

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AIアーボリスト・プレイブック

AI時代に、樹木の商売を営む進め方

——そして、お住まいの方が「我が家を任せられる」と信頼するアーボリストになる。

完全なしくみ・無駄なし・自由に共有可

THE EVERYTHING

まずはここから

十年前、ちゃんとした樹木の商売を営むということは、電話番が一人いて、帳簿係がいて、それでも現場の合間にトラックの中で、作業とリギングと片づけを紙の切れ端に書き出す、そういう仕事でした。

今では、道具立ての整った腕のいいアーボリストが、お住まいの方の電話が届いたその瞬間に応じ、木のところへ駆けつけ、保険に入っていることを示し、安全に伐り下ろし、一度の伐採を次の木と毎年の剪定に変えます。街の反対側の大手がまだ留守電を返している間に。しかも、事務仕事に夜を一晩も費やしません。

彼はあなたより頭がいいわけでも、腕のいいクライマーでもありません。ましてやパソコンに強い人でもない——私たちが見た指折りの一人は、二年前まで手袋の甲に作業を書きつけていました。ただ彼は、みんなより先にひとつ気づいたのです。**商売の退屈な半分**——問い合わせ、追客、正直な見積もり、保険の提示、片づけと抜根の予約、請求——は、いまや自分で勝手に片づくようになった、と。だから彼は、お金と評判のある場所に力を注ぎました。木の上で安全に、正しく仕事をする事と、お住まいの方が我が家を任せられると信頼するアーボリストになることに、です。

これは、彼のやり方をまとめたプレイブックです。「コピペで使える50のプロンプト」ではありません。IT業界ぶった能書きでもない。中身は本物のしくみ——どう考え、何を、どんな順番で用意し、腕のいいアーボリストがコツをつかむ前に投げ出す落とし穴はどこか、です。最初から最後まで読めば、ソフトに一元もかけなくても、今より引き締まった、より儲かる樹木の商売を営めるようになります。

あなたのものであり続けるもの、率直に

この中のどれも、木をどう伐り倒すか決めたり、何が安全かを判断したり、あなたの資格や保険や現場での木の見立てに取って代わったりはしません——そして、現場でのあなたの目、あなたの登り、この仕事の基準に取って代わることも決してありません。担うのは事務です。木を残せるか伐るべきか、家に触れずにどうリギングして下ろすか、作業して安全かは、あなたが現場で下す判断であって、コンピューターがひねり出す数字ではありません。木を健やかに保つ切り方はあなたの技。そして、お住まいの方に正直であること——木の頭をぶつ切りにしないこと、見てもいない木を見積もらないこと——は、あなたのもとに残ります。すべて、最初から最後まであなたのものです。

この中身

01 新しい土俵

お住まいの方があなたを判断する3つのこと——そして、なぜ先に応じることが木に着く前に仕事を取るのか。

02 AIファーストで考える

古い習慣にAIを後付けするのをやめる。まずAIがすべてに触れる形で商売を描き直す。

03 もう仕事を取りこぼさない

お住まいの方に先に応じ、下見を予約し、どの木も呼ばれる相手になる。

04 まっすぐ見積もる——保険も含めて

見立てた価格、先に示す保険、そしてなぜ電話一本の確定価格が危険信号なのか。

05 気まずい催促なしで代金を回収

手付金、完了時の支払い、そして請求で突きつけるのではなく作業前に交わす追加の話。

06 勝手に回る受信トレイ

仕分けし、下書きし、あなたのお金を見張る——運転中は読み上げまで。

07 デジタルの事務長

朝の申し送り、勝手にできあがる案件ファイル、そして保険と作業の記録。

08 実際の倍の大きさに見せる

すべてに屋号を入れ、安全で保険ありの証明、そして再依頼と隣近所の紹介のはずみ車。

09 30日間の切り替え

一週間にひとつずつ、信頼のダイヤル、そして本物の嵐の急ぎを使う——うその「今日だけ」ではなく。



2分でわかる取りこぼし診断

どこでお住まいの方を逃しているかを正確に突き止める——そして最初に直すべきところ。

01

CHAPTER ONE

新しい土俵

樹木の仕事を探して電話をかけまわるお住まいの方には、あなたの過去の仕事は見え、あなたが木に登るところも見られません。判断の材料は、手の届く範囲のことだけ——そしてまさにそこで、たいていのアーボリストはその年いちばんのお客さんを静かに逃しています。

