

THE EVERYTHING · KENTTÄOPPAITA RAKENNUSALAN YRITTÄJILLE

# Kattomiehen tekoälykäsikirja

---

Näin pyörität kattofirmaa tekoälyn aikakaudella — ja  
omistat alueesi myrskyn jälkeisenä aamuna.

KOKO JÄRJESTELMÄ · EI TURHAA JARGONIA · SAA JAKAA VAPAASTI

THE EVERYTHING

# Lue tämä ensin

Kunnon myrskyn jälkeisenä aamuna puhelin soi kahdeksankymmentä kertaa ennen kymmentä. Irronneita peltejä, makuuhuoneen katto tulossa alas, tiiliä pitkin pihaa. Se joka vastaa noihin puheluihin, kirjaa ensi vuoden työt. Muut saavat tähteet.

Sinä et voi vastata siihen puhelimeen. Olet katolla, valjaissa, molemmat kädet täynnä, ja tuuli ei ole vielä laantunut. Siinä on koko tämän ammatin ongelma yhdessä lauseessa — **vuoden tuottoisin tunti on se tunti, jolloin sinulla on kaikkein huonoimmat mahdollisuudet vastata.**

Samaan aikaan toisella puolen kaupunkia on kattomies, yksi pakettiauto, ei konttoria, joka jotenkin vastaa jokaiseen noista kahdeksastakymmenestä puhelusta, on saanut vuotokeikat reitiksi lounaaseen mennessä, ja on lähettänyt katonuusimistarjoukset ennen kuin vahinkotarkastaja on edes käynyt. Hän ei ole sinua parempi kattomies. Eikä hän ole mikään tietokoneihminen — moni parhaista, joita olemme nähneet, hinnoitteli katonuusimisia lehtiöllä autossa vielä kaksi vuotta sitten. Hän vain tajusi yhden asian ajoissa: **bisneksen tylsä puolisko — puhelut, katselmukset, tarjoukset, laskut, perintä, vakuutuspaperit — osaa nyt hoitaa itse itsensä.** Niinpä hän laittoi tarmonsia sinne, missä raha on: katolle ja asiakkaaseen.

Tämä on käsikirja siitä, miten hän sen tekee. Ei mitään "50 kopioitavaa promptia". Ei teknojenkkien jorinaa. Itse järjestelmä — miten sitä kannattaa ajatella, mitä pystyttää, missä järjestyksessä, ja ne virheet, jotka saavat hyvät kattomiehet lopettamaan ennen kuin homma napsahtaa. Tämän kirjan tarinat ovat oikeita ammattilaisia ja oikeita pienyrityksiä, joiden kanssa teemme töitä — nimet jätetty pois, luvut jätetty sisään. Lue tämä alusta loppuun, niin pyörität tiukempaa ja tuottavampaa kattofirmaa kuin nyt — vaikka et koskaan panisi senttiäkään ohjelmistoon.

## SUORA SANA AMMATTITÄIDOSTASI

Mikään tässä ei hyväksy kattoa, päättää kantaako rakenne uuden kuorman, vapauta työtä korkealla tehtäväksi, eikä ratkaise sitä mitä tapahtuu kun peltien alta löytyy asbestia. Se kantaa *paperityöt*. Katto — ja vastuu siitä että se on turvallinen, ehjä ja vesitiivis — pysyy sinun, alusta loppuun.

# Mitä sisältää

## 01 Uusi pelikenttä

Ne 3 asiaa, joilla asiakas sinut arvioi — ja miksi vakuutusyhtiö käyttää jo tekoälyä.

---

## 02 Ajattele tekoäly edellä

Lopeta tekoälyn liimaaminen vanhoihin tapoihin. Piirrä bisnes uusiksi niin, että tekoäly koskee kaikkeen ensin.

---

## 03 Et enää koskaan menetä keikkaa

Jokainen puhelu vastattu — myös harjalta, myös vuoden pahimpana aamuna.

---

## 04 Tarjous ennen kuin olet alhaalla katolta

Tekoäly rakentaa tarjouksen sinun sanoistasi ja sinun hinnoistasi. Sinä tarkistat ja lähetät.

---

## 05 Saa rahat ilman kiusallista perintää

Hätäkeikat maksettu samana päivänä, vakuutuskeikat peritty puolestasi, ennakot jotka tulevat.

---

## 06 Sähköposti, joka hoitaa itsensä

Lajiteltu, luonnosteltu ja rahojasi vahtimassa — jopa luettuna sinulle ratissa.

---

## 07 Sinun digitaalinen konttoripäällikkösi

Aamukatsaus, itsensä rakentavat keikkakansiot ja hoidetut paperit.

---

## 08 Näytä tuplasti isommalta kuin oletkaan

Kaikki brändättynä ja arvostelu-suositus-vauhtipyörä, joka ruokkii itseään.

---

## 09 30 päivän vaihto

Viikko kerrallaan, luottamussäädin ja miksi kolme prosessia päihittää yhden.

---



## 2 minuutin vuototarkastus

Löydä tarkalleen, mistä bisnekseesi vuotaa rahaa — ja mikä korjata ensin.

