

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Liiketilarakentajan tekoälykäsikirja

Näin pyörität liiketilaprojektien firmaa tekoälyn aikakaudella

— ja muutut liiketilarakentajaksi, jonka kanssa yrittäjät avaavat ajallaan.

KOKO JÄRJESTELMÄ · EI TÄYTETTÄ · VAPAASTI JAETTAVISSA

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnollisen liiketilafirman pyörittäminen tarkoitti yhtä ihmistä puhelimessa, kirjanpitäjää ja silti sitä, että laajuus, alat ja aikataulu laskettiin lapun kulmaan pakettiauton penkillä työmaiden välissä.

Tänään oikein viritetty hyvä liiketilarakentaja vastaa jokaisen yrittäjän kyselyyn siinä silmänräpäyksessä kun se saapuu, kartoittaa sen suoraan, antaa aikataulun jonka varaan asiakas voi suunnitella avajaisensa, ja avaa hänet ajallaan — samalla kun isompi firma toisella puolen kaupunkia soittelee yhä vastaajaviestejä. Eikä käytä ainuttakaan iltaa papereihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Ei parempi rakentaja. Eikä varsinkaan mikään tietokoneihminen — yksi parhaista, jonka olemme nähneet, piirsi tiskejä vielä kaksi vuotta sitten tavaralähetteen kääntöpuolelle. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **bisneksen tylsä puolikas** — kyselyt, jälkiyhteydenotot, kartoitetut tarjoukset, aikataulupäivitykset, aliurakoitsijoiden koordinointi, maksuerät — osaa nyt hoitua itsestään. Niinpä hän suuntasi energiansa sinne, missä raha ja maine ovat: projektin toimittamiseen ajallaan, ja siihen että hänestä tuli se liiketilarakentaja, jonka kanssa yrittäjä avaa jokaisen toimipisteensä.

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

SUORA SANA SIITÄ, MIKÄ PYSYY SINUN

Mikään tässä ei päättä miten liiketila rakennetaan, aseta aikataulua, tai korvaa harkintaasi laajuudesta, aloista ja aikataulusta — eikä se koskaan korvaa silmääsi, ammattitaitoasi tai niitä standardeja joiden mukaan työskentelet. Se kantaa paperityön. Mitä tila oikeasti vaatii, mikä on realistinen aikataulu, ja miten alat ja luvat jaksotetaan, on päätös jonka teet sinä, ei koskaan luku jonka kone keksii; miten kalusteet ja viimeistely toimitetaan asiakkaan brändin mukaisina, on ammattitaitosi; ja se, että olet suora yrittäjälle aikataulusta — etkä lupaa päivää jota et voi pitää — pysyy sinulla. Kaikki pysyy sinun, alusta loppuun.

Mitä sisältä löytyy

01 Uusi pelikenttä

Ne 3 asiaa, joilla yrittäjä sinut arvioi — ja miksi ensin vastaaminen voittaa projektin 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 yrittäjälle ensin, varaa käynti tilassa, ja muutu siksi jonka kanssa hän avaa jokaisen toimipisteensä.

04 Tarjoa suoraan — laajuus, aikataulu ja kaikki

Kartoitettu hinta, realistinen aikataulu, ja miksi kiinteä puhelinhintaa ja luvattu avajaispäivä ovat hälytysmerkit.

05 Saa rahat ilman kiusallista perimistä

Ennakkomaksu, maksuerät ja muutoskeskustelu käytynä ennen työtä, ei springattuna jälkikäteen.

06 Postilaatikko, joka hoitaa itsensä

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

07 Digitaalinen toimistopäällikkösi

Aamukatsaus, keikkakansiot ja aikataulu- ja koordinoitikirjaukset, jotka rakentavat itsensä.

08 Näytä kaksin verroin isommalta

Kaikki brändätyinä, todiste ajallaan avatuista tiloista, ja laajentumisen ja suositusten vauhtipyörä.

09 30 päivän vaihto

Viikko kerrallaan, luottamusnappi ja asiakkaan avajaispäivän käyttö — ei koskaan valheellista ”vain tänään”.



