

THE EVERYTHING · KENTTÄOPPAITA RAKENNUSALAN YRITTÄJILLE

Kivimiehen tekoälykäsikirja

Näin pyörität kiviveistämöä tekoälyn aikakaudella — ja voitat ne keikat, joita isommat pajat luulevat jo omikseen.

KOKO SYSTEEMI · EI TÄYTETTÄ · VAPAASTI JAETTAVA

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnollisen kiviveistämön pyörittäminen tarkoitti konttorityöntekijän palkkaamista, kirjanpitäjän maksamista — ja silti istuit keittiön pöydässä laskemassa kivitason mittoja sen jälkeen, kun lapset oli saatu nukkumaan.

Tänään kahden miehen firma oikealla setupilla saa enemmän töitä, tarjoaa nopeammin ja saa rahansa aikaisemmin kuin kolme kertaa isompi veistämö kaupungin toisella laidalla — eikä käytä yhtään iltaa papereihin.

Hän ei ole sinua parempi kivimies. Hän ei lue syytä paremmin, ei sahaa siistimpää jiiriä, eikä hän todellakaan ole mikään tietokoneihminen — yksi parhaista näkemistämme hinnoitteli julkisivuverhousta paperilapulle levyhyllyn päällä kaksi vuotta sitten. Hän tajusi yhden asian ennen muita: **bisneksen tylsä puolisko — puhelut, tarjoukset, mittausmuistiinpanot, ennakot, laskut, perintä, arkistointi — osaa nyt hoitaa itsensä.** Niinpä hän pani energiansa sinne, missä raha on: kiveen ja asiakkaaseen.

Tämä on käsikirja siitä, miten hän sen tekee. Ei mitään ”50 promptia kopioitavaksi”. Ei teknojargonia. Itse systeemi — miten tästä kannattaa ajatella, mitä laitat pystyyn, missä järjestyksessä, ja ne virheet, joiden takia hyvät kivimiehet luovuttavat juuri ennen kuin homma loksahdaa. Tarinat tässä ovat oikeita rakennusalan ammattilaisia ja oikeita pienyrityksiä, joiden kanssa teemme töitä — nimet pois, luvut jäljellä. Lue tämä kannesta kanteen, niin pyörität tiukempaa ja kannattavampaa firmaa kuin tänään, vaikka et käyttäisi senttiäkään ohjelmistoihin.

SUORA SANA VASTUUSTASI

Mikään tässä ei hyväksy työtä, päättää siitä miten levy tai julkisivuelementti kiinnitetään, eikä ota kantaa kvartsipölyyn tai siihen, miten veistämössäsi työskennellään turvallisesti. Se kantaa *paperityön*. Kivi — valinta, työstö, asennus, työn ja tekijöiden turvallisuus — pysyy sinun, alusta loppuun.

Mitä sisältä löytyy

01 Uusi pelikenttä

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

02 Ajattele tekoäly edellä

Lopeta tekoälyn pulttaaminen vanhoihin tapoihin. Piirrä firma uusiksi tekoäly edellä.

03 Älä menetä enää yhtään keikkaa

Jokainen puhelu vastattu — ja jokainen lupaus talteen, perittynä ja jo työn alla.

04 Tarjoa jo levyhyllyn vierestä

Tekoäly rakentaa massalaskennan sanoistasi ja hinnoistasi. Sinä tarkistat ja lähetät.

05 Saa ennakko — ja loppuerä — ilman kiusallista perintää

Materiaaliraha sisään ennen sahausta, ja loput 7 päivässä, ei 47.

06 Postilaatikko, joka hoitaa itsensä

Lajiteltu, valmiiksi kirjoitettu ja rahojasi vahtiva — jopa luettuna ääneen ajaessa.

07 Digitaalinen konttoripäällikkösi

Aamubriiffi, itsensä rakentavat työkansiot ja paperit järjestyksessä.

08 Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Kaikki omalla logolla, ja arvostelu–suosittelu–vauhtipyörä, joka ruokkii itseään.

09 30 päivän vaihto

Viikko kerrallaan, luottamussäädin, ja miksi kolme prosessia voittaa yhden.



2 minuutin vuototarkastus

Löydä tarkalleen mistä firmasi vuotaa rahaa — ja mikä korjataan ensin.

01

LUKU YKSI

Uusi pelikenttä

Puoliksi puretussa keittiössä seisova asiakas ei näe, oletko hyvä kivimies. Ei siinä hetkessä. Hän arvioi sinut siitä, minkä näkee — ja juuri siinä useimmat veistämöt menettävät hiljaa keikkoja, jotka olisivat olleet varmoja.

Kivi ei ole huoltokäynti. Kukaan ei soita kivimiehelle päähänpistosta. Kun se puhelin soi, ihminen on katsellut kuvia puoli vuotta, hänellä on budjetti päässään, ja hän on aikeissa käyttää ison rahan johonkin pysyvään. Siksi hän ei soita yhdelle kivimiehelle. Hän soittaa kolmelle, ja kaikki menee sille, joka saa kolme asiaa oikein ensin:

1

Vastasitko oikeasti — vai soititko heti takaisin?

Se kiviseinä menee sille kivimiehelle, joka vastaa ensin, ei parhaalle. Anna puhelun mennä vastaajaan, ja monen tuhannen euron kysely on mennyt ennen kuin olet nähnyt piirustuksia.

