

מדריך ה-AI לזגגים

איך לנהל עסק זכוכית וזיגוג בעידן ה-AI

— ולהרוויח יותר מעסקים גדולים ממך פי שלושה.

המערכת השלמה · בלי מילים מיותרות · חופשי לשיתוף

THE EVERYTHING

קרא את זה קודם

לפני עשר שנים, לנהל עסק זיגוג כמו שצריך פירושו היה בן אדם על הטלפון, מנהל חשבונות, ועדיין לשבת ולחשב את המידה ואת דרגת הזכויות על פתק ליד שולחן המטבח אחרי שהילדים כבר ישנו.

היום, עסק זיגוג עם שני רכבים והגדרה נכונה עונה לכל שיחה אחרי שעות העבודה, מתמחר מהר יותר ומקבל תשלום מהר יותר מחבורה עם עשר משאיות מהצד השני של העיר — ולא מבזבז אף לילה על ניירת.

הוא לא חכם ממך. הוא לא זגג טוב יותר. והוא בהחלט לא איש מחשבים — אחד הטובים שראינו עוד חישוב מידות חיתוך על פנקס על מכסה המנוע של המשאית לפני שנתיים. הוא רק הבין דבר אחד לפני כולם: **החצי המשעמם של העסק** — השיחות, ההצעות, רישום המידות, החשבוניות, המרדף אחרי חברת הביטוח, התיוק — יכול עכשיו לעשות את עצמו. אז הוא שם את האנרגיה שלו במקום שבו הכסף נמצא: על הכלים, ועל הלקוח.

זהו המדריך לאיך שהוא עושה את זה. בלי "50 פרומפטים להעתקה". בלי שטויות של חבר'ה מהייטק. המערכת עצמה — איך לחשוב עליה, מה להקים, באיזה סדר, ואילו טעויות גורמות לזגגים טובים לפרוש עוד לפני שזה מסתדר. קרא אותו מההתחלה ועד הסוף ותנהל עסק זיגוג הדוק ורווחי יותר ממה שאתה מנהל עכשיו, גם אם לא תוציא שקל על תוכנה.

מילה ישרה על מה שנשאר שלך

שום דבר כאן לא מאשר שמבנה עומד בתקן, לא מסמיך שזכויות עומדת בתקן זכויות הבטיחות, ולא מחליט מי הבעלים של הזכויות בקיר של ועד בית — וזה לעולם לא מחליף את שיקול הדעת שלך, של המפקח, או של חברת הביטוח. זה נושא את הניירת. במקום שבו נדרשת זכויות בטיחות זו החלטה של בטיחות חיים, ומי משלם היא החלטה משפטית: שתיהן נשארות שלך, מההתחלה ועד הסוף.

מה בפנים

01	מגרש המשחקים החדש	שלושת הדברים שהלקוחות שופטים אותך לפיהם — ולמה העבודה נסגרת עוד לפני שמתחת סרט מדידה.
02	חשיבה של AI קודם	תפסיק להרכיב AI על הרגלים ישנים. שרטט מחדש את העסק כשה-AI נוגע בכל דבר קודם.
03	לא לפספס עוד עבודה	כל שיחה אחרי שעות העבודה נענית — כל פריצה וכל נזק סערה נתפסים, לא נשלחים לתא קולי.
04	הצעת מחיר עוד לפני שיצאת מהחניה	למה תמונה לא יכולה לתמחר זכויות מחוסמת — ואיך ה-AI מסנן את העבודה עוד לפני שמשאית יוצאת.
05	לקבל תשלום בלי המרדף המביך	בעל הבית, בעל הנכס, ועד הבית או חברת הביטוח — החשבונית הנכונה למשלם הנכון, נרדפת בשבילך.
06	תיבת הדואר שמנהלת את עצמה	ממוינת, מנוסחת, ושומרת על הכסף שלך — אפילו מוקראת לך בנסיעה.
07	מנהל המשרד הדיגיטלי שלך	התדריך של הבוקר, תיקי עבודה שבונים את עצמם, והניירת מסודרת.
08	להיראות פי שניים גדול ממה שאתה	מיתוג על הכול, וגלגל התנופה של ביקורת-הפניה שמזין את עצמו.
09	המעבר של 30 יום	שבוע אחד בכל פעם, חוגת האמון, ולמה שלושה תהליכים מנצחים אחד.
✓	בדיקת הדליפה של שתי דקות	מצא בדיוק היכן העסק שלך מדליף עבודות — ומה לתקן קודם.

