

THE EVERYTHING · KENTTÄOPPAITA RAKENNUSALAN YRITTÄJILLE

Laatoittajan tekoälykäsikirja

Näin pyörität seinä- ja lattialaatoitusfirmaa tekoälyn
aikakaudella — ja tienaat enemmän kuin kolme kertaa
isommat firmat.

KOKO SYSTEEMI · EI TÄYTETTÄ · VAPAASTI JAETTAVA

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnollisen laatoitusfirman pyörittäminen tarkoitti, että palkkasit jonkun konttoriin, maksoit kirjanpitäjälle — ja laskit silti kylpyhuoneen neliöitä keittiön pöydän ääressä olut haaleneman vieressäsi.

Tänään yksin toimiva laatoittaja oikealla setupilla saa enemmän töitä, hinnoittelee nopeammin ja saa rahansa aiemmin kuin kuuden auton laatoitusfirma kaupungin toisella puolella — eikä käytä yhtään iltaa paperitöihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Hän ei ole parempi laatoittaja. Eikä hän todellakaan ole mikään tietokoneihminen — yksi parhaista näkemistämme laski laattajakoa vielä kaksi vuotta sitten laattalaatikon kylkeen. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **firman tylsä puolisko — puhelut, mittaukset, hinnoittelu, laskut, perintä, arkistointi — osaa nyt hoitaa itsensä**. Niinpä hän laittoi energiansa sinne missä raha on: työn touhuun ja asiakkaaseen.

Tämä on käsikirja siitä, miten hän tekee sen. Ei mitään ”50 kopioitavaa promptia”. Ei teknojargonia. Itse systeemi — miten ajatella, mitä pystyttää, missä järjestyksessä, ja ne virheet joiden takia hyvät laatoittajat lopettavat juuri ennen kuin se napsahtaa. Tarinat täällä ovat oikeita rakentajia ja oikeita pienyrityksiä joiden kanssa työskentelemme — nimet pois, luvut sisään. Lue se kannesta kanteen, niin pyörität tiukempaa ja tuottavampaa laatoitusfirmaa kuin tänään, vaikka et käyttäisi senttiäkään ohjelmistoihin.

SUORA SANA VASTUUSTA

Mikään tässä ei vedeneristä suihkua, hyväksy märkätilaa eikä korvaa ammattilaisen arviota alustasta, kaadosta lattiakaivoon tai vedeneristeestä. Se kantaa *paperityöt*. Laatoitus — ja vastuu siitä että se on oikein tehty, tiivis ja määräysten mukainen — pysyy sinun, alusta loppuun.

Tämä kirjassa lukee

01 Uusi pelikenttä

Ne 3 asiaa joista asiakas sinut tuomitsee — ja miksi toinen puoli ajaa jo tekoälyllä.

02 Ajattele tekoäly edellä

Lopeta tekoälyn ruuvaaminen vanhoihin tapoihin. Piirrä firma uusiksi tekoäly edellä kaikessa.

03 Et enää koskaan menetä keikkaa

Jokainen puhelu vastattu — ja jokainen lupaus napattu, perätty ja jo työn alla.

04 Anna hinta ennen kuin lähdet pihasta

Tekoäly rakentaa neliöt ja laattajaon sanoistasi ja hinnoistasi. Sinä tarkistat ja lähetät.

05 Saa rahasi ilman kiusallista perintää

Rahat tilillä 7 päivässä, ei 47 — ilman yhtäkään noloa viestiä.

06 Sähköposti joka hoitaa itsensä

Lajiteltu, valmiiksi kirjoitettu ja vahtii rahojasi — luettuna sinulle ratin takana.

07 Digitaalinen konttoripäällikkösi

Aamubriiffi, keikkakansiot jotka rakentavat itsensä, ja paperityöt kuntoon.

08 Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Kaikki omalla ilmeelläsi, ja arvostelujen ja suositusten vauhtipyörä joka ruokkii itseään.

09 30 päivän vaihto

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



2 minuutin vuototarkistus

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

01

LUKU YKSI

Uusi pelikenttä

Omakotiasuja joka seisoo puretussa kylpyhuoneessa ei voi tietää oletko hyvä laatoittaja. Ei siinä seisoessaan. Hän tuomitsee sinut sen perusteella mitä näkee — ja juuri siinä useimmat laatoittajat menettävät hiljaa keikkoja jotka olisivat olleet heidän.

Kun joku vihdoinkin päättää tehdä kylpyhuoneen, keittiön välitilan tai koko alakerran suurikokoisella puristelaatalla, hän ei soita yhdelle laatoittajalle. Hän soittaa viidelle, Google-listan yläpäästä, ja kaikki menee sille joka osuu ensimmäisenä kolmeen asiaan:

1

Vastasitko oikeasti — vai soititko heti takaisin?