2 minuutin vuototesti

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

01

CHAPTER ONE

Uusi pelikenttä

Yrittäjä joka soittelee liiketilarakentajaa ei näe aiempia töitäsi — ne ovat hajallaan pitkin kaupunkia toisten brändien takana. Hän arvioi sinut siitä, minkä ulottuu — ja juuri siinä useimmat liiketilarakentajat hiljaa menettävät vuoden parhaat asiakkaat.

Asiakkaasi on yrittäjä joka on allekirjoittanut vuokrasopimuksen ja maksaa vuokraa tyhjästä tilasta — ja se yksi asia jota hän todella pelkää on avajaisten myöhästyminen: vuokra juoksee eikä tuloja tule. Keikan saa se, joka hoitaa kolme asiaa oikein ensimmäisenä:

- 1 Vastasitko — ja annoitko suoran suunnan?** Ensimmäinen liiketilarakentaja joka vastaa ja kuulostaa varmalta parilta käsiltä voittaa käynnin tilassa. Anna sen soida loppuun kun olet työmaalla, niin he soittavat seuraavalle — ja avaavat jokaisen toimipisteen sen kanssa joka vastasi.
- 2 Avaatko minut ajallaan?** Yrittäjän todellinen pelko on pettänyt aikataulu — vuokra juoksee puolivalmiissa liikkeessä. Rakentaja joka antaa realistisen aikataulun ja pitää sen voittaa halvemman joka lupaa päivän jota ei voi pitää, joka kerta.
- 3 Onko se minun brändini?** Liiketila on hänen näyteikkunansa — se tila jossa jokainen asiakas hänet arvioi. Brändin mukainen, hyvin viimeistely ja koordinoitu voittaa halvan ja karkean joka kerta.

Huomaatko, mistä yksikään näistä ei kerro? Halvimmasta hinnasta. Kaikki kolme ovat tavoitettavuudesta, suoruudesta ja ajallaan avaamisesta — juuri siitä, mitä on helppo dropata kun pyörität kolmea työmaata. Ja vastapuoli pyörii jo tekoälyllä. Kysymys ei ole siitä, tuleeko tekoäly liiketilarakentamiseen — vaan siitä, tekeekö se töitä sinun puolestasi vai sinua vastaan.

Hyvä uutinen? Tämä on ensimmäinen kerta, kun tekniikka suosii pientä toimijaa. Isot liiketilafirmat pyörittävät komiteoita, käyttöönottoja ja koulutusohjelmia. Sinä voit päättää tiistaina ja vastata ensimmäisenä perjantaista alkaen. Pelikenttä kääntyi juuri: pieni, tarkka liiketilarakentaja voi nyt näyttää ja suoriutua kuin valtakunnallinen firma — ilman sen kuluja, ja ilman että yrittäjä koskaan saa vastaajan silloin kun tarvitsee tilansa kartoitettua ennen kuin vuokratello syö hänet elävältä.

”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 liiketilarakentajat, jotka käyvät yrittäjän kanssa läpi laajuuden, aikataulun ja alat joka päivä, ovat jo hyviä.

200–800
€

+ kuukaudessa

Sen verran keikanhallintaohjelmat tyypillisesti veloittavat — ja silti ne panevat sinut naputtelemaan ja perimään. Yksi yrittäjä maksoi tonnia kuussa työkaluista, joita porukka tuskin käytti. Kaikki tässä käsikirjassa joko korvaa tuon menon tai panee sen ansaitsemaan paikkansa.

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

02

CHAPTER TWO

Ajattele tekoäly edellä

Ennen kuin kosketaan yhteenkään työkaluun, on korjattava se, miten ajattelet tästä — sillä suurin virhe ei ole väärän ohjelmiston ostaminen. Se on tekoälyn liimaaminen vanhan työtavan päälle ja ihmettely, miksei mikään muuttunut.

Jokainen liikkeesä prosessi rakennettiin yhden oletuksen varaan: jonkun ihmisen on tehtävä joka vaihe. Joku vastaa yrittäjän kyselyyn. Joku laskee laajuuden, alat ja aikataulun. Joku seuraa lupia, maksueriä ja aliurakoitsijoiden koordinoitua. Koko päiväsi on muotoiltu tuon oletuksen ympärille — ja se oletus kuoli juuri.

