ei näe aiempia julkisivujasi eikä voi katsoa sinun asettavan kerrosta. He arvioivat sinua sen perusteella, mihin yltävät — ja siinä useimmat rapparit hiljaa menettävät vuoden parhaat keikat.

Asiakkaasi on yleensä talon omistaja, joka haluaa rapata kuluneen vanhan tiilen tai harkon päälle ja muuttaa koko talon ilmeen — suurin yksittäinen visuaalinen muutos jonka voi rahalla tehdä — plus rakentajat, jotka tarvitsevat ulkopinnan uudiskohteisiin ja laajennuksiin. Ja se yksi asia, jota talon omistaja oikeasti pelkää, on rappaus joka näyttää täydelliseltä luovutuksessa ja sitten halkeilee, kopoontuu tai irtoaa seinästä vuotta myöhemmin — hyvin näkyvä, kallis korjata sotku talon kasvoilla. Keikka menee sille, joka saa kolme asiaa oikein ensin:

- 1 Vastasitko — ja annoitko suoran vinkin?** Ensimmäinen rappari, joka vastaa puhelimeen ja kuulostaa siltä että tuntee seinän, voittaa ilmeen. Anna sen soida läpi kun olet lastalla, niin he soittavat seuraavalle — ja soittavat vastanneelle seuraavasta seinästä.
- 2 Pysyykö se paikallaan eikä halkeile?** Talon omistajan todellinen pelko on rappaus joka kopoontuu, halkeilee tai irtoaa myöhemmin. Rappari joka lukee alustan, tekee pohjatyön, käyttää sille seinälle oikeaa järjestelmää, antaa sen kovettua ja saa liikuntasaumot oikein voittaa halvemman äijän joka jättää kaiken tekemättä — koska se on heidän julkisivunsa joka halkeilee.
- 3 Kerrotko suoraan mitä seinä vaatii?** Jotkin seinät pitää korjata tai tiivistää ensin; kostea tai elävä seinä vaatii totuuden ennen kuin lasta koskee siihen. Talon omistaja aistii eron sen välillä, joka lukee seinän, ja sen joka vain haluaa läiskä rappauksen päälle ja lähteä.

Huomaa, mistä yksikään näistä ei ole kyse? Halvimmasta hinnasta. Kaikki kolme koskevat tavoitettavuutta, seinän lukemista ja näkymättömien perusasioiden tekemistä oikein — juuri sitä mistä on helppo tinkiä pitkän päivän lopussa. Ja toinen puoli pyörii jo tekoälyllä. Kysymys ei ole siitä, tuleeko tekoäly julkisivurappaukseen — vaan siitä, tekeekö se töitä sinun puolestasi vai sinua vastaan.

Hyvä uutinen? Tämä on ensimmäinen kerta, kun teknologia suosii pientä toimijaa. Isot rappausfirmat pyörittävät komiteoita, käyttöönottoja ja koulutusohjelmia. Sinä voit päättää tiistaina ja vastata ensin jo perjantaina. Pelikenttä kääntyi juuri: pieni, huolellinen rappari joka tekee pohjatyön ja kovettumisen oikein voi nyt näyttää ja suoriutua kuin valtakunnallinen firma — ilman yleiskuluja, eikä talon omistaja koskaan saa vastaajaa kun haluaa muuttaa talonsa.

“Mutta en ole tietokoneihminen”

Eivät nämä parhaiten tekevät käsityöläisetkään ole. Yksi nopeimmista, joita olemme nähneet, on 26 vuotta työkaluilla ollut yrittäjä, joka otti tietokoneen käteen vasta kolme vuotta sitten. Hänen sanansa:

“Älä murehdi oikeinkirjoitusta. Älä murehdi kielioppia.” Jos osaat lähettää tekstiviestin tai jättää ääniviestin, osaat pyörittää kaiken tässä käsikirjassa. Kyky sanoa mitä haluat on uusi vaatimus — ja rapparit, jotka joka päivä puhuvat talon omistajan läpi seinän, pinnan ja suunnitelman, ovat siinä jo hyviä.

200–800
€

+ kuukaudessa

Mitä keikanhallintaohjelmisto tyypillisesti maksaa — ja se saa sinut silti tekemään syöttämisen ja jahtaamisen. Yksi yrittäjä maksoi tonnin kuukaudessa työkaluista, joita tiimi tuskin käytti. Kaikki tässä käsikirjassa joko korvaa sen menon tai saa sen maksamaan itsensä takaisin.

Kolme kertaa sinua isommat firmat ovat hitaita koska ovat isoja. Se on avauksesi. Tämä käsikirja on siitä, miten kävelet suoraan sen läpi.