Kylpyhuone menee ensimmäiselle vastanneelle laatoittajalle, ei parhaalle. Anna sen mennä vastaajaan, niin se on mennyttä ennen kuin olet mitannut yhtäkään seinää.

2

Tuliko tarjous nopeasti — ja näyttikö se asialliselta?

Siisti tarjous jossa neliöt, laattajako ja vedeneristys on kirjoitettu auki, vuorokaudessa, voittaa ensi viikolla tekstarina tulevan neliöhinnan — joka ikinen kerta.

3

Oliko kanssasi helppo asioida?

Selvät sanat, ei perimistä, ei ”sori, unohdin lähettää sen”. Helppo asioida voittaa keittiön ja kodinhoituhuoneen sen pienen välitilakeikan jälkeen.

Huomaatko mistä yksikään niistä ei kerro? Siitä kuinka hyvin laitat laatan. Kaikki kolme koskevat **hallintoa ja viestintää** — juuri sitä mitä inhoat eikä sinulla ole koskaan aikaa polvillaan vietetyn päivän jälkeen.

Ja tässä se osa jota kukaan ei kerro: pöydän toinen puoli ajaa jo tekoälyllä. Isot rakennusliikkeet ajavat urakkapakettinsa sen läpi. Talotehtaat hinnoittelevat koko lattiamäärän minuuteissa. Laattaliikkeen järjestelmä tuntee tilaushistoriasi paremmin kuin sinä. Kysymys ei ole tuleeko tekoäly laatoitusosalalle — 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 firmojen pitää pyörittää työryhmiä, käyttöönottoja ja koulutusohjelmia. Sinä voit päättää tiistaina ja olla käynnissä perjantaina. Pelikenttä kääntyi juuri: pieni, nopea, hyvin organisoitu laatoittaja voi nyt näyttää ja suoriutua kuin iso firma — ilman ison firman kuluja.

”Mutta minä en ole mikään tietokoneihminen”

Eivät ole nekään rakentajat jotka onnistuvat tässä parhaiten. Yksi nopeimmista näkemistämme on yrittäjä jolla on 26 vuotta työn touhussa ja joka kosketti tietokonetta ensi kertaa kolme vuotta sitten. Hänen sanansa: *”Älä välitä kirjoitusvirheistä. Älä välitä kielipista.”* Jos osaat lähettää tekstarin tai jättää ääniviestin, osaat ajaa kaiken tässä käsikirjassa. Näppäintaito oli vanha vaatimus. Kyky sanoa mitä haluat on uusi — ja siinä laatoittajat ovat jo hyviä.

300–1 000
+ euroa/kk

Sen verran useimmat työnohjaus- ja laskentaohjelmistot maksavat — ja *silti* saat naputella kaiken itse ja laskea neliöt. Yksi tuntemamme yrittäjä maksoi tonnin kuussa, joinakin kuukausina kolme, ohjelmistosta jota hänen miehensä tuskin käyttivät. Pidä se luku mielessä: kaikki tässä käsikirjassa joko korvaa sen kulun tai laittaa sen ansaitsemaan paikkansa.

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

02

LUKU KAKSI

Ajattele tekoäly edellä

Ennen kuin kosketamme yhtäkään työkalua, pitää korjata se miten ajattelet tästä — sillä suurin virhe ei ole väärän ohjelmiston ostaminen. Se on tekoälyn ruuvaaminen vanhaan tapaan tehdä töitä ja ihmettely miksi mikään ei muuttunut.

Jokainen prosessi firmassasi rakennettiin yhden oletuksen varaan: ihmisen pitää tehdä jokainen askel. Joku vastaa puhelimeen. Joku laskee neliöt ja kirjoittaa tarjouksen. Joku perää rakennusfirmalta maksuerää. Joku arkistoi vedeneristysdokumentit ja laattavalinnan. Koko päiväsi on muotoiltu sen oletuksen mukaan — ja se oletus kuoli juuri.

Älä automatisoi vanhaa prosessiasi. **Piirrä se uusiksi** — tekoäly edellä kaikessa, ja sinä valvomassa. Kolme ajatuksen siirtymää, jokainen opittu oikealta rakennusalan yritykseltä jonka kanssa työskentelemme:

