

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI床職人プレイブック

AI時代に、床工事の商売を営む進め方

——そして、家じゅうの床を任される床職人になる。

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、ちゃんとした床工事の商売を営むということは、電話番号が一人いて、帳簿係がいて、それでも現場の合間に車の中で、平米数と切りロスと下地の準備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床職人が、どの問い合わせにも届いたその瞬間応答し、現地調査を予約し、下地の湿気を測って整え、床が長持ちするようにしたうえで、一部屋を家じゅうの床と紹介の流れに変えます。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、腕のいい床職人でもありません。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、二年前まで端材の裏で平米数を計算していました。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、正直に測った見積もり、湿気と下地のメモ、見切り材、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。膝をついて長持ちする床を張ることと、住まいの持ち主が家じゅうの床を任せ、訪ねてくる誰もが「これ誰がやったの」と尋ねる、その床職人になることに、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、腕のいい床職人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、ソフトに一円もかけなくても、今より引き締まった、より儲かる床工事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、どう床を張るか決めたり、代わりに張ったりはしません——そして、現場でのあなたの目、あなたの腕、床を張る前に下地に何が要るかを見抜く力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。下地が張れるだけ乾いて、平らで、しっかりしているか、そして材料が部屋になじんだかは、あなたが現場で自分の湿気の確認をもとに下す判断であって、コンピューターがひねり出す数字ではありません。床をどう準備し、張り、長持ちするように仕上げるかはあなたの技。そして、この仕事に本当は何が要るかをお客さんに正直に伝えることは、あなたのもに残ります。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

住まいの持ち主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現場に着く前に床を取るのか。

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

住まいの持ち主に先に応じ、現地調査を予約し、家じゅうの床を任される相手になる。

04 まっすぐ見積もる——下地も含めて

測った値付け、隠れた下地を正直に、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、出来高、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、そして湿気と採寸の記録。

08 実際の倍の大きさに見せる

すべてに屋号を入れ、長持ちする仕上げの証、そして家じゅうの床と紹介のはずみ車。

09 30日間の切り替え

一週間にひとつずつ、任せ加減のダイヤル、そして本当の納期を使う——うその「今日だけ」ではなく。



2分でわかる取りこぼし診断

どこで住まいの持ち主を落と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

床の見積もりを探して電話をかけまわる住まいの持ち主には、あなたの過去の床は見えず、施工ぶりも見えません。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、たいていの床職人はその年いちばんの仕事を静かに逃しています。

あなたの客は多くの場合、リフォーム中の住まいの持ち主です——家でいちばん広い面を選ぶ人、毎日そこを見て、その上を何年も歩く人。そして電話の取り逃しがこれほど高くつく理由がこれです。彼らは数軒に相見積もりを取り、信頼できると思えばすぐに決めます。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、丁寧で頼れると感じさせた床職人が現地調査を行います。膝をついて床を張っていて鳴りやませれば、彼らは次の職人にかけ——応じた相手に家じゅうの床を張らせます。
- 2 **その床は長持ちするか？** 住まいの持ち主の本当の恐れは、数か月後に反り、浮き、隙間が出る床です——それは板ではなく下地から来ます。湿気を測って下地を整える職人は、その上にそのまま張る安い職人に毎回勝ちます。
- 3 **何が要るかについて正直か？** 準備、なじませ、見切り——古い床をはがしたら何が変わりうるかも含めて正直か。下地を飛ばした曖昧で安い見積もりは、手抜き匂いを嗅いだ瞬間に住まいの持ち主を失います。