---

## 01

## LUKU YKSI

# Uusi pelikenttä

*Omakotiasukas, jolla on sanko makuuhuoneen katon alla, ei osaa sanoa, oletko hyvä kattomies. Hän ei näe kattoa lainkaan. Hän arvioi sinut siitä, minkä näkee — ja juuri siinä useimmat kattomiehet menettävät hiljaa keikat, jotka olisivat olleet heidän.*

Kun kattoon tulee läikkiä, kun tiilet luistavat, kun kaksikymmentä vuotta vanha pelti pettää saumoistaan — silloin ei soiteta yhdelle kattomiehelle. Soitetaan viidelle Google-listan kärjestä, ja keikka menee sille, joka saa ensin kolme asiaa oikein:

## 1 Vastasitko oikeasti — vai soititko heti takaisin?

Vuoto menee ensimmäiselle vastaajalle, ei parhaalle kattomiehelle. Anna puhelun mennä vastaajaan, kun vesi tippuu heidän kattolampusta, ja keikka on mennessä ennen kuin olet ollut tikkailla.

## 2 Tuliko tarjous nopeasti — ja näyttikö se asialliselta?

Siisti, eritelty tarjous katonuusimisesta katselmuskuvien kera vuorokaudessa päihittää puhelimessa heitetyn numeron ensi viikolla — joka ikinen kerta.

## 3 Oliko kanssasi helppo asioida?

Selkeät päivitykset, ei perimistä, ei "sori, unohtui lähettää". Helppo asioida tekee parin sadan hätäkeikasta koko katonuusimisen kahden vuoden päästä.

Huomaatko, mistä yksikään näistä ei ole kiinni? Siitä, kuinka hyvä kattomies olet. Kukaan ei käy tuolla ylhäällä tarkastamassa pellityksiäsi. Kaikki kolme ovat **paperitöistä ja viestinnästä** — juuri sitä, mitä inhoat etkä koskaan ehdi jyrkän katon päivän jälkeen.

**Ja tässä se, mitä kukaan ei kerro sinulle: pöydän toinen puoli pyörii jo tekoälyllä.**

Vakuutusyhtiöt ajavat sen jokaisen vahingon yli. Vahinkotarkastajan laajuus tulee järjestelmästä, joka hinnoittelee ennallistuksesi sopimushintoja vasten ennen kuin olet lukenut sähköpostin. Ne kiertävät kattofirmat, jotka rullaavat kaupunkiin jokaisen myrskyn jälkeen, pitävät vaihdetta ja asiakasrekisteriä. Kysymys ei ole siitä, tuleeko tekoäly kattoalalle — se on jo täällä. Kysymys on, tekeekö se töitä *sinun* puolestasi vai *sinua* vastaan.

Hyvä uutinen? Tämä on historian ensimmäinen kerta, kun tekniikka suosii pientä toimijaa. Isojen firmojen on pyöritettävä komiteoita, käyttöönottoja ja koulutuksia. Sinä voit päättää tiistaina ja olla käynnissä perjantaina — mikä merkitsee tässä ammatissa enemmän kuin useimmissa, sillä vuotesi tehdään myrskyn jälkeisinä viikkoina, eikä kukaan ota ohjelmistoja käyttöön niinä viikkoina. Pelikenttä kääntyi juuri: pieni, nopea ja hyvin organisoitu kattomies voi nyt näyttää ja suoriutua kuin vaihteellinen firma — ilman vaihdetta.

### "Mutta minä en ole mikään tietokoneihminen"

Eivät ole nekkään ammattilaiset, jotka tekevät tämän parhaiten. Yksi nopeimmista käyttöönottajista, jonka olemme nähneet, on rakennusmies, jolla on 26 vuotta hommia takana ja joka tarttui tietokoneeseen vasta kolme vuotta sitten. Hänen sanansa: *"Älä murehdi kirjoitusvirheistä. Älä murehdi kieliopista."* Jos osaat lähettää tekstiviestin tai jättää ääniviestin, osaat pyörittää kaiken tässä käsikirjassa. Näppäimistön nopeus oli vanha vaatimus. Se, että osaat sanoa, mitä haluat, on uusi — ja kattomiehet, jotka huutelevat laajuuksia toisilleen harjan yli päivät pitkät, ovat siinä jo hyviä.

**300–1 000**  
+ euroa/kk

Sen verran useimmat alan toiminnanohjaus- ja laskentaohjelmistot veloittavat — ja *silti* ne panevat sinut näppäilemään ja mittaamaan itse. Yksi tuntemamme yrittäjä maksoi tuhat euroa kuussa, joinain kuukausina kolme, ohjelmistosta, jota porukka tuskin käytti. Pidä se luku mielessä: kaikki tässä käsikirjassa joko korvaa tuon menon tai panee sen ansaitsemaan paikkansa.

---

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

---

## 02

## LUKU KAKSI

## Ajattele tekoäly edellä

*Ennen kuin kosketaan yhteenkään työkaluun, on korjattava se, miten ajattelet tästä — sillä isoin virhe ei ole väärän ohjelmiston ostaminen. Se on tekoälyn liimaaminen vanhaan työtapaan ja ihmettely, miksei mikään muuttunut.*

Jokainen prosessi bisneksessäsi rakennettiin yhden oletuksen varaan: jokaisen vaiheen tekee ihminen. Joku vastaa puhelimeen. Joku mittaa neliöt ja näppäilee tarjouksen. Joku perii vahinkotarkastajaa. Joku arkistoi kuvat, työturvallisuussuunnitelman ja takuutodistuksen. Koko päiväsi on muotoiltu tuon oletuksen ympärille — ja se oletus juuri kuoli.

