

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Aurinkosähkön tekoälykäsikirja

Näin pyörität aurinkosähköyritystä tekoälyn aikakaudella

— ja voitat useamman niistä tarjouksista, joissa jo olet.

KOKO JÄRJESTELMÄ · EI TÄYTETTÄ · VAPAASTI JAETTAVISSA

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnollisen aurinkosähköyrittäjän pyörittäminen tarkoitti yhtä ihmistä puhelimessa, kirjanpitäjää ja silti sitä, että järjestelmän koko, vähennys ja katon kuormat laskettiin lapun kulmaan pakettiauton penkillä kohteiden välillä.

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

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

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

SUORA SANA SIITÄ, MIKÄ PYSYY SINUN

Mikään tässä ei lupaa taloudelle tiettyä säästöä, takaa mitä katto tuottaa eikä päättää järjestelmän mitoitus — eikä se koskaan korvaa katselmustasi paikan päällä, sertifiointiasi tai niitä sähköstandardeja joita vasten kuittaat työn. Se kantaa paperityön. Onko katto ja sähkökeskus kunnossa on ammattilaisen arvio; mitä järjestelmä realistisesti säästää on mallinnettu harkinta, ei lupaus; kuka maksaa ja millä ehdoilla on sopimus; ja mikä järjestelmä katolle tulee, millä teholla, on standardien ja sertifiointisi rajaama. Kaikki pysyy sinun, alusta loppuun.

Mitä sisältä löytyy

01 Uusi pelikenttä

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

02 Ajattele tekoäly edellä

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

03 Älä koskaan menetä keikkaa

Vastaa ensin, aseta hinta-ankkuri ja seuraa läpi niiden viikkojen jolloin he vertailevat — sillä ensivastaaja yleensä voittaa.

04 Tarjoa jo ennen pihasta lähtöä

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

05 Saa rahat ilman kiusallista perimistä

Käsiraha, maksuerä ja rahoitus — ja vähennys hoidettuna rehellisesti, selkokielellä.

06 Postilaatikko, joka hoitaa itsensä

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

07 Digitaalinen toimistopäällikkösi

Aamukatsaus, keikkakansiot ja kirjaukset, jotka rakentavat itsensä.

08 Näytä kaksin verroin isommalta

Kaikki brändätyinä, todiste että olet vielä pystyssä, ja akku-, sähköauto- ja suositteluvauhtipyörä joka ruokkii itseään.

09 30 päivän vaihto

Viikko kerrallaan, luottamusnuppi ja aidon tuki-takarajan käyttö — ei koskaan valheellista ”vain tänään”.



2 minuutin vuototesti

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

01

CHAPTER ONE

Uusi pelikenttä

Ihminen, joka juuri avasi pelottavan sähkölaskun, näki naapurin paneelien nousevan katolle tai osti sähköauton, ei erota hyvää asentajaa huonosta. Hän arvioi sinut siitä, minkä ulottuu näkemään — ja juuri siinä useimmat aurinkosähköfirmat hiljaa menettävät vuoden parhaat keikat.

Kukaan ei soita paniikissa — tämä on hätäalan vastakohta. Ostaja on miettinyt tätä kuukausia, hankkii kolme tai useamman tarjouksen ja pelkää ennen kaikkea tulevansa huijatuksi. Hän soittaa listaa alaspäin mutta päättää viikkojen aikana. Keikan saa se, joka hoitaa kolme asiaa oikein ensimmäisenä:

- 1 Vastasitko ensin — ja annoitko sävyn?** Ensimmäinen kunnan vastaus voittaa tapaamisen ja ankkurin: noin 78 % ostajista päätyy siihen joka vastasi ensin, koska tuo ensimmäinen tarjous on luku jota vasten jokaista myöhempää mitataan. Hidas vastaus tekee sinusta kolmannen tarjouksen jota kukaan ei muista.
- 2 Kuulostitko rehelliseltä, et tyrkyttävältä?** Se joka antaa suoran vastauksen — ”en voi hinnoitella tätä kunnolla ennen kuin olen nähnyt kattosi” — ja mielellään pyytää vertailemaan, omistaa luottamuksen. ”Allekirjoita tänään” -tyrkytys kuulostaa täällä huijaukselta, ei tarjoukselta.
- 3 Oliko kanssasi helppo asioida — ja oletko pystyssä kymmenen vuoden päästä?** Oikea paikallinen osoite, sertifiointinumero jonka he voivat tarkistaa, aidot arvostelut, kirjallinen laajuus kunnan katselmuksen jälkeen. Alalla, jolla sadat toimijat ovat kaatuneet ja jättäneet asiakkaat pulaan, rehti ja kestäväksi rakennettu voittaa keikan.

