

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Telineurakoitsijan tekoälykäsikirja

Näin pyörität telineyritystä tekoälyn aikakaudella

— ja muutut siksi telineurakoitsijaksi jolle rakentajat soittavat.

KOKO JÄRJESTELMÄ · EI TÄYTETTÄ · VAPAASTI JAETTAVISSA

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnollisen telineyrityksen pyörittäminen tarkoitti yhtä ihmistä puhelimessa, kirjanpitäjää ja silti sitä, että pystytyshinta, viikkovuokra ja off-hire laskettiin lapun kulmaan pakettiauton penkillä keikkojen välissä.

Tänään oikein viritetty pieni telineurakoitsija vastaa jokaisen rakentajan puheluun siinä silmänräpäyksessä kun se saapuu, tarjoaa pystytyksen ja vuokran suoraan, pitää kalustonsa vuokralla ja tuottamassa, ja muuttaa kourallisen rakentajia toistuvien vuokrien putkeksi — samalla kun isompi firma toisella puolen kaupunkia soittelee yhä vastaajaviestejä. Eikä käytä ainuttakaan iltaa papereihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Ei parempi telineurakoitsija. Eikä varsinkaan mikään tietokoneihminen — yksi parhaista, jonka olemme nähneet, laski vuokraa vielä kaksi vuotta sitten lehtiöön auton penkillä. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **bisneksen tylsä puolikas** — kyselyt, jälkiyhteydenotot, rehelliset tarjoukset, pystytyspäivät, vuokra ja off-hire, tarkastuslappu- ja luovutuskirjaukset — osaa nyt hoitua itsestään. Niinpä hän suuntasi energiansa sinne, missä raha on: työkalujen ääreen ja siihen että hänestä tuli se luotettava telineurakoitsija jolle muutama hyvä rakentaja soittaa yhä uudelleen ja jonka he suosittelevat eteenpäin.

Tämä on käsikirja siitä, miten hän sen tekee. Ei ”50 valmista kehotetta”. Ei teknojargonia. Vaan varsinainen järjestelmä — miten asiaa kannattaa ajatella, mitä pystyttää, missä järjestyksessä, ja ne virheet, joihin hyvät telineurakoitsijat kompastuvat ja luovuttavat ennen kuin homma napsahtaa. Lue tämä alusta loppuun, niin pyörität tiiviimpää ja tuottoisampaa telineyritystä kuin nyt — vaikka et koskaan käyttäisi senttiäkään ohjelmistoihin.

SUORA SANA SIITÄ, MIKÄ PYSYY SINUN

Mikään tässä ei päättä miten teline pystytetään, ei allekirjoita sitä käyttöön eikä korvaa porukkaa joka sen pystyttää — eikä se koskaan korvaa katsaustasi kohteella, osaamistasi tai niitä standardeja joiden mukaan työskentelet. Se kantaa paperityön. Tekeekö kohteen kulku, monimutkaisuus tai maapohja siitä ison pystytyksen on kentällä tekemäsi arvio; mitä se oikeasti maksaa ja kauanko se seisoo on harkintasi, ei luku jonka kone keksii; kenen syytä ylitys on jää keskusteluksi jonka käyt rakentajan kanssa; ja telineen turvallisuus — pätevän porukan pystyttämä, merkitty, käyttöön luovutettu ja uudelleentarkastettu sen seistessä — on standardien sitoma ja pysyy sinulla ja porukallasi. Kaikki pysyy sinun, alusta loppuun.

Mitä sisältä löytyy

01 Uusi pelikenttä

Ne 3 asiaa, joilla rakentaja sinut arvioi — ja miksi ensin vastaaminen voittaa keikan 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 rakentajalle ensin, varaa pystytys, ja muutu siksi go-toksi jolle he soittavat joka kerta.

04 Tarjoa pystytys ja vuokra suoraan

Kolmiosainen hinta, hire-ehdot etukäteen, ja miksi pikakatsaus tarkoittaa tricky-keikan.