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

### Muutos yksi — delegoi lopputuloksia, ei vaiheita

Lopeta ajattelu "mitä nappia painan". Puhut nyt bisnekselle niin kuin puhuisit hyvälle apumiehelle harjan toisella puolen: sano lopputulos, anna sen selvittää vaiheet. Yksi yrittäjä perui laskun, kirjoitti sen uusiksi suhteutettuna ja lähetti asiakkaalle sähköpostia sanomalla juuri sen, yhdellä lauseella. Toinen ostaa materiaalit lähettämällä yhden viestin rautakaupan tiskiltä — *"Olen tukussa hakemassa harjapellit ja jalkarännin Virtasen katonuusimiseen"* — ja ostotilaus, kulukirjaus ja kirjanpito hoituvat itsestään. Hänen sanansa: *"Se on yksi tekstiviesti, joka hoitaa kasapäin 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 kumoat. Tarjous on luonnosteltu ennen kuin istut alas. Vastaus on kirjoitettu ennen kuin avaat sähköpostin. Puheluun on vastattu ennen kuin olet alhaalla katolta — ja tässä ammatissa tuo viimeinen ei ole mukavuus, se on koko bisnes. Yksi asiakas kuvaili rutiiniaan: *"Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Vain — jep, lähetä."* Työsi kutistuu kymmeneen sekuntiin harkintaa, ei neljäänkymmeneen minuuttiin näppäilyä. (Ja ei — et luovuta avaimia ensimmäisenä päivänä. Se kysyy lupaa kaikkeen alussa, 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. Kattomies kertoo sille, että vakiokatonuusimiseen kuuluu aluskate, uudet ruoteet sieltä missä ne ovat lahot, kaikki uudet pellitykset ja harjapellit, rännien ja syöksytorvien vaihto sekä jätemaksut — se vastaa: *"Muistan tuon tästä lähtien."* Ja niin se tekee. Kerro sille kerran, ettet koske kattoon jossa epäillään asbestia ilman valtuutettua purkuliikettä ja omaa riviä sille, eikä se enää koskaan pudota sitä riviä hiljaa tarjouksesta. Jokainen korjaus kertyy korkoa. Puolen vuoden päästä se laskee tarjoukset kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja tuntee sääntösi — koska opetit sen, kerran.

## Uudelleen kuvittelun harjoitus

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

| KOHTAAMINEN                                               | VANHA TAPA                                                          | TEKOÄLY EDELLÄ                                                                                                        |
|-----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Myrsky iskee, puhelin soi 80 kertaa</b>                | Vastaaja. Ehdit kahteenkymmeneen. Loput soittavat seuraavalle.      | Jokaiseen vastattu, osoite ja vaurio kirjattu, vaaralliset reittisi kärkeen.                                          |
| <b>Pellit tulevat väärän värisinä</b>                     | Huomaat katolla torstaina, perit perjantaina, unohdat maanantaina.  | Merkitty tilausta vasten samana päivänä, peritty automaattisesti — kuulet vasta, jos he eivät korjaa.                 |
| <b>Vahinkotarkastaja lähettää laajuuden riideltäväksi</b> | Hautautuu 200 viestin alle. Vastaat neljä päivää myöhässä sohvalta. | Poimittu, verrattu tarjoukseesi — "he jättivät aluskatteen ja jätemaksut pois."                                       |
| <b>Keikka valmistuu</b>                                   | Lasku "illalla". Arvostelua ei koskaan pyydetä.                     | Lasku lähetetty pihasta. Arvostelu pyydetty, kun he ovat vielä kuivia ja kiitollisia. Rännien syyspuhdistus merkitty. |

Jokainen luku tästä eteenpäin on vain tämä harjoitus sovellettuna yhteen bisneksesi osaan. Sinusta ei tule konttorityöläistä. Sinusta tulee sellaisen bisneksen omistaja, joka pyörii itse itsensä ympärilläsi.

## 03

## LUKU KOLME

# Et enää koskaan menetä keikkaa

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

Kattomiehillä tämä on pahemmin kuin millään muulla alalla, eikä siksi että olisit sekava. Olet kiinni valjaissa, määrällä 25 asteen lappeella, pelti kädessä tuulessa, puhelin värisemässä jossain sadetakin alla. **Sen puhelun ottaminen ei ole valinta, joka sinulle sallitaan.** Niinpä se soi tyhjään. Soittaja — vuotokeikka, koko katon uusiminen, viisinumeroinen vakuutuskeikka — soittaa listan seuraavalle kattomiehelle. Mennyt, etkä koskaan tiennyt hänen olleen olemassa.

## 30 keikkaa

vuodessa, näkymättä

Sanotaan, että jää neljä puhelua viikossa vastaamatta — ja ollaan rehellisiä, syysmyrskyjen täysillä viikolla jää paljon useampi. Moni on tukku, porukka, vahinkotarkastaja. Mutta sanotaan, että kaksi viikossa on aitoa kyselyä: se on noin sata vuodessa. Vesi ei odota, joten ensimmäisenä vastaava yleensä saa keikan — sanotaan, että voitaisit joka kolmannen, ja se on noin kolmekymmentä keikkaa vuodessa kävelemässä sille, joka vastasi. Useimmat ovat parin sadan vuotokeikkoja. Mutta muutama soittaja halusi koko katon uusiksi, etkä koskaan tiennyt kuka. (Suuntaa antava — mutta laske omat lukusi viime myrskyviikolta, niin se kirpaisee.)