Älä automatisoi vanhaa prosessiasi. Piirrä se uusiksi — niin että tekoäly koskettaa kaikkea ensin ja sinä valvot. Kolme ajattelun muutosta:

Muutos yksi — delegoi lopputuloksia, älä vaiheita

Lopeta miettiminen ”mitä nappia painan”. Nyt puhut liikkeellesi kuin hyvälle työmaapäällikölle: sano lopputulos, anna sen selvittää vaiheet. Yksi yrittäjä täydentää tilauksen lähettämällä yhden viestin toimittajan tiskiltä — ”haen kalustelevyt ja helat Niemen kahvilan keikalle” — ja tilaus, kulukirjaus ja kirjanpito hoituvat itsestään.

Muutos kaksi — tekoäly ensin, sinä toisena

Tekoäly tekee kaikesta ensimmäisen version, ja sinä hyväksyt, hienosäädät tai kumoat. Kartoitettu tarjous ja aikataulu on luonnosteltu ennen kuin ehdit istua alas. Yksi asiakas kuvasi sitä näin:

”Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Vain — jep, lähetä.” Työsi kutistuu kymmeneen sekuntiin harkintaa, ei neljäänkymmeneen minuuttiin naputtelua.

Muutos kolme — korjaukset ovat sijoituksia

Tavallisella ohjelmistolla korjaat samaa virhettä ikuisesti. Tekoälyllä korjaat sen kerran. Kerro sille, että vakiotarjous nimeää aina suunnittelun, luvat, purun, talotekniikan, kalusteet ja koordinoitua alaa — ja ettet koskaan anna kiinteää lukua tai avajaispäivää ennen kuin olet kartoittanut tilan — 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
Yrittäjä soittaa kun pyörität työmaata	Vastaaja. He soittavat seuraavalle liiketilarakentajalle.	Vastattu ja kartoitettu, käynti tilassa varattu — suora kartoitettu luku ja realistinen aikataulu aamuksi.
Ala tai lupa viivästyy ja uhkaa avajaisia	Saat tietää myöhään, avajaiset ovat vaarassa.	Merkitty sillä hetkellä kun se liikkuu, yrittäjälle kerrottu mitä se merkitsee päivälle ennen kuin se puree.
Toimittajan hinnaston päivitys saapuu	Hautautuu 200 sähköpostin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessa.	Poimittu, sovellettu hintoihisi — ”levy ja helat nousivat, tarjoukset päivitetty”.
Liiketilaprojekti on valmis	Kuvat puhelimesta, luovutus jäi lähettämättä.	Luovutuspaketti lähetetty, arvostelu pyydetty, seuraava toimipiste jahdattu yrittäjältä.

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.

Liiketilaprojektin liidi on arvokas ja pilaantuva: yrittäjä joka kartoittaa liiketilaa on vuokrakellossa, soittaa paria liiketilarakentajaa, ja varaa sen joka vastaa ensin ja kuulostaa siltä että osuu päivään — hidas ei kuule enää. Kysely värisee neljältä iltapäivällä kun olet työmaalla koordinoimassa purkua. Se soi loppuun. Se yrittäjä soittaa seuraavalle liiketilarakentajalle, varaa käynnin, ja nyt hän on se joka avaa liikkeen — ja seuraavan, ja koko laajentumisen. Mennyt — eikä vain tämä keikka, ehkä jokainen toimipiste jonka se yrittäjä koskaan avaa.

Ensin sisään

voittaa yrittäjän

Vuokrakellossa oleva yrittäjä soittaa sille joka vastaa ja kuulostaa siltä että avaa hänet ajallaan. Missattu kysely ei ole lykätty kauppa — se on projekti, ja usein jokainen tuleva toimipiste sen takana, ojennettuna sille joka vastasi. Ja hidas vastaus laskee hakusijoitustasi, joten se maksaa sinulle myös seuraavan.