2

Tuliko tarjous nopeasti, ja näyttikö se asialliselta?

Siisti, eritelty tarjous — kivi nimettynä, pinta nimettynä, hukka selitettynä — vuorokaudessa voittaa käyntikortin taakse raapustetun luvun ensi viikolla. Joka ikinen kerta.

3

Kuulostitko siltä, että tunnet materiaalin?

Tämä on se, joka on yksin sinun. Asiakas, joka ei ole koskaan ostanut kiveä, pelkää tekevänsä virheen. Kivimies, joka selittää miksei syy vastaa näyttelyn mallipalaa — ja miksi juuri se on pointti — on jo voittanut keikan.

Huomaatko, että vain yksi noista koskee kiveä? Kaksi muuta ovat **paperityötä ja viestintää** — juuri sitä, mitä inhoat eikä siihen ole koskaan aikaa märkäsahan päivän päätteeksi.

Ja tässä se, mitä kukaan ei kerro: pöydän toinen puoli pyörii jo tekoälyllä. Arkkitehti, joka määrittelee verhouksesi, laatii luettelon sen läpi. Keittiöfirma, jolle olet alihankkijana, hinnoittelee kokonaisen kerrostalollisen tasoja minuuteissa. Rakennuttaja tarkistaa jokaisen lisätyövisi budjettiaan vasten sillä sekunnilla kun se saapuu. Kysymys ei ole siitä, tuleeko tekoäly kivialalle — se on jo täällä. Kysymys on, tekeekö se töitä *puolestasi* vai *sinua vastaan*.

Hyvä uutinen? Tämä on historian ensimmäinen kerta, kun tekniikka suosii pientä toimijaa. Isojen veistämöiden pitää pyörittää komiteoita, käyttöönottoja ja koulutusohjelmia. Sinä voit päättää tiistaina ja olla ajossa perjantaina. Pelikenttä kääntyi juuri: pieni, nopea, hyvin järjestäytynyt kivimies voi nyt näyttää ja suoriutua kuin iso paja — ilman ison pajan kiinteitä kuluja.

”Mutta minä en ole mikään tietokoneihminen”

Eivät ole nekään, jotka tekevät tämän parhaiten. Yksi nopeimmista näkemistämme on yrittäjä, jolla on 26 vuotta alalla ja joka kosketti tietokonetta ensi kertaa kolme vuotta sitten. Hänen sanoinsa: *”Älä murehdi oikeinkirjoituksesta. Älä murehdi kieliopista.”* Jos osaat lähettää tekstiviestin tai jättää ääniviestin, osaat pyörittää kaiken tässä käsikirjassa. Näppäimistön hallinta oli vanha vaatimus. Uusi on se, että osaat sanoa mitä haluat — ja siinä kivimiehet ovat jo hyviä, koska puolet työstä on kiven selittämistä ihmisille, jotka eivät tunne kiveä.

200–800 €
+ kuukaudessa

Sen verran useimmat rakennusalan työnohjaus- ja laskentaohjelmat maksavat — ja *silti* ne panevat sinut näppäilemään ja laskemaan massat. Yksi tuntemamme yrittäjä maksoi kahdeksansataa kuussa, joinain kuukausina yli kaksi tuhatta, ohjelmistosta jota porukka tuskin käytti. Pidä se luku mielessä: kaikki tässä käsikirjassa joko korvaa sen menon tai panee sen ansaitsemaan paikkansa.

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

02

LUKU KAKSI

Ajattele tekoäly edellä

Ennen kuin kosketaan yhteenkään työkaluun, pitää korjata se, miten ajattelet tästä — sillä isoin virhe ei ole väärän ohjelmiston ostaminen. Se on tekoälyn pulttaaminen vanhaan tapaan tehdä töitä ja ihmettely, miksei mikään muuttunut.

Jokainen prosessi firmassasi rakennettiin yhden oletuksen varaan: ihmisen on tehtävä joka vaihe. Joku vastaa puhelimeen. Joku laskee levymenekin ja näppäilee tarjouksen. Joku perii ennakon. Joku arkistoi toimittajan eränumeron ja impregnointikuitin. Koko päiväsi on muotoiltu sen oletuksen ympärille — ja se oletus juuri kuoli.

Älä automatisoi vanhaa prosessiasi. **Piirrä se uusiksi** — niin että tekoäly koskee kaikkeen ensin ja sinä valvot. Kolme ajattelun siirtymää, joista jokainen on opittu oikealta rakennusalan yritykseltä:

Siirtymä yksi — delegoi lopputuloksia, älä vaiheita

Lopeta miettimästä ”mitä nappia painan”. Nyt puhut firmallesi kuten puhuisit hyvälle apumiehelle: sano lopputulos, anna sen keksiä vaiheet. Yksi yrittäjä hyvitti laskun, laski sen uudelleen suhteessa tehtyyn ja lähetti asiakkaalle sähköpostin sanomalla juuri sen, yhdellä lauseella. Toinen ostaa materiaalin lähettämällä yhden viestin toimittajan pihalta — *”Olen levyvarastolla ja otan kaksi Carraran näköistä levyä Niemisen keittiöön, plus laatikon sävyyn täsmäävää liimaa”* — ja tilaus, kulukirjaus ja kirjanpito hoituvat itsestään. Hänen sanoinsa: *”Se on yksi tekstiviesti, joka vain tekee valtavasti dataa.”*