02

CHAPTER TWO

Ajattele tekoäly-ensin

Ennen kuin kosketamme yhtäkään työkalua, meidän on korjattava se, miten ajattelet tästä — sillä suurin virhe ei ole väärän ohjelmiston ostaminen. Se on tekoälyn ruuvaaminen vanhaan työtapasi ja ihmettely, miksi mikään ei muuttunut.

Jokainen firmasi prosessi rakennettiin yhdelle oletukselle: ihmisen on tehtävä joka vaihe. Joku vastaa soittoon. Joku laskee seinän, järjestelmän ja kerrokset. Joku pitää kirjaa materiaaleista, maksueristä, muistutuksista. Koko päiväsi on muotoiltu tuon oletuksen ympärille — ja se oletus juuri kuoli.

Älä automatisoi vanhaa prosessiasi. Piirrä se uudelleen — tekoäly kaikessa ensin, ja sinä valvomassa. Kolme ajattelun muutosta:

Muutos yksi — delegoi lopputuloksia, älä vaiheita

Lakkaa ajattelemasta “mitä nappeja painan”. Puhut nyt firmallesi kuten puhuisit hyvälle apumiehelle: sano lopputulos, anna sen selvittää vaiheet. Yksi yrittäjä tilaa materiaalit uudelleen lähettämällä yhden viestin tukkutiskiltä — “haen rappauksen ja verkon Nguyenin julkisivulle” — ja tilaus, kulu ja kirjanpito järjestyvät itsestään.

Muutos kaksi — tekoäly ensin, sinä sitten

Tekoäly tekee kaiken ensimmäisen läpikäynnin, ja sinä hyväksyt, hienosäädät tai kumoat. Tarjous on luonnoksena ennen kuin istuit alas. Eräs asiakas kuvasi sitä: **“Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Vain — jep, lähetä.”** Työsi kutistuu kymmenen sekunnin harkinnaksi, ei neljänkymmenen minuutin kirjoittamiseksi.

Muutos kolme — korjaukset ovat investointeja

Tavallisella ohjelmistolla korjaat saman virheen ikuisesti. Tekoälyllä korjaat sen kerran. Sano sille, että vakiotarjous mainitsee aina alustan tarkistuksen ja pohjatyön, oikean järjestelmän sille seinälle, kerrokset, kovettumisajan niiden välissä, ja liikuntasaumamat — ja että et koskaan anna kiinteää lukua seinästä jota et ole nähnyt, etkä koskaan rappaa kostean tai elävän seinän päälle ennen kuin se on korjattu — ja se vastaa: **“Muistan sen tästä lähtien.”** Jokainen korjaus korkoutuu. Puoli vuotta myöhemmin se tarjoaa kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja tuntee sääntösi — koska opetit sen, kerran.

Uudelleenajatteluharjoitus

Käy firmasi läpi ja kysy yksi kysymys jokaisesta vuorovaikutuksesta: “Miltä tämä näyttäisi, jos tekoäly koskisi siihen ensin?”

VUOROVAIKUTUS	VANHA TAPA	TEKOÄLY-ENSIN
Talon omistaja soittaa kun olet seinällä	Vastaaja. He soittavat seuraavalle rapparille.	Vastattu ja kartoitettu, katselmus varattu — suora luku alusta ja järjestelmä kirjattuna aamuun mennessä.
Rakentaja tarvitsee rappausvaiheen luovutuspäivään	Missaat soiton, he soittavat toiselle porukalle.	Vastattu, aikataulu kirjattu, rappausvaihe sovitettu niin että maalari ja luovutus pitävät.
Toimittajan hinnaston päivitys saapuu	Hautautuu 200 sähköpostin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessa.	Luettu ulos, sovellettu hintoihisi — “rappaus ja verkko ylös, tarjoukset säädetty.”
Keikka on valmis	Kuvat puhelimessa, jälkiseuranta ei koskaan lähtenyt.	Julkisivukuva tallennettu, arvostelu pyydetty, seuraava seinä ja rakentajan seuraava kohde jahdattu.

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

03

CHAPTER THREE

Älä koskaan menetä keikkaa taas

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

Rappauskysely on pilaantuvaa tavaraa: talon omistaja, joka hankkii pari tarjousta, varaa sen joka vastaa ensin ja kuulostaa siltä että tuntee seinän, ja hidas ei kuule heistä enää — ja rakentaja, jolla on aikataulu, varaa porukan joka vastaa ja voi sovittaa rappausvaiheen. Soitto surisee kello 16 kun olet lastalla kädet täynnä. Se soi läpi. Se talon omistaja soittaa seuraavalle rapparille, varaa ilmeen, ja nyt he tekevät julkisivun — ja rakentaja, jolle he sinut mainitsevat, menee toisellekin. Poissa — eikä vain tämä keikka, ehkä joka seinä jonka se talon omistaja, heidän katunsa ja se rakentaja koskaan saa.