05 Saa rahat ilman kiusallista perimistä

Pystytys, viikkovuokra ja off-hire — laskutettu ajoissa, ei yllättävää pidennetyn vuokran laskua.

06 Postilaatikko, joka hoitaa itsensä

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

07 Digitaalinen toimistopääällikkösi

Aamukatsaus, keikkakansiot ja tarkastuslappu- ja luovutuskirjaukset, jotka rakentavat itsensä.

08 Näytä kaksin verroin isommalta

Kaikki brändätyinä, luotettavuustodiste, ja toistuvan vuokran ja ammattilaissuosittelun vauhtipyörä.

09 30 päivän vaihto

Viikko kerrallaan, luottamusnappi ja kaluston valmiuden käyttö — ei koskaan valheellista ”vain tänään”.



2 minuutin vuototesti

Löydä tarkalleen, mistä menetät rakentajia — ja mikä korjataan ensin.

01

CHAPTER ONE

Uusi pelikenttä

Rakentaja joka soittelee telinettä ei näe kalustoasi eikä katso porukiasi työtä. Hän arvioi sinut siitä, minkä ulottuu — ja juuri siinä useimmat telineurakoitsijat hiljaa menettävät vuoden parhaat rakentajat.

Asiakkaasi ei ole hermostunut kotitalous — hän on rakentaja, kattaja, maalari tai rappari jonka oma aikataulu tikittää ja joka tarvitsee telineen pystyyn nopeasti, turvallisesti ja ehdoilla joihin voi luottaa, jotta hänen väkensä pääsee seinälle. Ja tässä se, mikä tekee puhelun missaamisesta niin kallista: he soittavat koska ohjelma tarvitsee telineen *nyt*. Keikan saa se, joka hoitaa kolme asiaa oikein ensimmäisenä:

- 1 Vastasitko — ja annoitko suoran luvun?** Ensimmäinen telineurakoitsija joka vastaa ja tarjoaa pystytyksen ja vuokran voittaa keikan. Anna sen soida loppuun lavalla, niin he soittavat seuraavalle porukalle — ja voivat siirtää koko putkensa mukanaan.
- 2 Tuletko kun sanot, ja onko se turvallinen?** Rakentaja tarvitsee pystytyksen pidettynä sinä päivänä, ja telineen pätevän porukan pystyttämänä, merkittynä ja käyttöön luovutettuna, jotta hän voi panna väkensä sille. Luotettava ja turvallinen voittaa halvan ja epävarman joka kerta.
- 3 Oletko suora vuokrasta?** Viikkovuokra, kuinka kauan sen oletetaan seisovan, mitä ylitys maksaa — etukäteen. Epämääräinen tarjous joka springaa ison pidennetyn vuokran laskun myöhemmin menettää rakentajan lopullisesti.

Huomaatko, mistä yksikään näistä ei kerro? Halvimmasta viikkovuokrasta. Kaikki kolme ovat tavoitettavuudesta, luotettavuudesta ja suoruudesta — juuri siitä, mitä on helppo dropata päivän päätteeksi työkalujen ääressä. Ja vastapuoli pyörii jo tekoälyllä. Kysymys ei ole siitä, tuleeeko tekoäly telinealalle — 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, luotettava telineurakoitsija voi nyt näyttää ja suoriutua kuin valtakunnallinen firma — ilman sen kuluja, ja ilman että rakentaja koskaan saa vastaajan silloin kun tarvitsee telineen nyt.

”Mutta en minä ole mikään tietokoneihminen”

Eivät ole nekään ammattilaiset, jotka tekevät tämän parhaiten. Yksi nopeimmista käyttöönottajista on 26 vuotta työkalujen ääressä ollut yrittäjä, 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 telineurakoitsijat, jotka käyvät rakentajan kanssa läpi kulun, korkeuden ja vuokran joka päivä, ovat jo hyviä.