どれも何についてではないか、気づきましたか？ 平米あたりで最も安い単価、です。3つとも、連絡がつくこと、丁寧であること、まっすぐであること——膝をついて一日を終えたあと、いちばん落としやすい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が床工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。業界を買い集める大手は委員会を開き、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、丁寧な床職人が、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、しかも住まいの持ち主が床を頼みたいとき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、住まいの持ち主に材料や下地や仕上げを毎日説く床職人は、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まれています。各段階を人がやらねばならない、という前提です。誰かが問い合わせに出る。誰かが平米数と切りロスと下地の準備を計算する。誰かが採寸、湿気のメモ、材料の発注を追う。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、腕のいい相棒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。ある事業主は、資材屋のカウンターから一言送るだけで材料を補充します——「田中さんの現場の板と下敷き材をもらう」——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。測った見積は、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。標準の見積は下地の準備、湿気の確認、材料をなじませること、見切りを必ず名指しする、そして測っていない床に確定価格は決して出さない――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
床を張っている間に住まいの持ち主が電話してくる	留守電。次の床職人へ流れる。	応答して見極め、現地調査を予約――朝にはまっすぐな概算の数字が下書き済み。
古い床をはがしたら下地が思ったより悪い	気まずい途中の電話、持ち主は不意打ちとを感じる。	見つけたその瞬間に知らせ、余分な不陸調整の費用を、作業に進む前に持ち主へ伝える。
仕入先の価格表更新が届く	200通のメールに埋もれる。次の見積は旧単価。	抜き出して単価に反映――「四つの品番で板が値上がり」。
床が仕上がる	写真は電話の中、手入れの案内は送られずじまい。	引き渡し一式+手入れの案内を送り、次の部屋と紹介を迫る。

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漏れ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。

床のリードは値が張り、しかも静かに「生もの」です。数軒に相見積もりを取る住まいの持ち主は、信頼できると思えばすぐに決め、遅い床職人には二度と連絡が来ません。電話は午後4時、あなたが片手にタッピングブロックを持って膝をついている最中に震える。鳴りやむ。その持ち主は次の床職人にかけ、そちらと現地調査を予約し、いまや家じゅうの床を張るのは彼らです。おしまいーしかもこの一部屋だけでなく、家じゅうと、その裏にある紹介まるごとかもしれません。

先着が

床を勝ち取る

家の床を張りたい住まいの持ち主は、数軒に電話し、先に応じて丁寧に聞こえた者を選びます。取り逃した電話は先送りの売上ではありませんー仕事を、そしてしばしば家じゅうとその裏の紹介を、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、その年いちばんの仕事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の部屋でおおよそ何平米か、どんな材料を望んでいるか、はがす古い床はあるか、時期はーあなたが膝をついている間も、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。毎回、先に応じる。だから他社が留守電のうちに現地調査を予約する床職人は、あなたです。

問題その二――誰も築かなかった関係

床工事の商売は一部屋で勝つものではありません――住まいの持ち主が家じゅうの床を任せ、訪ねてくる誰もが尋ねる、その床職人になることで勝ちます。たいていの職人は一件をこなして、その先を考えません。先に応じ、丁寧に測り、床が長持ちするよう下地を整え、美しく仕上げる者が、その持ち主が次の部屋で呼ぶ職人であり、床をほめる全員に薦められる相手です。

- ✓ すべての問い合わせをあなたの屋号で対応――夕方6時も、週末も、街中の人が一斉に床を見積もりたい週も。
- ✓ すべての仕事の検索できる記録――「ロッシさんのお宅、何をいくらで張った？ 材料は何だった？」
- ✓ 大事な住まいの持ち主の前に居続ける追客――だから次の部屋や次の件が出たとき、呼ばれるのはあなたです。
- ✓ 問い合わせで聞いた仕事の詳細――部屋、材料、古い床、時期――が、三度打ち直されることなく、そのまま採寸に流れ込む。

電話は、いちばんの仕事を奪う元凶であることをやめ、現地調査を予約してくれるものになります――そして、家じゅうの床を任される相手であり続けさせます。

04

CHAPTER FOUR

まっすぐ見積もる——下地も含めて

床には、たいていの職種が見くびる見積の形があります。数字は板と手間だけではない。測った面積に切りロス、下地の状態、湿気、なじませ、そして見切り——そして危険は、床が張られた後には見えなくなる部分に宿ります。