あなたの客は、たいてい家や車や塀の上に木があるお住まいの方です——そして彼らが本当に恐れているのは、屋根に枝を突き落とし、その尻ぬぐいを押しつける、無保険の業者です。仕事は、次の3つをまず正しくやってのけた者へ行きます。

- 1 **応答し——まっすぐな道筋を示したか？** 最初に電話を取り、任せられる手だと感じさせたアーボリストが下見を取ります。木の上において鳴りやませれば、彼らは次の業者につなげ——そのあとはどの木も、応じたその相手呼びます。
- 2 **保険に入り、資格があるか？** お住まいの方の本当の恐れは、損害と賠償です。きちんと資格を持ち、保険に入り、安全に吊り下ろすアーボリストは、チェーンソー丁の無保険の安い業者に毎回勝ちます——屋根を突き破った枝は、その方の問題になるからです。
- 3 **木のために正しくやるか？** ぶつ切りではなく、正しい切り方。そして、そもそも伐る必要があるのかの正直な答え。木を分かっている者と、大きな仕事がほしいだけの者の違いは、お住まいの方にも分かります。

どれも何についてではないか、気づきましたか？ 最も安い価格、です。3つとも、連絡がつくこと、保険があること、まっすぐであること——木の上で一日を終えると落としやすい、まさにそのものについてです。そして向こう側はもうAIで回っている。問いは、AIが樹木の仕事に入ってくるかどうかではありません——それがあなたの味方か、敵か、です。

いい知らせは？ 技術が小さな事業者に味方するのは、これが初めてだということです。大手の樹木会社は委員会を開き、展開計画を立て、研修をやります。あなたは火曜に決めて、金曜には先に応じられます。土俵がひっくり返ったのですー小回りが利き、安全で、保険に入った小さなアーボリストが、大手の間接費なしで大手のように見え、大手のように動け、しかもお住まいの方が屋根の上に枝がかかっているのに留守電に当たらずに済みます。

「でも自分はパソコンに弱いんだ」

これをいちばんうまくやっている職人たちも、パソコンに強くはありません。私たちが見た中で最も導入の速かった一人は、道具歴26年、パソコンを触りはじめたのは三年前という事業主でした。彼の言葉です。**「綴りは気にするな。文法も気にするな。」** 文字メッセージを送るか、ボイスメッセージを残せるなら、このプレイブックの中身はすべて回せます。やってほしいことを言葉にできることーそれが新しい条件で、お住まいの方に木とその危険と段取りを毎日説くアーボリストは、もともとそれが得意です。

月3万～
10万円

+の出費

案件管理のソフトが月々請求してくる額の目安ですーしかも入力も催促も、結局あなたにやらせます。ある事業主は月に十万円を、職人がろくに使わない道具に払っていました。このプレイブックの中身は、その出費に取って代わるか、その出費に元を取らせるかのどちらかです。

あなたの三倍の規模の会社は、大きいがゆえに遅い。そこがあなたの入り口です。このプレイブックは、そこを通り抜ける話です。

02

CHAPTER TWO

AIファーストで考える

道具に一つ触れる前に、この件についての考え方を正しておく必要があります——というのも、いちばんの間違いは間違ったソフトを買うことではないからです。古いやり方にAIを後付けして、なぜ何も変わらないのかと首をかしげることです。

あなたの商売のあらゆる工程は、ひとつの前提の上に組み立てられています。各段階を人がやらねばならない、という前提です。誰かが電話に出る。誰かが作業とリギングと片づけを組み立てる。誰かが保険の提示、抜根の予約、追客を追う。一日の形はすべてその前提でできている——そしてその前提は、たった今、死にました。