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

Hyvä uutinen? Tämä on ensimmäinen kerta, kun tekniikka suosii pientä toimijaa. Isot firmat pyörittävät komiteoita, käyttöönottoja ja koulutusohjelmia. Sinä voit päättää tiistaina ja vastata ensimmäisenä perjantaista alkaen. Pelikenttä kääntyi juuri: pieni, nopea ja rehellinen asentaja voi nyt näyttää ja suoriutua kuin valtakunnallinen brändi — ilman sen kuluja.

”Mutta en minä ole mikään tietokoneihminen”

Eivät ole nekään ammattilaiset, jotka tekevät tämän parhaiten. Yksi nopeimmista käyttöönottajista on yrittäjä, jolla on 26 vuotta työkalujen ääressä ja joka tarttui tietokoneeseen vasta kolme vuotta sitten. Hänen sanoin: **”Älä murehdi oikeinkirjoituksesta. Älä murehdi kieliopista.”** Jos osaat lähettää tekstiviestin tai jättää ääniviestin, osaat pyörittää kaiken tässä käsikirjassa. Kyky sanoa mitä haluat on uusi vaatimus — ja siinä asentajat, jotka käyvät varovaisen ostajan vaihtoehdot läpi joka päivä, ovat jo hyviä.

200–800
€

+ kuukaudessa

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

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

02

CHAPTER TWO

Ajattele tekoäly edellä

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

Jokainen liikkeesä prosessi rakennettiin yhden oletuksen varaan: jonkun ihmisen on tehtävä joka vaihe. Joku vastaa kyselyyn. Joku suunnittelee järjestelmän ja naputtelee tarjouksen. Joku perää käsirahan ja verkkoliityntäpaperit. 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 apumiehelle: sano lopputulos, anna sen selvittää vaiheet. Yksi yrittäjä tilaa tavarat lähettämällä yhden viestin tukkutiskiltä — ”haen kiskot ja kaksi invertteriä 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 vakiotarjoukseen kuuluu sähkökeskuksen tarkistus, että varjostettu katto saa aina optimoijavaihtoehdon ja ettet koskaan lupaa kiinteää säästöä ennen kuin olet katsonut katon — ja se vastaa: **”Muistan tämän tästä lähtien.”** Jokainen korjaus kertautuu. Puolen vuoden päästä se tarjoaa kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja tuntee sääntösi — koska opetit sen, kerran.

Uudelleen kuvittelun harjoitus

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

KOHTAAMINEN	VANHA TAPA	TEKOÄLY EDELLÄ
Kysely saapuu, kun olet katolla	Vastaaja. Menetetty sille, joka vastasi ensin.	Vastattu ja kartoitettu, katselmus varattu — rehellinen vaihteluväli luonnosteltuna aamuksi.
Väärä tavara tulee tukusta	Huomaat paikan päällä, jahtaat tiskiä, menetät asennusajan.	Merkitään keikalle, tilataan uudelleen automaattisesti — kuulet vasta jos se lipsuu toistamiseen.
Tukun uusi hinnasto saapuu	Hautautuu 200 sähköpostin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessa.	Poimittu, sovellettu hintoihisi — ”paneelit ja invertterit nousivat kuudella rivillä”.
Keikka valmistuu	Lasku ”illalla”. Akkua ei tarjota koskaan.	Maksuerä lähetetty pakettiautosta. Akku ja seuranta tarjottu kun asiakas on tyytyväinen.

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

03

CHAPTER THREE

Älä koskaan menetä keikkaa

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

Aurinkosähkön arvokkaimmat keikat eivät saavu hätätapauksena. Ne saapuvat harkittuna kyselynä ihmiseltä, joka kerää kolme tarjousta seuraavan kuukauden aikana — ja ne ovat pilaantuvaa tavaraa tavalla, jolla ei ole mitään tekemistä paniikin kanssa. Se, joka vastaa ensin, voittaa tapaamisen ja asettaa hinta-ankkurin. Se, joka on hidas, jää unohdetuksi kolmanneksi tarjoukseksi. Kysely värisee autossa neljältä iltapäivällä, kun olet katolla. Se soi loppuun. Ostaja soittaa listan seuraavalle, ja nyt hän asettaa ankkurin sinun sijastasi. Mennyttä.

