

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Vedeneristäjän tekoälykäsikirja

Näin pyörität vedeneristysfirmaa tekoälyn aikakaudella

— ja muutut vedeneristäjäksi, johon rakentajat luottavat, ettei jää vuotoa.

KOKO JÄRJESTELMÄ · EI TÄYTETTÄ · VAPAASTI JAETTAVISSA

THE EVERYTHING

Lue tämä ensin

Kymmenen vuotta sitten kunnollisen vedeneristysfirman pyörittäminen tarkoitti yhtä ihmistä puhelimessa, kirjanpitäjää ja silti sitä, että alat, detaljit ja kuivumisaika laskettiin lapun kulmaan pakettiauton penkillä keikkojen välissä.

Tänään oikein viritetty hyvä vedeneristäjä vastaa jokaisen rakentajan puheluun siinä silmänräpäyksessä kun se saapuu, pääsee sisään ennen laatoittajaa, detaljoi sen niin ettei se koskaan vuoda, ja muuttaa yhden kylpyhuoneen vakiopaikaksi jokaisella keikalla jonka se rakentaja pyörittää — samalla kun isompi firma toisella puolen kaupunkia soittelee yhä vastaajaviestejä. Eikä käytä ainuttakaan iltaa papereihin.

Hän ei ole sinua fiksumpi. Ei parempi työkalujen ääressä. Eikä varsinkaan mikään tietokoneihminen — yksi parhaista, jonka olemme nähneet, kirjoitti keikkoja vielä kaksi vuotta sitten eristemassapurkin kylkeen. Hän vain tajusi yhden asian ennen muita: **bisneksen tylsä puolikas** — kyselyt, jälkiyhteydenotot, rehelliset tarjoukset, kuivumisaikamuistutukset, luovutuskirjaukset ennen laatoitusta, laskut — osaa nyt hoitua itsestään. Niinpä hän suuntasi energiansa sinne, missä raha ja maine ovat: polvillaan detaljit kohdalleen, ja siihen että hänestä tuli se vedeneristäjä, josta rakentajan ei koskaan tarvitse pelätä että se palaa niskaan.

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

SUORA SANA SIITÄ, MIKÄ PYSYY SINUN

Mikään tässä ei päättä miten eriste vedetään, detaljoi nurkkaa, tai korvaa harkintaasi siitä onko alue valmis ja kuivunut — eikä se koskaan korvaa silmääsi, käsityötäsi tai niitä standardeja joiden mukaan työskentelet. Se kantaa paperityön. Onko alusta luja, kulkevatko kaadot lattiakaivoon, ja onko eriste kuivunut ennen kuin kukaan laatoittaa, on päätös jonka teet paikan päällä, ei koskaan luku jonka kone keksii; miten detaljit ja kerrokset menevät jotta vesi pysyy ulkona, on ammattitaitosi; ja se, että olet suora rakentajalle siitä mitä kaikkea oikeasti vaatii — etkä anna hoputtaa itseäsi — pysyy sinulla. Kaikki pysyy sinun, alusta loppuun.

Mitä sisältä löytyy

01 Uusi pelikenttä

Ne 3 asiaa, joilla rakentaja sinut arvioi — ja miksi ensin vastaaminen voittaa keikan ennen kuin olet paikan päällä.

02 Ajattele tekoäly edellä

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

03 Älä koskaan menetä keikkaa

Vastaa rakentajalle ensin, varaa käynti, ja muutu siksi jonka he laittavat jokaiselle keikalle.

04 Tarjoa suoraan — detaljit mukaan luettuna

Nähty hinta, näkymätön detaljointi hinnoiteltuna rehellisesti, ja miksi kiinteä puhelinhintaa on hälytysmerkki.

05 Saa rahat ilman kiusallista perimistä

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

06 Postilaatikko, joka hoitaa itsensä

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

07 Digitaalinen toimistopäällikkösi

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

08 Näytä kaksin verroin isommalta

Kaikki brändätyinä, todiste työstä joka ei koskaan vuoda, ja rakentajaputken ja suositusten vauhtipyörä.

09 30 päivän vaihto

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



2 minuutin vuototesti

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

01

CHAPTER ONE

Uusi pelikenttä

Rakentaja joka soittelee vedeneristäjää ei näe aiempia eristeitäsi — ne ovat kaikki laattojen alla. Hän arvioi sinut siitä, minkä ulottuu — ja juuri siinä useimmat vedeneristäjät hiljaa menettävät vuoden parhaat rakentajat.