古い工程を自動化してはいけません。描き直すのです——まずAIがすべてに触れ、あなたが監督する形に。3つの頭の切り替えを。

切り替えその一——手順ではなく、結果を任せる

「どのボタンを押すか」と考えるのをやめましょう。これからは、腕のいい地上係に話すように商売へ話しかけます。結果を言えば、手順は向こうが考えます。あるオーナーは、資材屋のカウンターから一言送るだけで道具を補充します——「グエンさんの伐採用にチェーンとリギングロープをもらう」——すると発注も、経費も、帳簿も、勝手に片づきます。

切り替えその二——AIが先、あなたが後

AIがまず何でも下ごしらえをし、あなたが承認し、直し、却下します。見積もりは、あなたが腰を下ろす前に下書きができています。あるお客さんはこう言いました。「**十回のうち九回はそのまま完璧。ただ『よし、送れ』と言うだけ。**」あなたの仕事は、40分の入力ではなく、10秒の判断に縮みます。

切り替えその三――修正は投資である

ふつうのソフトなら、同じ間違いを永遠に直し続けます。AIなら、直すのは一度きり。標準の見積もりは安全な手順、片づけと切り株を必ず名指しし、保険を示す、そして見てもいない木に確定の数字は出さない、木の頭をぶつ切りにしない――そう教えれば、こう返します。「**これからはそう覚えておきます。**」どの修正も積み上がります。半年もすれば、あなたのように見積もり、あなたのように書き、あなたのルールを知っています――一度あなたが教えたからです。

描き直しの練習

商売の中を歩き、あらゆるやり取りについてひとつ問いましょう。「もしAIがまずこれに触れたら、どうなるだろう？」

やり取り	これまでのやり方	AIファースト
木の上にいる間にお住まいの方が電話してくる	留守電。次のアーボリストへ流れる。	応答して聞き取り、下見を予約――朝にはまっすぐな概算と、保険の記載を添えて。
嵐が屋根の上に枝を落とす	電話に出られず、手の空いた誰かにかけられる。	24時間応答し、危険を選り分け、まず応急の安全確保を予約。
仕入先の価格表更新が届く	200通のメールに埋もれる。次の見積りは旧単価。	抜き出して単価に反映――「チェーンとロープが値上がり、見積りを調整」。
一件の作業が仕上がる	写真は電話の中、追客は送られずじまい。	片づけを確認し、レビューを頼み、次の木と毎年の剪定を追う。

ここから先の各章は、この練習を商売の一部分に当てはめただけのものです。

03

CHAPTER THREE

もう仕事を取りこぼさない

まずは、いちばん高くつくのに、いちばん痛みを感じない取りこぼしから始めましょうー請求書が来ないので、あなたが決して目にしないからです。

樹木のリードは足が早いー数軒に見積もりを取るお住まいの方は、先に応じて保険があり安全に見える者に下見を頼み、遅い者には二度と連絡が来ませんー嵐の危険木は、今すぐ電話を取った者へ行きます。問い合わせは午後4時、あなたがチェーンソーを手に木の上にいる最中に鳴る。鳴りやむ。そのお住まいの方は次のアーボリストにかけ、下見を予約し、いまやその業者がその木をやりますーそして次の木も、毎年の剪定も。おしまいーしかもこの一件だけでなく、そのお住まいの方と隣近所がこの先持つすべての木かもしれません。

先着が

お客さんを勝ち取る

家の上に木があるお住まいの方は、電話を取り、保険があり安全に見える者にかけます。取り逃した問い合わせは先送りの売上ではありませんーその仕事を、そしてしばしばその裏の再依頼と隣近所を、応じた者へ手渡したのです。しかも応答が遅いと検索順位まで下がるので、次の一件も失います。