Ensin sisään

voittaa seinän

Talon omistaja valmiina muuttamaan talonsa soittaa sille, joka vastaa ja kuulostaa seiniä lukevalta. Rakentaja soittaa sille, joka voi sovittaa rappausvaiheensa. Missattu kysely ei ole lykätty kauppa — se on keikka, ja usein katu ja rakentajan putki sen takana, lahjoitettu vastanneelle. Ja hidas vastaus laskee hakusijoitustasi, joten se maksaa sinulle seuraavankin.

Vastaaja on paikka, jonne vuoden parhaat keikat menevät kuolemaan. Tekoäly-ensin-korjaus on isompi — sillä kysely on oikeastaan kaksi ongelmaa.

Ongelma yksi — soitto, jota et voinut ottaa

Tekoälyvastaanottaja vastaa firmasi nimissä, vuorokauden ympäri, kuulostaa rauhalliselta ja ammattimaiselta puhelimessa, ja tallentaa jokaisen yksityiskohdan — seinän, karkeasti sen koon ja korkeuden, mistä se on tehty (tiili, harkko, EPS-julkisivu), minkä pinnan he haluavat, onko kyse talon omistajan julkisivukohennuksesta vai rakentajan vaiheesta — kun olet seinällä tai nukut. Ja se tekee sen, mikä voittaa keikan: se vastaa ensin, joka kerta, joten sinä olet rappari joka varaa ilmeen samalla kun muut ovat vielä vastaajalla — ja se merkitsee rakentajan päivän niin ettei mikään lipsu.

Ongelma kaksi — asiakas jota kukaan ei pitänyt

Rappausfirmaa ei voiteta yhdellä julkisivulla — se voitetaan tulemalla rappariksi jota talon omistaja suosittelee aidan yli ja jota rakentaja käyttää joka kohteessa. Useimmat rapparit tekevät keikan eivätkä koskaan ajattele pidemmälle. Se joka vastaa ensin, lukee seinän, tekee pohjatyön ja kovettumisen oikein ja toimittaa pinnan joka pysyy paikallaan on se, jota talon omistaja suosittelee kadulle, ja jonka rakentaja laittaa seuraaviin kolmeen kohteeseensa.

- ✓ Jokainen kysely vastattu firmasi nimissä — myös kello 18, myös viikonloppuna, myös rakentaja joka soittaa ensi viikon vaiheesta.
- ✓ Haettava rekisteri jokaisesta keikasta — “mitä järjestelmää käytimme ja mitä tarjosimme Rossin talolle, ja mitkä rakentajat tarvitsevat seuraavan rappausvaiheensa?”
- ✓ Jälkiseurannat jotka pitävät sinut niiden edessä, joilla on väliä — niin että kun seuraava seinä tai rakentajan seuraava kohde tulee, sinä olet se johon he soittavat.
- ✓ Keikan tiedot kyselystä — seinä, alusta, pinta — virtaavat suoraan ilmeeseen, ei näppäilyinä kolmesti.

Puhelin lakkaa olemasta se joka maksaa sinulle parhaat keikat ja muuttuu siksi joka varaa ilmeen — ja pitää sinut rapparina jolle he soittavat joka seinästä.

04

CHAPTER FOUR

Tarjoa suoraan — seinä ratkaisee

Julkisivurappauksella on tarjousmuoto jota useimmilla aloilla ei ole: puolet arvosta jonka talon omistaja ostaa on se, ettei mikään mene pieleen myöhemmin — ei halkeamia, ei kopoja onttoja läiskii, ei irtoavaa rappautusta, ei laikukasta väriä tai suolahärmää. Eikä mitään siitä voi arvioida, tai luvata, puhelinlangan päässä, koska kaikki tulee seinästä jota et ole vielä nähnyt.

Katsottu ja luettu

ja kiinteä puhelinluku on paljastus

Rappauskeikka on seinä JA järjestelmä, ei neliöhinta: alusta (tiili, harkko, maalattu pinta tai EPS-julkisivu rapataan kaikki eri tavalla), pohjatyö ja pohjustus, oikea järjestelmä sille seinälle, kerrokset, kovettumisaika niiden välissä ja ennen maalausta, ja liikuntasaumot siihen missä seinä liikkuu. Halpa luku on yleensä sellainen, joka jättää pohjatyön ja kovettumisen väliin ja läiskii sen päälle — ja kun se halkeilee tai kopoontuu vuotta myöhemmin, talon omistaja kantaa korjauksen talon kasvoilla. Lue seinä, käytä oikeaa järjestelmää, tee pohjatyö, anna sen kovettua, ja hinnoittele suoraan — niin olet rappari jolle talon omistaja uskoo koko talonsa ilmeen.