Asiakkaasi on yleensä rakentaja jolla on työmaa, tai remontoiva kodinomistaja — ja se yksi asia jota hän todella pelkää on vuoto jota ei näe ennen kuin se on pilannut valmiin työn. Keikan saa se, joka hoitaa kolme asiaa oikein ensimmäisenä:

- 1 Vastasitko — ja annoitko suoran suunnan?** Ensimmäinen vedeneristäjä joka vastaa ja kuulostaa varmalta parilta käsiltä voittaa käynnin. Anna sen soida loppuun kun detaljoit suihkua, niin he soittavat seuraavalle — ja laittavat sen jokaiselle keikalle sinun sijastasi.
- 2 Vuotaako se?** Rakentajan todellinen pelko on jälkikäynti — vuoto valmiiden laattojen takana tarkoittaa kylpyhuoneen repimistä, ja se on hänen ja hänen asiakkaansa ongelma. Vedeneristäjä joka detaljoi sen oikein voittaa halvemman joka hutailee sen, joka kerta.
- 3 Pidätkö laatoittajaa jumissa?** Vedeneristys menee ennen laatoittajaa ja sen on kuivuttava ennen kuin he laatoittavat. Ajoissa tuleminen, ja kieltäytyminen päästämästä ketään laatoittamaan ennen kuin se on kuivunut, on se mikä pitää rakentajan aikataulun liikkeessä ja sinut keikalla.

Huomaatko, mistä yksikään näistä ei kerro? Halvimmasta hinnasta. Kaikki kolme ovat tavoitettavuudesta, huolellisuudesta ja suoruudesta — juuri siitä, mitä on helppo dropata päivän päätteeksi polvillaan. Ja vastapuoli pyörii jo tekoälyllä. Kysymys ei ole siitä, tuleeeko tekoäly vedeneristysalalle — 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, huolellinen vedeneristäjä voi nyt näyttää ja suoriutua kuin valtakunnallinen firma — ilman sen kuluja, ja ilman että rakentaja koskaan saa vastaajan silloin kun tarvitsee jonkun sisään ennen laatoittajaa.

”Mutta en minä ole mikään tietokoneihminen”

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

200–800
€

+ kuukaudessa

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

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

02

CHAPTER TWO

Ajattele tekoäly edellä

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

Jokainen liikkeesä prosessi rakennettiin yhden oletuksen varaan: jonkun ihmisen on tehtävä joka vaihe. Joku vastaa rakentajan puheluun. Joku laskee alat, detaljit ja kerrokset. Joku seuraa kuivumisaikoja, luovutuksia ennen laatoittajaa ja tuotetilauksia. 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 nokkamiehelle: sano lopputulos, anna sen selvittää vaiheet. Yksi yrittäjä täydentää tilauksen lähettämällä yhden viestin toimittajan tiskiltä — ”haen eristettä ja pohjustetta Mäkelän keikalle” — ja tilaus, kulukirjaus ja kirjanpito hoituvat itsestään.

Muutos kaksi — tekoäly ensin, sinä toisena

Tekoäly tekee kaikesta ensimmäisen version, ja sinä hyväksyt, hienosäädät tai kumoat. Tarjous on luonnosteltu ennen kuin ehdit istua alas. Yksi asiakas kuvasi sitä näin: **”Yhdeksän kertaa kymmenestä se on täydellinen. Vain — jep, lähetä.”** Työsi kutistuu kymmeneen sekuntiin harkintaa, ei neljäänkymmeneen minuuttiin naputtelua.

Muutos kolme — korjaukset ovat sijoituksia

Tavallisella ohjelmistolla korjaat samaa virhettä ikuisesti. Tekoälyllä korjaat sen kerran. Kerro sille, että vakiotarjous nimeää aina valmistelun, nurkkien ja läpivientien detaljoinnin, kaadot ja kuivumisajan — ja ettet koskaan anna kiinteää lukua alueesta jota et ole nähnyt, etkä koskaan päästä laatoittajaa aloittamaan ennen kuin se on kuivunut — ja se vastaa: **”Muistan tämän tästä lähtien.”** Jokainen korjaus kertaantuu. Puolen vuoden päästä se tarjoaa kuin sinä, kirjoittaa kuin sinä ja tuntee sääntösi — koska opetit sen, kerran.