Ja pahin: kukaan, jolla vesi tulee katon läpi, ei jätä vastaajaviestiä. Hän soittaa seuraavalle, siinä samassa, määrässä seisten. **Vastaja on paikka, jonne kattokeikat menevät kuolemaan.** Vanha korjaus oli "vastaa useampaan puheluun" — hyödytön neuvo valjaissa roikkuvalle. Tekoäly edellä - korjaus on isompi, koska puhelu on oikeasti kaksi ongelmaa, ja useimmat kattomiehet miettivät vain ensimmäistä.

### Ongelma yksi — puhelu, jota et fyysisesti voinut ottaa

Olet harjalla, jalkarännillä tai ajat peltikuormaa kärryssä. Tekoälyvastaanottaja vastaa yrityksesi nimissä, ympäri vuorokauden, kuulostaa puhelimessa normaalilta, saa tarvitsemansa — *mikä* (vuoto, irronneet pellit, tiiliä alhaalla, rännit, hinta uusimisesta), *missä*, *kuinka paha*, ja meneekö se vakuutuksen kautta — varaa katselmuksen kalenteriisi, nostaa ne joilla vesi tulee sisään juuri nyt reitin kärkeen, ja tekstaa sinulle yhteenvedon ennen kuin olet takaisin tikkailla. Se ei pidä kahvitaukoa, ei sairastu, eikä se kaadu sinä vuoden ainoana aamuna, jona kahdeksankymmentä ihmistä soittaa yhtä aikaa.

## Ongelma kaksi — puhelu, jonka otit ja puoliksi unohdit

Ollaan rehellisiä: kuinka monta kertaa olet sanonut *"joo, saat hinnan katonuusimisesta torstaihin mennessä"* ratin takaa — ja seuraavalle keikalle mennessä se on haihtunut? Et ole sekava. Olet kiireinen, ja pääsi on arkistokaappisi. Tässä tekoäly edellä muuttaa sen, mikä puhelin ylipäättään on:

- **Jokainen puhelu talteen.** Nauhoitettu, litteroitu, arkistoitu keikan kohdalle. Puoli vuotta myöhemmin, kun asiakas sanoo "mutta sanoit että uudet rännit kuuluivat hintaan", voit tarkistaa, mitä oikeasti sanottiin.
- **Lupaukset poimitaan automaattisesti.** "Hinta torstaihin." "Soita tukkuun peltien toimitusajasta." "Lähetä tarkastajalle kuvat jalkarännistä." Poimittu keskustelusta — sinä et kirjoita mitään ylös, koska seisoit tikkailla.
- **Lupaukset perivät sinua.** Torstaiaamu: "Lupasit Jussille hinnan katonuusimisesta tänään — laitanko sen liikkeelle?" Sitä perään katsomista, jota kilpailijasi eivät koskaan tee, tapahtuu nyt joka kerta.
- **Ja jos sillä on tarvittava, työ alkaa itse.** Puhelu poimi osoitteen, kattotyyppin ja laajuuden — joten tarjous ei ole muistutus listalla, vaan luonnos odottamassa, kun tulet alas.

## Mitä vaatia — ratkaisit sen miten tahansa

- ✓ Jokaiseen puheluun vastataan yrityksesi nimissä — myös kello 18, myös sunnuntaina, myös myrskyn jälkeisenä aamuna.
- ✓ Haettava litterointi jokaisesta puhelusta — "mitä sovittiin harjapellistä?"
- ✓ Lupaukset päätyvät johonkin, joka perii sinua — ei lehtiöön, ei muistiisi.
- ✓ Puhelun keikkatiedot valuvat keikalle — ei näppäilytynä kolmesti uusiksi.

### TEE ITSE -VERSIO

Ohjaa numerosi puhelinvastauspalveluun tiukalla käsikirjoituksella — nimi, kaupunginosa, tuleeko vettä sisään juuri nyt, kattotyyppi, "hän soittaa takaisin iltapäivällä". Ja saneleta lupauksesi ääniviestiin ennen kuin lähdet. Sekin jo voittaa keikkoja.

### VALMIIKSI TEHTY -VERSIO

Kaiken kattava tekoälypuhelinjärjestelmä (sellainen, jonka The Everything tekee) kattaa koko vaatimuksen — vastattu, litteroitu, kiireellisyyden mukaan lajiteltu, lupaukset peritty, tarjous luonnosteltu puhelusta. Miten vain: älä koskaan anna puhelun — tai lupauksen — pudota lattialle.

## 04

## LUKU NELJÄ

# Tarjous ennen kuin olet alhaalla katolta

*Toiseksi isoin vuoto: tarjous, joka lähtee "illalla".*

Näin siinä oikeasti käy. Teet katselmuksen, otat neljäkymmentä kuvaa, sanot "saat sen tänä iltana" — sitten pääset kotiin poikki kuuden tuulisen tunnin jälkeen, ja tarjous syntyy puoli kymmeneltä illalla. Tai huomenna. Tai torstaina. Sillä välin asiakkaalla kävi kaksi muuta kattomiestä samana päivänä, ja yksi heistä lähetti hinnan autosta.

## Nopeus

voittaa tarjouskilvat

Ei hinta. Nopeus. Kattomies, jonka tarjous kolahtaa perille asiakkaan vielä katsellessa läikkää katossaan, voittaa yllättävän usein — vaikka olisi kalliimpi. Nopea, asiallinen tarjous viestii sen ainoan, mitä vuotavan katon omistaja epätoivoisesti haluaa: tällä miehellä on hommansa hanskassa ja hän oikeasti tulee paikalle.