Siirtymä yksi — delegoi lopputuloksia, älä askelia

Lopeta miettiminen ”mitä nappeja painan”. Puhut nyt firmallesi kuten puhuisit hyvälle apumiehelle: sano lopputulos, anna sen keksiä askeleet. Yksi yrittäjä mitätöi laskun, teki sen uudelleen suhteutettuna ja lähetti asiakkaalle sähköpostin sanomalla juuri sen, yhdellä lauseella. Toinen ostaa materiaalit lähettämällä yhden viestin tiskiltä — *”Olen laattatukussa hakemassa tasausklipsit, joustavan kiinnityslaastin ja kuusi säkkiä tasoitetta Virtasen kylpyhuoneeseen”* — ja ostotilaus, kulu ja kirjanpito järjestyvät itsestään. Hänen sanansa: *”Se on yksi tekstari 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, säädät tai kumoat. Tarjous on kirjoitettu ennen kuin istut alas. Vastaus on muotoiltu ennen kuin avaat sähköpostin. Puheluun on vastattu ennen kuin olet noussut polviltasi. Yksi asiakas kuvasi rutiinia: *”Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Anna mennä vain — jep, lähetä.”* Työsi kutistuu kymmenen sekunnin harkinnaksi, ei neljänkymmenen minuutin naputteluksi. (Ja ei — et luovuta avaimia ensimmäisenä päivänä. Se kysyy lupaa kaikkeen alussa, varsinkin rahaan. Löysäät hihnaa sitä mukaa kun se ansaitsee sen — luku 9.)

Siirtymä kolme — korjaukset ovat investointeja

Tavallisessa ohjelmistossa korjaat saman virheen ikuisesti. Tekoälyssä korjaat sen kerran. Laatoittaja kertoo sille, että hänen vakiohintaansa kylpyhuoneesta kuuluu tasoitus kaatoon, vedeneriste, vahvistusnauhat nurkkiin ja läpivienteihin ja silikoni sisänurkkiin — mutta ei koskaan itse laattoja — ja se vastaa: *"Muistan sen tästä lähtien."* Ja se muistaa. Kerro että juuri tämä rakennusfirma haluaa liikuntasauamat aina erikseen hinnoiteltuna, eikä se enää koskaan mokaa sitä. Jokainen korjaus kertyy korkoa. Puolen vuoden päästä se hinnoittelee kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja osaa sääntösi — koska opetit sen, kerran.

Uudelleenpiirtoharjoitus

Käy firma läpi ja kysy yksi kysymys jokaisesta kohtaamisesta: *"Miltä tämä näyttäisi jos tekoäly ottaisi sen ensin?"*

KOHTAAMINEN	VANHA TAPA	TEKOÄLY EDELLÄ
Asiakas soittaa ja haluaa hinnan kylpyhuoneelle	Vastaaja. Keikka sille joka vastasi.	Vastattu, napattu, mittaus varattu — tarjous kirjoitettu ennen aamupalaa.
Laattatoimitus on kaksi laatikkoa vajaa ja sävy pielessä	Huomaat toisena päivänä, perät perjantaina, unohdat maanantaina.	Merkitty samana päivänä kun se saapuu, perätty automaattisesti — kuulet siitä vain jos he eivät korjaa.
Tukun hinnastopäivitys saapuu	Hautautuu 200 sähköpostin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessa.	Luettu, viety hintoihisi — yksi rivi: "kiinnityslaasti ja tasoite nousivat yhdeksässä nimikkeessä."
Keikka valmistuu	Lasku "illalla". Arvostelua ei koskaan pyydetä.	Lasku lähetetty pihasta. Arvostelu pyydetty kun sauma on vielä täydellinen. Seuraava keikka merkitty.

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

03

LUKU KOLME

Et enää koskaan menetä keikkaa

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

Laatoittajat ovat surkeita tässä, ja sinä tiedät sen. Olet polvillasi hammaslasta toisessa kädessä ja laatta toisessa, kolmekymmentä sekuntia sisällä avoimessa ajassa kiinnityslaastipedillä joka ei aio odottaa sinua. Tai olet laattaleikkurilla kuulosuojaimet päässä. Puhelin surisee ämpärissä. Se soi loppuun. Se soittaja — kokonainen kylpyhuone, keittiön välitila, 90 neliötä puristelaattaa läpi uudiskohteen — soittaa listan seuraavalle laatoittajalle. Mennyt.

16 keikkaa

vuodessa, seuraavalle

Sanotaan että sinulta jää neljä puhelua viikossa — noin 200 vuodessa. Useimmat eivät ole töitä: se on laattaliike toimitusajasta, rakennusfirma, myyntimies. Sanotaan että vain yksi neljästä on joku joka oikeasti haluaa laatoitusta — sanotaan 50 oikeaa kyselyä. Laatoitusta kilpailutetaan kovaa neliöhinnalla, joten sanotaan että voitat yhden kolmesta. Se on karkeasti **kuusitoista keikkaa vuodessa** jotka kävelevät suoraan sille joka vastasi. Et koskaan tunne sitä, koska et koskaan tiennyt että puhelin soi. (Laskuesimerkki — mutta laske se omilla luvuillasi, niin kirpaisee.)

Ja kirsikkana kakussa: asiakas joka soittaa sinulle ei jätä viestiä. Hän soittaa seuraavalle. **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 laatoittajat ajattelevat vain ensimmäistä.