Uudelleenkuivittelun harjoitus

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

KOHTAAMINEN	VANHA TAPA	TEKOÄLY EDELLÄ
Rakentaja soittaa kun detaljoit suihkua	Vastaaja. He soittavat seuraavalle vedeneristäjälle.	Vastattu ja kartoitettu, käynti varattu — suora luku luonnosteltuna aamuksi.
Laatoittaja haluaa aloittaa ennen kuin se on kuivunut	Taivut säilyttääksesi rauhan ja riskeeraat vuodon.	Kuivumisaika on keikkakansiossa, ja rakentajalle on kerrottu päivä jolloin on turvallista laatoittaa.
Toimittajan hinnaston päivitys saapuu	Hautautuu 200 sähköpostin alle. Vanhat hinnat seuraavassa tarjouksessa.	Poimittu, sovellettu hintoihisi — ”eriste nousi kahdessa rivissä”.
Keikka on valmis	Kuvat puhelimessa, luovutus jäi lähettämättä.	Luovutuspaketti ennen laatoitusta + kuvat lähetetty, seuraava keikka jahdattu rakentajalta.

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.

Vedeneristyskysely pilaantuu hiljaisella tavalla: rakentaja tarvitsee jonkun sisään ennen laatoittajaa, soittaa paria, ja varaa sen joka vastaa ensin ja kuulostaa siltä ettei oikaise — hidas ei kuule enää. Puhelu värisee neljältä iltapäivällä kun olet polvillasi detaljoimassa nurkkaa. Se soi loppuun. Se rakentaja soittaa seuraavalle vedeneristäjälle, varaa hänet, ja nyt hän on jokaisella keikalla jonka se rakentaja pyörittää. Mennyttä — eikä vain tämä kylpyhuone, ehkä jokainen keikka joka sillä rakentajalla on vuosiin.

Ensin sisään

voittaa rakentajan

Rakentaja tarvitsee vedeneristäjän sisään ennen laatoittajaa ja soittaa sille joka vastaa ja kuulostaa varmalta. Missattu puhelu ei ole lykätty kauppa — se on keikka, ja usein vakiopaikka jokaisella keikalla sen takana, ojennettuna sille joka vastasi. Ja hidas vastaus laskee hakusijoitustasi, joten se maksaa sinulle myös seuraavan.

Vastaja on paikka, jonne vuoden parhaat rakentajasuhteet menevät kuolemaan. Tekoäly edellä -korjaus on isompi — sillä kysely on oikeasti kaksi ongelmaa.

Ongelma yksi — puhelu johon et ehtinyt

Tekoälyvastaanottaja vastaa liikkeesi nimissä ympäri vuorokauden, kuulostaa puhelimesta rauhalliselta ja ammattimaiselta, ja kirjaa jokaisen tiedon — alat, montako märkätilaa, onko sisällä vai parveke/terassi, alusta, ja milloin he tarvitsevat sen valmiiksi ennen laatoittajaa — sillä aikaa kun olet polvillasi tai nukut. Ja se tekee sen, mikä voittaa keikan: vastaa ensin, joka kerta, niin että sinä olet se vedeneristäjä joka varaa käynnin muiden ollessa yhä vastaajalla.

Ongelma kaksi — rakentaja jota kukaan ei pitänyt

Vedeneristysfirmaa ei voiteta yhdellä kylpyhuoneella — se voitetaan siitä että muutut vedeneristäjäksi jonka rakentaja laittaa jokaiselle keikalle. Useimmat vedeneristäjät tekevät keikan eivätkä ajattele sen ohi. Se joka vastaa ensin, detaljoi sen niin ettei se koskaan vuoda, eikä koskaan pidä laatoittajaa jumissa, on se jolle rakentaja soittaa seuraavasta keikasta, ja sitä seuraavasta, ja jonka hän antaa jokaiselle muulle rakentajalle ja laatoittajalle jonka kanssa työskentelee.

- ✓ Jokainen kysely vastattu liikkeesi nimissä — myös kuudelta illalla, myös viikonloppuna, myös sillä viikolla kun jokainen rakentaja kaupungissa tarvitsee vedeneristäjän ennen laatoittajaansa.
- ✓ Haettavissa oleva kirjaus jokaisesta keikasta — ”mitä me detaljoitiin ja hinnoiteltiin Laineen kylpyhuoneessa, ja milloin se kuivui?”
- ✓ Jälkiyhteydenotot, jotka pitävät sinut niiden rakentajien edessä joilla on väliä — niin että kun heidän seuraava keikkansa tarvitsee vedeneristystä, olet se jolle he soittavat, et numero jonka he ovat hukanneet.
- ✓ Keikan tiedot kyselystä — alat, alusta, aikataulu ennen laatoittajaa — virtaavat suoraan keikkaan, ei kolmesti uudelleen naputeltuna.