200–800
€

+ kuukaudessa

Sen verran keikanhallinta- ja vuokranseurantaohjelmat 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 rakentajan puheluun. Joku laskee pystytyshinnan ja viikkovuokran. Joku seuraa kuka on yhä vuokralla ja kenen teline on off-hireen tulossa. 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 vaihteita

Lopeta miettiminen ”mitä nappia painan”. Nyt puhut liikkeellesi kuin hyvälle nokkamiehelle: sano lopputulos, anna sen selvittää vaiheet. Yksi yrittäjä täydentää kalustoa lähettämällä yhden viestin toimittajan tiskiltä — ”haen lankkuja ja liittimiä 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 erittelee aina pystytyksen, viikkovuokran ja purun ja nimeää mitä ylitys maksaa, että hankalan kulun keikka tarvitsee pikakatsauksen ennen kiinteää lukua, ja ettet koskaan leikkaa telineen turvallisuudesta hilataksesi hintaa — 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
Rakentaja soittaa kun olet lavalla	Vastaaja. He soittavat seuraavalle telineurakoitsijalle.	Vastattu ja kartoitettu, pystytyspäivä varattu — suora pystytys-plus-vuokra luonnosteltuna aamuksi.
Keikan teline ylittää aikansa	Huomaat laskutushetkellä, kiusallinen perintä.	Pidennetty vuokra merkitty ajoissa, rakentajalle kerrottu mitä se maksaa ennen laskua.
Toimittajan hinnaston päivitys saapuu	Hautautuu 200 sähköpostin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessa.	Poimittu, sovellettu hintoihisi — ”lankut ja liittimet nousivat kuudella rivillä”.
Keikka on valmis	Teline seisoo, yhä vuokralla, kalusto tyhjänpanttina.	Off-hire merkitty sinä päivänä kun he ovat valmiit, purku varattu, kalusto seuraavalle keikalle.

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.

Telinealan arvokkain työ ei saavu hätätapauksena, eikä se saavu hermostuneena kotitaloutena. Se saapuu puheluna rakentajalta jonka ohjelma tarvitsee telineen nyt — ja se on pilaantuvaa tavaraa raa'alla tavalla: se joka vastaa ensin voittaa keikan, ja se joka on hidas ei saa toista mahdollisuutta, koska rakentaja soittaa listan seuraavalle telineurakoitsijalle. Puhelu värisee autossa neljältä iltapäivällä kun olet lavalla kesken pystytyksen. Se soi loppuun. Rakentaja soittaa seuraavalle porukalle, varaa pystytyksen tältä, ja nyt tämä on go-to. Mennyttä — eikä vain tämä keikka, ehkä jokainen keikka joka rakentajalla on seuraavaksi.

Ensin sisään

voittaa rakentajan

Rakentaja soittaa koska ohjelma tarvitsee telineen nyt. Missattu puhelu ei ole lykätty kauppa — se on keikka, ja usein koko putki sen rakentajan takana, ojennettuna sille joka vastasi. Ja hidas vastaus laskee hakusijoitustasi, joten se maksaa sinulle myös seuraavan.

Rakentaja joka on valmis varaamaan ei jätä vastaajaviestiä. Hän soittaa seuraavalle porukalle. Vastaaja on paikka, jonne vuoden parhaat suhteet menevät kuolemaan. Tekoäly edellä -korjaus on isompi — sillä kysely on oikeasti kaksi ongelmaa.

Ongelma yksi — puhelu johon et ehtinyt

Tekoälyvastaanottaja vastaa liikkeesä nimissä ympäri vuorokauden, kuulostaa puhelimesta rauhalliselta ja tavalliselta, ja kirjaa jokaisen tiedon — missä kohde on, korkeus ja kulku, kuinka kauan telinettä tarvitaan, reunasuojaus vai koko pystytys — sillä aikaa kun olet lavalla tai unessa. Ja se tekee sen, mikä voittaa keikan: vastaa ensin, joka kerta, niin että sinä olet se telineurakoitsija joka varaa pystytyksen muiden ollessa yhä vastaajalla.