板だけでなく下地

そして湿気が見分けの印

床の一件は平米単価ではなく範囲です。古い床の撤去、湿気の確認、下地の準備と不陸調整、下敷き材、材料をなじませること、しっかり張ること、そして見切りと取り合いの仕上げ。安値屋は安く見せるために、湿った、あるいは不陸の下地の上にそのまま張り、床が反り、浮き、隙間が出るころにはとうにいません。湿気を測り、下地を整え、材料をなじませ、まっすぐ値付けすれば、あなたは、住まいの持ち主が十五年見つめる床を任せる職人です。

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。**面積を測り、下地を見て、湿気と切りロスを見込まずに、床をとも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、そして採寸を予約すること——下地を確かめ、湿気を測り、切りロスと見切りを見込む——確定した数字を約束する前に。

AIファーストの見積はそれを楽にします——AIが出向く前に仕事を見極めるのです。今の実際の床工事の商売で、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は値を実際に決める要素を順に潰します——どの部屋でおおよそ何平米か、材料、はがす古い床はあるか、下地は何が予想されるか——だから、正しい情報を手に採寸を予約できます。
- ✓ **あなたの体系から値付けする。** 過去の仕事を渡せば、単価と切りロスと準備費を覚え——下地の準備をそれ自体の一行として名指しした、まっすぐで明細のある数字を出します。それを隠す平らな平米単価ではなく。
- ✓ **疲れた見積もりが落とすものを拾う。** 下敷き材も、見切りと取り合いも、なじませも、そして古いスラブならほぼ確実に、誰かが値を約束する前に湿気を確認する必要があるという事実も、忘れません。

隠れた下地

決して飛ばさない準備

この職種の信頼つぶしがこれです。職人が、湿った、あるいは不陸の下地の上に美しい床をそのまま張り、湿気の確認と準備を飛ばし、安い平米単価で勝ち、そして数か月後に反り、浮いたときにはとうにいい。正直な床職人は先にはっきり言います。下地は乾いて、平らで、しっかりしていなければならない、そして木材は板を張る前に部屋になじませなければならない——それはまっすぐな見積もりが名指しし、安い見積もりが隠す、実際の費用のかかる仕事だと。悪い下地の上に張るのを断るのは、あなたが面倒なのではありません。住まいの持ち主があなたを選ぶべき、まさにその理由です。

床の採寸は摩擦ではない——それが売り込みだ

どんな床でも、一手はおおよその道筋を示し、採寸を予約し、下地を確かめてから数字を約束すること。うまく伝えれば、それは遅れではありません——あなたが床を安く見積もっておいて、あとで準備の角を抜くか、帽子を手に戻ってくることはしないと、持ち主に伝えるものです。「今、目安はお出しします。測って下地を確かめたら、確定した価格を——一年で反ったり浮いたりしない床を張れるように」——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——お客様の前に居続けること。仕事のあとの一言。「床は張り終えて、手入れの案内をお渡しです——次の部屋もいつでもどうぞ。」このひとつの習慣が、値下げよりも多くの家じゅうの床を勝ち取ります。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——測り、湿気を確認、下地を整え、材料をなじませ、しっかり張って見切りを仕上げる——そして、床が長持ちする職人になる。この基準を満たすメモ帳一冊の床職人は、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——そして床工事では、それが一枚の請求ですむことはめったにありません。材料のための手付金、張り上がるにつれての出来高、そして下地が思ったより手の要るときの追加——そして請求の不意打ちを嫌う住まいの持ち主がいます。

手付金＋ 完了時

不意打ちの追加なし

住まいの持ち主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。材料を頼むための手付金、完了時の残金、そしてどんな追加——下地にもっと不陸調整が要る、湿気に手を打たねばならない——も、後から突きつけるのではなく **作業前の会話** として。床の請求の不意打ちの「追加」は、家じゅうの客を一部屋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——選ばれ続ける最強の理由です。