Ongelma yksi — puhelu jota et voinut ottaa

Olet puolivälissä seinää, tasoitat lattiaa ennen kuin se sitoutuu, tai ajat lava puristelaattaa peräkärjessä. Tekoälyvastaanottaja vastaa firmasi nimissä, vuorokauden ympäri, kuulostaa normaalilta puhelimesta, ottaa keikan tiedot — *mitä* (kylpyhuone, välitila, lattia, kokonainen uudiskohde), *missä*, *montako neliötä*, ja sen yhden kysymyksen joka ratkaisee kaiken: *kuka toimittaa laatat* — varaa mittauksen kalenteriisi, nostaa vuotavat suihkut ylimmäksi, ja tekstaa sinulle yhteenvedon ennen kuin olet noussut jaloillesi. Se ei pidä kahvitaukoa, ei sairastu, ja maksaa murto-osan ihmisestä.

Ongelma kaksi — puhelu jonka otit, ja puoliksi unohdit

Ole rehellinen: kuinka monta kertaa olet sanonut *"joo joo, saat hinnan siitä vierashuoneen kylppäristä torstaiksi"* kuljettajan paikalta — ja seuraavaan keikkaan mennessä se on poissa? Et ole epäjärjestelmällinen. Sinulla on kiire, ja pääsi on arkistosi. Tässä kohtaa tekoäly edellä muuttaa sen mitä puhelin edes *on*:

- **Jokainen puhelu napataan.** Nauhoitettu, purettu tekstiksi, arkistoitu keikalle. Kuusi viikkoa myöhemmin, kun asiakas sanoo "mutta sinä sanoit että sauma tulee antrasiitin värisenä", voit tarkistaa mitä oikeasti sanottiin.
- **Lupaukset poimitaan automaattisesti.** "Hinta torstaiksi." "Soita myymälään siitä italialaisen puristelaatan toimitusajasta." Poimittu keskustelusta — et kirjoita mitään ylös, koska ajoit autoa.
- **Lupaukset perivät sinua.** Torstaiaamuna: "Sanoit Jussille että hän saa kylpyhuoneen hinnan tänään — laitetaanko se liikkeelle?" Se jälkisoitto jota kilpailijasi eivät koskaan lähetä tapahtuu nyt joka kerta.
- **Ja jos sillä on mitä se tarvitsee, työ alkaa itsestään.** Puhelu nappasi huoneet, osoitteen, neliöt — joten tarjous ei ole muistutus listalla, se on luonnos joka odottaa kun ajat tien sivuun.

Mitä vaatia — ratkaisit sen miten tahansa

- ✓ Jokainen puhelu vastattu firmasi nimissä — myös kello 18, myös lauantaina.
- ✓ Haettava tekstiversio jokaisesta puhelusta — "mitä me sovittiin sauman väristä?"
- ✓ Lupaukset laskeutuvat jonnekin joka perii sinua — ei lehtiöön, ei muistiisi.
- ✓ Keikan tiedot puhelusta valuvat keikalle — ei naputeltuna kolmesti.

TEE-SE-ITSE-VERSIO

Ohjaa numerosi puhelinpalveluun tiukalla käsikirjoituksella — nimi, alue, mitä pitää laatoittaa, suunnilleen kuinka iso, "hän soittaa takaisin iltapäivällä". Ja sanele lupauksesi ennen kuin lähdet ajamaan. Jo pelkästään se voittaa keikkoja.

TEHTY-PUOLESTASI-VERSIO

Yhden luukun tekoälypuhelinjärjestelmä (sellainen mitä The Everything tekee) kattaa koko standardin — vastattu, purettu tekstiksi, lupaukset peritty, tarjous kirjoitettu puhelusta. Teit miten tahansa: älä koskaan anna puhelun — tai lupauksen — pudota lattialle.

04

LUKU NELJÄ

Anna hinta ennen kuin lähdet pihasta

Toiseksi suurin vuoto: tarjous joka lähtee ”illalla”.

Näin oikeasti käy. Mittaat kylpyhuoneen, sanot ”saat sen illalla” — sitten tulet kotiin puhki, lapset pitää ruokkia, ja lasket neliöitä ja hukkaa puoli kymmeneltä illalla. Tai huomenna. Tai torstaina. Sillä välin asiakas sai kaksi muuta hintaa samana päivänä kun näki sinut.

Nopeus

voittaa tarjoukset

Ei neliöhinta. Nopeus. Se laatoittaja jonka tarjous saapuu kun asiakas seisoo vielä puretussa kylpyhuoneessa voittaa järkyttävän usein — silloinkin kun on kalliimpi. Nopea, ammattimainen tarjous viestii sen yhden asian jota asiakas haluaa: tällä kaverilla on homma hanskassa ja hän tulee paikalle.