01

CHAPTER ONE

מגרש המשחקים החדש

מישהו שעומד בחדר עם חלון מנופץ וזכוכית פזורה על הרצפה לא יכול לדעת אם אתה זגג טוב. הוא שופט אותך לפי מה שהוא מסוגל להשיג – וזה בדיוק המקום שבו רוב עסקי הזיגוג מאבדים בשקט את העבודה הכי טובה של השבוע.

אף אחד לא מתעורר בבוקר עם רצון לחלון חדש. הטלפון מצלצל כי משהו נשבר – פריצה בלילה, סערה שחדרה דרך חזית הבית, חזית חנות שנבעטה, מקלחון זכוכית שהתנפץ על רצפת האמבטיה עוד לפני שהאורחים הגיעו. הם לא מתקשרים לזגג אחד. הם מתקשרים לפי סדר רשימת גוגל עד שמישהו עונה – והעבודה הולכת למי שקולע נכון בשלושה דברים קודם:

- 1 **בכלל ענית – בתשע בערב, ביום ראשון?** הפריצה וחזית החנות המנופצת קורות אחרי שעות העבודה, והן הולכות לזגג הראשון שעונה, לא לטוב ביותר. תן לזה לעבור לתא הקולי וזה אבוד עוד לפני ששאלת שאלה אחת.
- 2 **האם אבטחת מהר?** מי שמאבטח את הפתח הלילה הוא הבעלים של הזיגוג מחדש ושל עבודת הביטוח שבאים אחריו. סגירה זמנית היא לא העבודה הקטנה – היא הדלת לגדולה.
- 3 **האם היה קל להתנהל איתך?** עדכונים ברורים, חברת הביטוח מטופלת, בלי מרדפים. קל-להתנהל-איתו מנצח את הזיגוג מחדש, את מקלחון הזכוכית ואת המשטח שאחרי האבטחה הזמנית.

שים לב במה אף אחד מהם לא נוגע? כמה טוב אתה חותך זכוכית. שלושתם עוסקים בלהיות זמין ובניהול הניירת – בדיוק הדברים שאתה שונא בסוף יום על הכלים. והנה החלק שאף אחד לא מספר לך: הצד השני כבר רץ על AI. השאלה היא לא אם AI ייכנס לזיגוג – אלא אם הוא עובד בשבילך או נגדך.

החדשות הטובות? זו הפעם הראשונה שהטכנולוגיה מיטיבה עם העסק הקטן. החברות הגדולות מפעילות ועדות, הטמעות ותוכניות הדרכה. אתה יכול להחליט ביום שלישי ולענות לכל שיחה עד יום שישי. מגרש המשחקים התהפך: הזגג הקטן, המהיר והזמין יכול עכשיו להיראות ולתפקד כמו העסק הגדול – בלי התקורות של הגדול.

“אבל אני לא איש מחשבים”

גם הטרייידים שעושים את זה הכי טוב אינם. אחד המאמצים המהירים שראינו הוא בעל עסק עם 26 שנה על הכלים שהרים מחשב לראשונה רק לפני שלוש שנים. במילים שלו: “אל תדאג לגבי איות. אל תדאג לגבי דקדוק.” אם אתה יודע לשלוח הודעת טקסט או להשאיר הודעה קולית, אתה יכול להפעיל את כל מה שבמדריך הזה. היכולת להגיד מה אתה רוצה היא הדרישה החדשה – וזגגים כבר טובים בזה.

מה שרוב תוכנות ניהול העבודה ותמחור ההצעות בענף גובות בדולרים – ועדיין מכריחות אותך להקליד ולרשום את המידה. בעל עסק אחד שילם אלף דולר בחודש, בחלק מהחודשים שלושת אלפים, על תוכנה שהצוות שלו בקושי השתמש בה. כל דבר במדריך הזה או מחליף את ההוצאה הזו או גורם לה להצדיק את קיומה.

-\$300
1,000
+ לחודש

החברות שגדולות ממך פי שלושה איטיות כי הן גדולות. זו הפתיחה שלך. המדריך הזה עוסק במעבר דרכה.

02
CHAPTER TWO

חשיבה של AI קודם

לפני שנוגעים בכלי אחד, צריך לתקן את איך שאתה חושב על זה — כי הטעות הגדולה ביותר היא לא לקנות את התוכנה הלא נכונה. היא להרכיב AI על דרך העבודה הישנה שלך ולתהות למה כלום לא השתנה.