Tässä alan rehellinen totuus: **kiinteä luku puhelimesta, näkemättä, on hälytysmerkki — ei rauhoitus.** Kukaan ei voi hinnoitella julkisivurappautta kunnolla näkemättä seinää, sen alustaa ja kuntoa, alaa, korkeutta ja pääsyä, vaadittavaa pohjatyötä, ja valittua pintaa. Rehellinen siirto on antaa karkea vinkki ja sitten katsoa seinää ennen kuin sitoo kiinteän luvun.

Tekoäly-ensin-tarjoaminen tekee sen helpoksi: tekoäly *kartoittaa* keikan ennen kuin lähdet. Näin se näyttää oikeassa rappausfirmassa tänään.

- ✓ **Se kysyy oikeat kysymykset ensin.** Kyselystä tekoäly käy läpi sen, mikä oikeasti asettaa hinnan ja riskin — mistä seinä on tehty, sen ala ja korkeus, pääsy, kunto, haluttu pinta — niin että varaat ilmeen oikeat tiedot kädessä.
- ✓ **Se hinnoittelee SINUN rakenteestasi.** Syötä sille aiemmat keikkasi, niin se oppii hintasi ja pohjatyö- ja järjestelmäkulusi — ja luonnostelee suoran luvun jossa alustan tarkistus, pohjatyö, oikea järjestelmä, kerrokset ja kovettuminen on nimetty, ei litteä hinta joka piilottaa ne.
- ✓ **Se johtaa perusasioilla.** Se ei unohda laittaa pohjatyötä, oikeaa järjestelmää ja kovettumista eteen — juuri sitä mikä ratkaisee, pysykö rappaus paikallaan vai halkeileeko se.

Kerro mitä seinä vaatii

rehellisyys joka pitää heidät

Tässä alan luottamuksen rakentaja: halpa toimija rappaa suoraan sen päälle mitä nyt onkin — kostean seinän, elävän seinän, maalatun tai hilseilevän pinnan — koska sen korjaaminen maksaa hänelle aikaa. Rehellinen rappari lukee alustan: sanoo suoraan kun seinä pitää korjata tai tiivistää ensin, kun kosteusongelma pitää korjata ennen kuin rappaus tulee lähellekään, ja kun toinen järjestelmä sopii sille seinälle — vaikka nopea keikka on helpompi kauppa. “En rappaa seinän päälle joka ei ole terve, koska se halkeilee tai kopooontuu ja katsot sitä joka päivä” on vahvempi pitchi kuin matala luku, ja se on juuri se mikä tuo toistuvan työn ja naapurin julkisivun seuraavana.

Seinän katselmus ei ole kitkaa — se on myynti

Mille tahansa seinälle siirto on antaa karkea vinkki, varata katselmus ja lukea alusta ennen kuin sitoo luvun. Oikein kehystettynä se ei ole viivytyks — se kertoo talon omistajalle, ettet aio tarjota heidän seinäänsä sokkona ja sitten iskeä yllätyksellä, tai jättää heitä rappauksen kanssa joka halkeilee. “Tulen lukemaan seinän, kerron mikä järjestelmä se vaatii, ja annan sinulle kiinteän hinnan ja pinnan joka pysyy paikallaan” muuttaa huolellisuutesi syyksi miksi he valitsivat sinut.

Sitten se osa, jonka kaikki ohittavat — asiakkaan edessä pysyminen. Yksi viesti keikan jälkeen: “Kaikki rapattu ja kovettunut, näyttää ihan eri talolta — laita viestiä kun haluat takaseinän tehtynä.” Se yksi tapa voittaa enemmän toistuvaa työtä kuin hinnan laskeminen koskaan. Tekoäly-ensin se jälkiseuranta ei ole jotain mitä muistat. Se on jotain mikä vain tapahtuu.

POINTTI EI OLE OHJELMISTO

Se on standardi: lue seinä, käytä oikeaa järjestelmää, tee pohjatyö, anna sen kovettua, saa liikuntasauvat oikein, ja ole suora siitä mitä seinä oikeasti vaatii. Rappari muistilehtiön kanssa joka yltää siihen standardiin voittaa sen jolla on appi mutta ei yllä. Tekoäly tekee standardista vain vaivattoman.