Vastaaja on paikka, jonne vuoden parhaat asiakkaat 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 ammattimaiselta, ja kirjaa jokaisen tiedon — tilan tyyppi, karkea koko, suunnittelun vaihe, tavoiteltu avajaispäivä, onko purkua — sillä aikaa kun olet työmaalla tai nukut. Ja se tekee sen, mikä voittaa keikan: vastaa ensin, joka kerta, niin että sinä olet se liiketilarakentaja joka varaa käynnin muiden ollessa yhä vastaajalla.

Ongelma kaksi — yrittäjä jota kukaan ei pitänyt

Liiketilafirmaa ei voiteta yhdellä keikalla — se voitetaan siitä että muutut liiketilarakentajaksi jonka kanssa yrittäjä avaa jokaisen toimipisteensä. Useimmat rakentajat tekevät keikan eivätkä ajattele sen ohi. Se joka vastaa ensin, avaa hänet ajallaan ja toimittaa hänen brändinsä, on se jolle yrittäjä soittaa seuraavasta toimipisteestä, laajentumisestaan, ja jonka hän suosittelee jokaiselle muulle yrittäjälle joka astuu valmiiseen tilaan.

- ✓ Jokainen kysely vastattu liikkeesi nimissä — myös kuudelta illalla, myös viikonloppuna, myös sillä viikolla kun jokainen yrittäjä kaupungissa juoksee vuokrakelloaan.
- ✓ Haettavissa oleva kirjaus jokaisesta projektista — ”mihin me kartoitettiin ja hinnoiteltiin Rossin kahvila, ja mikä oli aikataulu?”
- ✓ Jälkiyhteydenotot, jotka pitävät sinut niiden yrittäjien edessä joilla on väliä — niin että kun heidän seuraava toimipisteensä tulee, olet se jolle he soittavat.
- ✓ Projektin tiedot kyselystä — tila, suunnittelun vaihe, avajaispäivä — virtaavat suoraan käyntiin, ei kolmesti uudelleen naputeltuna.

Puhelin lakkaa olemasta se, mikä maksaa sinulle parhaat yrittäjät, ja muuttuu siksi, mikä varaa käynnin — ja pitää sinut liiketilarakentajana jonka kanssa he avaavat jokaisen toimipisteen.

04

CHAPTER FOUR

Tarjoa suoraan — laajuus, aikataulu ja kaikki

Liiketilarakentamisella on tarjousmuoto jota useimmat alat eivät tunne: luku on vain puolet — toinen puoli on aikataulu, koska asiakas ostaa avajaispäivän yhtä paljon kuin liiketilan. Eikä kumpaakaan voi arvioida puhelinlinjaa pitkin.

Laajuus ja aikataulu

ja luvattu päivä on paljastus

Liiketilaprojekti on laajuus JA aikataulu, ei hinta: suunnittelu ja dokumentointi, luvat, purku, talotekniikka (sähkö/putki/data/ilmanvaihto), kalusteet ja viimeistely, alat jaksotettuina aikatauluun, ja luovutus valmiina avaamaan. Huijari tarjoaa matalan luvun ja avajaispäivän jota ei voi pitää voittaakseen keikan, sitten pettää aikataulun ja budjetin kesken projektin ja yrittäjä vuotaa vuokraa. Kartoita se kunnolla, anna realistinen aikataulu jonka varaan yrittäjä voi suunnitella avajaisensa, ja hinnoittele se suoraan — ja olet se liiketilarakentaja jonka kanssa yrittäjä avaa jokaisen toimipisteensä.

Tässä alan rehellinen totuus: **kiinteä hinta ja luvattu avajaispäivä puhelimessa, näkemättä, ovat hälytysmerkit — eivät rauhoitus.** Kukaan ei voi hinnoitella tai aikatauluttaa liiketilaa kunnolla näkemättä tilaa, laajuutta ja suunnittelua. Rehellinen liike on antaa karkea suunta, sitten katsoa tila ja kartoittaa se — kunto, talotekniikka, luvat, alat — ennen kuin sitoutuu kiinteään lukuun ja päivään.