Vanha neuvo oli ”käytä pohjia, hinnoittele puhelimesta”. Unohda se. Tekoäly edellä -hinnoittelu tarkoittaa että **tekoäly laskee neliöt ja kirjoittaa hinnan. Sinä tarkistat sen.** Tältä se näyttää oikeassa laatoitusfirmassa tänään.

- **Sinä puhut, se rakentaa.** Kierrä keikka, sanele mitä näet — ”päävessa, 60 kertaa 60 puristelaattaa, seinät täyteen korkeuteen, noin 32 neliötä seinää ja 4 lattiaa, lattia on vinossa noin 15 millia joten se vaatii tasoituksen, vedeneristys koko märkätilaan, syvennys suihkuseinään, asiakas toimittaa laatat itse myymälästä” — ja se muuttaa sen hinnoitteluksi, eritellyksi, ammattimaiseksi tarjoukseksi sinun pohjallesi.
- **Se hinnoittelee SINUN historiastasi.** Syötä vanhat tarjouksesi, niin se oppii hintasi, katteesi, neliöhintasi ja sen mitä lisäät hankalasta laattajaosta. Eri hinnat rakennusfirmalle jolle teet aliurakkaa ja yksittäiselle omakotiasujalle? Se pitää ne erillään.
- **Se osaa sääntösi — koska opetit ne kerran.** Mitä ”materiaalit ja työ” tarkoittaa sinun keikoillasi ja mitä ei, hukkalisäsi vinolla tai kalanruotokuviolla, lisä jonka laitat suurikokoiselle joka vaatii kaksi miestä ja imukuppikehikon. Opetä se kuin oppipoika; toisin kuin oppipoika, se ei koskaan unohda.
- **Se nappaa sen minkä unohdit.** Oikea rakennusalan yritys syötti keikkaraportin sisään, ja tekoälyn tarjous palasi mukanaan matkat jotka palkattu laskija oli jättänyt pois samasta keikasta. Se ei väsy puoli kymmeneltä illalla ja unohda tasoitusta, liikuntasauvoja tai reissua jäteasemalle purkujätteen kanssa. Siinä se pointti.
- **Se osaa jopa hakea hintoja.** Etkö ole varma päivän hinnasta säkille joustavaa kiinnityslaastia tai rullalle vedeneristettä? Se tarkistaa tukusta ja laittaa sen paikalleen — korjaat jos se otti väärän laadun, ja se muistaa ikuisesti.

2–3 päivää

→ puoli päivää

Yrittäjä jonka kanssa työskentelemme — 26 vuotta työn touhussa, 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."* Hinta osui "käytännössä samoihin lukemiin" hänen omien lukujensa kanssa, koska se oppi hänen vanhoista tarjouksistaan.

Sitten se osa jonka kaikki ohittavat — **jälkisoitto**. Yksi viesti, kaksi päivää myöhemmin: *"Tarkistan vain että sait hinnan kylpyhuoneesta — sano jos haluat että käyn läpi mitä siihen kuuluu."* Se yksi viesti voittaa enemmän keikkoja kuin hinnan pudottaminen ikinä, koska useimmat kilpailijat eivät lähetä sitä koskaan. Ja laatoituskeikalla asiakas vertailee yleensä kolmea lukua joita ei oikeasti ymmärrä — rauhallinen tönäisy joka selittää mitä hintasi oikeasti kattaa on usein kaikki mitä tarvitaan kallistamaan hänet sinun suuntaasi. Tekoäly edellä jälkisoitto ei ole tapa jota rakennat. Se on asia joka vain tapahtuu.

POINTTI EI OLE OHJELMISTO

Se on standardi: samana päivänä, ammattimainen, hinnoiteltu omista luvuistasi, vedeneristys ja laattajako kirjoitettuna auki niin ettei kukaan riitele siitä kahdeksan viikon päästä — ja perässä käyty. Laatoittaja jolla on lehtiö ja joka osuu siihen standardiin voittaa laatoittajan jolla on sovellus muttei osu. Tekoäly vain tekee standardista vaivattoman.

05

LUKU VIISI

Saa rahasi ilman kiusallista perintää

Olet tehnyt työn. Nyt pitää saada rahat — mikä on useimmille laatoittajille toinen palkaton työ josta kukaan ei varoittanut.

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 jankuttaa. Rakennusfirmat ovat pahempia: olet yksi rivi maksuerässä joka menee sisään kaikkien muiden mukana. Niinpä rahat makaavat ulkona samalla kun rahoitat laastilavoja kortilla.