05

CHAPTER FIVE

Saa maksu ilman kiusallista jahtaamista

Voitit keikan. Nyt sinun on saatava rahat — ja julkisivurappaus on usein ennakko varaukseen ja aloitukseen, maksuerät isomman julkisivun yli, ja loppuosa kun se on kovettunut ja valmis, satunnaisella lisätyöllä kun seinä osoittautuu vaativan korjausta jota se ei paljastanut maasta katsottuna.

Ennakko + maksuerät

ei yllätyslisätyötä

Rauhoittavin asia jonka voit talon omistajalle tehdä on olla suora ja tasainen rahasta: ennakko varaukseen ja materiaalien saamiseen paikalle, maksuerät sitä mukaa kun kerrokset menevät päälle isommassa keikassa, ja mikä tahansa lisätyö — seinä joka osoittautuu vaativan korjausta, piilotettu kosteusongelma — otettuna *keskusteluna ennen työtä*, ei jälkikäteen heitettynä. Yllätys-“ekstra” lopussa on juuri se, mikä muuttaa toistuvan asiakkaan kertaluontoiseksi. Tasainen, ennustettava laskutus ei ole vain reilua — se on vahvin syys tulla soitetuksi seuraavaan seinään ja suositelluksi kadulle.

Jahtaaminen on järjestelmäongelma, ei ihmisongelma. Korjaa järjestelmä, niin et koskaan käy sitä kiusallista keskustelua uudelleen.

- 1 Ennakko varaukseen ja aloitukseen.** Selkeä ennakcopyyntö kun keikka on varattu ja katsottu pitää päivän ja kattaa materiaalit.
- 2 Maksuerät keikan yli.** Isommassa julkisivussa vaihteittaiset erät sitä mukaa kun kerrokset menevät päälle voittavat yhden kōnttāsumman lopussa — ja pitävät kassavirran liikkeessä samalla kun seinä kovettuu kerrosten välissä.
- 3 Merkitse lisätyö ennen kuin se puree.** Jos seinä on huonompi kuin miltä näytti ja vaatii korjausta tai kosteustyötä ensin, talon omistaja kuulee mitä se maksaa ja miksi *ennen* kuin työ jatkuu. Keskustelu, ei väijytys.
- 4 Nosta sävyä vain jos on pakko.** Useimmat maksavat tōnäisyllä yksi tai kaksi. Pysyt hyväksenä koko matkan.

Raha on rahaa: se on se yksi paikka jossa pidät tekoälyn lyhyessä hinnassa alussa. Se luonnostele, sinä hyväksyt — kunnes olet nähnyt sen olevan oikeassa kuukauden.

06

CHAPTER SIX

Postilaatikko joka hoitaa itsensä

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

Toimittajan tiliotteita, talon omistaja joka vahvistaa varauksen, rakentaja joka jahtaa rappausvaihetta, pyyntö väri- tai pintamallista, kuva kuluneesta vanhasta tiiliseinästä katsottavaksi, arvosteluilmoitus, entinen asiakas seuraavan seinän kanssa — kaikki roskan seassa, kaikki saapuu kun olet lastalla kädet täynnä. Eräs käsityöläinen aloitti 24 000 sähköpostin kasasta: “Luin yhden sähköpostin, se katosi. En edes löytäisi sitä uudelleen.”

Tekoäly-ensin postilaatikosta tulee jotain joka on jo hoidettu kun katsot:

- ✓ **Lajiteltu.** Ne kolme sähköpostia jotka merkitsevät tänään nousevat huipulle, merkittynä miksi — “tämä on rakentaja joka jahtaa ensi viikon rappausvaihetta ennen kuin hänen maalarinsa on varattu.”
- ✓ **Luonnokset valmiina.** Rutiinivastaukset — “kyllä, voimme rapata harkon päälle, näin viimeistelisimme sen”, “voimme tulla lukemaan seinän torstaina” — kirjoitettuina ja odottamassa. Vilkaiset, hienosäädät, lähetät.
- ✓ **Vastattu pyynnöistä.** “Mitä järjestelmää tarjosimme Rossin julkisivuun, ja onko ennakko sisällä?” — ja se löytää sen heti.

OSA JOTA KUKAAN EI ODOTA — SE VARTIOI RAHOJASI

Koska tekoäly lukee kaiken, se nappaa asioita. Yksi yritys: “Se on jo säästänyt minulta tuhansia väärin tilatuissa tuotteissa — se sanoi, hetki, aiempien keikkojesi perusteella haluat luultavasti tämän.” Toinen sai toimittajan vahingossa laskuttamaan 50 % poikkeamalla — merkitty automaattisesti ennen kuin se maksettiin.