Siirtymä kaksi — tekoäly ensin, sinä toisena

Vanha tapa: sinä teet työn, ehkä työkalu auttaa. Uusi tapa: tekoäly tekee ensimmäisen version kaikesta, ja sinä hyväksyt, viilaat tai kumoat. Tarjous on luonnosteltu ennen kuin istut alas. Vastaus arkkitehdille on kirjoitettu ennen kuin avaat sähköpostin. Puhelu on vastattu ennen kuin olet ulkona märkäsahalta. Yksi asiakas kuvaili rutiinia: *”Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Vain — joo, lähetä.”* Sinun työsi kutistuu kymmeneen sekuntiin harkintaa, ei neljäänkymmeneen minuuttiin näppäilyä. (Ja ei — et luovuta avaimia ensimmäisenä päivänä. Se kysyy alussa lupaa kaikkeen, varsinkin rahaan. Löysäät hihnaa sitä mukaa kun se ansaitsee sen — luku 9.)

Siirtymä kolme — korjaukset ovat sijoituksia

Tavallisessa ohjelmistossa korjaat saman virheen ikuisesti. Tekoälyssä korjaat sen kerran. Kivimies kertoo sille, että vakiotarjous kivitasosta sisältää mittauskäynnin, 20 mm jiirireunan, altaan aukon ja ensimmäisen impregnoinnin — se vastaa: *"Muistan tuon tästä lähtien."* Ja se muistaa. Kerro sille, että tietty rakennuttaja saa aina tarjouksen asennettuna, ei koskaan pelkkänä toimituksena, eikä se mene enää koskaan väärin. Jokainen korjaus korkoutuu. Puolen vuoden päästä se tarjoaa kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja tuntee sääntösi — koska opetit sen, kerran.

Uudelleenajatteluharjoitus

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

KOHTAAMINEN	VANHA TAPA	TEKOÄLY EDELLÄ
Asiakas soittaa ja haluaa hinnan kiviseinälle	Vastaaja. Keikka meni sille, joka vastasi.	Vastattu, kirjattu, katselmus varattu — tarjous luonnosteltu ennen aamupalaa.
Levy saapuu halkeama keskellä	Nielet tappion tai riitelet siitä kolme viikkoa myöhemmin ilman todisteita.	Valokuvattu työtä vasten saapumispäivänä, toimittajaa perätty automaattisesti — kuulet vain, jos he eivät hoida asiaa.
Toimittajan uusi hinnasto saapuu	Hautautuu 200 sähköpostin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessa.	Poimittu, viety hintoihisi — yksi rivi: "keraaminen levy nousi yhdeksällä rivillä."
Asennus valmistuu	Lasku "illalla". Arvostelua ei pyydetä. Hoito-ohjetta ei lähetetä.	Lasku lähetetty pihatieltä. Impregnointi- ja hoito-ohjeet sähköpostiin. Arvostelu pyydetty kun he ovat vielä haltioissaan.

Jokainen luku tästä eteenpäin on vain tämä harjoitus sovellettuna yhteen osaan firmaasi. Sinusta ei tule konttoristia. Sinusta tulee sellaisen firman omistaja, joka pyörii itse ympärilläsi.

03

LUKU KOLME

Älä menetä enää yhtään keikkaa

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

Kivimiehet ovat tässä surkeita, ja sen tiedät. Seisot siltasahalla vesi roiskuen, tai kaksi miestä ja imukuppi nostatte saarekelevyä oviaukosta ilman vapaata kättä. Puhelin on pakettiautossa. Se soi tyhjään. Soittaja — arkkitehti julkisivuluettelon kanssa, remonttia tekevä asukas hinnoittelemassa keittiötä, rakennuttaja jolla on kahdeksan asunnon tasot — soittaa listan seuraavalle kivimiehelle. Mennyt.

9 keikkaa

vuodessa, näkymättä

Sanotaan, että menetät neljä puhelua viikossa (useimmat täysillä painavat kivimiehet menettävät enemmän). Suurin osa on varasto, kivitukku, rakennuttaja joka kyselee mittauspäivää. Mutta sanotaan, että joka toinen viikko yksi on oikea kysely — kivitasopaketti, kiviseinä, hautakivi. Se on kaksikymmentäkuusi vuodessa. Veistämön kyselyistä iso osa on hautakiviä, joissa perhe soittaa yhdelle tai kahdelle veistämölle eikä kilpailuta neljää — kivitasot taas kilpailutetaan tiukasti. Sanotaan siis, että saat joka kolmannen: se on noin yhdeksän keikkaa vuodessa suoraan sille, joka vastasi sinun jälkeesi. Kiviraha on sen verran isoa, että *yhden* kate ylittää kaiken tämän hinnan. Et tunne sitä koskaan, koska et tiennyt puhelimen soineen. (Suuntaa antava — mutta laske omat lukusi, niin kirpaisee.)

Ja se paha: kiven kaltaisessa harkitussa ostoksessa soittaja ei jätä viestiä vastaajaan. Hänellä on lista. Hän soittaa seuraavalle nimelle. **Vastaaja on paikka, jonne keikat menevät kuolemaan.** Vanha korjaus oli "vastaa useampaan puheluun". Tekoäly edellä -korjaus on isompi — sillä puhelu on oikeasti kaksi ongelmaa, ja useimmat kivimiehet ajattelevat vain ensimmäistä.