78 %

ostaa ensivastaaajalta

Konversio on jopa kahdeksankertainen ensimmäisten viiden minuutin sisällä, ja liidi menettää suurimman osan arvostaan jos et tavoita nopeasti — sillä ensimmäinen kunnon tarjous asettaa ankkurin jota vasten jokaista myöhempää mitataan. Missattu kysely ei ole lykätty kauppa — se on ankkuri, ja yleensä koko keikka, ojennettuna kilpailijalle. Ja hidas vastaus laskee hakusijoitustasi, joten se maksaa sinulle myös seuraavan.

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

Ongelma yksi — kysely, johon et ehtinyt

Tekoälyvastaanottaja vastaa liikkeesi nimissä ympäri vuorokauden, kuulostaa puhelimesta rauhalliselta ja tavalliselta ja kirjaa jokaisen tiedon — kattotyyppi, karkea sähkönkulutus, halutaanko akku, kuka omistaa kiinteistön — sillä aikaa kun olet katolla tai unessa. Ja se tekee sen, mikä voittaa ankkurin: vastaa ensin, joka kerta, niin että sinä olet se luku jota vasten muut tarjoukset mitataan.

Ongelma kaksi — jälkiyhteydenotto, jota kukaan ei tehnyt

Aurinkosähkökauppaa ei voiteta ensimmäisellä puhelulla — se voitetaan niinä viikkoina jotka seuraavat, kun ostaja kerää kaksi tai kolme muuta tarjousta. Useimmat asentajat vastaavat kerran ja vaikenevat. Se, joka pysyy rehellisessä yhteydessä — vastaten kysymyksiin ”miksei sinun hintasi ole halvin?” ja ”oletko olemassa takuun aikana?” — on se joka on yhä pystyssä kun he allekirjoittavat.

- ✓ Jokainen kysely vastattu liikkeesi nimissä — myös kuudelta illalla, myös sunnuntaina, myös sillä viikolla kun tuki-takaraja saa jokaisen aurinkosähköpuhelimien kaupungissa soimaan yhtä aikaa.
- ✓ Haettavissa oleva litterointi jokaisesta puhelusta — ”mitä me sovittiinkaan akusta ja kuka maksaa käsirahan?”
- ✓ Jälkiyhteydenotot, jotka laukeavat läpi koko vertailuikkunan — päivä 2, päivä 7, päivä 20 — niin että sinä olet se tarjous jonka he muistavat, et se joka vaiken.
- ✓ Kyselyn keikkatiedot — kulutus, katto, pääsy paikalle, kuka omistaa kiinteistön — virtaavat suoraan keikalle, ei kolmesti uudelleen naputeltuna.

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

04

CHAPTER FOUR

Tarjoa jo ennen pihasta lähtöä

Aurinkosähkössä on hinnoitteluansa, jota useimmilla aloilla ei ole: rehellinen vastaus kysymykseen ”paljonko säästän?” puhelimessa on usein ”en osaa sanoa kunnolla ennen kuin olen nähnyt kattosi” — ja suustasi se voi kuulostaa kiertelyltä.

Ei kiinteää hintaa

puhelimesta

Et ole nähnyt kattoa, varjostusta, sähkökeskusta etkä sitä miten he käyttävät sähköä. Varjostettu itä-länsi-katto, yksinkertainen etelään päin oleva, jyrkkä katto joka vaatii lisätyötä, sähkökeskus joka pitää päivittää — villisti eri työ ja hinta, eikä mitään näistä tiedä satelliittikuvasta. Kiinteä puhelinhintaa — tai ”taattu” säästö — on arvaus. Se on myös juuri se liike jonka huijarit tekevät: arvaa yläkanttiin ja häviät keikan; arvaa alakanttiin ja joko syöt tappion tai isket lisälaskun ovella, mikä polttaa luottamuksen ja arvostelun.