Ongelma kaksi — suhde jota kukaan ei rakentanut

Telineyritystä ei voiteta yhdellä keikalla — se voitetaan siitä että muutut muutaman hyvän rakentajan go-toksi. Useimmat telineurakoitsijat tarjoavat keikan eivätkä ajattele sen ohi. Se joka vastaa ensin joka kerta, tulee kun sanoo ja off-hiraa ripeästi on se, jolle rakentaja soittaa seuraavasta keikasta, ja sitä seuraavasta, ja jonka hän vinkkaa kattajalleen ja maalarilleen.

- ✓ Jokainen kysely vastattu liikkeesi nimissä — myös kuudelta illalla, myös sunnuntaina, myös sillä viikolla kun jokainen rakentaja kaupungissa tarvitsee telinettä yhtä aikaa.
- ✓ Haettavissa oleva litterointi jokaisesta puhelusta — ”mitä me sovittiinkaan Rossin keikan vuokrasta ja pystytyspäivästä?”
- ✓ Jälkiyhteydenotot, jotka pitävät sinut niiden rakentajien edessä joilla on väliä — niin että kun heidän seuraava keikkansa tulee, olet se telineurakoitsija jolle he soittavat, et numero jonka he ovat hukanneet.
- ✓ Keikan tiedot kyselystä — kohde, korkeus, kulku, kuinka kauan tarvitaan — virtaavat suoraan keikalle, ei kolmesti uudelleen naputeltuna.

Puhelin lakkaa olemasta se, mikä maksaa sinulle parhaat rakentajat, ja muuttuu siksi, mikä varaa pystytyksen — ja pitää sinut go-tona jolle he soittavat joka kerta.

04

CHAPTER FOUR

Tarjoa pystytys ja vuokra suoraan

Telinealalla on tarjousmuoto jota useimmilla ei ole: se ei ole koskaan yksi litteä luku. Se on pystytysmaksu, plus viikkovuokra jokaiselta viikolta jonka se seisoo, plus purkumaksu — ja raha elää oikeasti siinä vuokrassa.

Pystytys + vuokra

+ purku

Telinekeikka on kolme osaa, ei yksi hinta: kertaveloitus pystytyksestä (korkeus, kulku ja monimutkaisuus), viikkovuokra jokaiselta viikolta jonka se seisoo, ja veloitus purusta. Litistä se yhdeksi luvuksi, eikä rakentaja voi hinnoitella omaa keikkaansa — ja jätät oven auki alan luottamustappajalle: yllättävälle pidennetyn vuokran laskulle kun keikka venyy pidemmäksi kuin kukaan sanoi. Nimeä kolme osaa, ja nimeä mitä ylitys maksaa, niin olet se telineurakoitsija johon he luottavat.

Vakiokeikalle — yksikerroksinen katto, suora ajo — voit usein antaa karkean luvun puhelimesta. Mutta kulku, monimutkaisuus, kuinka kauan se seisoo ja maapohja voivat siirtää sitä paljon, ja rehellinen liike on sanoa se: anna haarukka, sitten tarkenna tricky-keikka pikakatsauksella. Kiinteä lopullinen hinta hankalan kulun tai monimutkaiselle keikalle näkemättä ei ole itsevarmuutta — se on tapa päätyä tekemään kova keikka pehmeällä hinnalla.