Puhelin lakkaa olemasta se, mikä maksaa sinulle parhaat rakentajat, ja muuttuu siksi, mikä varaa käynnin — ja pitää sinut vedeneristäjänä jonka he laittavat jokaiselle keikalle.

04

CHAPTER FOUR

Tarjoa suoraan — detaljit mukaan luettuna

Vedeneristyksellä on tarjousmuoto jonka useimmat aliarvioivat: arvo ei ole eriste jonka näet menevän — se on näkymätön detaljointi sen alla joka ratkaisee vuotaako se. Eikä mitään siitä voi arvioida puhelinlinjaa pitkin.

Detaljit, ei vain kerrokset

ja kuivuminen on paljastus

Vedeneristyskeikka on laajuus, ei neliöhinta: alustan valmistelu ja pohjustus, jokaisen nurkan ja läpiviennin detaljointi (viemäri, lattiakaivo, vesiliitäntä), kaatojen rakentaminen ja tarkistus niin että vesi todella yltää lattiakaivoon, oikea määrä kerroksia, ja täysi kuivuminen ennen kuin kukaan laatoittaa. Huijari ohittaa detaljit ja kuivumisen ollakseen nopea ja halpa, laatat menevät sen päälle, ja vika on näkymätön kunnes se on kattoläikkä ja purettu kylpyhuone. Detaljoi se oikein, tee kaadot, anna sen kuivua, ja hinnoittele se suoraan — ja olet se vedeneristäjä josta rakentaja ei koskaan huoli.

Tässä alan rehellinen totuus: **kiinteä hinta puhelimessa, näkemättä, on hälytysmerkki — ei rauhoitus.** Kukaan ei voi hinnoitella vedeneristystä kunnolla näkemättä aluetta, alustaa, kaatoja ja läpivientejä. Rehellinen liike on antaa karkea suunta, sitten katsoa keikka — tarkistaa alusta, kaadot, montako märkätilaa ja läpivientä — ennen kuin sitoutuu kiinteään lukuun.

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

- ✓ **Se kysyy oikeat kysymykset ensin.** Kyselystä tekoäly käy läpi sen, mikä oikeasti asettaa hinnan — montako märkätilaa, sisällä vai parveke/terassi, alusta, tarvitseeko kaadot rakentaa, ja milloin se tarvitaan ennen laatoittajaa — jotta varaat käynnin oikeat tiedot kädessä.
- ✓ **Se hinnoittelee SINUN rakenteestasi.** Syötä menneet keikkasi, niin se oppii hintasi ja detaljointiaikasi — ja antaa suoran luvun jossa valmistelu, detaljointi ja kuivuminen on nimetty, ei litteän neliöluvun joka piilottaa ne.
- ✓ **Se nappaa sen, minkä väsynyt tarjous jättää pois.** Se ei unohda läpivientien detaljointia, kaatoja, kerroksia, eikä sitä että laatoittaja ei voi aloittaa ennen kuin se on kuivunut.

Näkymätön detalji

oikaisu joka vuotaa

Tässä alan luottamustappaja: ostaja ei kirjaimellisesti näe työtä — kun se on laatoitettu, hutaistu ja täydellinen keikka näyttävät samalta, kunnes toinen vuotaa. Huijari ohittaa nurkkien ja läpivientien detaljoinnin, ei rakenna kaatoja, ja päästää laatoittajan aloittamaan ennen kuivumista — ottaa halvan hinnan — ja on jo kaukana kun vuoto ilmestyy valmiin seinän taakse ja koko kylpyhuone on purettava. Rehellinen vedeneristäjä sanoo sen suoraan etukäteen: nurkat, läpiviennit, kaadot lattiakaivoon ja kuivuminen ovat juuri se mikä pysäyttää vuodon, ja niiden ohittaminen on syy miksi halvat keikat pettävät. Se, ettet hutaise sitä, ei ole hankaluutta. Se on koko syy, miksi rakentajan pitäisi valita sinut.