留守電は、その年いちばんのお客さんが死にに行く場所です。AIファーストの解決はもっと大きいー問い合わせは本当は2つの問題だからです。

問題そのー受けられなかった電話

AIの受付が、あなたの屋号で24時間365日対応し、電話でも落ち着いて丁寧に聞こえ、すべての詳細を記録しますーどんな木か、おおよその大きさ、家や電線にどれだけ近いか、今すぐの危険かーあなたが木の上にいる間も、眠っている間も。そして仕事を勝ち取る肝心のことをやります。毎回、先に応じる。だから他社が留守電のうちに下見を予約するアーボリストは、あなたですーそして本物の嵐の危険は、真っ先に選り分けます。

問題その二ー誰も築かなかった関係

樹木の商売は一度の伐採で勝つではありませんーお住まいの方がどの木も呼ぶアーボリストになり、隣近所が名前を尋ねる相手になることで勝ちます。たいていのアーボリストは一件をこなして、その先を考えません。先に応じ、保険を示し、安全に伐り下ろし、木のために正しくやる者が、そのお住まいの方が次の木で呼ぶ相手であり、毎年の剪定で呼ぶ相手であり、掘ごしに勧める相手です。

- ✓ すべての問い合わせをあなたの屋号で応対ー夕方6時も、週末も、嵐が街じゅうの木を屋根の上に落とした夜も。
- ✓ すべての作業の検索できる記録ー「ロッシさんのお宅、いくらで何を見立てて、どの木が剪定の時期だ？」
- ✓ 大事なお客さんの前に居続ける追客ーだから次の木や毎年の剪定が来たとき、呼ばれるのはあなたです。
- ✓ 問い合わせで聞いた詳細ー木、搬入路、危険ーが、三度打ち直されることなく、そのまま下見に流れ込む。

電話は、いちばんのお客さんを奪う元凶であることをやめ、下見を予約してくれるものになりますーそして、彼らがどの木も呼ぶアーボリストであり続けさせます。

04

CHAPTER FOUR

まっすぐ見積もる——保険も含めて

樹木の仕事には、たいていの職種にはない見積の形があります。お住まいの方が買っている値打ちの半分は、何も起きないこと——屋根を突き破る枝も、ぶつ切りにされた木も、身に降りかかる賠償もないこと——です。そしてそのどれも、電話口で判断も約束もできるものではありません。

保険あり、そして見立て

電話一本の確定価格が見分けの印

樹木の仕事は一本いくらの単価ではなく、範囲であると同時に危険です。見立て、少しずつ安全に吊り下ろす伐採（または剪定の手順）、家・塀・庭と隣近所を守ること、片づけとチップ化、そして切り株。安い数字はたいてい、チェーンソー一丁の無保険の者が、伐り倒して運任せにするもの——枝が屋根を突き破れば、その尻ぬぐいはお住まいの方です。保険を示し、木を見立て、安全に吊り下ろし、まっすぐ値付けすれば——あなたは、お住まいの方が我が家を任せられるアーボリストです。

この職種の正直な真実がこれです。**見もせず電話口で出す確定価格は、安心ではなく危険信号です。**木も、その状態も、家や電線への近さも、搬入路もリギングも見ずに、樹木の仕事をもとに値付けできる者はいません。正直な一手は、おおよその道筋を示し、確定した数字を出す前に木を見立てることです。

AIファーストの見積はそれを楽しみます——AIが出向く前に仕事を見極めるのです。今の実際の樹木の商売で、それがどう見えるか。

- ✓ **まず正しい質問をする。** 問い合わせから、AIは価格と危険を実際に決める要素を順に潰します——木、その大きさ、家や電線への近さ、搬入路、危険かどうか——だから、正しい情報を手の下見を予約できます。
- ✓ **あなたの体系から値付けする。** 過去の仕事を渡せば、単価とリギング・片づけの費用を覚え——安全な手順、片づけ、切り株、保険を名指しした、まっすぐな数字を出します。それらを隠す——一本いくらの平らな数字ではなく。
- ✓ **保険を先頭に置く。** あなたの資格と保険を先に出すのを忘れません——まさにお住まいの方が選り分けているものです。