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

- ✓ **Se kysyy oikeat kysymykset ensin.** Kyselystä tekoäly käy läpi sen, mikä oikeasti asettaa hinnan — kohde, korkeus ja lavat, kulku, kuinka kauan tarvitaan, reunasuojaus vai kokoteline — jotta tarjoat suoraan ja varaat katsauksen vain sinne minne tarvitset.
- ✓ **Se hinnoittelee SINUN rakenteestasi.** Syötä menneet keikkasi, niin se oppii pystytyshintasi, viikkovuokrasi ja kulkulisäsi — ja antaa suoran kolmiosaisen luvun hire-ehdot nimettyinä, ei litteää lukua joka piilottaa ylityksen.
- ✓ **Se nappaa sen, minkä sinä unohdit.** Se ei väsy ja jätä pois pidennetyn vuokran hintaa, ahtaan kulun lisää, tai sitä että monimutkainen muoto muuttaa koko menetelmän.

Ylitys

yllätys jota et springaa

Tässä alan luottamustappaja: toimija tarjoaa pystytysmaksun ja viikkovuokran, menee vaikeaksi siitä kuinka kauan se seisoo, ja sitten — kun kattajan keikka venyy kolme viikkoa yli — iskee rakentajaa isolla pidennetyn vuokran laskulla jota tämä ei nähnyt tulevan. Näin toistuvasta rakentajasta tulee kertaluontoinen. Rehellinen telineurakoitsija ilmoittaa viikkovuokran, kuinka kauan tarjous olettaa sen seisovan, mikä pidennetyn vuokran hinta on, ja kenen syytä viive on — etukäteen, ennen kuin se tapahtuu. Suora ylityksestä voittaa tarjouksen joka piilottaa sen.

Pikakatsaus tricky-keikalla ei ole kitkaa — se on myyntiä

Hankalan kulun, monimutkaiselle tai pitkän vuokran keikalle liike on antaa haarukka ja tarkoittaa se pikakatsauksella ennen kuin sitoudut lukuun. Oikein muotoiltuna se ei ole viive — se kertoo rakentajalle ettet ali-hinnoittele hänen keikkaansa ja tule sitten lakki kädessä lisää pyytämään. ”Annan sinulle luvun nyt, ja tarkennan sen kun olen nähnyt kulun, niin että antamani luku on sellainen jonka päälle voit rakentaa oman keikkasi” kääntää rehellisyytesi syyksi, miksi he valitsivat sinut.

Sitten se, minkä kaikki jättävät väliin — pysyä rakentajan edessä. Yksi viesti keikan jälkeen: ”Kaikki off-hirattu ja selvä — onko sinulla mitään muuta tulossa?” Tuo yksi tapa voittaa enemmän toistuvia vuokria kuin hinnan pudottaminen koskaan. Tekoäly edellä se jälkiyhteydenotto ei ole asia jonka muistat. Se on asia joka vain tapahtuu.

POINTTI EI OLE OHJELMISTO

Se on standardi: tarjoa kolme osaa suoraan, nimeä mitä ylitys maksaa, tarkenna tricky-keikka katsauksella, ja pysy se luotettava jolle rakentaja soittaa uudelleen. Telineurakoitsija 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 telinealalla se ei ole koskaan yksi lasku. On pystytys, viikkovuokra joka juoksee koko sen ajan kun se seisoo, ja purku — ja rakentaja joka vihaa yllätystä laskussa.

Laskuta vuokra

joka viikko, ei yllätystä

Yksi rauhoittavin asia jonka voit tehdä rakentajalle on olla suora ja tasainen rahasta: pystytys laskutettuna kun se on pystyssä, viikkovuokra laskutettuna sen seistessä, purku kun se tulee alas — ja pidennetyn vuokran keskustelu käytynä *ennen* kuin keikka ylittää aikansa, ei springattuna jälkikäteen. Yllättävä pidennetyn vuokran lasku on juuri se joka muuttaa toistuvan rakentajan kertaluontoiseksi. Tasainen, ennakoitava laskutus ei ole vain reilua — se on vahvin syysi tulla pidetyksi.

Perääminen on järjestelmäongelma, ei ihmisongelma. Korjaa järjestelmä, niin et käy kiusallista keskustelua enää.