Käynti keikalla ei ole kitkaa — se on myyntiä

Mille tahansa alueelle liike on antaa karkea suunta, varata käynti ja tarkistaa alusta ja kaadot ennen kuin sitoudut lukuun. Oikein muotoiltuna se ei ole viive — se kertoo rakentajalle ettet ali-hinnoittele hänen keikkaansa ja sitten oikaise detaljoinnissa saadaksesi sen toimimaan. ”Annan sinulle haarukan nyt, ja kiinteän hinnan kun olen nähnyt alueen ja kaadot, niin ettei eriste jonka vedän koskaan palaa niskaasi” kääntää huolellisuutesi syyksi, miksi he valitsivat sinut.

Sitten se, minkä kaikki jättävät väliin — pysyä rakentajan edessä. Yksi viesti keikan jälkeen: ”Kaikki detaljoitu, kuivunut ja valmis laatoittajallesi — luovutuspaketti on sinulla. Mikä on seuraava?” Tuo yksi tapa voittaa enemmän vakiopaikkoja jokaisella keikalla kuin hinnan pudottaminen koskaan. Tekoäly edellä se jälkiyhteydenotto ei ole asia jonka muistat. Se on asia joka vain tapahtuu.

POINTTI EI OLE OHJELMISTO

Se on standardi: katso keikka, detaljoi jokainen nurkka ja läpivienti, tee kaadot, anna sen kuivua, ja ole vedeneristäjä jonka keikat eivät koskaan vuoda. Vedeneristäjä 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 vedeneristyksessä olet usein yksi ammatti monien joukossa rakentajan työmaalla, odottamassa maksueriä, satunnaisten muutoksen kanssa kun alusta osoittautuu vaativan enemmän työtä.

Laskuta ajallaan

ei yllätysmuutosta

Yksi rauhoittavin asia jonka voit tehdä rakentajalle on olla suora ja tasainen rahasta: selkeä hinta laajuudelle, maksuerä kun eriste on tehty ja kuivunut, ja mikä tahansa muutos — alusta joka vaatii enemmän valmistelua, kaadot jotka on rakennettava uudelleen — käytyinä *keskusteluna ennen työtä*, ei springattuna jälkikäteen. Yllättävä ”lisä” laskussa on juuri se joka muuttaa toistuvan rakentajan yhden keikan asiakkaaksi. Tasainen, ennakoitava laskutus ei ole vain reilua — se on vahvin syysi tulla pidetyksi jokaisella keikalla.

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

- 1 Hinnoittele laajuus selkeästi.** Selkeä, eritelty tarjous kun keikka on varattu ja katsottu lyö epämääräisen luvun — ja se on se, mitä rakentaja tarvitsee laittaakseen sinut aikatauluunsa.
- 2 Laskuta sillä hetkellä kun se on kuivunut ja luovutettu.** Maksuerä luovutuspaketin kanssa ennen laatoitusta sinä päivänä kun se on kuivunut lyö ”laskutan myöhemmin” — ja se on sidottu virstanpylvääseen jonka rakentaja näkee.
- 3 Merkitse muutos ennen kuin se puree.** Jos alusta vaatii enemmän valmistelua tai kaadot on rakennettava uudelleen, rakentaja kuulee mitä se maksaa ja miksi *ennen* kuin työ etenee. Keskustelu, ei väijytys laskutushetkellä.
- 4 Kiristä sävyä vain jos on pakko.** Useimmat maksavat tökkäyksellä yksi tai kaksi. Pysyt hyvänä tyyppinä koko matkan.

Raha on rahaa: tämä on se yksi paikka, jossa pidät tekoälyn alussa lyhyessä 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.

Toimittajien tiliotteet, rakentaja vahvistamassa aloituspäivää, laatoittaja kysymässä milloin voi laatoittaa, tuotteiden tekniset tiedot, kuva alustasta katsottavaksi, arvosteluilmoitus, entinen rakentaja seuraavan keikan kanssa — kaikki sekaisin roskapostin kanssa, kaikki tippumassa sisään samalla kun olet polvillasi tela toisessa kädessä. Yksi yrittäjä aloitti 24 000 sähköpostin suosta: ”Luin yhden viestin, se katosi. En löytänyt sitä enää.”