כל תהליך בעסק שלך נבנה על הנחה אחת: בן אדם חייב לעשות כל שלב. מישהו עונה לטלפון. מישהו רושם את המידה ומקליד את ההצעה. מישהו מתקשר לחברת הביטוח בקשר לתביעה. כל היום שלך מעוצב סביב ההנחה הזו — וההנחה הזו בדיוק מתה.

אל תעשה אוטומציה לתהליך הישן שלך. שרטט אותו מחדש — כשה-AI נוגע בכל דבר קודם, ואתה מפקח. שלושה שינויים תפיסתיים:

שינוי ראשון — האצל תוצאות, לא שלבים

תפסיק לחשוב "על איזה כפתורים ללחוץ". עכשיו אתה מדבר עם העסק שלך כמו שהיית מדבר עם עוזר טוב: אומר את התוצאה, ונותן לו להבין את השלבים. בעל עסק אחד מזמין זכוכית בהודעה אחת מדלפק הספק — "לוקח את המחוסמת למקלחון של משפחת נגוען ואת הזכוכית המט לזיגוג מחדש של האמבטיה" — וההזמנה, ההוצאה והספרים מסתדרים לבד.

שינוי שני — AI קודם, אתה שני

ה-AI עושה מעבר ראשון על הכול, ואתה מאשר, מכוון או פוסל. ההצעה מנוסחת עוד לפני שהתיישבת. לקוח אחד תיאר את זה: "תשע פעמים מתוך עשר זה מושלם. פשוט — כן, שלח." העבודה שלך מצטמצמת לעשר שניות של שיקול דעת, לא ארבעים דקות של הקלדה.

שינוי שלישי – תיקונים הם השקעות

עם תוכנה רגילה, אתה מתקן את אותה טעות לנצח. עם AI, אתה מתקן אותה פעם אחת. תגיד לו שהצעת זיגוג מחדש סטנדרטית כוללת את האבטחה הזמנית כשזה אחרי שעות העבודה, את הנסיעה למזבלה לפינוי הזכויות השבורה, וזכויות בטיחות דרגה A בכל מקום שהתקן דורש – והוא עונה, “אזכור את זה מעכשיו.” כל תיקון נצבר. חצי שנה בפנים, הוא מתמחר כמוך, כותב כמוך ומכיר את הכללים שלך – כי לימדת אותו, פעם אחת.

תרגיל הדמיון מחדש

עבור על העסק שלך ושאל שאלה אחת על כל אינטראקציה: “איך זה היה נראה אם ה-AI היה נוגע בזה קודם?”

אינטראקציה	הדרך הישנה	AI קודם
שיחת פריצה נכנסת ב-11 בלילה	תא קולי. העבודה אבודה למי שענה.	נענית, הפרטים נתפסים, האבטחה הזמנית נקבעת – הצעת הזיגוג מחדש מנוסחת עד הבוקר.
משלוח זכויות מגיע במידה שגויה	אתה מגלה באתר, רודף אחרי המפעל, מפספס את חלון ההתקנה.	מסומן מול העבודה, מוזמן מחדש אוטומטית – אתה שומע רק אם זה נופל שוב.
עדכון מחירון של הספק נוחת	קבור תחת 200 מיילים. תעריפים ישנים בהצעה הבאה שלך.	מחולץ, מוחל על התעריפים שלך – “מחוסמת ורב-שכבתית עלו בשש שורות.”
עבודה מסתיימת	חשבונית “הערב”. ביקורת לא מתבקשת אף פעם.	חשבונית נשלחת מהמשאית. ביקורת מתבקשת בזמן שהם עדיין מרגישים הקלה.

כל פרק מכאן הוא פשוט התרגיל הזה מיושם על חלק אחד מהעסק שלך.

לא לפספס עוד עבודה

בוא נתחיל מהדליפה שעולה לך הכי הרבה וכואבת הכי מעט — כי לעולם אינך רואה את החשבון.

העבודות בעלות הערך הגבוה ביותר בזיגוג לא מגיעות בעשר בבוקר עם פנייה מנומסת. הן מגיעות בתשע בערב כפריצה, באמצע סערה, כחזית חנות מנופצת שהבעלים בדיוק קיבל עליה שיחה — והן מגיעות בזמן שאתה על הכלים, נוהג, או ישן. הטלפון מזמזם במשאית. הוא מצלצל לריק. אותו מתקשר — אבטחה זמנית הלילה, זיגוג מחדש בשבוע הבא, עבודת ביטוח מאחוריו — מתקשר לזגג הבא ברשימה. אבוד.