Rehellinen toimija hinnoittelee siis *rakenteen* luottavaisesti ja lykkää *luvun* rehellisesti: oikea katselmus, sitten suunnitelma ja kirjallinen tarjous joka nimeää todelliset laitteet, realistinen säästöjen vaihteluväli oletukset näkyvissä. Näkemättä annettu kiinteä kättäsäästö ei ole itsevarmuutta — se on amatöörin merkki, ja ostajat ovat oppineet lukemaan sen huijauksen merkiksi.

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

- ✓ **Se kysyy oikeat kysymykset ensin.** Kyselystä tekoäly käy läpi sen, mikä oikeasti määrää hinnan — kattotyyppi ja ilmansuunta, karkea sähkönkulutus, halutaanko akku ja kuka omistaa kiinteistön — jotta varaat oikean katselmuksen, et ehkä-käyntiä.
- ✓ **Se hinnoittelee SINUN rakenteestasi.** Syötä menneet keikkasi, niin se oppii kilowattihintasi, akkuhinnoittelusi ja kattokuormasi — ja antaa rehellisen rajatun vaihteluvälin, vähennys jo näkyvissä laskusta, ei lukua jota et voi pitää.
- ✓ **Se nappaa sen, minkä sinä unohdit.** Se ei väsy ja jätä pois sähkökeskuksen päivitystä, seurantaa tai sitä, että raskaasti varjostettu katto vaatii eri invertterin.

Jopa 7x

enemmän varastoidusta
kWh:sta

Tässä miksi katselmus merkitsee, ei puhelinarvaus: kun ylijäämäsähkön ostohyvitys on nyt vain muutama sentti, kotitalouden itse käyttämä sähköyksikkö on monin verroin arvokkaampi kuin verkkoon myyty — jopa noin seitsemän kertaa. Todellinen säästö riippuu siis siitä, miten ja milloin koti käyttää sähköä, minkä voi mallintaa kunnolla vasta katsottuaan — ja siksi akku, joka varastoi oman sähkösi myöhempää käyttöä varten, muuttaa koko kuvan.

Kirjallinen laajuus paikan päältä ei ole byrokratiaa — se on myyntiä

Koska rehellinen luku riippuu siitä, mitä löydät kiinteistöltä, oikea liike on varata katselmus nyt ja panna hinta kirjalliseksi sen jälkeen, ennen kuin kukaan allekirjoittaa. Oikein muotoiltuna se ei ole viive — se on juuri se, mikä kertoo varovaiselle ostajalle, ettet ole se toimija joka arvaa puhelimesta yläkanttiin ja toivoo. ”Annamme kirjallisen tarjouksen vasta kun olemme oikeasti nähneet kattosi” kääntää rehellisyytesi syyksi, miksi he valitsivat sinut.

Sitten se, minkä kaikki jättävät väliin — jälkiyhteydenotto. Yksi viesti muutama päivä myöhemmin: ”Kysyn vain, saitko suunnitelman ja säästöjen vaihteluvälin.” Tuo yksi viesti voittaa enemmän keikkoja kuin hinnan pudottaminen koskaan. Tekoäly edellä jälkiyhteydenotto ei ole tapa, jonka rakennat. Se on asia, joka vain tapahtuu.

POINTTI EI OLE OHJELMISTO

Se on standardi: kartoita ennen kuin lähdet, älä koskaan tarjoa säästöä jota et ole mallintanut, pane se kirjalliseksi kunnon katsomisen jälkeen, ota yhteyttä läpi koko vertailuikkunan. Asentaja 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 aurinkosähkössä se on harvoin yksi lasku lopussa. On käsiraha, maksuerä, joskus rahoitus, ja vähennys joka tulee hinnasta pois etukäteen ja hämmentää kaikkia.

Vähennys

hinnasta, etukäteen

Vähennys ei ole sekki jota asiakas jahtaa jälkikäteen — se näkyy suoraan laskussa: sinä hoidat paperit, ja alennus on tarjouksessa etukäteen, joten asiakas ei täytä mitään. Huijarit lyövät ison ”vähennyksen” paisutetun listahinnan päälle niin että vähennyksen jälkeinen luku näyttää löydöltä, tai liioittelevat vähennyksen arvoa. Näytä hinta vähennyksen jälkeen, näytä mitä vähennys oikeasti on, äläkä pue sitä määräaikaiseksi lahjaksi — se rehellisyys on luottamusteko jonka asiakas tuntee.