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

- ✓ **Lajiteltu.** Ne kolme tänään merkitsevää viestiä nousevat pinnalle, merkittynä syineen — ”tämä on Laineen laatoittaja joka haluaa tietää milloin voi aloittaa”.
- ✓ **Luonnosteltu.** Rutiinivastaukset — ”kyllä, detaljoimme kaikki läpiviennit”, ”se on kuivunut ja valmis laatoittajallesi torstaina” — kirjoitettuna ja odottamassa. Vilkaiset, hienosäädät, lähetät.
- ✓ **Vastattu pyydettyäessä.** ”Mihin me hinnoiteltiin Laineen kylpyhuone, ja milloin se kuivui?” — 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 vedeneristysfirmalla 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 käännät virran: tämän päivän käynnit ja keikat järjestyksessä, mikä keikka on kuivunut ja valmis laatoittajalle, mikä rakentaja pitäisi ottaa tänään uudelleen esiin, ketä perätä maksuerästä, ja se yksi asia — kuivumisaika, alusta joka pitää tarkistaa uudelleen — joka puraisee jos unohdat sen. Kaksi minuuttia kahvin ääressä — ja nokkamiehesikin tietää.

Keikkakansiot, jotka rakentavat itsensä

Jokainen kuva, tarjous ja keikka liittyy itsensä oikeaan keikkaan — niin että kun rakentaja soittaa kolmen kuukauden päästä seuraavasta, koko historia on tallessa. Alat, alusta, tekemäsi detaljointi, kuivumispäivä, luovutus ennen laatoitusta — kaikki yhdessä paikassa, ja todiste että se tehtiin oikein jos vuoto joskus syytetään eristeestä.

Paperit ilman kauhua

Tarjous, luovutuskirjaus ennen laatoitusta, kuivumisaikamerkintä, kuvat detaljoinnista ennen kuin se laatoitetaan, lasku — luonnosteltuina, lähetettyinä ja pidettyinä siellä mistä löydät ne. Ei koskaan silmäsi tai detaljointisi korvikkeena — vain estettyinä katoamasta, ja siellä suojaamassa sinua jos vuoto joskus syytetään erheellisesti eristeestäsi.

08

CHAPTER EIGHT

Näytä kaksin verroin isommalta kuin olet

Tässä salaisuus, jonka varassa isot firmat lepäävät: suurin osa ”ammattimaiselta näyttämisestä” — ja ”siltä että näytät vedeneristäjältä joka ei jätä vuotoa” — on esitystapaa, ja esitystapa on nyt lähes ilmaista.

Yhden pakun toimija ja viidenkymmenen pakun firma voivat lähettää identtisen, virheettömän, brändätyn tarjouksen — ja näyttää saman nopean vastauksen, samat kuvat detailjoinnista ennen laatoitusta, samat luovutuskirjaukset ennen laatoitusta, ja samat aidot rakentajien arvostelut. Alalla jolla rakentaja uskoo sinulle sen yhden asian joka voi pilata koko hänen keikkansa, pieni toimija joka näyttää huolelliselta ja järjestäytyneeltä saa saman luottamuksen kuin iso — ja tulee pidetyksi jokaisella keikalla.

Suositteluvauhtipyörä — tarkoituksella, ei sattumalta

- 1 Pidä** — vastaa ensin, detailloi se oikein, älä koskaan pidä laatoittajaa jumissa, niin että olet se vedeneristäjä jonka rakentaja laittaa seuraavalle keikalle kilpailuttamatta.
- 2 Arvostele** — pyydä Google-arvostelu sillä hetkellä kun rakentaja on tyytyväisimmillään, sinä päivänä kun luovutat kuivuneen, valmiin alueen ajallaan, automaattisesti, linkin kera. Arvostelut ja nopea vastaus nostavat sijoitustasi — ja rakentaja joka valitsee vedeneristäjää nojaa molempiin.
- 3 Suosittele** — alalla jota määrittävät epäonnistumiset, toimijasta jonka keikat eivät koskaan vuoda tulee se nimi jonka rakentajat ja laatoittajat antavat eteenpäin. Rakentaja joka ei koskaan saanut sinulta jälkikäyntiä kertoo seuraavalle rakentajalle ja jokaiselle laatoittajalle jonka perässä työskentelet.
- 4 Myy uudelleen** — tässä on koko peli. Yksi hyvä rakentaja ei ole kylpyhuone, se on vakiopaikka jokaisella keikalla jonka hän pyörittää: seuraava, ja sitä seuraava. Kaikki on keikkakansiossa. Jälkiyhteydenotto oikeaan aikaan muuttaa yhden keikan vuosien työksi.