בכל הטרייידים, רוב האנשים מזמינים אצל העסק הראשון שעונה — לא הזול ביותר, לא המנוסה ביותר. בזיגוג זה אכזרי: מי שיש לו חלון שבור לא עורך סקר שוק, הוא רוצה שזה יהיה בטוח הלילה. מי שעונה ומאבטח את הפתח הוא הבעלים של הזיגוג מחדש ושל חשבונית חברת הביטוח שמאחוריו. פספסת את השיחה — פספסת את שלושתם.

78%

מזמינים אצל הראשון שמגיב

הלקוח עם החלון המנופץ לא משאיר הודעה בתא הקולי. הוא מתקשר לחבורה הבאה. התא הקולי הוא המקום שבו העבודות הכי טובות של השבוע הולכות למות. התיקון בגישת AI קודם גדול יותר — כי שיחה היא באמת שתי בעיות.

בעיה ראשונה — השיחה שלא יכולת לקבל

פקיד קבלה מבוסס AI עונה בשם העסק שלך, 24/7, נשמע נורמלי בטלפון, ותופס כל פרט — מה נשבר, איפה, מי משלם — בזמן שאתה עדיין ישן או על סולם.

בעיה שנייה – ההבטחה שלא יכולת לקיים

החצי השני של שיחה שהוחמצה הוא ההבטחה שאף אחד לא רשם. "אקבע לך תור לאבטחה הזמנית." "אתקשר לחברת הביטוח שלך ביום שני." ה-AI תופס את ההבטחה ורודף אחריה – אחריך, או אחרי הלקוח – עד שהיא מבוצעת.

✓ כל שיחה נענית בשם העסק שלך – כולל בתשע בערב, כולל ביום ראשון, כולל באמצע סערה כשכל טלפון בעיר מצלצל בבת אחת.

✓ תמליל שניתן לחפש בו של כל שיחה – "על מה בדיוק סיכמנו לגבי האבטחה הזמנית וההשתתפות העצמית?"

✓ הבטחות נוחות במקום שרודף אחריך – לא מחברת, לא הזיכרון שלך בסוף יום של 12 שעות.

✓ פרטי העבודה מהשיחה – סוג הזכויות, מידה, מי משלם – זורמים ישר לתוך העבודה, לא מוקלדים מחדש שלוש פעמים.

הטלפון מפסיק להיות הדבר שעולה לך את העבודות הכי טובות והופך לדבר שמזמין אותן – אפילו בשלוש לפנות בוקר, אפילו כששתי הידיים תפוסות.

04

CHAPTER FOUR

הצעת מחיר עוד לפני שיצאת מהחניה

לזיגוג יש מלכודת תמחור שאין לרוב הטריידיים: הלקוח שולח תמונה של חלון שבור ושואל "כמה זה עולה?". תענה במספר וכבר הפסדת – בדרך זו או אחרת.

תמונה אחת

לא מתמחרת זכוכית

שני חלונות שבורים שנראים זהים בתמונת טלפון יכולים להיבדל פי כמה בעלות אמיתית – רגילה או מחוסמת, בודדת או יחידה בידודית כפולה אטומה, העובי שהמידה דורשת, ציפוי Low-E תואם, קומת קרקע או שתי קומות מעלה. תמחר מספר שטוח בלי לראות ואתה או מפסיד את העבודה כשהמחיר האמיתי גבוה יותר, או זוכה בה ואוכל את ההפסד כשמתברר שהזכוכית רב-שכבתית.

גרוע מכך: על זכוכית מחוסמת ועשויה-למידה, מדידה שגויה היא לא טעות שאפשר לתקן – היא הפסד מוחלט. מחוסמת אי אפשר לגזום אחרי שהיא מיוצרת; 3 מ"מ גדול מדי וכל החתיכה גרוטאה, מוזמנת מחדש ומשולמת מחדש. לכן תמחור לפי תמונת טקסט הוא הנחה גרועה אחת מלאכול את הזכוכית.

תמחור בגישת AI קודם הופך את זה: ה-AI מסנן את העבודה עוד לפני שמשאית יוצאת. הנה איך זה נראה בעסק זיגוג אמיתי היום.