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

Järjestelmä joka saa sinut maksetuksi viikossa

1

Laskuta sillä sekunnilla kun keikka on valmis — tai laskuta vaihe

Jokainen päivä jonka odotat on päivä lisää siihen kun saat rahat. Tekoäly edellä se on yksi lause autosta: ”laskuta Niemisen kylpyhuone”. Rivit tarjouksesta, ehtosi, heidän sähköpostinsa. Kohteessa jossa käyt sisään ja ulos — vedeneristys, sitten lattiat, sitten seinät asennuksen jälkeen — se kirjoittaa maksuerän siitä vaiheesta jonka oikeasti sait valmiiksi, joten laskutat matkan varrella, et katkeraan loppuun.

2

Tee maksamisesta naurettavan helppoa

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

3

Automatisoi kohteliaat tönäisyt

Ystävällinen muistutus päivänä 3, 7 ja 14 — automaattisesti, joten et lähetä sitä koskaan. Sitten kuukausiote, ja lippu sinulle vain kun joku on oikeasti myöhässä. Tuhansien eurojen arvoista kassavirrassa.

4

Kiristä sävyä vain jos on pakko

Useimmat maksavat tönäisyllä yksi tai kaksi. Harvinainen jälkijättöinen saa tiukemman — yhä ammattimaisen — viestin. Sinä pysyt hyvänä tyyppinä koko matkan.

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

06

LUKU KUUSI

Sähköposti joka hoitaa itsensä

Sähköpostisi on paikka josta raha vuotaa hiljaa ulos ja stressi vuotaa sisään.

Tukkuotteet, asiakkaiden kysymykset, laattatilaukset ja jälkitoimitukset, hinnastopäivitykset, rakennusfirma joka perää lisätyötä, myymälä joka vahvistaa kuuden viikon toimitusajan puristelaatalle johon asiakas rakastui — kaikki sekaisin roskapostin kanssa, kaikki saapuu samalla kun olet polvillasi suihkualtaassa. Yksi myymäläpäälikkö jonka kanssa työskentelemme aloitti 24 000 sähköpostin suosta: *"Luin yhden sähköpostin, sitten se katosi. En löytäisi sitä enää edes uudestaan."*

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

- **Lajiteltu.** Ne kolme sähköpostia joilla on tänään merkitystä nousevat ylimmäksi, merkittynä syyllä — "tämä on myymälä joka sanoo että asiakkaan laatat siirtyivät kuuteen viikkoon, ja sinut on varattu aloittamaan kahden päästä." Uteliaat suodattuvat pois ennen kuin maksavat sinulle ajatuksenkaan.
- **Valmiiksi kirjoitettu.** Rutiinivastaukset — "kyllä, teemme kylpyhuoneita ja välitiloja", "olemme varattuina kuun loppuun", "tässä karkea neliöhinta" — kirjoitettuna ja odottamassa. Vilkaiset, säädät, lähetät.
- **Vastattu pyynnöstä.** Sama päällikkö kysyy nyt vain: "mikä on tukun uusi hintapäivitys?" — ja se löytää tuoreimman heti, ja yhdistää jopa valmistajan siihen 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 keikkojesi perusteella haluat luultavasti tämän."* Tilaa vakiolaastia suurikokoisen puristelaatan keikalle, tai väärä sävyerä, ja se on sinun rahasi lavalla ja sinun viikonloppusi joka menee sen repimiseen ylös. Toisella tukku laskutti vahingossa 50 %:n poikkeamalla — merkittiin automaattisesti ennen kuin se maksettiin.

Pointti ei ole fiksumpi sähköposti. Pointti on ettei kunnollinen kysely enää koskaan kuole tukkuotteiden pinon pohjalle.

07

LUKU SEITSEMÄN

Digitaalinen konttoripäällikkösi

Jokaisella laatoitusfirmalla on konttoripäällikkö. Yleensä se olet sinä, huonosti, kymmeneltä illalla.

+20

keikkaa yhdessä viikossa

Erään rakennusalan yrityksen konttorityöntekijä oli viikon lomalla. Omistaja: *"Meillä ei ole ollut häntä konttorilla viikkoon, ja se on auttanut meitä tekemään hänen työnsä — ja meille on tullut varmaan 20 ylimääräistä keikkaa tämän viikon aikana."* Ei selvitä viikosta. Heidän isoin viikkonsa.

Konttoripäällikön työ on sidekudos: mitä tänään on, millä työmaalla olet milloinkin, missä ovat kuvat vedeneristeestä ennen kuin se peitettiin, tulivatko laatat, onko putkimiehen asennus oikeasti valmis niin että voit vedeneristää, ja onko rakennusfirma siirtänyt sinua taas koska sähkömies on myöhässä. Olet yksi ammatti ketjussa ja kaikki muut ovat myöhässä — sinun ei tarvitse palkata ketään hoitamaan sitä. Tarvitset sen järjestelmän jota se ihminen pyörittäisi.

Aamubriiffi

Ennen kuin käännät avainta: päivän keikat järjestyksessä, keneltä periä maksua, mikä odottaa laattatoimitusta, mitkä työmaat ovat oikeasti valmiita sinulle, ja se yksi asia joka puree sinua jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin kanssa — ja miehesikin tietävät.