Vanha neuvo oli "käytä pohjia, laske tarjous puhelimella". Unohda se. Tekoäly edellä - tarjouslaskenta tarkoittaa, että **tekoäly rakentaa tarjouksen. Sinä tarkistat sen.** Näin se näyttää oikeassa kattofirmassa tänään.

- **Sinä puhut, se rakentaa.** Tule alas katolta, sanele mitä näit — *"noin 200 neliötä, betonitiili, ruoteet lahot pohjoislappeelta, purku ja uusiminen konesaumalla pellillä, uusi aluskate, kaikki uudet pellitykset ja harjapellit, rännit ja syöksytorvet samalla, kolme päivää, telineet korkealle sivulle"* — ja se muuttaa sen hinnoitelluksi, eritellyksi, asialliseksi tarjoukseksi sinun pohjallasi, katselmuskuviesi kera.
- **Se hinnoittelee SINUN historiastasi.** Syötä vanhat tarjouksesi, ja se oppii hintasi — neliöhintasi uusimisesta, juoksumetrihintasi rännistä, hätäkäyntimaksusi ja katteesi. Eri hinnat rakennusliikkeelle, jolle olet aliurakoitsijana, kuin omakotiasukkaalle? Se pitää ne erillään.
- **Se tuntee sääntösi — koska opetit sen kerran.** Mitä "toimitettuna ja asennettuna" kattaa keikoillasi, vakiosisältösi uusimisessa, teline- ja pääsyeräsi, jätemaksusi, hukkasi pellissä.
- **Se kirjoittaa rehelliset kohdat puolestasi.** Se rivi, jonka jokainen hyvä kattomies tarvitsee ja puolet unohtavat panna paperille: *"hintaa olettaa, että nykyiset ruoteet ja rakenne ovat terveitä — emme tiedä ennen kuin nostamme muutaman pellin, ja kaikki mitä löydämme hinnoitellaan ennen kuin siihen kosketaan."* Se panee sen sisään joka kerta, sinun sanoillasi. Se yksi kappale on lisätyön ja riidan välinen ero.
- **Se nappaa sen, minkä unohdit.** Eräs ammattiyritys syötti keikkaraportin sisään, ja tekoälyn tarjous palasi mukanaan matkat, jotka palkattu laskija oli jättänyt samalta keikalta pois. Se ei väsy puoli kymmeneltä illalla eikä unohda kaatopaikkareissua tai pääsyä katolle.

## 2–3 pv

→ puoli päivää

Rakennusmies, jonka kanssa teemme töitä — 26 vuotta hommia, tuskin koskee tietokoneeseen: *"Tarjoukset, joihin minulta meni kaksi tai kolme päivää, tekoälyni tekee puolessa päivässä. Tein eilen yhden, johon olisi mennyt kaksi päivää — lähetin sen samana päivänä."* Hinnoittelu osui "aika lailla kohdalleen" hänen omien lukujensa kanssa, koska se oppi hänen vanhoista tarjouksistaan. Katonuuksimisessa tuo kuilu on koko keikka.

Sitten se osa, jonka kaikki skippaavat — **perään katsominen**. Yksi viesti, kaksi päivää myöhemmin: *"Varmistan vain, että sait hinnan katonuuskimisesta — käyn mielelläni läpi mitä löysimme tuolta ylhäältä."* Tuo yksi viesti voittaa enemmän keikkoja kuin hinnan pudottaminen koskaan, koska useimmat kilpailijat eivät koskaan lähetä sitä. Katonuuksimisessa asiakas punnitsee isoa rahaa ja jännittää kaikkea siinä, joten hiljainen tuuppaus oikealla hetkellä riittää usein kääntämään hänet sinun puolellesi. Tekoäly edellä perään katsominen ei ole tapa, jonka rakennat. Se on asia, joka vain tapahtuu.

### POINTTI EI OLE OHJELMISTO

Se on standardi: samana päivänä, asiallinen, hinnoiteltu omista luvuistasi, kuvat liitteenä, rehellinen siitä mitä peltien alla on, perään katsottu. Kattomies, jolla on lehtiö ja joka yltää tuohon standardiin, päihittää kattomiehen, jolla on äppi mutta joka ei ylä. Tekoäly vain tekee standardista vaivatonta.

## 05

## LUKU VIISI

# Saa rahat ilman kiusallista perintää

*Työ on tehty. Nyt pitää saada rahat — mikä useimmille kattomiehille on toinen palkaton työ, josta kukaan ei varoittanut, ja vakuutuskeikat pahentavat sitä.*

**7 pv**  
ei 47

Keskimääräinen alan lasku maksetaan noin kuusi viikkoa lähettämisen jälkeen. Ei siksi, etteivät asiakkaat maksaisi — useimmat vain unohtavat, ja sinusta tuntuu oudolta jankuttaa. Vakuutuskeikat ovat vielä hitaampia: ne liikkuvat, kun tarkastaja liikkuu. Niinpä raha lojuu tuolla, kun rahoitat peltikuormaa ja telinevuokraa kortilla.

Perintä on **järjestelmäongelma**, ei ihmisongelma. Korjaa järjestelmä, niin sinun ei tarvitse käydä sitä kiusallista keskustelua — tai lähettää sitä noloa "laitanpa vain viestiä siitä laskusta" -tekstiä — enää.