- ✓ **הוא שואל את השאלות הנכונות קודם.** מהשיחה או מהתמונה, ה-AI עובר על מה שבאמת קובע את המחיר – סוג הזכוכית, מידה, בודדת או כפולה, דרגת בטיחות, גישה ומי משלם – כך שאתה מוציא משאית למדידה, לא ל"אולי".
- ✓ **הוא מתמחר מההיסטוריה שלך.** הזן לו הצעות עבר והוא לומד את התעריפים שלך לפי סוג ודרגת זכוכית, את חיוב האבטחה הזמנית, את קריאת החירום שאחרי שעות העבודה, את המרווחים שלך.
- ✓ **הוא תופס את מה ששכחת.** הוא לא מתעייף ב-9:30 בלילה ומשמיט את הנסיעה למזבלה לפינוי הזכוכית השבורה, את דרגת הבטיחות שהתקן דורש, או את הגישה לקומה השנייה.

באותו יום

הצעה, כמו שצריך

בעל עסק — 26 שנה על הכלים, בקושי נוגע במחשב: “הצעות שהיו לוקחות לי יומיים-שלושה, ה-AI שלי עושה בחצי יום. עשיתי אחת אתמול שהייתה לוקחת יומיים — שלחתי אותה באותו יום.” התמחור יצא “פחות או יותר זהה” למספרים שלו, כי הוא למד מההצעות הקודמות שלו.

המידה באתר היא לא בירוקרטיה — היא המכירה

כי מחוסמת ורב-שכבתית עשויות למידה ואי אפשר לחתוך אותן מחדש, המהלך הישר הוא לאבטח את הפתח עכשיו ולאשר את הזכויות אחרי מדידה כמו שצריך. במסגור נכון, זה לא עיכוב — זו הסיבה שהזכויות מתאימה מהפעם הראשונה. “אנחנו מודדים באתר כדי שהזכויות שלך תתאים מהפעם הראשונה — בלי עיכובי מידה שגויה” הופך את משמעת המרווח שלך לאות אמון, ומסביר בשקט למה זה שני ביקורים, לא אחד.

ואז החלק שכולם מדלגים עליו — המעקב. הודעה אחת, יומיים אחרי: “רק בודק שקיבלת את ההצעה לזיגוג מחדש.” ההודעה האחת הזו זוכה ביותר עבודות מכל הורדת מחיר. בגישת AI קודם, המעקב אינו הרגל שאתה בונה. הוא דבר שפשוט קורה.

העניין הוא לא התוכנה

זה הסטנדרט: לסנן לפני שיוצאים, למדוד לפני שמתחייבים למחיר, לעולם לא לתמחר מחוסמת לפי תמונה, לעקוב בכל פעם. זגג עם פנקס שעומד בסטנדרט הזה מנצח אחד עם אפליקציה שלא. ה-AI פשוט הופך את הסטנדרט למאמץ אפסי.

05
CHAPTER FIVE

לקבל תשלום בלי המרדף המביך

עשית את העבודה. עכשיו אתה צריך לקבל את הכסף — ובזיגוג זה לעתים רחוקות פשוט כמו לקוח אחד וחשבונית אחת.

מי משלם?

שאל לפני שאתה חותך

מי שמתקשר הוא לא תמיד מי שמשלם. זיגוג מחדש עשוי להיות מחויב לבעל הבית, לבעל הנכס או מנהל הנכס, לוועד הבית שהזכוכית בקיר המשותף שייכת לו, או לחברת הביטוח בתביעה. תטעה בזה והחשבונית מתגלגלת שבועות. תקלע נכון מראש והכסף עוקב אחרי העבודה.

המרדף הוא בעיה של מערכת, לא של אנשים. תקן את המערכת ולעולם לא תעבור שוב את השיחה המביכה.

1

חייב את המשלם הנכון ברגע שהעבודה נגמרה. משפט אחד מהמשאית: "חייב את הזיגוג מחדש של משפחת וילסון." בתביעה זה מחייב את חברת הביטוח ישירות כשאפשר, כך שהלקוח משלם רק את ההשתתפות העצמית שלו.

2

טפל בניירת של חברת הביטוח בשבילך. התמונות, דוח הנזק המפורט והאבטחה הזמנית כשורה נפרדת — נתפסים בביקור האבטחה, מנוסחים לחברת הביטוח, כדי שהתביעה לא תיתקע.

3

הפוך את התשלום לקל בטרורף. קישור "שלם עכשיו" משולם מהר יותר מ"הנה פרטי הבנק שלי", ותזכורות מנומסות ביום 3, 7 ו-14 נשלחות מעצמן.

4

הסלם את הטון רק אם אתה חייב. רובם משלמים בתזכורת הראשונה או השנייה. אתה נשאר הבחור הטוב לאורך כל הדרך.