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

- ✓ **Se kysyy oikeat kysymykset ensin.** Kyselystä tekoäly käy läpi sen, mikä oikeasti asettaa hinnan ja aikataulun — tilan tyyppi ja koko, suunnittelun vaihe, talotekniikka, luvat, tavoiteltu avajaispäivä — jotta varaat käynnin oikeat tiedot kädessä.
- ✓ **Se hinnoittelee SINUN rakenteestasi.** Syötä menneet keikkasi, niin se oppii hintasi ja alojen kustannukset — ja luonnostelee suoran, kartoitetun luvun jossa suunnittelu, luvat, talotekniikka ja koordinoitavat alat on nimetty, ei litteän luvun joka piilottaa ne.
- ✓ **Se rakentaa realistisen aikataulun.** Se ei unohda lupien läpimenoaikoja, talotekniikan koordinoitavia, eikä aloja jotka on jaksotettava — joten aikataulu jonka annat on sellainen jonka voit oikeasti pitää.

Avajaispäivä

lupaus jota et feikkaa

Tässä alan luottamustappaja: yrittäjällä on vuokra, lanseeraus, henkilökunta ja tavara kaikki kiinnitettyinä avajaispäivään — ja huijari lupaa sen päivän voittaakseen keikan tietäen ettei voi pitää sitä, sitten avajaiset lipsuvat ja yrittäjä vuotaa vuokraa puolivalmiissa liikkeessä ilman tuloja. Rehellinen liiketilarakentaja antaa realistisen aikataulun joka on rakennettu todellisesta laajuudesta, luvista ja koordinoitavista aloista, ja pitää sen — ja sanoo suoraan kun päivä ei ole saavutettavissa. Kieltäytyminen lupaamasta päivää jota et voi pitää ei ole keikan menettämistä. Se on koko syy, miksi yrittäjän pitäisi valita sinut.

Käynti tilassa ei ole kitkaa — se on myyntiä

Mille tahansa liiketilalle liike on antaa karkea suunta, varata käynti ja kartoittaa se ennen kuin sitoudut lukuun ja päivään. Oikein muotoiltuna se ei ole viive — se kertoo yrittäjälle ettet voita hänen keikkaansa fantasia-aikataululla ja sitten maksata häntä hänen avajaisensa. ”Annan sinulle haarukan nyt, ja kiinteän hinnan ja realistisen aikataulun kun olen kartoittanut tilan, niin että päivä jonka annan on sellainen jolloin voit oikeasti avata” kääntää rehellisyytesi syyksi, miksi he valitsivat sinut.

Sitten se, minkä kaikki jättävät väliin — pysyä yrittäjän edessä. Yksi viesti keikan jälkeen: ”Olet auki ja käynnissä — luovutuspaketti on sinulla. Milloin on seuraava toimipiste?” Tuo yksi tapa voittaa enemmän laajentumisia 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: kartoita se kunnolla, anna aikataulu jonka voit pitää, koordinoi alat niin että avajaiset pitävät, ja toimita heidän brändinsä. Liiketilarakentaja 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 liiketilarakentaminen on vaiheittainen projekti: ennakkomaksu aloitukseen, maksuerät sen edetessä, alat ja materiaalit rahoitettavana matkan varrella, ja satunnainen muutos kun tila yllättää.

Maksuerät

ei yllätysmuutosta

Yksi rauhoittavin asia jonka voit tehdä yrittäjälle on olla suora ja tasainen rahasta: ennakkomaksu aloitukseen, maksuerät kun projekti saavuttaa virstanpylväänsä — purku tehty, talotekniikka sisällä, kalusteet asennettu, luovutus — ja mikä tahansa muutos (vuokranantajan ehto, talotekniikan yllätys) käytynä *keskusteluna ennen työtä*, ei springattuna jälkikäteen. Yllättävä ”lisä” luovutuksessa on juuri se joka muuttaa laajentuvan asiakkaan yhden keikan asiakkaaksi. Tasainen, virstanpylväisiin sidottu laskutus ei ole vain reilua — se on vahvin syys tulla pidetyksi seuraavaa toimipistettä varten.