## Järjestelmä, joka saa sinulle rahat

1

### Sovita ehdot keikkatyyppeihin

Vuotokeikan pitäisi olla maksettu ennen kuin lähdet pihasta — olit siellä tunnin, he ovat kuivia, laskuta paikan päällä. Yksityinen katonuusiminen on ennakko etukäteen, loput valmistuessa. Vakuutuskeikka kulkee yhtiön tahdissa, joten sitä pitää periä, ei toivoa. Tekoäly edellä se on yksi lause: "laskuta Niemisen hätäkeikka." Rivit tarjouksesta, ehtosi, heidän sähköpostinsa, valmis ennen kuin olet takaisin autossa.

2

### Tee maksamisesta typerän helppoa

"Maksa nyt" -linkki maksetaan nopeammin kuin "tässä tilinumeroni". Poista jokainen askel siitä, että he haluavat maksaa, siihen, että se on tehty.

3

### Automatisoi kohteliaat tuuppaukset

Ystävällinen muistutus päivänä 3, 7 ja 14 — automaattisesti, niin ettet lähetä sitä itse. Sitten kuukausikooste ja liputus vain, jos joku on oikeasti myöhässä. Kassavirrassa tuhansien arvoinen.

4

### Peri vahinkotarkastajaa kuin asiakasta

Vakuutuskeikkoja et unohtaa sinä — ne unohtaa kiireinen vieras, jolla on 200 vahinkoa auki. Se saa kohteliaan, päivätyn, dokumentoidun perään katsomisen: kuvat, laajuus, lisätyö, lasku, yhdessä ketjussa jota tekoäly pitää lämpimänä. Useimmat kattomiehet vain odottavat. Odottaminen on päätös saada rahat viimeisenä.

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

## 06

## LUKU KUUSI

# Sähköposti, joka hoitaa itsensä

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

Tukkujen tiliotteet, asiakkaiden kysymykset, peltitilaukset, hinnastopäivitykset, vahinkotarkastajan laajuus, rakennusliike perimässä lisätyötä, telinevahvistus — kaikki sekaisin roskapostin kanssa, kaikki tulossa samaan aikaan, kun seisot katolla märät kädet. Yksi tuntemamme myymäläpäällikkö aloitti 24 000 sähköpostin suosta: *"Luin yhden viestin, se katosi. En saanut sitä enää edes uudelleen käsiini."*

Ongelma ei ole liika sähköposti. Se on, että tärkeä juttu ja hälinä näyttävät samalta, kunnes pysähdyt lukemaan ne kaikki — eikä sinulla ole aikaa. Tekoäly edellä sähköpostista tulee jotain, joka on jo hoidettu siihen mennessä, kun katsot:

- **Lajiteltu.** Ne kolme viestiä, jotka ovat tänään tärkeitä, nousevat kärkeen, merkittynä syyllä — "tämä on tarkastajan laajuus Rossin vahingosta, ja siitä puuttuu aluskate." Turhat kyselijät suodattuvat ennen kuin ne maksavat sinulle ajatuksenkaan.
- **Luonnosteltu.** Rutiinivastaukset — "kyllä, teemme sekä peltiä että tiiltä", "olemme varattuina kolme viikkoa mutta vuodon ehdin tällä viikolla", "tässä suuntaa antava neliöhinta" — kirjoitettu ja odottamassa. Vilkaiset, hienosäädät, lähetät.
- **Vastattu pyynnöstä.** Sama päällikkö kysyy nyt vain: "mikä on tukun uusin hintapäivitys?" — ja se löytää tuoreimman heti, jopa yhdistäen valmistajan siihen jälleenmyyjään, joka vastaa eri nimellä.

## SE OSA, JOTA KUKAAN EI ODOTA — SE VARTIOI RAHOJASI

Koska tekoäly lukee kaiken, se nappaa asioita. Yksi yritys: *"Se on jo säästänyt minulta tuhansia väärin tilauksiin — se sanoi, hetkinen, aiempien keikkojesi perusteella haluat luultavasti tämän."* Tilaa väärä profiili tai väärä väri, ja se on koko kuormallinen peltiä, jota et saa katolle. Toisella tukku laskutti vahingossa 50 % väärin — liputettu automaattisesti ennen kuin se maksettiin.

*Pointti ei ole ovelampi sähköposti. Se on, ettei katonuusimiskysely enää koskaan kuole tiliotepinon pohjalle.*

## 07

## LUKU SEITSEMÄN

# Sinun digitaalinen konttoripäällikkösi

*Jokaisella kattofirmalla on konttoripäällikkö. Useimmilla se olet sinä — tekemässä sitä huonosti kello kymmenen illalla, koska ei ole ketään muuta.*

**+20 keikkaa**  
yhdessä viikossa

Yhden rakennusporukan konttorihenkilö oli viikon lomalla. Omistaja: *"Häntä ei ole ollut konttorissa viikkoon, ja se on auttanut meitä tekemään hänen työnsä — ja meille on tullut kai parikymmentä keikkaa lisää tämän viikon aikana."* Ei selvinnyt viikosta. Heidän isoin viikkonsa.

Konttoripäällikön työ on se sidekudos: mitä on tänään, millä katolla olet milloinkin, ovatko telineet varattu ennen kuin porukka tulee, tilattiinko pellit oikean värisinä, missä ovat ennen-kuvat Mäkelän keikalta, onko tarkastaja vastannut, onko nosturi varattu harjapalkille. Sinun ei tarvitse palkata sitä ihmistä. Tarvitset järjestelmän, jota se ihminen pyörittäisi.

## Aamukatsaus

Ennen kuin käännät virta-avaimen: tämän päivän keikat reittijärjestyksessä, keneltä periä maksua, mitkä vahingot ovat tarkastajalla, mikä odottaa materiaaleja tai telineitä, ja se yksi juttu, joka puree jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin kanssa — ja porukkasikin tietää. Myrskyviikolla tämä on hyvän kuukauden ja kaaoksen välinen ero.