כסף זה כסף: זה המקום היחיד שבו אתה מחזיק את ה-AI ברצועה קצרה בהתחלה. הוא מנסח, אתה מאשר — עד שראית אותו צודק במשך חודש.

06

CHAPTER SIX

תיבת הדואר שמנהלת את עצמה

תיבת הדואר שלך היא המקום שבו כסף שקט דולף החוצה ולחץ דולף פנימה.

דפי חשבון של ספקים, מספרי תביעה של חברות ביטוח, הזמנות זכויות, עדכוני מחירון, הקבלן שרודף אחרי שינוי בהתקנת חזית חנות, מנהל ועד בית ששואל מי מאשר את הזיגוג מחדש – הכול מעורבב עם זבל, הכול נוחת בזמן שאתה על סולם עם כוס ואקום בכל יד. מנהל חנות אחד התחיל עם גיבוב של 24,000 מיילים: “הייתי קורא מייל אחד, הוא היה הולך לאיבוד. לא הייתי מוצא אותו שוב בכלל.”

בגישת AI קודם, תיבת הדואר הופכת למשהו שכבר מטופל עד שאתה מסתכל:

- ✓ **ממוינת.** שלושת המיילים שחשובים היום צפים לראש, מסומנים עם הסיבה – “זה של חברת הביטוח שמאשרת את התביעה על חזית החנות.”
- ✓ **מנוסחת.** תשובות שגרתיות – “כן, אנחנו עושים מקלחוני זכויות”, “אנחנו מלאים עד סוף החודש” – כתובות ומחכות. אתה מעיף מבט, מכוון, שולח.
- ✓ **נענית לפי דרישה.** “מה עדכון המחיר הנוכחי מספק הזכויות?” – והוא מוצא את החדש ביותר מיד.

החלק שאף אחד לא מצפה לו – הוא שומר על הכסף שלך

כי ה-AI קורא הכול, הוא תופס דברים. עסק אחד: “זה כבר חסך לי אלפים במוצרים שהוזמנו בטעות – הוא אמר, רגע, לפי העבודות הקודמות שלך אתה בטח רוצה את זה.” אצל אחר ספק חייב בטעות בפער של 50% – סומן אוטומטית עוד לפני ששולם.

07
CHAPTER SEVEN

מנהל המשרד הדיגיטלי שלך

לכל עסק זיגוג יש מנהל משרד. בדרך כלל זה אתה, עושה את זה גרוע בעשר בלילה.

20+
עבודות
בשבוע אחד

איש האדמיניסטרציה של עסק אחד יצא לחופשה של שבוע. הבעלים: "לא הייתה לנו אותה במשרד שבוע, וזה עזר לנו לעשות את העבודה שלה — וקיבלנו כנראה עוד 20 עבודות שנכנסו במהלך השבוע הזה." לא לשרוד את השבוע. השבוע הכי גדול שלהם.

התדריך של הבוקר

לפני שאתה מסובב את המפתח: עבודות היום לפי סדר, איזה זיגוג מחדש מחכה לזכוכית מהמפעל, איזו אבטחה זמנית צריכה להפוך למדידה, אחרי מי לרדוף לתשלום, והדבר האחד שיתקע אותך אם תשכח אותו. שתי דקות עם קפה — וגם העוזר שלך יודע.

תיקי עבודה שבונים את עצמם

כל תמונה, הצעה, חשבונית, מדידה ומייל של חברת ביטוח מצרפים את עצמם לעבודה הנכונה — כך שכשהלקוח מתקשר בעוד שמונה חודשים על אותו חלון, כל ההיסטוריה שם. תמונות הפריצה, המדידה שלקחת, מספר התביעה, המייל שבו ועד הבית אמר כן — הכול במקום אחד.

הניירת בלי החרדה

דוח הנזק של חברת הביטוח, החלטת זכוכית הבטיחות על חלון נמוך ליד דלת, אישור ועד הבית לפני שאתה נוגע בקיר משותף — מבוקשים, נתפסים מול העבודה, ונשמרים איפה שתמצא אותם. לעולם לא מומצאים בשבילך, ולעולם לא תחליף לאישור של מפקח — פשוט מונעים מהם ללכת לאיבוד.

08
CHAPTER EIGHT

להיראות פי שניים גדול ממה שאתה

הנה סוד שהחברות הגדולות מסתמכות על כך שלא תדע: רוב "להיראות מקצועי" הוא הצגה — וההצגה עכשיו כמעט בחינם.