Ongelma yksi — puhelu, johon et voinut vastata

Olet mittaamassa, olet sahalla, olet saksilavalla asentamassa verhousta, tai ajat kaksi levyä A-pukissa. Tekoälyvastaanottaja vastaa yrityksesi nimissä ympäri vuorokauden, kuulostaa puhelimesta normaalilta, ottaa keikan tiedot — *mitä* (kivitasot, verhous, laatoitus, restaurointi, hautakivi), *missä*, *kuinka iso*, ja onko kivi jo valittu — varaa katselmuksen kalenteriisi ja tekstaa sinulle tiivistelmän ennen kuin olet sulkenut vedet. Se ei pidä kahvitaukoa, ei sairastu, ja maksaa murto-osan ihmisestä.

Ongelma kaksi — puhelu, johon vastasit ja jonka puoliksi unohdit

Ole rehellinen: kuinka monta kertaa olet sanonut kuljettajan paikalta *"joo, saat hinnan siitä seinästä torstaiksi"* — ja seuraavaan keikkaan mennessä se on poissa? Et ole epäjärjestelmällinen. Olet kiireinen, ja pääsi on arkistosi. Ja kivialalla unohtaminen on kallista, koska soittaja on miettinyt tätä keikkaa puoli vuotta ja muistaa sinut ikuisesti siitä, että vaikenit. Tässä tekoäly edellä muuttaa sen, mikä puhelin ylipäänsä on:

- **Jokainen puhelu talteen.** Nauhoitettu, litteroitu, liitetty työhön. Kolme kuukautta myöhemmin, kun asiakas sanoo "ethän koskaan kertonut ettei syy vastaa mallipalaa", voit tarkistaa mitä oikeasti sanottiin — ja luonnonkivessä se keskustelu ratkaisee kaiken.
- **Lupaukset poimiutuvat automaattisesti.** "Hinta torstaiksi." "Soita varastolle siitä lohkopintanipusta." "Lähetä hänelle hoito-ohje." Poimittu keskustelusta — et kirjoita mitään ylös, koska kätesi olivat märät.
- **Lupaukset perivät sinua.** Torstaiaamuna: "Lupasit arkkitehdille verhouksen hinnan tänään — laitetaanko liikkeelle?" Se jälkiyhteydenotto, jota kilpailijasi eivät koskaan lähetä, tapahtuu nyt joka kerta.
- **Ja jos sillä on tarvittava, työ alkaa itsestään.** Puhelu otti talteen keikan, osoitteen, laajuuden — joten tarjous ei ole muistutus listalla, se on luonnos, joka odottaa kun pysähdyt tien poskeen.

Mitä vaatia — ratkaisit sen miten tahansa

- ✓ Jokaiseen puheluun vastataan yrityksesi nimissä — myös kuudelta illalla, myös lauantaina.
- ✓ Haettava litterointi jokaisesta puhelusta — "mitä sovittiin reunaprofiilista?"
- ✓ Lupaukset päätyvät jonnekin, joka perii sinua — ei lehtiöön, ei muistiisi.
- ✓ Keikan tiedot puhelusta valuvat työhön — eivät näppäilyinä kolmesti.

TEE-SE-ITSE-VERSIO

Ohjaa numerosi puhelinpalveluun tiukalla käsikirjoituksella — nimi, paikkakunta, mitä kiveä haetaan, "hän soittaa iltapäivällä takaisin". Ja sanele lupauksesi ääniviestiksi ennen kuin ajat pois. Jo se voittaa keikkoja.

TEHTY-PUOLESTASI-VERSIO

Kaiken kattava tekoälypuhelinjärjestelmä (sellainen kuin The Everything tekee) hoitaa koko vaatimuslistan — vastattu, litteroitu, lupaukset perittynä, tarjous luonnosteltu puhelusta. Kummin vain: älä anna puhelun — tai lupauksen — pudota maahan.

04

LUKU NELJÄ

Tarjoa jo levyhyllyn vierestä

Toiseksi isoin vuoto: tarjous, joka lähtee ”illalla”.

Näin siinä oikeasti käy. Mittaat keittiön, sanot ”saat sen illalla” — sitten tulet kotiin poikki, lapset pitää ruokkia, ja levykuvio ja massalaskenta tehdään puoli kymmeneltä illalla. Tai huomenna. Tai torstaina. Sillä välin asiakas sai kaksi muuta tarjousta samalla viikolla kun näki sinut, ja hän vertailee kolmea lukua joita ei ymmärrä.

Nopeus

voittaa tarjoukset

Ei hinta. Nopeus — ja selkeys. Kivimies, jonka tarjous saapuu mallipalan ollessa vielä keittiön tasolla, voittaa järkyttävän usein, jopa kalliimpana. Nopea, ammattimainen tarjous viestii sen yhden asian, jota pysyvään asiaan isoa rahaa käyttävä asiakas haluaa: tällä miehellä on homma hanskassa.

Vanha neuvo oli ”käytä pohjia, tarjoa puhelimella”. Unohda se. Tekoäly edellä -tarjoaminen tarkoittaa, että **tekoäly rakentaa massalaskennan. Sinä tarkistat sen.** Näin se näyttää oikeassa kiviveistämössä tänään.