## Keikkakansiot, jotka rakentavat itsensä

Jokainen kuva, tarjous, lasku ja työmaamerkintä liittää itsensä oikean keikan kohdalle — niin että kun asiakas soittaa kahdeksan kuukauden päästä läikästä saman jalkarännin kohdalla, koko historia on siinä: mitä löysit, mitä korjasit, mitä sanoit ettet koske.

## Paperityöt ilman kauhua

Ne paperit, jotka kuuluvat ammattiin — korkealla työskentelyn turvallisuussuunnitelma, valjas- ja ankkurointikirjaukset, purkutodistus valtuutetulta asbestiliikkeeltä, peltien tuote- ja takuutodistukset, katselmuskuvat joita vakuutusyhtiö tulee pyytämään — muistutetaan, kirjataan keikan kohdalle ja pidetään siellä, mistä ne oikeasti löytää, kun joku kysyy. Ei koskaan sinulle keksittynä, eikä koskaan oman harkintasi korvikkeena turvallisuudesta tai itse katosta — vain estettynä katoamasta.

*Jos se ei ole järjestelmässä, sitä ei ole olemassa — pääsi voi pitää katon, ei paperitöitä.*

## 08

## LUKU KAHDEKSAN

# Näytä tuplasti isommalta kuin oletkaan

*Tässä salaisuus, jonka varassa isot kiertävät kattofirmat ovat sen, ettet tiedä: suurin osa "ammattimaiselta näyttämisestä" on esillepanoa — ja esillepano on nyt lähes ilmaista.*

Yhden pakettiauton kattomies ja viidenkymmenen hengen firma voivat lähettää identtisen, tahrattoman, brändätyn tarjouksen dronekuvien ja läpiruostuneen jalkarännin kuvien kera. Asiakas ei osaa sanoa, kumpi on kumpi — joten pieni toimija, joka viitsii, saa kohtelun kuin iso, ja voi laskuttaa sen mukaan. Katon uusimisessa ensivaikutelma on se, missä hintavastalause voitetaan tai hävitään, sillä asiakkaalla ei ole mitään keinoa arvioida muuta kuin sitä, miten saavuit paikalle.

## Suositusvauhtipyörä — tarkoituksella, ei vahingossa

- P** **Pidä** — tee koko keikasta helppo ja selkeä, niin että he ottaisivat sinut takaisin kahta kertaa miettimättä.
- P** **Pyydä arvostelu** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä, kun he ovat tyytyväisimmillään: ensimmäinen kunnon sade keikan jälkeen, kun katto pysyy kuivana. Automaattisesti, linkin kera. Arvostelut voittavat sinulle seuraavat kymmenen keikkaa nukkuessasi.
- P** **Pyydä suosittelu** — koko katu sai saman myrskyn ja siinä on sama 20 vuotta vanha katto. Tyytyväiset asiakkaat suosittelevat naapureille, jos teet siitä helppoa ja muistutat. "Tuliko muille kadulla samaa? Hoitaisimme heidät kuin hoidimme sinut."
- P** **Palaa myymään** — lumiesteet joista he kysyivät, autokatoksen katto, kattoluukku, rännien syyspuhdistus ennen seuraavaa myrskyä — se on puhelun litteroinnissa, muistatko. Muistutus oikeaan aikaan tekee yhdestä keikasta kolme.

Tämä moottori on puhdasta kultaa, eikä juuri 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 YHTÄÄN TEKNOLOGIAA

Pyydä jokaiselta tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelu ennen kuin pakkaat auton, ja lähetä ennen-jälkeen-kuvat jokaisen laskun mukana. Mikään maan päällä ei valokuvaudu paremmin kuin puretun katon vieressä oleva valmis — eikä kukaan muu kuin sinä koskaan näe sinne ylös, joten näytä heille. Vauhtipyörä ei välitä, miten sitä pyöritetään. Se tarvitsee vain pyörittämistä.

## 09

## LUKU YHDEKSÄN

## 30 päivän vaihto

*Kaikki yllä oleva toimii. Syy, miksei useimmat kattomiehet saa sitä toimimaan, on että he yrittävät tehdä sen kaiken kerralla, hukkuvat kesken keikan ja palaavat vanhaan tapaan. Joten: yksi asia kerrallaan, työtä pysäyttämättä. Ja aloita ennen kautta, ei sen aikana.*

1

**Viikko 1 — Tuki isoin vuoto: puhelin**

Jokaiseen puheluun vastattu, jokainen puhelu talteen, lupaukset poimittu automaattisesti, kiireiset kärkeen lajiteltuna. Tämä alkaa maksaa koko harjoituksen takaisin heti, ja ensimmäinen myrsky käyttöönoton jälkeen kertoo sinulle tarkalleen, mitä se on arvoinen.

2

**Viikko 2 — Korjaa tarjouslaskenta**

Tekoäly luonnostelee sanelustasi katolta ja vanhoista hinnoistasi; sinä korjaat — ja jokainen korjaus on oppitunti, jonka se pitää. Samana päivänä tarjoukset kuvien kera, ja kahden päivän perään katsominen. Katso, miten voittoprosenttisi liikkuu.