木のために正しくやる

引き留める正直さ

この職種の信頼づくりがこれです。ずさんな業者はいつも「伐ってしまえ」（大きくて楽な仕事）と言い、木の頭をぶつ切りにします——剪定に見えて木を台無しにする、乱暴な切り方です。正直なアーボリストは木の健康を知っています。正しく切り、決してぶつ切りにせず、伐るより木を残せる・縮められると分かれば、お住まいの方にはっきりそう言います——伐採のほうが大きな売上でも、です。「要らない木は伐らないし、手を入れる木も台無しにはしない」は、伐採を売り込むより強い口上で、まさに再依頼と隣の木を次に呼ぶものです。

木の見立ては摩擦ではない——それが売り込みだ

どんな木でも、一手はおおよそその道筋を示し、下見を予約し、数字を確定する前に木を見ることです。うまく伝えれば、それは遅れではありません——見もせずに見積もって不意打ちの追加を出したり、枝を落とし損ねたりはしないと、お住まいの方に伝えるものです。「うかがって見立て、保険を示し、確定の価格と安全な段取りをお渡しします」——これがあなたの丁寧さを、選ばれる理由に変えます。

そして誰もが飛ばす部分——お住まいの方の前に居続けること。作業のあとの一言。「片づけも切り株も済みました——あちらの木が剪定の時期になったらお声がけますね。」このひとつの習慣が、値下げよりも多くの再依頼を勝ち取ります。AIファーストなら、その追客は身につける習慣ではありません。勝手に起きることです。

大事なものはソフトではない

基準です——木を見立て、保険を示し、安全に吊り下ろし、正しく切り、伐るか残すかを正直に言う。この基準を満たすメモ帳一冊のアーボリストは、満たさないアプリ持ちに勝ちます。AIは、その基準を楽にするだけです。

05

CHAPTER FIVE

気まずい催促なしで代金を回収

仕事は取った。次は代金を受け取らねばなりません——そして樹木の仕事は、たいてい伐採予約の手付金、当日の残金、そして地上から見たより木が悪かったときの追加、という形です。

手付金 + 当日

不意打ちの追加なし

お住まいの方にできるいちばん安心なことは、お金にまっすぐで、着実であることです。大きめの伐採を押さえる手付金、済んで片づいた当日の残金、そしてどんな追加（空洞の幹、手順を変える隠れた危険）も、後から突きつけるのではなく *作業前の会話* として。仕上がりの不意打ちの「追加」は、再依頼のお客さんを一回きりの客に変える当のものです。着実に読める請求は、公平だけでなく——次の木でも呼ばれる最強の理由です。

催促は人の問題ではなく、仕組みの問題です。仕組みを直せば、あの気まずい会話は二度としなくて済みます。

- 1 **大きな一本を押さえる手付金。** 大きめの伐採が決まり見立てたときの明確な手付金の依頼が、日取りを押さえ、道具の資金になります。
- 2 **当日に請求する。** 伐り下ろして現場が片づいたその場の「今すぐ支払い」リンクは、「あとで送ります」に勝ります——安全にすっきり片づいた庭を眺めているお住まいの方は、いちばん快く払ってくれます。
- 3 **追加は噛みつく前に旗を立てる。** 木が見立てより悪く、手順が変わるなら、お住まいの方は作業に進む *前* に、その費用と理由を聞きます。待ち伏せではなく、会話です。
- 4 **どうしても要るときだけ、口調を強める。** たいていは一度か二度のひと押しで払います。あなたは最後までいい人のままです。

お金はお金です。ここは最初だけAIの手綱を短く握る唯一の場所。AIが下書きし、あなたが承認する——一か月、正しくやり続けるのを見届けるまでは。

06

CHAPTER SIX

勝手に回る受信トレイ

受信トレイは、静かにお金が漏れ、ストレスが染み込んでくる場所です。

仕入先の明細、予約を確認するお住まいの方、自治体やマンション管理組合の仕事、保険の提示を求める依頼、見立てしてほしい木の写真、レビューの通知、次の木を持つ過去のお客さん——それが迷惑メールと入り混じり、あなたがチェーンソーを手に木の上にいる間に届きます。ある事業主は24,000通のメールの山から始めました。「一通読むと、それが迷子になる。二度と見つけれないんだ。」