- **Sinä puhut, se rakentaa.** Kävele keikka, sanele mitä näet — *”keittiö 20 mm komposiitilla, 4,2 juoksumetriä riviä plus 2,4 kertaa 1 saareke, jiirireuna 40:een molempiin, alta liimattavan altaan aukko, yksi vesiputouspääty, plus 6 neliötä lohkopintaverhousta lieden taakse”* — ja se muuttaa sen hinnoitelluksi, eritellyksi, ammattimaiseksi tarjoukseksi sinun pohjallasi.
- **Se hinnoittelee SINUN historiastasi.** Syötä sille vanhat tarjouksesi, niin se oppii hintasi, katteesi, neliö- ja juoksumetrihintasi ja hukkavarasi. Eri hinnat keittiöfirmalle, jolle olet alihankkijana, kuin kertaluontoiselle asiakkaalle? Se pitää ne erillään.
- **Se tuntee sääntösi — koska opetit ne kerran.** Mitä ”asennettuna” sisältää sinun keikoillasi, onko mittauskäynti mukana vai lisänä, onko ensimmäinen impregnointi hinnassa. Opetä sitä kuin oppipoikaa; toisin kuin oppipoika, se ei unohda koskaan.
- **Se nappaa sen, minkä unohdit.** Yksi oikea rakennusalan yritys syötti sisään työraportin, ja tekoälyn tarjous palasi sisältäen matkat, jotka palkattu laskija oli jättänyt pois samasta työstä. Se ei väsy puoli kymmeneltä eikä unohda sitä toista levyä, jonka tarvitset pelkästään jotta syy jatkuu, tai nosturivuokraa, tai jätekuormaa hukkapaloista. Se on koko pointti.
- **Se kirjoittaa selityksen puolestasi.** Tämä on kivialalla arvokkain. Kappale, joka selittää että luonnonkivi vaihtelee erästä erään, että levy on luonnonmateriaali eikä painettu mallipala, että sauman on osuttava jonnekin — kirjoitettuna jokaiseen tarjoukseen, sinun sanoillasi, joka kerta. Se kappale on se, mikä estää riidan asennuksessa ja saa asiakkaan luottamaan sinuun halvemman sijaan.

2–3 pv

→ puoli päivää

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

Sitten se osa, jonka kaikki ohittavat — **jälkiyhteydenotto**. Kivi on pitkän harkinnan ostos; asiakas ei jätä sinua huomiotta, hän miettii. Yksi viesti, neljä päivää myöhemmin: *"Tarkistan vain, että sait tasojen hinnan — kerron mielelläni, miksi olen varannut toisen levyn, jotta syy jatkuu läpi."* Se yksi viesti voittaa enemmän keikkoja kuin hinnan pudottaminen ikinä, koska useimmat kilpailijat eivät sitä koskaan lähetä, ja koska se on taas mahdollisuus olla se, joka selittää materiaalin. Tekoäly edellä jälkiyhteydenotto ei ole tapa, jota rakennat. Se on asia, joka vain tapahtuu — päivänä neljä, ja taas kolmen viikon päästä kun he yhä miettivät.

POINTTI EI OLE OHJELMISTO

Se on standardi: samana päivänä, ammattimainen, hinnoiteltu omista luvuistasi, kivi selitettyä, perässä käyty. Kivimies muistilehtiöllä, joka yltää siihen, voittaa kivimiehen sovelluksella, joka ei yllä. Tekoäly tekee standardista vain vaivattoman.

05

LUKU VIISI

Saa ennakko — ja loppuerä — ilman kiusallista perintää

Kivialalla on kassavirta, jota useimmilla aloilla ei ole: oikeaa rahaa lähtee ulos — levyjä, joskus tuhansien eurojen edestä — ennen kuin yhtäkään sahausta on tehty. Se tekee ennakosta tärkeimmän viestin, jonka koskaan lähetät.

7 päivää

ei 47

Keskimääräinen rakennusalan lasku maksetaan noin kuusi viikkoa lähettämisen jälkeen. Ei siksi, etteivät asiakkaat maksaisi — useimmat vain unohtavat, ja sinusta tuntuu oudolta muistuttaa. Niin raha makaa, kun olet rahoittanut kortilla hyllyllisen jonkun toisen keittiötä.

Perintä on **järjestelmäongelma**, ei ihmisongelma. Korjaa järjestelmä, niin sinun ei tarvitse käydä sitä kiusallista keskustelua — tai lähettää sitä noloa ”muistelenpa vaan” -viestiä — enää koskaan.

Järjestelmä, joka saa sinulle rahat

1

Ennakko ennen kiven tilausta — ei poikkeuksia, ei kiusallisuutta

Ennakkopyyntö lähtee hyväksynnän mukana automaattisesti, muotoiltuna siksi miten sinä toimit, ei palvelukseksi jota aneet. Et ole hankala; ostat heidän levynsä. Mitään ei tilata ennen kuin se on tilillä — seurattuna, ettet koskaan sahaa materiaaliin, jota ei ole maksettu.

2

Laskuta loppuerä sillä sekunnilla kun se on asennettu

Joka odotettu päivä on päivä lisää siihen, kun maksu tulee. Tekoäly edellä se on yksi lause pakettiautosta: ”laskuta loppuerä Virtasen keittiöstä.” Rivit tarjouksesta, ennakko jo vähennettynä, sinun ehtosi, heidän sähköpostinsa. Isolla julkisivu-urakalla se luonnostelee sen sijaan maksuerälaskun saavuttamastasi vaiheesta — niin laskutat matkan varrella, et katkeraan loppuun.