07

CHAPTER SEVEN

Digitaalinen toimistopäällikkösi

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

Yksi viikko

ilman toimistohallintoa

Erään käsityöyrityksen hallinnon henkilö oli lomalla viikon. Omistaja: “Häntä ei ole ollut toimistolla viikkoon, ja se on auttanut meitä tekemään hänen työnsä.” Siitä päätyi tulemaan yksi heidän vahvimista viikoistaan — ei selvitä viikko, yksi parhaista — koska jälkiseurannat ja jahtaaminen eivät pysähtyneet kun hän pysähtyi.

Aamubriiffi

Ennen kuin käännät avaimen: päivän katselmukset ja keikat järjestyksessä, mikä seinä tarvitsee seuraavan kerroksensa nyt kun edellinen on kovettunut, mikä rakentaja tarvitsee rappausvaiheensa vahvistettuna, mikä talon omistaja tarvitsee jälkiseurannan, ketä jahdata ennakosta, ja se yksi asia — värimalli lähetettäväksi, kostea seinä merkittäväksi — joka puree jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin kanssa — ja apumiehesikin tietää.

Keikkakansiot jotka rakentavat itsensä

Jokainen kuva, tarjous ja keikka ripustaa itsensä oikealle asiakkaalle — niin että kun he soittavat seuraavasta seinästä, koko historia on siellä. Seinät jotka teit, järjestelmä jota käytit, mitä veloittit, mitkä tarvitsevat vielä kerran — kaikki yhdessä paikassa.

Paperityö ilman kauhistusta

Tarjous, maksuerä, keikkarekisteri, lasku — luonnosteltuna, lähetettynä ja tallennettuna sinne mistä löydät sen, ja siellä osoittamaan mikä järjestelmä ja pohjatyö meni sille seinälle jos jotain koskaan kysytään. Ei koskaan korvaa seinän lukemistasi tai kättäsi lastalla — vain estetty katoamasta.

08

CHAPTER EIGHT

Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Tässä salaisuus, jonka isot firmat luottavat sinun jättävän tietämättä: suurin osa “ammattimaiselta näyttämisestä” — ja “rapparilta jonka työ ei halkeile näyttämisestä” — on esitystapa, ja esitystapa on nyt lähes ilmaista.

Yhden miehen toimija ja viidenkymmenen hengen firma voivat lähettää identtisen, tahrattoman, firman ilmeisen tarjouksen — ja näyttää saman nopean vastauksen, samat ennen-ja-jälkeen-julkisivukuvat, ja samat aidot arvostelut talon omistajilta ja rakentajilta. Alalla, jossa talon omistaja uskoo sinulle koko talonsa kasvot, pieni toimija joka näyttää huolelliselta, järjestäytyneeltä ja varmalta seinästä saa saman luottamuksen kuin iso — ja pidetään joka seinään.

Suosituksen vauhtipyörä — tarkoituksella, ei sattumalta

- 1 Pidä** — vastaa ensin, lue seinä, tee pohjatyö ja kovettuminen oikein ja toimita pinta joka pysyy paikallaan, niin olet rappari jolle se asiakas soittaa seuraavasta seinästä kilpailuttamatta.
- 2 Arvostelu** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun asiakas on tyytyväisimmillään, sinä päivänä kun he näkevät muuttuneen julkisivunsa, automaattisesti, linkin kanssa. Arvostelut ja nopea vastaus nostavat sijoitustasi — ja talon omistaja joka valitsee rapparin nojaa molempiin.
- 3 Suosittele** — julkisivurappaus on näkyvintä työtä mitä on: koko katu näkee kuluneen vanhan talon muuttuvan ihan toiseksi, ja jokainen ohi ajava kysyy kuka sen teki. Se on yksi vahvimista aidan-yli-suositusverkoista käsityöaloilla — ja rakentaja joka luottaa pintaasi laittaa sinut joka kohteeseen.
- 4 Myy uudelleen** — se on koko juju. Talon omistajalla on muita seiniä, talon takaosa, seuraava paikka; rakentajalla on putki kohteita. Yksi hyvä keikka ei ole julkisivu, se on katu ja rakentajan koko työrivi. Kaikki on keikkakansiossa. Jälkiseuranta oikeaan aikaan muuttaa yhden seinän vuosien työksi.