זגג עם רכב אחד ועסק של חמישים איש יכולים לשלוח את אותה הצעה ואותו דוח תביעה נקיים וממותגים בדיוק. הלקוח לא יכול להבחין מי זה מי — אז העסק הקטן שטורח מקבל יחס כמו הגדול, ויכול לגבות כמוהו.

גלגל התנופה של ההפניות — בכוונה, לא במקרה

- 1 **שימור** — הפוך את כל העבודה לקלה וברורה, חברת הביטוח מטופלת, כך שיחזרו אליך בלי לחשוב פעמיים.
- 2 **ביקורת** — בקש את ביקורת הגוגל ברגע שהם הכי מרוצים, מיד אחרי שהזכוכית החדשה בפנים והלכלוך נעלם, אוטומטית, עם הקישור.
- 3 **הפניה** — האבטחה הזמנית שעשית על חזית החנות נראית לכל עסק ברחוב; עבודת ועד הבית משיגה לך את היחידה הבאה בבניין.
- 4 **מכירה חוזרת** — מקלחון הזכוכית שהזכירו, היחידה הבידודית הכפולה המעורפלת בחדר השני, המשטח לפני החגים — זה בתמליל השיחה. תזכורת בזמן הנכון הופכת עבודה אחת לשלוש.

התחל היום — אפילו בלי שום טכנולוגיה

בקש מכל לקוח מרוצה ביקורת לפני שאתה אורז את הרכב, ושלח תמונות לפני-ואחרי מסודרות עם כל חשבונית. חלון מנופץ שנעלם וזכוכית חדשה ונקייה מצטלמים כמו חלום — נצל את זה.

09

CHAPTER NINE

המעבר של 30 יום

כל מה שלמעלה עובד. הסיבה שרוב הזגגים לא מצליחים להפעיל את זה היא שהם מנסים לעשות הכול בבת אחת, נשברים באמצע עבודה, וחוזרים לדרך הישנה. אז: דבר אחד בכל פעם, בלי לעצור את העבודה.

- 1 שבוע — עצור את הדליפה הגדולה ביותר: הטלפון שאחרי שעות העבודה. כל שיחה נענית, כל פריצה וכל עבודת סערה נתפסות, הבטחות נשלפות אוטומטית. זה מתחיל להחזיר את כל התרגיל מיד.
- 2 שבוע — תקן את התמחור. ה-AI מסנן את העבודה ומנסח את ההצעה מההיסטוריה שלך; אתה מתקן אותו — וכל תיקון הוא שיעור שהוא שומר. הצעות באותו יום עם מעקב של יומיים.
- 3 שבוע — תקן את קבלת התשלום. החשבונית הנכונה למשלם הנכון, ניירת הביטוח מטופלת, תשלום קל, תזכורות אוטומטיות — כשאתה מאשר כל דבר שקשור לכסף עד שהוא הרוויח את הרצועה.
- 4 שבוע — מסור את המשרד האחורי. תיבת דואר ממוינת ומנוסחת, תדריך בוקר פועל, תיקי עבודה בונים את עצמם, ביקורות מבוקשות אוטומטית.

למה כל הארבעה? כי תהליך אחד אף פעם לא מרגיש כמו הרבה. שלושה זה המקום שבו קורה רגע ה"בחיי". — כי אז החלקים מתחילים לדבר זה עם זה. השיחה הופכת לאבטחה הזמנית. האבטחה הזמנית הופכת לזיגוג מחדש. הזיגוג מחדש הופך לחשבונית ולביקורת.

חוגת האמון – איך למסור בלי לאבד שינה

אתה לא נותן לעוזר חדש את המשאית ועבודה ביום הראשון. אותו דבר כאן:

- 1 **שבועות 1-2: הוא שואל על הכול.** כל טיוטת מייל, כל חשבונית – “הנה מה שהייתי שולח, בסדר?” אתה מאשר, מתקן, מלמד.
- 2 **שבועות 3-4: הוא שואל על הדברים החשובים.** תשובות שגרתיות פשוט הולכות; כסף, חברות ביטוח ולקוחות חדשים עדיין מקבלים את האישור שלך.
- 3 **מחדש שני והלאה: הוא שואל על חריגים.** עכשיו הוא רץ, ואתה מקבל את תדריך הבוקר ואת ההתראות. אתה עדיין הבוס – רק הפסקת להיות צוואר הבקבוק.