3

Tee maksamisesta järjettömän helppoa

”Maksa nyt” -linkki maksetaan nopeammin kuin ”tässä on tilinumeroni”. Poista jokainen askel maksuhalun ja maksun väliltä.

4

Automatisoi kohteliaat tönäisyt, kiristä vain jos on pakko

Ystävällinen muistutus päivänä 3, 7 ja 14 — automaattisesti, et lähetä sitä koskaan. Useimmat maksavat tönäisyillä yksi tai kaksi. Harva jäärapää saa tiukemman, yhä asiallisen viestin. Sinä pysyt hyvänä tyyppinä.

Ja koska raha on rahaa: tämä on se yksi paikka, jossa pidät tekoälyn lyhyessä hihnassa. Se luonnostelee, sinä hyväksyt, joka kerta — kunnes olet katsonut sen olevan oikeassa kuukauden ja ¹² käsket sen lopettaa kysymisen.

06

LUKU KUUSI

Postilaatikko, joka hoitaa itsensä

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

Toimittajien tiliotteet, asiakkaiden kysymykset, levyvaraukset, hinnastopäivitykset, rakennuttaja joka kyselee lisätyötä, arkkitehdin luettelo ja seuraavan keikan pintamääritys — kaikki roskapostin seassa, kaikki saapuu kun olet kyynärpäitä myöten työstössä. Yksi myymäläpäällikkö, jonka kanssa teemme töitä, aloitti 24 000 sähköpostin suosta: *"Luin yhden sähköpostin, ja se katosi. En löytänyt sitä enää edes uudelleen."*

Ongelma ei ole liika sähköposti. Ongelma on, että tärkeä ja kohina näyttävät samalta, kunnes pysähdyt lukemaan kaiken — eikä siihen ole aikaa. Tekoäly edellä postilaatikosta tulee jotain, joka on jo hoidettu kun katsot sitä:

- **Triage tehty.** Ne kolme tämän päivän kannalta merkitsevää sähköpostia nousevat päälle, merkittynä syyllä — "tämä on se lisätyö, jonka rakennuttaja tarvitsee allekirjoitettuna ennen kuin tasot menevät sisään perjantaina." Ajanhukat suodattuvat ennen kuin ne maksavat sinulle ajatuksenkaan.
- **Luonnosteltu.** Rutiinivastaukset — "kyllä, teemme verhousta ja laatoitusta", "meillä on kuusi viikkoa täyttä", "tässä karkea hinta", "tässä hoito- ja impregnointiohje" — kirjoitettuina ja odottamassa. Vilkaiset, viilaat, lähetät.
- **Vastaa pyydettyäessä.** Sama päällikkö vain kysyy nyt: "mikä on toimittajan viimeisin hintapäivitys?" — ja se löytää tuoreimman heti, vaikka joutuisi yhdistämään valmistajan jälleenmyyjään, joka vastaa eri nimellä.

SE OSA, JOTA KUKAAN EI ODOTA — SE VAHTII RAHOJASI

Koska tekoäly lukee kaiken, se nappaa asioita. Yksi yritys: *"Se on jo säästänyt minulta tuhansia väärin tilatuissa tuotteissa — se sanoi: hetkinen, aiempien töidesi perusteella haluat luultavasti tämän."* Kivialalla se ei ole pieni juttu: tilaa väärä erä, väärä pinta, tai yksi levy kun kuvio vaati kaksi, ja hyllyssä seisoo tuhansien eurojen edestä tavaraa, jota ei voi palauttaa. Toisella toimittaja laskutti vahingossa 50 %:n heitolla — merkitty automaattisesti ennen maksua.

Pointti ei ole älykkäämpi postilaatikko. Pointti on, ettei arkkitehdin kysely enää koskaan kuole tiliotepinon pohjalle.

07

LUKU SEITSEMÄN

Digitaalinen konttoripäällikkösi

Jokaisella kiviveistämöllä on konttoripäällikkö. Useimmilla se olet sinä — huonosti, kymmeneltä illalla, koska ketään muuta ei ole.

+20 keikkaa
yhdessä viikossa

Yhden rakennusalan yrityksen konttorityöntekijä oli viikon lomalla. Omistaja: *"Häntä ei ole ollut konttorilla viikkoon, ja se on auttanut meitä tekemään hänen työnsä — ja meille on tullut varmaan parikymmentä keikkaa ylimääräistä tällä viikolla."* Ei selvitä viikosta. Heidän paras viikkonsa.

Konttoripäällikön työ on sidekudos: mitä mitataan tänään, mitä sahataan, mitä asennetaan, onko levy varattu varastolla, onko kakkosmies varattu saarekkeen nostoon, vahvistiko kalustaja että alakaapit ovat paikallaan ja vaa'assa, missä ovat kuvat vanhasta hiekkakivestä ennen kuin aloitimme. Sinun ei tarvitse palkata sitä ihmistä. Tarvitset järjestelmän, jota se ihminen pyörittäisi.

Aamubriiffi

Ennen kuin käännät virta-avainta: päivän keikat järjestyksessä, keneltä periä ennakkoa, mitkä levyt ovat saapuneet ja mitkä eivät, kuka mittaa ja kuka asentaa, ja se yksi asia joka puree jos sen unohdat. Kaksi minuuttia kahvin kanssa — ja porukiasi tietää myös.