AIファーストなら、受信トレイは、あなたが見るころにはもう片づいているものになります。

- ✓ **選り分けられている。** 今日効く3通が理由つきで上に浮きます——「これは危険木、ロッシさんの車庫の上で裂けた木です」。
- ✓ **下書きされている。** 定型の返信——「はい、保険にはしっかり入っています、証書はこちらです」「木曜に見立てにうかがえます」——が書かれて待っています。ちらっと見て、直して、送信。
- ✓ **訊けば答える。** 「ロッシさんの伐採、いくらで見込んだ？ 切り株の予約は入ってる？」——すぐに見つけます。

誰も予想しない部分——お金を見張る

AIはすべてを読むので、いろいろ気づきます。ある事業者。「発注ミスで数十万円も助かった——『待って、過去の仕事からするとこっちが要るはず』と言ってくれた。」別の一件では、仕入先が誤って50%も違う額で請求してきたのを、支払う前に自動で見つけました。

07

CHAPTER SEVEN

デジタルの事務長

どの樹木の商売にも事務長がいます。たいていはあなたで、夜10時に下手にやっています。

まる一週間

事務ゼロで

ある事業者の事務担当が一週間休みを取りました。事業主いわく。「一週間彼女が事務所にいなかったが、おかげで彼女の仕事もこなせた。」結局それは、乗り切った週ではなく、過去最高の週の一つになりました——追客も催促も、彼女がいなくても止まらなかったからです。

朝の申し送り

エンジンをかける前に——今日の下見と作業を順番に、どの危険木を真っ先に安全にすべきか、どのお住まいの方に追客すべきか、誰に手付金を催促するか、そして忘れたら痛い一件——送るべき保険証書、押さえるべき切り株。コーヒー片手に二分——地上係も同じことを把握しています。

勝手にできあがる案件ファイル

写真も見積も作業も、それぞれ正しいお客さんに自分で貼りつきます——だからお住まいの方が次の木で電話してきても、いきさつが丸ごとそこにあります。手がけた木、いくら請求したか、どれが剪定の時期か——ぜんぶ——か所に。

気の重さのない書類仕事

見積、保険証書、作業の記録、請求書——下書きされ、送られ、見つかる場所に保管され、後で問われても保険に入って正しくやったと示せます。木の見立てやあなたの登りに取って代わることは決してなく——ただ、消えるのを止めるだけです。

08

CHAPTER EIGHT

実際の倍の大きさに見せる

大手があなたに知られたくない秘密があります。「立派に見える」――そして「屋根に枝を突き落とさないアーボリストに見える」――ことの大半は見せ方であり、見せ方は、いまやほとんどタダです。

トラック一台の業者と五十人の会社が、寸分違わぬ、非の打ちどころのない、屋号入りの見積を送れます――そして同じ速い応答、同じ保険証書、大きな木をきれいに伐り下ろした同じ写真、お住まいの方からの同じ本物のレビューを示せます。お住まいの方が我が家をあなたに託す職種では、整って見え、安全で保険のある小さな業者が、大手と同じように信頼され――どの木でも呼ばれ続けます。

紹介のはずみ車――偶然ではなく、狙って

- 1 **つなぎとめる**――先に応じ、保険を示し、安全に伐り下ろし、木のために正しくやる。だってそのお住まいの方は、相見積もりを取らずに次の木をあなたに頼むから。
- 2 **レビュー**――お住まいの方がいちばん喜ぶ瞬間、大きな一本をきれいに伐り下ろして現場を片づけた日に、リンクつきで自動的にGoogleのレビューを頼む。レビューと速い応答が検索順位を押し上げます――アーボリストを選ぶお住まいの方は両方を頼りにします。
- 3 **紹介**――樹木の仕事は人目にさらされます。隣近所は大きな木が安全に下りるのを見て、自分の木を持つ者は「どこがやったの？」と尋ねる。あなたを信頼したお住まいの方が、通りじゅうに伝えます。トレードで最も強い、堀ごしの紹介の網のひとつです。
- 4 **再受注**――これが勝負のすべて。木は伸び続けるので、お住まいの方一人は一度の伐採ではなく、何年もの次の木と毎年の剪定です。ぜんぶ案件ファイルに残っています。頃合いを見た一声が、一本の木を十年分の仕事に変えます。