Keikkakansiot jotka rakentavat itsensä

Jokainen kuva, tarjous, lasku ja työmaamuistiinpano liittää itsensä oikeaan keikkaan — niin että kun asiakas soittaa kahdeksan kuukauden päästä halkeilleesta laatasta samassa kylpyhuoneessa, koko historia on siellä, ei hajallaan kamerarullassasi ja kolmessa viestiketjussa.

Paperityöt ilman kauhua

Ne paperityöt jotka ammattiin kuuluvat — vedeneristysdokumentit ja kuvat märkätilasta ennen kuin laatoitit sen päälle, tuotetietolomakkeet, laattojen eränumerot, putkimiehen ja rakennusfirman päivämäärät — pyydetään, napataan keikalle, ja säilytetään siellä mistä oikeasti löydät ne kun joku kysyy kahdeksan kuukautta myöhemmin. Ei koskaan keksitty puolestasi, eikä koskaan korvaa sinun omaa hyväksyntääsi märkätilasta — vain estetty katoamasta.

Jos se ei ole järjestelmässä, sitä ei ole olemassa — niin pääsi voi pitää laattajakoa paperitöiden sijaan.

08

LUKU KAHDEKSAN

Näytä kaksi kertaa isommalta kuin olet

Tässä salaisuus jonka isot firmat luottavat sinun olevan tietämättä: suurin osa ”ammattimaiselta näyttämisestä” on esitystapaa — ja esitystapa on nyt lähes ilmaista.

Yhden auton laatoittaja ja viidenkymmenen hengen firma voivat lähettää täysin saman tahrattoman tarjouksen omalla ilmeellään. Asiakas ei näe kumpi on kumpi — joten pieni joka viitsii kohdellaan kuin isoa, ja voi laskuttaa sen mukaan. Ensivaikutelma on se paikka jossa vastaväite ”miksi sinä olet kalliimpi neliöltä” voitetaan tai hävitään.

Suosittelun vauhtipyörä — tahallaan, ei vahingossa

- P** **Pidä** — tee koko keikasta helppo ja selkeä, niin että he ottaisivat sinut takaisin kahdesti miettimättä.
- P** **Pyydä arvostelu** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun he ovat onnellisimmillaan, sinä päivänä kun he suihkuttavat siinä ensi kertaa, automaattisesti, linkin kanssa. Arvostelut voittavat seuraavat kymmenen keikkaasi nukkuessasi.
- P** **Pyydä suositus** — tyytyväiset asiakkaat suosittelevat jos teet siitä helppoa ja muistutat heitä. ”Tunnetko muita jotka tekevät kylpyhuonetta? Hoitaisimme heidät niin kuin hoidimme sinut.”
- P** **Palaa myymään** — se vierashuoneen kylppäri jonka he mainitsivat ensi vuodelle; kodinhoitohuone; välitila joka pitää vaihtaa — se on puhelun tekstiversiossa, muistatko. Muistutus oikeaan aikaan tekee yhdestä keikasta kolme.

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

ALOITA TÄNÄÄN — ILMAN MITÄÄN TEKNIKKAA

Pyydä jokaiselta tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelu ennen kuin pakkaat auton, ja lähetä siistit ennen–jälkeen-kuvat jokaisen laskun mukana. Purettu kylpyhuone joka on muuttunut valmiiksi valokuvautuu kuin unelma — ota ”ennen”-kuva ensimmäisenä päivänä, koska et voi palata hakemaan sitä. Vauhtipyörä ei välitä siitä miten sitä pyöritetään. Sitä pitää vain pyörittää.

09

LUKU YHDEKSÄN

30 päivän vaihto

Kaikki yllä oleva toimii. Syy siihen miksi useimmat laatoittajat eivät saa sitä toimimaan on että he yrittävät tehdä kaiken kerralla, hukkuvat kesken keikan ja palaavat vanhaan tapaan. Eli: yksi asia kerrallaan, lopettamatta työntekoa.

1

Viikko 1 — Tuki suurin vuoto: puhelin

Jokainen puhelu vastattu, jokainen puhelu napattu, lupaukset poimittu automaattisesti. Tämä alkaa maksaa koko harjoituksen heti, ja tämän tunnet ensimmäisenä.

2

Viikko 2 — Korjaa hinnoittelu

Tekoäly kirjoittaa neliöt ja hinnan sanelustasi ja vanhoista hinnoistasi; sinä korjaat sen — ja jokainen korjaus on läksy jonka se pitää. Tarjoukset samana päivänä, kahden päivän jälkisoiton kanssa. Katso miten voittoprosenttisi liikkuu.