ALOITA TÄNÄÄN — VAIKKA ILMAN TEKNOLOGIAA

Pyydä jokaiselta rakentajalta arvostelu sinä päivänä kun luovutat kuivuneen alueen ajallaan, ja jätä aina ovi auki — ”laita minut seuraavalle, ja lähetä minut niille rakentajille ja laatoittajille joiden kanssa työskentelet.” Rakentaja joka juuri näki sinun detailjoivan sen oikein eikä pitävän laatoittajaansa jumissa on vastaanottavaisimmillaan mitä koskaan tapaat.

09

CHAPTER NINE

30 päivän vaihto

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

- 1 Viikko 1 — Tuki suurin vuoto: missattu puhelu.** Jokainen kysely vastattu ja kartoitettu, suora suunta annettu, käynti varattu. Tämä alkaa maksaa koko harjoituksen takaisin heti.
- 2 Viikko 2 — Korjaa tarjoaminen.** Tekoäly kartoittaa keikan ja antaa suoran luvun valmistelu, detaljointi ja kuivuminen nimettyinä rakenteestasi; sinä korjaat sitä — ja jokainen korjaus on oppitunti jonka se pitää. Katso keikka ennen kiinteää lukua, jälkiyhteydenotto joka keikan jälkeen.
- 3 Viikko 3 — Korjaa rahan saaminen.** Selkeä laajuuteen hinnoiteltu hinta, maksuerä sillä hetkellä kun se on kuivunut ja luovutettu, muutokset merkittyinä ajoissa, automaattiset muistutukset — sinä hyväksymässä kaiken rahaan liittyvän kunnes se on ansainnut hinnan.
- 4 Viikko 4 — Luovuta takatoimisto.** Postilaatikko lajiteltuna ja luonnosteltuna, aamukatsaus käynnissä, keikkakansiot ja kuivumis-/luovutuskirjaukset rakentumassa itsestään, arvostelut pyydettyinä automaattisesti, seuraava keikka jahdattuna rakentajaverkostosta.

Miksi kaikki neljä? Koska yksi prosessi ei koskaan tunnu miltään. Kolme on se, missä ”helkkari”-hetki tapahtuu — sillä silloin palaset alkavat puhua keskenään. Puhelusta tulee käynti. Käynnistä tulee hyvin detaljoitu keikka. Keikasta tulee kuivunut luovutus, maksuerä ja seuraava keikka samalta rakentajalta.

Luottamusnappi — miten luovutat ohjat menettämättä yöuniasi

Et anna uudelle nokkamiehelle koko keikkaa ensimmäisenä päivänä. Sama tässä:

- 1 **Viikot 1–2: se kysyy kaikesta.** Jokainen sähköpostiluonnos, jokainen tarjous — ”tämän lähettäisin, sopiiko?” Sinä hyväksyt, korjaat, opetat.
- 2 **Viikot 3–4: se kysyy tärkeistä asioista.** Rutiinivastaukset vain lähtevät; raha, uudet rakentajat ja mikä tahansa painava — tarjoukset, kuivumispäivät, muutokset — saavat yhä nyökkäyksesi.
- 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 vedeneristäjät luovuttamaan ennen kuin homma napsahtaa

- ✓ **Kaikkien neljän viikon tekeminen kerralla.** Älä. Yksi viikossa. Kukin panee voiton pankkiin ennen kuin lisäät seuraavan.
- ✓ **Tekoälyn liimaaminen vanhan prosessin päälle.** Jos naputtelet yhä joka keikan samaan vanhaan ohjelmistoon ja pyydät tekoälyä ”auttamaan”, olet ohittanut pointin. Piirrä prosessi uusiksi (luku 2).
- ✓ **Valheelliseen kiireeseen tarttuminen.** Epävarmat toimijat käyttävät ”varaa tänään”. Sinulla on aito vipu — rakennusaikataulu: ”saamme sen sisään ja kuivumaan niin että laatoittajasi aloittaa aikataulussa” — joten käytä sitä rehellistä.
- ✓ **Hinnalla kilpaileminen.** Sillä hetkellä kun voitat olemalla halvin, olet se jonka on ohitettava detaljit tai hutaistava kuivuminen saadakseen rahat riittämään — ja se on se keikka joka vuotaa. Rakentaja maksaa eristeestä joka ei koskaan palaa niskaan — se että sinuun luotetaan ettei jää vuotoa voittoa jokaisen keikan, ei matalin hinta.