- 1 Laskuta pystytys heti kun se on pystyssä.** ”Maksa nyt” -linkki kun teline on pystytetty ja merkitty käyttöön lyö ”tässä on tilinumeromme” — ja saa keikan ison yksittäisen osan selvitettyä ajoissa.
- 2 Aja viikkovuokra automaattisesti.** Vuokra laskutettuna aikataulussa jokaiselta viikolta jonka se seisoo, jottei kenenkään tarvitse muistaa — ja rakentaja tietää aina missä luku on.
- 3 Merkitse ylitys ennen kuin se puree.** Jos telineen keikka venyy pitkäksi, rakentaja kuulee mitä pidennetty vuokra maksaa ajoissa — keskustelu, ei väijytys laskutushetkellä.
- 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 hinnassa. 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.

Toimittajien tiliotteet, rakentaja vahvistamassa pystytyspäivää, keikka venymässä, off-hire-pyynnöt, tarkastuslappu- ja luovutuspaperit, hinnaston päivitykset, kattaja kysymässä mahtuisitko heille ensi viikolla — kaikki sekaisin roskapostin kanssa, kaikki tippumassa sisään samalla kun olet lavalla liitin toisessa kädessä. 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 rakentaja joka haluaa aikaistaa pystytyksen”.
- ✓ **Luonnosteltu.** Rutiinivastaukset — ”kyllä, teemme reunasuojauksen”, ”saamme sen pystyyn torstaina” — kirjoitettuna ja odottamassa. Vilkaiset, hienosäädät, lähetät.
- ✓ **Vastattu pyydettyäessä.** ”Mitä me tarjottiin Rossin keikasta pystytykselle ja viikkovuokralle?” — 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 telineyrityksellä 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 jälkiyhteydenotot ja perääminen eivät pysähtyneet kun hän pysähtyi.

Aamukatsaus

Ennen kuin käännät virran: tämän päivän pystytykset ja purut järjestyksessä, mikä teline on off-hireen tulossa, mikä rakentaja pitäisi ottaa tänään uudelleen esiin, ketä perätä vuokramaksusta, ja se yksi tarkastuslappu tai uudelleentarkastus joka puraisee jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin ääressä — ja nokkamiehesikin tietää.

Keikkakansiot, jotka rakentavat itsensä

Jokainen kuva, tarjous, pystytyspäivä ja sähköposti liittää itsensä oikeaan keikkaan — niin että kun rakentaja soittaa kolmen kuukauden päästä seuraavasta kohteestaan, koko historia on tallessa. Kysely, muistiin panemasi kulku, hire-ehdot, tarkastuslappu- ja luovutuskirjaukset — kaikki yhdessä paikassa.

Paperit ilman kauhua

Tarkastuslapun kirjaus, luovutustodistus, uudelleentarkastuskehotteet telineen seistessä, off-hire — pyydettyinä, keikalle talletettuna ja pidettynä siellä mistä löydät ne. Ei koskaan sinulle keksittynä eikä koskaan osaamisesi tai standardiesi 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 näytät telineurakoitsijalta johon rakentaja voi luottaa” — on esitystapaa, ja esitystapa on nyt lähes ilmaista.

Pieni telineurakoitsija ja viidenkymmenen hengen firma voivat lähettää identtisen, virheettömän, brändätyn tarjouksen — ja näyttää saman nopean vastauksen, samat tarkastuslappu- ja luovutuskirjaukset, samat suorat hire-ehdot, ja samat aidot rakentajien arvostelut. Alalla jolla rakentaja haluaa vain telineurakoitsijan joka vastaa, tulee ja pitää hänen ohjelmansa liikkeessä, pieni toimija joka näyttää luotettavalta ja turvalliselta saa saman luottamuksen kuin iso — ja tulee pidetyksi.