ALOITA TÄNÄÄN — JOPA ILMAN TEKNIKKAA

Pyydä jokaiselta asiakkaalta arvostelu sinä päivänä kun he näkevät muuttuneen julkisivun, ja jätä aina ovi auki — “laita viestiä takaseinästä, ja lähetä minulle kuka tahansa naapuri joka haluaa omansa tehtynä.” Talon omistaja joka katsoo taloa josta juuri tuli ihan toinen paikka on vastaanottavaisimmillaan mitä koskaan tapaat.

09

CHAPTER NINE

30 päivän vaihde

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

- 1 Viikko 1 — Tukki suurin vuoto: missattu soitto.** Jokainen kysely vastattu ja kartoitettu, suora vinkki annettu, ilme varattu — ja rakentajan rappausvaihe merkitty niin ettei mikään lipsu. Tämä alkaa maksaa koko harjoituksen heti.
- 2 Viikko 2 — Korjaa tarjoaminen.** Tekoäly kartoittaa keikan ja luonnostelee suoran luvun jossa alustan tarkistus, pohjatyö, oikea järjestelmä, kerrokset ja kovettuminen on nimetty rakenteestasi; sinä korjaat sen — ja jokainen korjaus on läksy jonka se pitää. Katselmus ennen kiinteää lukua, jälkiseuranta joka keikan jälkeen.
- 3 Viikko 3 — Korjaa maksun saaminen.** Ennakko varaukseen, maksuerät keikan yli, lisätyöt merkitty ajoissa, automaattiset muistutukset — sinä hyväksymässä kaiken rahaan liittyvän kunnes se on ansainnut hihnan.
- 4 Viikko 4 — Luovuta takatoimisto.** Postilaatikko lajiteltu ja luonnokset valmiina, aamubriiffi käynnissä, keikkakansiot ja alustarekisterit jotka rakentavat itsensä, arvostelut pyydetty automaattisesti, seuraava seinä ja rakentajan seuraava kohde jahdattu.

Miksi kaikki neljä? Koska yksi prosessi ei koskaan tunnu miltyään. Kolme on se kohta jossa “oho”-hetki tapahtuu — sillä silloin palaset alkavat puhua keskenään. Soitosta tulee katselmus. Katselmuksesta tulee kunnolla pohjustettu keikka oikealla järjestelmällä. Keikasta tulee arvostelu, maksu ja seuraava seinä samalta asiakkaalta.

Luottamusnappi — näin luovutat menettämättä yöunia

Et luovuta pintakerrosta uudelle apumiehelle päivänä yksi. Näin myös tässä:

- 1 **Viikot 1–2: se kysyy kaikesta.** Jokainen sähköpostiluonnos, jokainen tarjous — “tässä mitä lähettäisin, ok?” Sinä hyväksyt, korjaat, opetat.
- 2 **Viikot 3–4: se kysyy tärkeistä.** Rutiinivastaukset vain lähtevät; raha, uudet asiakkaat, ja kaikki painava — tarjoukset, järjestelmävalinnat, seinä joka pitää korjata ensin — saavat vielä nyökkäyksesi.
- 3 **Kuukausi kaksi eteenpäin: se kysyy poikkeuksista.** Nyt se pyörii, ja sinä saat aamubriiffin ja merkinnät. Olet yhä pomo — lakkasit vain olemasta pullonkaula.

Virheet jotka saavat hyvät rapparit lopettamaan ennen kuin se napsahtaa

- ✓ **Kaikkien neljän viikon tekeminen kerralla.** Älä. Yksi viikossa. Kukin pankittaa voiton ennen kuin lisäät seuraavan.
- ✓ **Tekoälyn ruuvaaminen vanhaan prosessiin.** Jos näppäilet yhä joka keikan samaan vanhaan ohjelmistoon ja pyydät tekoälyä “auttamaan”, olet missannut pointin. Piirrä prosessi uudelleen (luku 2).
- ✓ **Valheelliseen kiireeseen tarttuminen.** Et tarvitse sitä — rakentajan oikea aikataulu (rappausvaihe ennen hänen maalariaan ja luovutusta) tai talon omistajan julkisivu ajoitettuna myyntiin tai kauteen on aitoa kiirettä johon voit tarttua: “saamme sen rapattua ja kovetettua ennen maalausvaihettasi.” Valheellinen alennusaikaraja saa sinut vain näyttämään cowboylta.
- ✓ **Hinnalla kilpaileminen.** Sillä hetkellä kun voitat olemalla halvin, kilpaillet äijän kanssa joka jättää pohjatyön ja kovettumisen väliin — ja talon omistajan todellinen pelko on juuri rappaus joka halkeilee tai kopoo vuotta myöhemmin. Talon omistaja maksaa rapparista joka lukee seinän ja toimittaa pinnan joka pysyy paikallaan — se että sinuun luotetaan talon kasvojen kanssa voittaa joka seinän, ei matalin hinta.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄDESTÄSI

2 minuutin vuotoauditointi

Useimmilta rappareilta ei puutu taitoa — he menettävät asiakkaita. Rahasi eivät ole vieraiden voittamisessa halvalla hinnalla; ne ovat siinä että sinusta tulee rappari jota talon omistaja suosittelee kadulle ja jota rakentaja käyttää joka kohteessa, sillä yksi hyvä julkisivu on kadun työ ja rakentajan putki vuosiksi. Se on paljastus: vastaa ensin, lue seinä, tee pohjatyö ja kovettuminen oikein, toimita pinta joka pysyy paikallaan. Ole rehellinen — rastita ne jotka pitävät paikkansa juuri nyt.

- ✓ Olen usein hidas vastaamaan soittoihin — enkä tiedä kuinka monta keikkaa viive on maksanut minulle.
- ✓ Talon omistajan soitto on soinnut läpi tietämättäni, ja he varasivat seuraavan rapparin.
- ✓ Rakentaja tarvitsi rappausvaiheen ja soitti toiselle porukalle koska en vastannut.
- ✓ Olen antanut kiinteän luvun puhelimesta seinästä jota en ollut nähnyt — ja kantanut tappion.
- ✓ En johda pohjatyöllä, oikealla järjestelmällä ja kovettumisella, joten näytän samalta kuin läiskijä-äijä.
- ✓ En pysy entisten asiakkaiden edessä, joten seuraavan seinän tekee joku muu.
- ✓ Tarjoukseni, alustamuistiinpanoni ja keikkahistoriani elävät päässäni ja puhelimestani, eivät yhdessä paikassa.
- ✓ Olen rapannut seinän päälle jonka tiesin olevan epäterve, koska sen korjaaminen ensin oli vaikeampi keskustelu.
- ✓ Postilaatikkoni stressaa minua, ja tärkeät asiat — rakentajan päivä, kostea seinä — hautautuvat.
- ✓ Jos asiakas kysyisi mikä järjestelmä ja pohjatyö meni heidän seinälleen, minulta menisi tovi löytää se.

0–2

Tiukka laiva. Pari säätöä ja olet rappari jolle useammat talon omistajat ja rakentajat soittavat joka seinästä.

3–6

Menetät oikeita asiakkaita tylsässä puoliskossa — ja kaiken voi korjata. Aloita Viikosta 1.

7+

Kaveri, teet taitavan työn ja lahjoitat asiakkaan sille joka vastasi ensin. Hyvä uutinen: se on juuri sitä mikä on nyt helpointa korjata.

Suurin vipu ei ole halvempi hinta — se on vastata ensin, lukea seinä ja tehdä pohjatyö ja kovettuminen oikein, ja muuttaa joka keikka seuraavaksi seinäksi, kaduksi ja rakentajan putkeksi. Suurin rastisi on suurin mahdollisuutesi. Aloita siitä.

Haluatko sen pystytettynä puolestasi?

Kaiken tässä käsikirjassa voit rakentaa itse — ja pitäisikin, jos sinulla on aikaa ja kärsivällisyyttä. Monet tekevät. Haluaisitko mieluummin, että se olisi vain tehty — tekoäly joka vastaa puhelimeesi siinä silmänräpäyksessä kun talon omistaja soittaa, merkitsee rakentajan rappausvaiheen niin ettei mikään lipsu, kartoittaa keikan ja varaa ilmeen, luonnostelee suoran tarjouksen jossa alustan tarkistus, pohjatyö, oikea järjestelmä, kerrokset ja kovettuminen on nimetty, ottaa ennakon ja hoitaa maksuerät ja merkitsee lisätyön ennen kuin se puree, pitää alusta- ja keikkarekisterin joka näyttää mitä sille seinälle meni, ja jahtaa seuraavaa seinää ja rakentajan seuraavaa kohdetta jokaiselta hoitamaltasi asiakkaalta — kaikki yhdessä, käynnissä rappausfirmassasi tällä viikolla — sitä me rakennamme. Se on nimeltään .

- ✓ 14 päivän ilmainen kokeilu. Peru milloin tahansa. Ei määräaikaisia 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 omissa keikoissasi osoitteessa the-everything-app.com — ei korttia tarvita vilkaisuun.

Rehellinen huomautus: tämä ei korjaa rikkinäistä firmaa, eikä se rappaa seinää, arvioi alustaa, tai päättää mikä järjestelmä ja kovettuminen seinä vaatii — se olet yhä sinä, silmäsi, ja kätesi lastalla. Se mikä korjautuu on toimistotyö jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.