3

Viikko 3 — Korjaa rahansaanti

Lasku kun keikka on valmis, maksuerät vaihteittain rakennusfirman töissä, helppo maksaminen, automaattiset muistutukset — ja sinä hyväksyt kaiken rahaan liittyvän kunnes se on ansainnut hihnansa. Se viikko jolloin tilisi saldo alkaa näyttää erilaiselta.

4

Viikko 4 — Luovuta taustatoimisto

Sähköposti lajiteltu ja valmiiksi kirjoitettu, aamubriiffi käynnissä, keikkakansiot rakentavat itsensä, arvostelut pyydetty automaattisesti.

Miksi kaikki neljä? Koska yksi prosessi ei koskaan tunnu miltyään. Yksi automatisoitu prosessi saa olankohautuksen. Kolme on se kohta jossa "voi hitto" -hetki tapahtuu — koska silloin palaset alkavat puhua keskenään. Puhelusta tulee tarjous. Tarjouksesta tulee lasku. Laskusta tulee arvostelu. Silloin se lakkaa olemasta työkalu ja alkaa olla järjestelmä.

Luottamussäädin — näin luovutat menettämättä yöuniasi

Et päästä uutta oppipoikaa laattaleikkurille lavallisen kanssa puristelaattaa jonka neliö maksaa 100 euroa ensimmäisenä päivänä. Sama tässä:

1

Viikot 1–2: se kysyy kaikesta

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

2

Viikot 3–4: se kysyy tärkeistä

Rutiinivastaukset menevät vain; raha ja uudet asiakkaat vaativat yhä nyökkäyksiä.

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 laatoittajat lopettavat ennen kuin se napsahtaa

- **Kaikkien neljän viikon tekeminen kerralla.** Älä. Yksi viikossa. Jokainen pankittaa voiton ennen kuin lisää seuraavan.
- **Tekoälyn ruuvaaminen vanhaan prosessiin.** Jos naputtelet yhä jokaisen mittauksen samaan vanhaan ohjelmistoon ja pyydät tekoälyä ”auttamaan”, olet ohittanut pointin. Piirrä prosessi uusiksi (luku 2).
- **Sen kohtelu ohjelmistona henkilökunnan sijaan.** Ohjelmiston asetat kerran ja kiroat ikuisesti. Tämän opetat — ja se paranee joka viikko. Ne rakentajat jotka saavat siitä eniten irti puhuvat sille koko päivän, kuin parhaalle apumiehelleen.
- **Täydellisen odottaminen.** Karkea järjestelmä joka pyörii tänään voittaa täydellisen jonka pystytät ”kun rauhoittuu”. Ei se koskaan rauhoitu.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄDESTÄSI

2 minuutin vuototarkistus

Ole rehellinen. Rastita ne jotka pitävät paikkansa juuri nyt.

- ☐ Minulta jää säännöllisesti puheluita väliin kun olen työn touhussa — enkä tiedä montako keikkaa se on maksanut.
- ☐ Olen luvannut jollekin hinnan tai soiton tässä kuussa — ja unohtanut kunnes he perivät minua.
- ☐ Tarjoukseni lähtevät ”illalla” useammin kuin ”heti paikan päällä”.
- ☐ En aina soita perään lähetettyäni tarjouksen.
- ☐ Laskuni maksetaan yli kahden viikon päästä.
- ☐ Olen lähettänyt noloa ”kyselen vaan siitä laskusta” -viestiä viime kuussa.
- ☐ Sähköpostini stressaa minua, ja tärkeät asiat hautautuvat.
- ☐ Jos asiakas soittaisi viimevuotisesta kylpyhuoneesta, minulta menisi tovi löytää tiedot.
- ☐ En pyydä jokaiselta tyytyväiseltä asiakkaalta arvostelua.
- ☐ Vedeneristyskuvani, tuotelomakkeeni ja eränumeroni asuvat kamerarullassa, hansikaslokerossa ja kolmessa viestiketjussa.

0–2

Tiukka pakka. Muutama säätö ja lennät.

3–6

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

7+

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

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

Haluatko että se pystytetään puolestasi?

Kaiken tässä käsikirjassa voit rakentaa itse — ja niin sinun kannattaakin, jos sinulla on aikaa ja kärsivällisyyttä. Moni tekee. Jos haluat mieluummin että se on vain tehty — tekoäly joka vastaa puhelimeesi, nappaa jokaisen lupauksen, rakentaa tarjouksesi, perii laskusi ja pyörittää taustatoimistosi, kaikki yhdessä, käynnissä laatoitusfirmassasi tällä viikolla — niin sitä me rakennamme. Sen nimi on The Everything.

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

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

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkinäistä bisnestä, eikä se vedeneristä märkätilaa tai hyväksy työtä määräysten mukaiseksi — se on yhä sinä ja sinun vastuusi. Se, minkä se korjaa, on se konttorityö, jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.