Suositteluvauhtipyörä — tarkoituksella, ei sattumalta

- 1 Pidä** — vastaa ensin, tule kun sanot, off-hiraa ripeästi ja ole suora vuokrasta, niin että olet se telineurakoitsija jolle rakentaja soittaa seuraavasta keikasta kilpailuttamatta.
- 2 Arvostele** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun rakentaja on tyytyväisimmillään, sinä päivänä kun off-hirasit siististi ja ajallaan, automaattisesti, linkin kera. Arvostelut ja nopea vastaus nostavat sijoitustasi — ja rakentaja joka valitsee telineurakoitsijaa nojaa molempiin.
- 3 Suosittele** — teline istuu keskellä ammattilaisten verkkoa jotka työskentelevät samoilla keikoilla. Rakentaja joka löysi sinut luotettavaksi vinkkaa sinut kattajalleen; kattaja kertoo maalarille. Se on alan vahvin suositteluverkko.
- 4 Myy uudelleen** — tässä on koko peli. Yksi hyvä rakentaja ei ole keikka, se on toistuvia vuokria koko vuodeksi: seuraava kohde, ja sitä seuraava. Kaikki on keikkakansiossa. Jälkiyhteydenotto oikeaan aikaan muuttaa yhden rakentajan vuosikymmenen työksi.

ALOITA TÄNÄÄN — VAIKKA ILMAN TEKNOLOGIAA

Pyydä jokaiselta rakentajalta arvostelu sinä päivänä kun off-hiraat siististi, ja kysy aina se yksi kysymys joka avaa tikkaat — ”mitä sinulla on tulossa seuraavaksi, ja kuka muu keikoillasi tarvitsee telinettä?” Rakentaja jolle juuri tulit kun sanoit on vastaanottavaisimmillaan mitä koskaan tapaavat.

09

CHAPTER NINE

30 päivän vaihto

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

- 1 Viikko 1 — Tuki suurin vuoto: missattu puhelu.** Jokainen kysely vastattu ja kartoitettu, suora pystytys-ja-vuokra annettu, pystytys varattu. Tämä alkaa maksaa koko harjoituksen takaisin heti.
- 2 Viikko 2 — Korjaa tarjoaminen.** Tekoäly kartoittaa keikan ja antaa suoran kolmiosaisen luvun hire-ehdot nimettyinä rakenteestasi; sinä korjaat sitä — ja jokainen korjaus on oppitunti jonka se pitää. Pikakatsaus tricky-keikoilla, jälkiyhteydenotto joka kerta.
- 3 Viikko 3 — Korjaa rahan saaminen.** Pystytys laskutettuna kun se on pystyssä, viikkovuokra aikataulussa, ylitys merkittynä ajoissa, automaattiset muistutukset — sinä hyväksymässä kaiken rahaan liittyvän kunnes se on ansainnut hinnan.
- 4 Viikko 4 — Luovuta takatoimisto.** Postilaatikko lajiteltuna ja luonnosteltuna, aamukatsaus käynnissä, keikkakansiot ja tarkastuslappu-/luovutuskirjaukset rakentumassa itsestään, arvostelut pyydettyinä automaattisesti, seuraava keikka jahdattuna ammattilaisverkostosta.

Miksi kaikki neljä? Koska yksi prosessi ei koskaan tunnu miltään. Kolme on se, missä ”helkkari”-hetki tapahtuu — sillä silloin palaset alkavat puhua keskenään. Puhelusta tulee pystytys. Pystytyksestä tulee vuokra. Vuokrasta tulee off-hire, arvostelu ja seuraava keikka samalta rakentajalta.