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

- 1 **Ennakkomaksu aloitukseen.** Selkeä ennakkomaksupyyntö kun keikka on varattu ja kartoitettu rahoittaa materiaalin ja aloituksen — ja sitouttaa yrittäjän.
- 2 **Laskuta virstanpylväistä.** Maksuerät sidottuina näkyviin virstanpylväisiin — purku, talotekniikka, kalusteet, luovutus — niin ettei kukaan kannan projektia luoton varassa ja yrittäjä tietää aina missä luku on.
- 3 **Merkitse muutos ennen kuin se puree.** Jos tila yllättää, yrittäjä kuulee mitä se maksaa ja mitä se merkitsee avajaisille *ennen* kuin työ etenee. Keskustelu, ei väijytys luovutuksessa.
- 4 **Kiristä sävyä vain jos on pakko.** Useimmat maksavat tökkäyksellä yksi tai kaksi. Pysyt hyvänä tyyppinä koko matkan.

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

06

CHAPTER SIX

Postilaatikko, joka hoitaa itsensä

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

Toimittajien tiliotteet, yrittäjä vahvistamassa suunnitelmaa, vuokranantajan ehdot, ala vahvistamassa että on varattu, lupakirjeenvaihto, kuva tilasta kartoitettavaksi, arvosteluilmoitus, entinen yrittäjä seuraavan toimipisteensä kanssa — kaikki sekaisin roskapostin kanssa, kaikki tippumassa sisään samalla kun olet työmaalla koordinoimassa kolmea alaa. 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 Rossin kahvilan vuokranantajan ehdot, ne vaikuttavat aikatauluun”.
- ✓ **Luonnosteltu.** Rutiinivastaukset — ”kyllä, koordinoimme kaikki alat”, ”voimme kartoittaa sen torstaina” — kirjoitettuna ja odottamassa. Vilkaiset, hienosäädät, lähetät.
- ✓ **Vastattu pyydettyäessä.** ”Mihin me hinnoiteltiin Rossin keikka, ja mikä oli avajaispäivä?” — 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 liiketilafirmalla on toimistopäällikkö. Yleensä se olet sinä, tekemässä sitä huonosti kello 22.

Yksi viikko

ilman toimistoa

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

Aamukatsaus

Ennen kuin käännyt virran: tämän päivän käynnit ja keikat järjestyksessä, minkä projektin lupa tai ala on eräpäivällä (ja mikä niistä uhkaa avajaisia jos se lipsuu), mikä yrittäjä pitäisi ottaa tänään uudelleen esiin, ketä perätä maksuerästä, ja se yksi asia joka puraisee aikataulua jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin ääressä — ja työmaapäällikkösikin tietää.

Keikkakansiot, jotka rakentavat itsensä

Jokainen kuva, tarjous, suunnitelma ja aikataulu liittyy itsensä oikeaan projektiin — niin että kun yrittäjä soittaa seuraavasta toimipisteestään, koko historia on tallessa. Laajuus, alat, aikataulu, viimeistely, avajaispäivä — kaikki yhdessä paikassa.

Paperit ilman kauhua

Laajuus, aikataulu, maksuerät, alojen koordinointi, luovutuspaketti — luonnosteltuina, lähetettyinä ja pidettyinä siellä mistä löydät ne. Ei koskaan harkintasi korvikkeena laajuudesta ja aikataulusta — vain estettyinä katoamasta samalla kun pyörität kolmea työmaata.

08

CHAPTER EIGHT

Näytä kaksin verroin isommalta kuin olet

Tässä salaisuus, jonka varassa isot firmat lepäävät: suurin osa ”ammattimaiselta näyttämisestä” — ja ”siltä että näytät liiketilarakentajalta joka avaa sinut ajallaan” — on esitystapaa, ja esitystapa on nyt lähes ilmaista.

Pieni liiketilaporukka ja viidenkymmenen hengen firma voivat lähettää identtisen, virheettömän, brändätyn laajuuden ja aikataulun — ja näyttää saman nopean vastauksen, saman selkeän aikataulun, samat kuvat valmiista tiloista, ja samat aidot yrittäjien arvostelut. Alalla jolla yrittäjä uskoo sinulle avajaisensa ja brändinsä, pieni toimija joka näyttää järjestäytyneeltä ja jämäkältä saa saman luottamuksen kuin iso — ja tulee pidetyksi laajentumista varten.