Työkansiot, jotka rakentavat itsensä

Jokainen kuva, tarjous, mittaamuistiinpano, levykuva ja työmaamerkintä liittää itsensä oikeaan työhön — niin että kun asiakas soittaa kahdeksan kuukauden päästä lohkeamasta samassa kivitasossa, koko historia on siellä, erätieto mukaan lukien, ei hajallaan kamerarullassa ja kolmessa viestiketjussa. Restauroinnissa se kansio on työ: ennen-kuvat, laasti jonka sävytit, kivi jonka hankit.

Paperit ilman kauhua

Alan mukana tulevat paperit — toimittajan erä- ja tuotetiedot, käyttöturvallisuustiedotteet, pölynhallinnan ja terveystarkastusten kirjaukset jotka veistämösi on pidettävä, impregnointikuitti, suunnittelijan detalji kiinnitysjärjestelmästä, takuurekisteröinti — pyydetään, liitetään työhön ja pidetään siellä mistä löydät ne kun joku kysyy. Ei koskaan keksitty puolestasi, eikä koskaan korvike omalle ammatilliselle harkinnallesi siitä, miten työ ja työpaikka hoidetaan — vain estetty katoamasta.

Jos se ei ole järjestelmässä, sitä ei ole olemassa — pääsi kantaa kiven, ei papereita.

08

LUKU KAHDEKSAN

Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Tässä salaisuus, jonka varassa isot veistämöt lepäävät: suurin osa ”ammattimaiselta näyttämisestä” on esitystapaa — ja esitystapa on nyt lähes ilmaista.

Kahden miehen paja ja viidenkymmenen hengen tehdas voivat lähettää identtisen, virheettömän, logolla varustetun tarjouksen. Asiakas ei erota kumpi on kumpi — joten pieni toimija, joka viitsii, saa ison kohtelun ja voi hinnoitella sen mukaan. Harkitussa ostoksessa ensivaikutelma ratkaisee hintavastaväitteen, koska asiakas ostaa yhtä paljon varmuutta kuin kiveä.

Suositteluvauhtipyörä — tarkoituksella, ei vahingossa

- P** **Pidä** — tee koko keikasta helppo ja selkeä, niin että he ottaisivat sinut takaisin hetkeäkään miettimättä. Hoito-ohjesähköposti kuukautta myöhemmin — miten puhdistetaan, milloin impregnoidaan uudelleen — ei maksa mitään ja muistetaan vuosia.
- P** **Pyydä arvostelu** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun he ovat onnellisimmillaan, heti kun välitilan laatta on paikallaan ja keittiö vihdoin valmis, automaattisesti, linkin kanssa. Arvostelut voittavat seuraavat kymmenen keikkaa nukkuessasi.
- P** **Pyydä suosittelu** — tyytyväiset asiakkaat suosittelevat, jos teet siitä helppoa ja muistutat. Ja kivialalla arvokkaimmat suositellut eivät tule asukkailta — ne tulevat arkkitehdilta, rakennuttajalta ja kalustajalta, jotka nyt tietävät että tulet paikalle ja selität asiat kunnolla.
- P** **Palaa myymään** — se laatoitus jonka he mainitsivat haluavansa ensi kesänä; takan reunus; kylpyhuoneen tasot — se on puhelun litteroinnissa, muistatko. Muistutus oikeaan aikaan tekee yhdestä keikasta kolme.

Tämä moottori on puhdasta kultaa, eikä melkein kukaan pyöritä sitä — koska se tarkoittaa tylsän asian tekemistä täydelliseen aikaan, joka kerta, ikuisesti. Mikä on juuri sitä, minkä järjestelmä tekee täydellisesti ja kiireinen ihminen ei koskaan.

ALOITA TÄNÄÄN — ILMAN MITÄÄN TEKNIKKAA

Pyydä jokaiselta tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelu ennen kuin pakkaat pakettiauton, ja lähetä siistit ennen-jälkeen-kuvat jokaisen laskun mukana. Kivi valokuvautuu paremmin kuin mikään muu rakennuslalla — täsmäävä syy, puhdistettu hiekkakivijulkisivu, sivusta valaistu seinä. Käytä sitä. Vauhtipyörä ei välitä siitä, miten sitä pyöritetään. Sitä pitää vain pyörittää.

09

LUKU YHDEKSÄN

30 päivän vaihto

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

1

Viikko 1 — Tuki isoin vuoto: puhelin

Jokaiseen puheluun vastattu, jokainen puhelu talteen, lupaukset poimittu automaattisesti. Kivirahalla yksi pelastettu kysely maksaa koko harjoituksen moninkertaisesti — ja sen tunnet ensimmäisenä.

2

Viikko 2 — Korjaa tarjoaminen

Tekoäly luonnostele massalaskennan sanelustasi ja vanhoista hinnoistasi, ja kirjoittaa kiven vaihtelusta kertovan kappaleen joka kerta; sinä korjaat — ja jokainen korjaus on oppi, jonka se pitää. Saman päivän tarjoukset, jälkiyhteydenoton kanssa. Katso kun voittoprosenttisi liikkuu.

3

Viikko 3 — Korjaa ennakko ja maksun saanti

Ennakko pyydetty hyväksynnässä, niin ettet koskaan rahoita levyjä omalla kortillasi, loppuerä laskutettu asennuksessa, maksuerät urakoissa, helppo maksaminen, automaattiset muistutukset — ja sinä hyväksyt kaiken rahaan liittyvän, kunnes se on ansainnut hihnansa.