今日から――技術ゼロでも

現場を片づけた日に、どのお住まいの方にもレビューを頼み、いつも扉を開けておく――「あちらの木が剪定の時期になったらお声がけを。木のあるご近所があれば、私に回してください。」あなたが今きれいに伐り下ろした大きな木を眺めているお住まいの方は、あなたが出会う中で最も耳を傾けてくれる相手です。

09

CHAPTER NINE

30日間の切り替え

ここまでの話はすべて効きます。たいていのアーボリストがうまくいかないのは、一度に全部やろうとし、作業の途中で手に負えなくなり、古いやり方に戻るからです。だから――仕事を止めずに、一度にひとつずつ。

- 1 **第1週――いちばんの取りこぼしを止める。受けられなかった電話。** すべての問い合わせに応答して聞き取り、まっすぐな道筋を示し、下見を予約する――そして嵐の危険は真っ先に選り分ける。ここが即座に、全体の元を取りはじめます。
- 2 **第2週――見積を直す。** AIが仕事を見極め、あなたの体系から安全な手順・片づけ・保険を名指ししたまっすぐな数字を下書きし、あなたが直す――どの修正も、AIが覚える教えます。確定の数字の前に必ず見立て、毎件の追客。
- 3 **第3週――代金回収を直す。** 大きな一本の手付金、当日の残金、追加は早めに旗を立て、自動の催促――お金絡みは、手綱を任せられるまであなたが全部承認しながら。
- 4 **第4週――バックオフィスを引き渡す。** 受信トレイは選り分けと下書き、朝の申し送りが回り、案件ファイルと保険の記録は勝手にでき、レビューは自動で依頼、次の木と毎年の剪定を追う。

なぜ4つ全部？ 工程がひとつだけでは、たいしたことに感じないからです。3つ目で「なんてことだ」の瞬間が来ます――そこで初めて、各部品が互いに話しはじめるからです。電話が下見になる。下見が安全で保険のある仕事になる。仕事が、レビュー、当日の入金、そして同じお住まいの方からの次の木になる。

任せ加減のダイヤル——眠りを失わずに引き渡す方法

新しい地上係に、初日から登りのロープを渡したりはしません。ここでも同じです。

- 1 **第1〜2週——何でも訊いてくる。** どのメールの下書きも、どの見積も——「こう送ろうと思いますが、いいですか？」承認し、直し、教える。
- 2 **第3〜4週——大事なことは訊いてくる。** 定型の返信はそのまま出す。お金、新規のお客さん、そして重い意味を持つもの——見積、伐るか残すかの判断、危険——は、なおあなたの一声を待つ。
- 3 **2か月目以降——例外だけ訊いてくる。** あとは勝手に回り、あなたは朝の申し送りと注意喚起を受け取る。ボスはあなたのまま——ただ、ボトルネックであることをやめただけです。

腕のいいアーボリストがコツをつかむ前に投げ出す間違い

- ✓ **4週間を一度にやる。** やめましょう。週にひとつ。次を足す前に、それぞれが勝ちを一つ貯めます。
- ✓ **古い工程にAIを後付けする。** 相変わらずすべての仕事を同じ古いソフトに打ち込み、AIに「手伝って」と頼んでいるなら、要点を外しています。工程を描き直しましょう（第2章）。
- ✓ **うその焦らしに手を伸ばす。** 必要ありません——本物の危険（屋根の上のかかり枝）は、正直に動ける本物の急ぎです。「あれは今日中に安全にできます。」うその割引期限は、あなたをずさんな業者のように見せるだけです。
- ✓ **価格で競う。** 最も安く勝った瞬間、あなたは木の頭をぶつ切りにする無保険の者と競っています——そしてお住まいの方の本当の恐れは、まさにそれです。お住まいの方は、木のために正しくやる安全で保険のあるアーボリストに払います——我が家を任せられると信頼されることがどの木も勝ち取るのであって、最も安い価格ではありません。