הטעויות שגורמות לזגגים טובים לפרוש עוד לפני שזה מסתדר

- ✓ **לעשות את כל ארבעת השבועות בבת אחת.** אל תעשה. אחד בשבוע. כל אחד צובר ניצחון לפני שאתה מוסיף את הבא.
- ✓ **להרכיב AI על התהליך הישן.** אם אתה עדיין מקליד כל מידה לאותה תוכנה ישנה ומבקש מ-AI “לעזור”, פספסת את הפואנטה. שרטט מחדש את התהליך (פרק 2).
- ✓ **להתייחס לזה כמו לתוכנה במקום כמו לצוות.** תוכנה אתה מגדיר פעם אחת ומקלל לנצח. את זה, אתה מלמד – והוא משתפר בכל שבוע.
- ✓ **לחכות למושלם.** מערכת גסה שפועלת היום מנצחת מושלמת שתקים “כשיהיה רגוע”. אף פעם לא נהיה רגוע.



לפני שאתה מניח את זה

בדיקת הדליפה של שתי דקות

לרוב הזגגים לא חסרים כישרון או שעות — הם מאבדים עבודות שכבר היה להם סיכוי לזכות בהן. תעלה את שיעור הסגירה על אותן פניות ותוסיף מאות עבודות בשנה עוד לפני שקנית ליד חדש אחד. תהיה כן — סמן את אלה שנכונים לגביך עכשיו.

- ✓ אני מפספס באופן קבוע שיחות אחרי שעות העבודה ובסופי שבוע — ואני לא יודע כמה עבודות זה עלה לי.
- ✓ פריצה או עבודת סערה הלכו לתא הקולי ולא ידעתי בכלל שהטלפון צלצל.
- ✓ תמחרתי זיגוג מחדש לפי תמונה בלי מדידה כמו שצריך.
- ✓ אני לא תמיד עוקב אחרי שליחת הצעה.
- ✓ התחלתי עבודה לפני שאישרתי מי באמת משלם — בעל בית, בעל נכס, ועד בית או חברת ביטוח.
- ✓ אני משאיר את ניירת חברת הביטוח ללקוח במקום לטפל בה.
- ✓ לוקח לחשבוניות שלי יותר משבועיים להשתלם.
- ✓ שלחתי הודעת "רק בודק לגבי החשבונית" מביכה בחודש האחרון.
- ✓ תיבת הדואר שלי מלחיצה אותי, ודברים חשובים נקברים.
- ✓ אם לקוח היה מתקשר על עבודה מהשנה שעברה, היה לוקח לי זמן למצוא את הפרטים.

+7

אחי, העבודות הכי טובות של השבוע
הולכות למי שעונה הבא. חדשות טובות:
זה בדיוק מה שהכי קל לתקן עכשיו.

6-3

אתה מדליף עבודות אמיתיות בחצי
המשעמם — והכול ניתן לתיקון. התחל
בשבוע 1.

2-0

ספינה הדוקה. כמה כיוונים ואתה טס.

המנוף הגדול ביותר הוא לא עוד לידיים — אלא לסגור יותר מהשיחות שאתה כבר מקבל. הסימון הגדול ביותר שלך הוא ההזדמנות הגדולה ביותר שלך. התחל שם.

רוצה שנקים לך את זה?

כל מה שבמדריך הזה, אתה יכול לבנות בעצמך – וכדאי לך, אם יש לך את הזמן והסבלנות. רבים עושים זאת. אם אתה מעדיף שזה פשוט ייעשה – ה-AI שעונה לטלפון שלך בשלוש לפנות בוקר, תופס כל פריצה וכל עבודת סערה, מסנן ומתמחר את הזיגוג מחדש, מטפל בחברת הביטוח ורודף אחרי החשבונית, הכול באחד, עובד בעסק הזיגוג שלך השבוע – זה מה שאנחנו בונים. זה נקרא .

- ✓ 14 ימי ניסיון חינם. ביטול בכל עת. בלי מחויבות, בלי חוזים.
- ✓ שום דבר חשוב – הצעה, חשבונית, הודעת לקוח – לא יוצא לעולם בלי שתראה אותו קודם.
- ✓ זה חי בתוך Microsoft Teams ובכלים שאתה כבר משתמש בהם.

ראה את זה עובד על העבודות שלך ב-the-everything-app.com – בלי כרטיס אשראי כדי להסתכל.

הערה כנה: זה לא יתקן עסק שבור, וזה לא יאשר שמבנה עומד בתקן, לא יחליט מי הבעלים של הזכויות, ולא יקבל את החלטת זכויות הבטיחות – זה עדיין אתה, המפקח וחברת הביטוח. מה שזה כן מתקן הוא עבודת המשרד שעשית בחינם אחרי רדת החשכה.