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 **頼むための手付金をもらう。** 仕事が決まり採寸が済んだときの明確な手付金の依頼は「口座番号はこちら」より効き——取り寄せる材料をまかないます。
- 2 **完了時に請求する。** 床を張り、見切りを付けた当日の「今すぐ払える」リンクは「あとで送ります」より効き——美しい新しい床を見ている持ち主は、いちばん快く払ってくれます。
- 3 **追加の会話を早めにする。** 古い床をはがして下地にもっと不陸調整が要るなら、持ち主は、作業に進む **前** にその費用と理由を聞きます。請求時の待ち伏せではなく、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——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、色を確認する住まいの持ち主、床の見積もりを求める工務店、材料の入荷待ち通知、下地の写真、レビューの通知、次の部屋を尋ねる過去のお客さん——それが迷惑メールと入り混じり、あなたが手に接着剤を付けて膝をついている間に届きます。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——「これはロッシ邸、発注できるよう色を決めたい件」。
- ✓ **下書きされている。** 定型の返信——「はい、下地は整えます」「木曜に採寸できます」——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。** 「ロッシの床、いくらで見込んだ？ 材料と下敷き材は何だった？」——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

どの床工事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——今日の採寸と施工を順番に、どの現場の材料が入り、どれが入荷待ちか、どの持ち主に今日追客すべきか、誰に手付金を催促するか、そして忘れたら痛い目に遭う一件——湿気の再確認、決めるべき色。コーヒー片手に二分——相棒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、見積、採寸、湿気のメモが、それぞれ正しい案件に自分で貼りつきます——だから三か月後に持ち主が次の部屋で電話してきても、いきさつが丸ごとそこにあります。材料、下敷き材、やった準備、切りロス、手入れの案内——ぜんぶ——か所に。

気の重さのない書類仕事

採寸、見積、湿気と準備のメモ、手入れの案内、請求——下書きされ、送られ、見つかる場所に保管されます。あなたの目や下地の確認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「床が長持ちする職人に見える」――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。

一人親方と五十人の会社が、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、同じ採寸と湿気への気配り、同じ美しく仕上がった床の写真、同じ本物のお客さんのレビューを示せます。家でいちばん広い面をあなたに託す職種では、丁寧に頼れそうに見える小さな事業者が、大手と同じように信頼され――そして選ばれ続けます。

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、丁寧に測り、下地を整え、美しく仕上げる。だから相見積もりを取らずに、次の部屋であなたを呼ぶ。
- 2 **レビュー**――住まいの持ち主がいちばん喜ぶ瞬間、仕上がった床の上を歩く日に、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――床職人を選ぶ人は両方を頼りにします。
- 3 **紹介**――床は目に見えます。訪ねてくる誰もがあなたの仕事の上に立ち、誰がやったのかと尋ねます。床を気に入った持ち主は、通り一帯と家族に薦めます。仕事が文字どおり足元にあって皆に見えるので、職人の中で最も強い紹介網の一つです。
- 4 **再販**――これが勝負のすべて。喜んだ持ち主一人は一部屋ではなく、時とともに家じゅう――次の部屋、階段、次の家。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、一部屋を何年もの仕事に変えます。

今日から――技術ゼロでも

仕上がった床の上を持ち主が歩く日にレビューを頼み、いつも扉を開けておく――「次の部屋もいつでもどうぞ。床のことを尋ねる人がいたら回してください。」あなたが張ったばかりの床に見とれている持ち主は、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。たいていの床職人がうまくいかないのは、一度に全部やろうとし、現場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――いちばんの漏れを止める。取り逃した電話。** すべての問い合わせに応答して見極め、まっすぐな道筋を示し、採寸を予約する。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、下地の準備をそれ自体の一行として名指しした、まっすぐで明細のある数字を下書きし、あなたが直す――どの修正も、AIが覚える教えです。確定した数字の前に採寸、毎回の追客。
- 3 **第3週――代金回収を直す。** 頼むための手付金、完了時の残金、追加は早めに知らせ、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、案件ファイルと湿気／採寸の記録は勝手にでき、レビューは自動で依頼、次の部屋を追う。