ENNEN KUIN LASKET TÄMÄN KÄDESTÄSI

2 minuutin vuototesti

Useimmilta vedeneristäjiltä ei puutu taitoa — he menettävät rakentajia. Rahasi ei ole tuntemattomien voittamisessa halvalla hinnalla; se on siinä että muutut vedeneristäjäksi jonka rakentaja laittaa jokaiselle keikalle, koska yksi hyvä rakentaja on vakiopaikka kaikessa hänen työssään ja hänen suosituksensa jokaiselle rakentajalle ja laatoittajalle jonka hän tuntee. Se on paljastus: vastaa ensin, detaljoi se oikein, älä koskaan pidä laatoittajaa jumissa, älä koskaan jätä vuotoa. Ole rehellinen — rastita ne, jotka pitävät paikkansa juuri nyt.

- ✓ Olen usein hidas vastaamaan puheluihin — enkä tiedä montako rakentajaa viive on maksanut.
- ✓ Rakentajan puhelu on soinut loppuun enkä koskaan tiennyt, ja he laittoivat seuraavan vedeneristäjän keikalle.
- ✓ Olen antanut kiinteän hinnan puhelimessa alueesta jota en ollut nähnyt — ja kärsinyt tappion.
- ✓ Olen voittanut keikan halvalla hinnalla joka jätti detaljit tai kaadot vajaiksi.
- ✓ Olen päästänyt laatoittajan aloittamaan ennen kuin eriste oli kunnolla kuivunut, säilyttääkseni rauhan.
- ✓ Minulla on ollut vuoto palaamassa niskaan ja tiennyt sen olleen nurkka tai läpivienti jonka hutaisin.
- ✓ En pysy hyvien rakentajien edessä, joten he laittavat jonkun muun seuraavalle keikalle.
- ✓ Tarjoukseni, kuivumispäiväni ja detaljointikuvani asuvat päässäni ja puhelimessani, eivät yhdessä paikassa.
- ✓ Postilaatikkoni stressaa minua, ja tärkeät asiat — laatoittaja joka kysyy milloin voi aloittaa — hautautuvat.
- ✓ Jos rakentaja syyttäisi vuotoa eristeestäni, en pystyisi nopeasti näyttämään että detaljointi tehtiin oikein.

0–2

Tiivis pakka. Muutama viilaus ja olet useamman rakentajan vedeneristäjä jokaisella keikalla.

3–6

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

7+

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

Suurin vipu ei ole halvempi hinta — se on ensin vastaaminen, sen detaljointi niin ettei se koskaan vuoda, ja jokaisen rakentajan muuttaminen vakiopaikaksi jokaisella keikalla ja suosituksiksi jokaiselle rakentajalle ja laatoittajalle jonka hän tuntee. Suurin rastisi on suurin mahdollisuutesi. Aloita siitä.

Haluatko sen valmiina puolestasi?

Kaiken tässä käsikirjassa voit rakentaa itse — ja sinun kannattaa, jos sinulla on aikaa ja kärsivällisyyttä. Moni rakentaa. Jos mieluummin haluat sen vain valmiina — tekoälyn, joka vastaa puhelimeesi siinä silmänräpäyksessä kun rakentaja soittaa, kartoittaa keikan ja varaa käynnin, luonnostelee suoran tarjouksen jossa valmistelu, detaljointi ja kuivuminen on rehellisesti nimettyinä, laskuttaa sillä hetkellä kun se on kuivunut ja merkitsee muutoksen ennen kuin se puree, pitää kuivumisaika- ja luovutuskirjaukset jotka suojaavat sinua jos vuoto joskus syytetään eristeestäsi, ja jahtaa seuraavan keikan jokaiselta rakentajalta joka on oppinut ettei työsi koskaan vuoda — kaikki yhdessä, työssä vedeneristysfirmassasi jo tällä viikolla — sen me rakennamme. Sen nimi on

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

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

Rehellinen huomio: tämä ei korjaa rikkiinäistä liiketoimintaa, eikä se detaljoi nurkkia, tee kaatoja tai pääätä milloin eriste on kuivunut — se olet yhä sinä, silmäsi ja käsityösi. Mitä se korjaa, on se toimistotyö, jota olet tehnyt ilmaiseksi pimeään tultua.