3

**Viikko 3 — Korjaa rahan saaminen**

Hätäkeikat laskutettu pihassa, ennakot uusimisiin, helppo maksu, automaattiset muistutukset, ja tarkastaja peritty aikataulun mukaan — sinä hyväksyt kaiken rahaan liittyvän, kunnes se on ansainnut hihnansa. Se viikko, jolloin tilisi saldo alkaa näyttää erilaiselta.

4

**Viikko 4 — Luovuta takakonttori**

Sähköposti lajiteltu ja luonnosteltu, aamukatsaus käynnissä, keikkakansiot rakentamassa itseään, arvostelut pyydetty automaattisesti.

**Miksi kaikki neljä?** Koska yksi prosessi ei koskaan tunnu milään. Yhdelle automatisoidulle prosessille kohautellaan olkia. Kolme on se, missä "voi hyvänen aika" -hetki tapahtuu — koska silloin palaset alkavat puhua toisilleen. Puhelusta tulee tarjous. Tarjouksesta lasku. Laskusta arvostelu. Silloin se lakkaa olemasta työkalu ja alkaa olla järjestelmä.

## Luottamussäädin — miten luovuttaa unta menettämättä

Et anna uudelle oppipojalle autoa ja lähetä häntä märälle tiilikatolle 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 jutuista**

Rutiinivastaukset lähtevät suoraan; raha, uudet asiakkaat ja kaikki vakuutusyhtiölle menevä saavat yhä nyökkäyksesi.

3

### **Toisesta kuukaudesta eteenpäin: se kysyy poikkeuksista**

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

## Virheet, jotka saavat hyvät kattomiehet lopettamaan ennen kuin homma napsahtaa

- **Kaikkien neljän viikon tekeminen kerralla.** Älä. Yksi viikossa. Jokainen tallettaa voiton ennen kuin lisää seuraavan.
- **Aloittaminen kesken myrskykauden.** Pystyt se hiljaisina kuukausina, niin se hurisee jo valmiiksi kun puhelin räjähtää. Kukaan ei opettele uutta järjestelmää kahdeksankymmentä ihmistä jonossa.
- **Tekoälyn liimaaminen vanhaan prosessiin.** Jos näppäilet yhä jokaisen tarjouksen samaan vanhaan ohjelmistoon ja pyydät tekoälyä "auttamaan", olet missannut pointin. Piirrä prosessi uusiksi (luku 2).
- **Sen kohtelemisen ohjelmistona eikä työntekijänä.** Ohjelmiston säädät kerran ja kiroat ikuisesti. Tätä sinä opetat — ja se paranee joka viikko. Ne ammattilaiset, jotka saavat siitä eniten irti, puhuvat sille pitkin päivää, kuin parhaalle apumiehelle.
- **Täydellisen odottaminen.** Karkea järjestelmä käynnissä tänään päihittää täydellisen, jonka pystytät "kun rauhoittuu". Ei se koskaan rauhoitu — se vain yltyy taas.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄDESTÄSI

## 2 minuutin vuototarkastus

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

- ☐ Jää joka päivä puheluita vastaamatta, koska olen katolla — enkä tiedä, kuinka monta keikkaa se on maksanut.
- ☐ Viime myrskyn jälkeisenä aamuna tiedän varmasti, etten ehtinyt kaikkiin soittaneisiin.
- ☐ Olen luvannut jollekulle hinnan tai takaisinsoiton tässä kuussa — ja unohtanut, kunnes hän peri.
- ☐ Tarjoukseni lähtevät "illalla" useammin kuin samana päivänä.
- ☐ En aina katso perään lähetettyäni katonuusimistarjouksen.
- ☐ Lähdän vuotokeikalta ilman että olen saanut siitä rahat.
- ☐ Minulla on vakuutuskeikkoja tarkastajalla enkä ole varma, kuinka kauan ne ovat siellä olleet.
- ☐ Sähköpostini stressaa minua, ja tärkeät jutut hautautuvat.
- ☐ Jos asiakas soittaisi viime vuoden korjauksesta, minulta menisi tovi löytää kuvat.
- ☐ Turvallisuuspaperini, takuuni ja katselmuskuvani asuvat hansikaslokerossa, auton konsolissa ja kolmessa viestiketjussa.

### 0–2

Tiukka pakka. Pari viilausta ja lennät.

### 3–6

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

### 7+

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

Oli lukusi mikä tahansa — isoin rastisi on isoin mahdollisuutesi. Aloita sieltä.

VIELÄ YKSI ASIA

# Haluatko sen valmiiksi pystytettynä?

Kaiken tässä käsikirjassa voit rakentaa itse — ja kannattaakin, jos on aikaa ja kärsivällisyyttä. Moni tekee niin. Jos mieluummin haluat sen vain valmiina — tekoäly joka vastaa puhelimeesi kun olet harjalla, ottaa talteen jokaisen lupauksen, rakentaa tarjouksesi, perii laskusi ja vahinkotarkastajasi ja pyörittää takakonttorisi, kaikki yhdessä, käynnissä kattofirmassasi jo tällä viikolla — sitä me rakennamme. Sen nimi on The Everything.

- ✓ 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 asuu Microsoft Teamsissa ja niissä työkaluissa, joita jo käytät.

Katso se toiminnassa omilla keikoillasi osoitteessa [the-everything-app.com](https://the-everything-app.com) — ei tarvita korttia vilkaisuun.

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkinäistä bisnestä, eikä se hyväksy kattoa, päätä onko siellä ylhäällä turvallista olla, tai ratkaise mitä peltien alla on — se on yhä sinä, ammattitaitosi ja koulutuksesi. Se, minkä se korjaa, on se konttorityö, jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.

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