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

- 1 Ota käsiraha heti kun he allekirjoittavat.** Korttimaksu tai ”maksa nyt” -linkki sopimushetkellä lyö laudalta ”tässä on tilinumeromme” — ja lukitsee keikan niitä kahta muuta tarjousta vastaan.
- 2 Laskuta maksuerä automaattisesti.** Käsiraha allekirjoitettaessa, sitten loppuosa verkkoliitynnän yhteydessä — tai rahoituksen nostosta — laskutettuna sovituissa pisteissä, jottei kenenkään tarvitse muistaa.
- 3 Tarjoa rehellinen rahoitus, ei piilokatetta.** Jos he rahoittavat, korko ja ehdot ovat pöydällä — ei koskaan rahoittajan välityspalkkiota hiljaa hintaan kääraistynä, mikä on juuri se mitä huijarit tekevät.
- 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 luonnostele, sinä hyväksyt — kunnes olet katsonut sen olevan oikeassa kuukauden.

06

CHAPTER SIX

Postilaatikko, joka hoitaa itsensä

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

Tukkujen tiliotteet, tuotteiden datalehdet, verkkoyhtiö hyväksymässä liityntää, rakentaja jahtaamassa liityntäpäivää ennen luovutusta, asiakas kysymässä seurannastaan, vähennyspaperit, hinnaston päivitykset — kaikki sekaisin roskapostin kanssa, kaikki tippumassa sisään samalla kun olet katolla pora toisessa kädessä ja kisko toisessa. Yksi yrittäjä aloitti 24 000 sähköpostin suosta: ”Luin yhden viestin, se katosi. En löytänyt sitä enää.”

Tekoäly edellä postilaatikosta tulee jotain, joka on jo hoidettu siihen mennessä kun katsot sitä:

- ✓ **Lajiteltu.** Ne kolme tänään merkitsevää viestiä nousevat pinnalle, merkittynä syineen — ”tämä on verkkoyhtiö hyväksymässä liityntääsi”.
- ✓ **Luonnosteltu.** Rutiinivastaukset — ”kyllä, asennamme akun uuden järjestelmän yhteydessä”, ”olemme varattu ensi kuuhun” — kirjoitettuna ja odottamassa. Vilkaiset, hienosäädät, lähetät.
- ✓ **Vastattu pyydettyäessä.** ”Mitä me tarjottiin Mäkisen keikasta 10 kW:lle ja akulle?” — 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 aurinkosähköyrityksellä on toimistopäällikkö. Yleensä se olet sinä, tekemässä sitä huonosti kello 22.

Yksi viikko

ilman toimistoa

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

Aamukatsaus

Ennen kuin käänät virran: tämän päivän keikat järjestyksessä, mikä asennus odottaa tavaraa tukusta, mikä kysely pitäisi ottaa tänään uudelleen esiin, ketä perätä käsirahasta ja se yksi liityntälomake joka puraisee jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin ääressä — ja apumiehesikin tietää.

Keikkakansiot, jotka rakentavat itsensä

Jokainen kuva, suunnitelma, tarjous, katselmusmuistiinpano ja sähköposti liittää itsensä oikeaan keikkaan — niin että kun asiakas soittaa kahdeksan kuukauden päästä akusta, koko historia on tallessa. Kysely, katselmus, kirjaamasi varjostus, takuuehdot, liitynnän hyväksyntä — kaikki yhdessä paikassa.

Paperit ilman kauhua

Katselmusraportti, sähkötyön vaatimustenmukaisuus, verkkoliityntäpaperit, luovutuskansio liikekiinteistön tilille — kysyttynä, keikalle tallettuna ja pidettynä siellä mistä löydät ne. Ei koskaan sinulle keksittynä eikä koskaan katselmuksesi korvikkeena paikan päällä — vain estettynä katoamasta.

08

CHAPTER EIGHT

Näytä kaksin verroin isommalta kuin olet

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

Yhden ryhmän asentaja ja viidenkymmenen hengen firma voivat lähettää identtisen, virheettömän, brändätyn tarjouksen ja suunnitelman — ja näyttää saman oikean osoitteen, saman tarkistettavan sertifioinnin ja samat aidot arvostelut. Alalla, jolla ostajan suurin pelko on että kaadut ennen kuin takuu ehtii merkitä — ja sadat ovat kaatuneet — pieni toimija joka näyttää kestäväksi rakennetulta saa saman luottamuksen kuin iso, ja voi veloittaa kuin iso.