4

Viikko 4 — Luovuta taustatoimisto

Postilaatikko triagattu ja luonnosteltu, aamubriiffi pyörii, työkansiot rakentavat itsensä, hoito-ohjeet ja arvostelut lähtevät automaattisesti.

Miksi kaikki neljä? Koska yksi prosessi ei koskaan tunnu miltään. Yksi automatisoitu prosessi saa olankohautuksen. Kolme on se, missä "mitä ihmettä" -hetki tapahtuu — koska silloin palaset alkavat puhua keskenään. Puhelusta tulee tarjous. Tarjouksesta ennakko. Ennakosta levytilaus. Asennuksesta arvostelu. Silloin se lakkaa olemasta työkalu ja alkaa olla järjestelmä.

Luottamussäädin — miten luovutat menettämättä yöuniasi

Et anna uudelle oppipojalle siltasahaa ja 3 000 euron levyä ensimmäisenä päivänä. Sama tässä:

1

Viikot 1–2: se kysyy kaikesta

Jokainen sähköpostiluonnos, jokainen tarjous, jokainen lasku — ”tässä mitä lähettäisin, käykö?” Sinä hyväksyt, korjaat, opetat.

2

Viikot 3–4: se kysyy tärkeistä

Rutiinivastaukset menevät suoraan; raha, materiaalitilaukset ja uudet asiakkaat saavat yhä nyökkäyksesi.

3

Toisesta kuukaudesta eteenpäin: se kysyy poikkeuksista

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

Virheet, joiden takia hyvät kivimiehet luovuttavat juuri ennen loksahdusta

- **Kaikkien neljän viikon tekeminen kerralla.** Älä. Yksi viikossa. Jokainen kuittaa voiton ennen kuin lisää seuraavan.
- **Tekoälyn pulttaaminen vanhaan prosessiin.** Jos yhä näppäilet jokaisen massalaskennan samaan vanhaan ohjelmaan ja pyydät tekoälyä ”auttamaan”, olet ohittanut pointin. Piirrä prosessi uusiksi (luku 2).
- **Sen kohtelu ohjelmistona eikä työntekijänä.** Ohjelmiston konfiguroit kerran ja kiroat ikuisesti. Tätä opetat — ja se paranee joka viikko. Ne ammattilaiset, jotka saavat siitä eniten irti, puhuvat sille koko päivän kuin parhaalle apumiehelleen.
- **Täydellisen odottaminen.** Karkea järjestelmä, joka pyörii tänään, voittaa täydellisen, jonka laitat pystyyn ”kun rauhoittuu”. Koskaan ei rauhoitu.
- **Odottaa, että se tekee kivipäätökset.** Se ei kerro, kestääkö se levy vesiputouspäädyssä, miten kiinnität raskaan elementin seinään, tai miten veistämösi hoitaa pölyn ja pitää ihmiset turvassa. Eikä sen pidäkään. Siihen sinut on koulutettu ja opetettu — se vain siivoaa pöydän, jotta pääsi on vapaa tekemään sen kunnolla.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄSISTÄSI

2 minuutin vuototarkastus

Ole rehellinen. Rastita ne, jotka ovat totta juuri nyt.

- ☐ Menetän säännöllisesti puheluita sahalla tai työmaalla ollessani — enkä tiedä montako keikkaa se on maksanut.
- ☐ Olen luvannut jollekin hinnan tai soiton tässä kuussa — ja unohtanut, kunnes hän kysyi perään.
- ☐ Tarjoukseni lähtevät ”illalla” useammin kuin ”samana päivänä”.
- ☐ Tarjoukseni eivät selitä kirjallisesti, että luonnonkivi vaihtelee erästä erään.
- ☐ En aina ota yhteyttä tarjouksen lähettämisen jälkeen — vaikka asiakkaalla menee viikkoja päättää.
- ☐ Olen aloittanut sahaamisen tai tilannut levyt ennen kuin ennakko oli tilillä.
- ☐ Olen lähettänyt kiusallisen ”kyselenpä sitä laskua” -viestin viime kuussa.
- ☐ Postilaatikkoni stressaa minua, ja tärkeät asiat hautautuvat.
- ☐ Jos asiakas soittaisi viime vuoden kivitasosta, minulta menisi tovi löytää erä ja tiedot.
- ☐ Toimittajan kuitit, käyttöturvallisuustiedotteet ja pölymittaukset ovat hansikaslokerossa, pakettiauton kojelaudalla ja kolmessa viestiketjussa.

0–2

Tiukka pakka. Pari viilausta ja lennät.

3–6

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

7+

Teet toisen työn ilmaiseksi joka viikko. Hyvä uutinen: juuri se on nyt helpointa korjata.

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

Haluatko sen valmiiksi pystytettynä?

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

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

Katso se toiminnassa omilla keikoillasi: the-everything-app.com — katsominen ei vaadi korttia.

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkinäistä bisnestä, eikä se tee kivipäätöksiä, päättää miten työ kiinnitetään tai hyväksy sitä miten veistämösi hoitaa pölyn ja pitää ihmiset turvassa — se on yhä sinä, ammattitaitosi ja koulutuksesi. Se, minkä se korjaa, on se konttorityö, jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.