Suositteluvauhtipyörä — tarkoituksella, ei sattumalta

- 1 Pidä** — vastaa ensin, avaa hänet ajallaan, toimita hänen brändinsä, niin että olet se liiketilarakentaja jonka kanssa yrittäjä avaa seuraavan toimipisteensä kilpailuttamatta.
- 2 Arvostele** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun yrittäjä on tyytyväisimmillään, sinä päivänä kun hän avaa ja aloittaa myynnin, automaattisesti, linkin kera. Arvostelut ja nopea vastaus nostavat sijoitustasi — ja yrittäjä joka valitsee liiketilarakentajaa nojaa molempiin.
- 3 Suosittele** — liiketila on pysyvä näyttelytila: jokainen asiakas ja jokainen muu yrittäjä joka astuu sisään näkee työsi ja kysyy ”kuka teki teidän liiketilanne?”. Se on yksi vahvimista yrittäjältä-yrittäjälle-suosittelev verkoista koko alalla.
- 4 Myy uudelleen** — tässä on koko peli. Yksi hyvä yrittäjä ei ole keikka, se on hänen koko laajentumisensa: seuraava toimipiste, ja sitä seuraava. Kaikki on keikkakansiossa. Jälkiyhteydenotto oikeaan aikaan muuttaa yhden liikkeen vuosien työksi.

ALOITA TÄNÄÄN — VAIKKA ILMAN TEKNOLOGIAA

Pyydä jokaiselta yrittäjältä arvostelu sinä päivänä kun hän avaa ja aloittaa myynnin, ja jätä aina ovi auki — ”tekisin mielelläni seuraavan toimipisteesi, ja lähetä minulle kuka tahansa yrittäjä joka kysyy liiketilastasi.” Yrittäjä joka juuri avasi ajallaan tilassa joka on tarkalleen hänen brändinsä on vastaanottavaisimmillaan mitä koskaan tapaavat.

09

CHAPTER NINE

30 päivän vaihto

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

- 1 Viikko 1 — Tuki suurin vuoto: missattu puhelu.** Jokainen kysely vastattu ja kartoitettu, suora suunta annettu, käynti tilassa varattu. Tämä alkaa maksaa koko harjoituksen takaisin heti.
- 2 Viikko 2 — Korjaa tarjoaminen.** Tekoäly kartoittaa keikan ja luonnostelee suoran kartoitetun luvun ja realistisen aikataulun rakenteestasi; sinä korjaat sitä — ja jokainen korjaus on oppitunti jonka se pitää. Käynti ennen kiinteää lukua tai päivää, jälkiyhteydenotto joka keikan jälkeen.
- 3 Viikko 3 — Korjaa rahan saaminen.** Ennakkomaksu aloitukseen, maksuerät virstanpylväistä, muutokset merkittyinä 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 aikataulu-/koordinoitikirjaukset rakentumassa itsestään, arvostelut pyydettyinä automaattisesti, seuraava toimipiste jahdattuna.

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 käynti. Käynnistä tulee kartoitettu, aikataulutettu projekti. Projektista tulee ajallaan avattu liike, maksuerät ja seuraava toimipiste samalta yrittäjältä.

Luottamusnappi — miten luovutat ohjat menettämättä yöuniasi

Et anna uudelle työmaapäällikölle koko projektia 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 yrittäjät ja mikä tahansa painava — laajuudet, aikataulut, muutokset — 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 liiketilarakentajat 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.** Et tarvitse sitä — asiakkaan oma avajaispäivä ja vuokratello ovat aidoin kiire missä tahansa alalla. Käytä sitä rehellistä: ”saamme sinut auki sinä päivänä josta maksat vuokraa.”
- ✓ **Hinnalla kilpaileminen.** Sillä hetkellä kun voitat olemalla halvin, olet se jonka on ohennettava koordinoitua tai luvattava päivää jota ei voi pitää saadakseen rahat riittämään — ja se on ne petetyt avajaiset. Yrittäjä maksaa rakentajasta joka avaa hänet ajallaan hänen brändissään — se että sinuun luotetaan osumaan päivään voittaa laajentumisen, ei matalin hinta.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄDESTÄSI

2 minuutin vuototesti

Useimmilta liiketilarakentajilta ei puutu taitoa — he menettävät yrittäjiä. Rahasi ei ole tuntemattomien voittamisessa halvalla hinnalla; se on siinä että muutut liiketilarakentajaksi jonka kanssa yrittäjä avaa jokaisen toimipisteensä, koska yksi hyvä yrittäjä on hänen koko laajentumisensa ja hänen suosituksensa jokaiselle muulle yrittäjälle joka astuu valmiiseen tilaan. Se on paljastus: vastaa ensin, kartoita se suoraan, avaa hänet ajallaan, toimita hänen brändinsä. Ole rehellinen — rastita ne, jotka pitävät paikkansa juuri nyt.

- ✓ Olen usein hidas vastaamaan kyselyihin — enkä tiedä montako yrittäjää viive on maksanut.
- ✓ Yrittäjän kysely on jäänyt vastaamatta ja he varasivat seuraavan liiketilarakentajan.
- ✓ Olen antanut kiinteän hinnan tai avajaispäivän puhelimessa tilasta jota en ollut kartoittanut — ja kärsinyt ylityksen.
- ✓ Olen voittanut keikan matalalla luvulla ja aikataululla jota en oikeasti voinut pitää.
- ✓ Olen missannut asiakkaan avajaispäivän ja jättänyt hänet vuotamaan vuokraa.
- ✓ En pysy entisten yrittäjien edessä, joten he avaavat seuraavan toimipisteensä jonkun muun kanssa.
- ✓ Laajuuteni, aikatauluni ja alojen varaukset asuvat päässäni ja puhelimessani, eivät yhdessä paikassa.
- ✓ Ala tai lupa on lipsunut ja sain tietää liian myöhään suojatakseni avajaiset.
- ✓ Postilaatikkoni stressaa minua, ja tärkeät asiat — vuokranantajan ehto, maksuerä — hautautuvat.
- ✓ Jos yrittäjä pyytäisi projektihistoriaansa seuraavaa toimipistettä varten, sen löytämisessä kestäisi.

0–2

Tiivis pakka. Muutama viilaus ja olet useamman yrittäjän liiketilarakentaja jokaista toimipistettä varten.

3–6

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

7+

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

Suurin vipu ei ole halvempi hinta — se on ensin vastaaminen, ajallaan avaaminen hänen brändissään, ja jokaisen yrittäjän muuttaminen hänen koko laajentumisekseen ja suosituksiksi jokaiselle yrittäjälle joka astuu tilaan. Suurin rastisi on suurin mahdollisuutesi. Aloita siitä.

Haluatko sen valmiina 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 yrittäjä soittaa, kartoittaa keikan ja varaa käynnin, luonnostelelee suoran kartoitetun tarjouksen ja realistisen aikataulun joissa suunnittelu, luvat, talotekniikka ja alat on rehellisesti nimetty, ottaa ennakkomaksun ja laskuttaa virstanpylväistä ja merkitsee muutoksen ennen kuin se puree, pitää aikataulu- ja koordinoitikirjaukset, ja jahtaa seuraavan toimipisteen jokaiselta yrittäjältä jonka olet avannut ajallaan — kaikki yhdessä, työssä liikelafirmassasi jo tällä viikolla — sen me rakennamme. Sen nimi on .

- ✓ 14 päivän ilmainen kokeilu. Peru milloin vain. Ei sitoutumista, ei sopimuksia.
- ✓ Mikään tärkeä — tarjous, maksuerä, yrittäjän viesti — ei koskaan lähde ilman että näet sen ensin.
- ✓ Se elää Microsoft Teamsissa ja työkaluissa, joita jo käytät.

Katso se toimimassa omissa liikeliloissasi osoitteessa the-everything-app.com — ilman luottokorttia.

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkinäistä liiketoimintaa, eikä se kartoita tilaa, aseta aikataulua tai koordinoi aloja työmaalla — se olet yhä sinä, silmäsi ja harkintasi. Mitä se korjaa, on se toimistotyö, jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.