Suositteluvauhtipyörä — tarkoituksella, ei sattumalta

- 1 Pidä** — tee koko keikasta helppo, rehellinen ja selkeä, ja pidä silmällä heidän järjestelmänsä, niin että olet se jolle he soittavat kun haluavat akun, et vieras.
- 2 Arvostele** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun he ovat onnellisimmillaan, ensimmäisenä aurinkoisena neljänneksenä kun lasku putoaa, automaattisesti, linkin kera. Arvostelut ja nopea vastaus nostavat sijoitustasi — ja varovainen ostaja nojaa niihin kovaa.
- 3 Suosittele** — yhteen taloon tekemäsi järjestelmä tuo naapurin joka näki sen nousevan; hyvä keikka yhdelle rakentajalle tuo hänen seuraavat kohteensa; yksi tyytyväinen yritys tuo viereisen.
- 4 Myy uudelleen** — tässä on koko peli. Ylijäämänsä sähkönsä ostohyvitys on romahtanut, joten jokainen vanha aurinko-ilman-akkua-asiakas on lämmin akku-lisämyynti — varastoi oma sähkösi sen sijaan että lähes lahjoitat sen pois — sitten sähköauton latauslaite samaan sähkökeskukseen, sitten seuranta jota lähes kukaan kilpailija ei tarjoa. Kaikki on keikkakansiossa. Muistutus oikeaan aikaan muuttaa yhden asennuksen vuosikymmenen työksi.

ALOITA TÄNÄÄN — VAIKKA ILMAN TEKNOLOGIAA

Pyydä jokaiselta tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelu ennen kuin pakkaat auton, ja kysy aina se yksi kysymys joka avaa tikkaat — ”haluatko että pidän sitä silmällä ja puhutaan akusta kun luvut sopivat sinulle?” Asiakas joka juuri sai lupaamasi rehellisen tuloksen on vastaanottavaisimmillaan mitä koskaan tapaavat.

09

CHAPTER NINE

30 päivän vaihto

Kaikki yllä oleva toimii. Syy, miksi useimmat asentajat 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: vastausaika.** Jokainen kysely vastattu ja kartoitettu, katselmus varattu, jälkiyhteydenotot laukeamassa läpi vertailuikkunan. Tämä alkaa maksaa koko harjoituksen takaisin heti.
- 2 Viikko 2 — Korjaa tarjoaminen.** Tekoäly kartoittaa keikan ja antaa rehellisen, vähennyksen sisältävän vaihteluvälin rakenteestasi; sinä korjaat sitä — ja jokainen korjaus on oppitunti, jonka se pitää. Kirjalliset tarjoukset oikean katselmuksen jälkeen, jälkiyhteydenotto joka kerta.
- 3 Viikko 3 — Korjaa rahan saaminen.** Käsiraha allekirjoitettaessa, maksuerät syklissä, rehellinen rahoitus, automaattiset muistutukset — sinä hyväksymässä kaiken rahaan liittyvän, kunnes se on ansainnut löysemmän hinnan.
- 4 Viikko 4 — Luovuta takatoimisto.** Postilaatikko lajiteltuna ja luonnosteltuna, aamukatsaus käynnissä, keikkakansiot ja kirjaukset rakentumassa itsestään, arvostelut pyydettyinä automaattisesti, akku-lisämyynnit merkittyinä.

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

Luottamusnappi — miten luovutat ohjat menettämättä yöuniasi

Et anna uudelle apumiehelle autoa ja keikkaa ensimmäisenä päivänä. Sama tässä:

- 1 **Viikot 1–2: se kysyy kaikesta.** Jokainen sähköpostiluonnos, jokainen tarjous — ”tämän lähettäisin, sopiiko?” Sinä hyväksyt, korjaat, opetat.
- 2 **Viikot 3–4: se kysyy tärkeistä asioista.** Rutiinivastaukset vain lähtevät; raha, uudet asiakkaat ja mikä tahansa painava — tarjoukset, säästöluvut, takuut — saavat yhä nyökkäyksi.
- 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 asentajat 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.** Huijarit käyttävät ”allekirjoita tänään”. Sinulla on aito vipu — todellinen tuen alenemisen takaraja — joten käytä sitä, ja anna rehellisyyden tehdä työntö.
- ✓ **Kaupan lupaaminen.** Sillä hetkellä kun lupaat kiinteän säästön tai katoavan laskun, kuulostat jokaiselta toimijalta joista heitä on varoitettu. Rehellinen vaihteluvälisi, oletukset näkyvissä, on se mikä voittaa varovaisen ostajan — kieltäytyminen liioittelusta ON myyntipuhe.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄDESTÄSI

2 minuutin vuototesti

Useimmilta aurinkosähköasentajilta ei puutu taitoa — he menettävät tarjouksia joissa jo ovat. Tyypillinen pieni asentaja tekee vain noin 200 asennusta vuodessa, mutta jokainen on tuhansien eurojen arvoinen ja jokaisesta kilpaillaan kahta tai kolmea muuta tarjousta vastaan. Se on paljastus: raha ei ole useamman liidin jahtaamisessa — se on suuremman osuuden voittamisessa niistä tarjouksista jotka jo annat. Nosta kauppaa menoprosenttisi noin yhdestä kuudesta yhteen neljästä, niin et tienaa vain vähän enemmän — suunnilleen tuplaat voittonsi samoilla liideillä, koska kunkin tarjouksen hankinnan hinta on jo maksettu. Ole rehellinen — rastita ne, jotka pitävät paikkansa juuri nyt.

- ✓ Olen usein hidas vastaamaan kyselyihin — enkä tiedä montako keikkaa viive on maksanut.
- ✓ Kysely on mennyt vastaajaan enkä tiennyt puhelimen soineen.
- ✓ Olen antanut kiinteän hinnan tai ”taatun” säästön puhelimesta ennen katselmusta — tai menettänyt keikan koska en suostunut.
- ✓ En aina ota yhteyttä jälkikäteen niinä viikkoina kun ostaja vertailee tarjouksia.
- ✓ Voitan keikan, asennan sen, enkä koskaan palaa tarjoamaan akkua, latauslaitetta tai seurantaa.
- ✓ Olen tarjonnut ilman kunnon katsomista kattoon, varjostukseen ja sähkökeskukseen.
- ✓ Jätän vähennyspaperit, vaatimustenmukaisuuden ja liityntäpaperit viime tinkaankin.
- ✓ Painan keikkoja vain kun tuki-takaraja lähestyy — en tasaisesti ja rehellisesti.
- ✓ Postilaatikkoni stressaa minua, ja tärkeät asiat hautautuvat.
- ✓ Jos vanha asiakas soittaisi järjestelmästä, tietojen löytäminen veisi tovin.

0–2

Tiivis pakka. Muutama viilaus ja voitat useamman listaltasi.

3–6

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

7+

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

Suurin vipu ei ole lisää liidejä — se on suuremman osuuden voittaminen tarjouksista joissa jo olet, ja jokaisen asennuksen muuttaminen akuksi, sähköauton latauslaitteeksi ja vuosien palveluksi. Suurin rastisi on suurin mahdollisuutesi. Aloita siitä.

Haluatko sen pystytettynä puolestasi?

Kaiken tässä käsikirjassa voit rakentaa itse — ja sinun kannattaa, jos sinulla on aikaa ja kärsivällisyyttä. Moni rakentaa. Jos mieluummin haluat sen vain valmiina — tekoälyn, joka vastaa puhelimeesi siinä silmänräpäyksessä kun kysely saapuu, kartoittaa sen ja varaa katselmuksen, luonnosteleo rehellen säästöjen vaihteluvälin vähennys näkyvissä, ottaa käsirahan ja laskuttaa maksuerät, pitää vaatimustenmukaisuus- ja liityntäkirjaukset, seuraa läpi niiden viikkojen jolloin he vertailevat, ja muuttaa jokaisen asennuksen akuksi, sähköauton latauslaitteeksi ja vuosien seurannaksi — kaikki yhdessä, työssä aurinkosähköyhteyksessäsi jo tällä viikolla — sen me rakennamme. Sen nimi on .

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

Katso se toimimassa omilla keikoillasi osoitteessa the-everything-app.com — ilman luottokorttia.

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkinäistä liiketoimintaa, eikä se lupaa taloudelle tiettyä säästöä, takaa mitä katto tuottaa tai saa sähkölaskujasi katoamaan — se olet yhä sinä, katselmuksesi ja sertifiointisi. Mitä se korjaa, on se toimistotyö, jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.