これを置く前に

2分でわかる取りこぼし診断

たいていのアーボリストは、腕が足りないではありませんーお住まいの方を落としているのです。あなたのお金は、安い価格で見知らぬ相手を勝ち取ることはありません。お住まいの方一人が何年もの次の木と毎年の剪定であり、木のあるすべてのご近所への紹介だからこそ、どの木も呼ばれるアーボリストになることにあります。それが答えですー先に応じ、保険を示し、安全に伐り下ろし、木のために正しくやる。正直にー今まさに当てはまるものにチェックを。

- ✓ 電話への応答がよく遅れるーしかも、その遅れで何人のお住まいの方を失ったのか分からない。
- ✓ お住まいの方の電話が鳴りやんだのに気づかず、彼らは次のアーボリストを予約した。
- ✓ 時間外に嵐の危険が入り、私ではなく、電話を取った誰かへ行った。
- ✓ 見ていない木に、電話口で確定価格を出してー損を被った。
- ✓ 保険と資格を先に出さないで、無保険の者と同じに見える。
- ✓ 過去のお住まいの方の前に居続けないので、次の木を別の誰かにやられる。
- ✓ 見積、保険の内容、作業の履歴が、頭の中と電話にあり、一か所がない。
- ✓ 残せた木に、大きな仕事だからと伐採を見積もったことがある。
- ✓ 受信トレイがストレスで、大事なものー保険の依頼、危険ーが埋もれる。
- ✓ お住まいの方に保険の証明を求められたら、証書を探すのに時間がかかる。

0～2

引き締まった商売。少しの手直しで、もっと多くのお住まいの方がどの木も呼ぶアーボリストに。

3～6

退屈な半分で、本物のお住まいの方を落としているーそして全部直せます。第1週から。

7+

あなたは危険で技のいる仕事をこなしながら、お客さんを、先に応じた者に手渡しています。いい知らせーそれはまさに、今いちばん直しやすいところです。

いちばん効くてこは、安い価格ではありませんー先に応じ、保険があり安全だと示し、一人一人のお住まいの方を次の木、毎年の剪定、そして木のあるすべてのご近所への紹介に変えることです。いちばん多いチェックが、いちばんの伸びしろ。そこから始めましょう。

全部お任せで、用意しましょうか？

このプレイブックの中身は、自分で組み上げられますー時間と根気があるなら、そうすべきです。実際、多くの人がそうしています。もし、ただ出来上がっていてほしいならーお住まいの方が電話してきたその瞬間に応答し、嵐の危険を真っ先に選り分け、仕事を見極めて下見を予約し、安全な手順・片づけ・切り株・保険を名指ししたまっすぐな見積を下書きし、手付金を取り当日に請求し追加が噛みつく前に旗を立て、正しくやったと示せる保険と作業の記録を残し、あなたが手がけたすべてのお住まいの方から次の木と毎年の剪定を追うAIを、ひとつにまとめて、今週あなたの樹木の商売で動かすーそれが私たちの作るものです。名前は_____。

- ✓ 14日間の無料トライアル。いつでも解約可。縛りも契約もなし。
- ✓ 大事なものー見積、請求書、お住まいの方からのメッセージーが、あなたが先に目を通さずに出ていくことは決してありません。
- ✓ Microsoft Teamsと、あなたがすでに使っている道具の中で動きます。

あなた自身の仕事で動くところを the-everything-app.com で。見るのにクレジットカードは要りません。

正直な注記ーこれは壊れた商売を直しはしませんし、木に登ったり、何が安全かを判断したり、木を残せるか決めたりもしませんーそれは今もあなたと、あなたの目と、あなたの資格の仕事です。これが直すのは、あなたが日が暮れてからタダでやってきた事務仕事です。