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。電話が採寸になる。採寸がよく整えた床になる。床がレビューと、完了時の入金と、同じ持ち主からの次の部屋になる。

任せ加減のダイヤル——眠りを失わずに引き渡す方法

新しい相棒に、初日から一部屋まるごとの床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、新規の持ち主、そして重い意味を持つもの——見積、下地の判断、色——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。

腕のいい床職人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
- ✓ **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）。
- ✓ **うその急ぎに手を伸ばす。** いいかげんな連中は「今日サインを」を使う。あなたには本物のてこがあります——本当の納期となじませ、「今週測って、部屋を使いたい日に張り上げます」——その正直なてこを使いましょう。
- ✓ **平米単価で競う。** 最も安い施工で勝った瞬間、お金を回すために下地の準備を飛ばす側になります——そしてそれが、失敗する床です。住まいの持ち主は、長持ちする床とまっすぐな職人に払います——仕上げと準備が家じゅうを勝ち取るのであって、最も低い単価ではありません。



これを置く前に

2分でわかる取りこぼし診断

たいていの床職人は、腕が足りないのではありません——住まいの持ち主を落としているのです。あなたのお金は、安い平米単価で見知らぬ相手を勝ち取ることはありません。喜んだ持ち主一人が、次の部屋、階段、そして床の上を歩く全員への紹介だからこそ、家じゅうの床を任される職人になることにあります。それが答えです——先に応じ、丁寧に測り、下地を整え、美しく仕上げる。正直に——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——しかも、その遅れで何人の持ち主を失ったのか分からない。
- ✓ 持ち主の電話が鳴りやんだのに気づかず、彼らは次の床職人を予約した。
- ✓ 測っていない床に電話口で確定価格を出して——損を被った。
- ✓ 下地の準備や湿気の確認を外した安い平米単価で仕事を取ったことがある。
- ✓ 自信のない下地の上に張って、床が返ってきたことがある。
- ✓ 過去の持ち主の前に居続けないので、次の部屋は別の誰かにやられる。
- ✓ 採寸、湿気のメモ、材料の詳細が、一か所ではなく頭の中と電話にある。
- ✓ 反り、浮き、隙間の出た床があり、板ではなく下地だと分かっていた。
- ✓ 受信トレイがストレスで、大事なもの——決めるべき色、手付金——が埋もれる。
- ✓ 過去の持ち主が床のことで電話してきたら、材料と詳細を見つけるのにしばらくかかる。

0～2

引き締まった商売。少しの手直しで、もっと多くの家じゅうの床の頼れる相手に。

3～6

退屈な半分で、本物の持ち主を落としている——そして全部直せませう。第1週から。

7+

あなたは腕の要る仕事をこなしながら、床を、先に応じた者に手渡しています。いい知らせ——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、安い単価ではありません——先に応じ、床が長持ちするよう下地を整え、住まいの持ち主一人一人を、家じゅうと、仕上げを見た全員から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住まいの持ち主が電話してきたその瞬間に応答し、仕事を見極めて採寸を予約し、下地の準備と湿気の確認を正直に名指しした、まっすぐで明細のある見積を下書きし、手付金をもらって完了時に請求し、追加が噛みつく前に知らせ、採寸・湿気・材料の記録を残し、次の部屋と、床の上を歩く全員からの紹介を追うAIを、ひとつにまとめて、今週あなたの床工事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、持ち主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、床を張ったり、下地を確かめたり、いつ下地が張れる状態かを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、あなたの技の仕事です。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。