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 rakentajat ja mikä tahansa painava — tarjoukset, hire-ehdot, pystytyspäivät — saavat yhä nyökkäyksesä.
- 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 telineurakoitsijat 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.** Epävarmat toimijat käyttävät ”allekirjoita tänään”. Sinulla on aito vipu — kaluston valmius: ”saamme sen pystyyn sinä päivänä kun tarvitset” — joten käytä sitä rehellistä, ja anna sen tehdä työntö.
- ✓ **Kilpaileminen hinnalla.** Sillä hetkellä kun tarjoat halvinta viikkovuokraa, olet se epävarma kertaluontoinen. Rakentaja maksaa telineurakoitsijasta joka vastaa, tulee ja pitää hänen ohjelmansa liikkeessä — luotettavuus ja suorat hire-ehdot voittavat toistuvan, ei matalin luku.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄDESTÄSI

2 minuutin vuototesti

Useimmilta telineurakoitsijoilta ei puutu taitoa — he menettävät rakentajia. Rahasi ei ole tuntemattomien voittamisessa halvalla vuokralla; se on siinä että muutut muutaman hyvän rakentajan go-toksi, koska yksi rakentaja on toistuvia vuokria koko vuodeksi ja suositteluja jokaiselle ammattilaiselle jonka kanssa hän työskentelee. Se on paljastus: vastaa ensin, ole luotettava, pidä kalustosi vuokralla ja tuottamassa. Ole rehellinen — rastita ne, jotka pitävät paikkansa juuri nyt.

- ✓ Olen usein hidas vastaamaan puheluihin — enkä tiedä montako rakentajaa viive on maksanut.
- ✓ Rakentajan puhelu on soinnut loppuun enkä koskaan tiennyt, ja he menivät seuraavalle telineurakoitsijalle.
- ✓ Tarjoan litteän luvun sen sijaan että erittelisin pystytyksen, viikkovuokran ja purun.
- ✓ Olen springannut rakentajan isommalla pidennetyn vuokran laskulla kuin hän odotti.
- ✓ Olen antanut kiinteän hinnan hankalan kulun keikalle näkemättä sitä — ja kärsinyt tappion.
- ✓ En pysy hyvien rakentajien edessä keikkojen välissä, joten he hukkaavat numeroni.
- ✓ Telineeni seisoo vuokralla, tai tyhjänpanttina varastolla, pidempään kuin pitäisi koska olen hidas off-hiraamaan ja siirtämään.
- ✓ Olen missannut pystytyspäivän ja jättänyt rakentajan odottamaan ilman varoitusta.
- ✓ Postilaatikkoni stressaa minua, ja tärkeät asiat hautautuvat.
- ✓ Jos rakentaja soittaisi menneestä keikasta, sen tietojen löytäminen veisi tovin.

0–2

Tiivis pakka. Muutama viilaus ja olet go-to useammalle rakentajalle.

3–6

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

7+

Kaveri, teet raskaan työn ja ojennat rakentajan sille joka vastasi ensin. Hyvä uutinen: juuri se on nyt helpointa korjata.

Suurin vipu ei ole halvempi vuokra — se on ensin vastaaminen, luotettavuus, ja jokaisen rakentajan muuttaminen toistuviksi vuokriksi ja suositteluiksi hänen ammattilaistensa läpi. 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 rakentaja soittaa, kartoittaa keikan ja varaa pystytyksen, luonnostelelee suoran pystytys-plus-viikkovuokra-plus-purku -luvun hire-ehdot etukäteen, laskuttaa pystytyksen ja vuokran ja merkitsee ylityksen ennen kuin se puree, pitää tarkastuslappu- ja luovutuskirjaukset, sovittaa off-hiren niin että kalustosi pysyy vuokralla ja tuottaa, ja jahtaa seuraavan keikan niiltä ammattilaisilta jotka jo tietävät että tulet kun sanot — kaikki yhdessä, työssä telineyrityksessäsi jo tällä viikolla — sen me rakennamme. Sen nimi on .

- ✓ 14 päivän ilmainen kokeilu. Peru milloin vain. Ei sitoutumista, ei sopimuksia.
- ✓ Mikään tärkeä — tarjous, lasku, rakentajan viesti — 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 päättä miten teline pystytetään, allekirjoita sitä käyttöön tai korvaa porukkaa joka sen pystyttää — se olet yhä sinä, katsauksesi kohteella ja osaamisesi. Mitä se korjaa, on se toimistotyö, jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.