

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AIガラス店プレイブック

AI時代に、ガラス店を経営する進め方

——そして、自分の三倍の規模の同業を上回って稼ぐ。

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、ちゃんとしたガラス店を営むということは、電話番が一人いて、帳簿係がいて、それでも子どもを寝かしつけたあと、台所のテーブルで採寸とガラスのグレードを紙の切れ端に書き出す、そういう仕事でした。

今では、道具立ての整った二台のバンのガラス屋が、時間外の電話をすべて拾い、街の反対側で十台のトラックを構える大手よりも速く見積を出し、早く代金を回収します——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はありません。腕のいいガラス職人というわけでもない。ましてやパソコンに強い人でもありません——私たちが見た中でも指折りの一人は、二年前までトラックのボンネットの上でメモ帳に切り寸を書いていた。ただ彼は、みんなより先にひとつのことに気づいただけです。**商売の退屈な半分**——電話、見積、採寸の清書、請求、保険会社への催促、書類整理——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、お金が生まれる場所に力を注ぎました。道具と、お客さんに、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、腕のいいガラス屋がコツをつかむ前に投げ出してしまう落とし穴はどこか、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、より儲かるガラス店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、建物が基準に適合していると保証したり、ガラスが安全ガラスの基準を満たしていると証明したり、管理組合の共用壁のガラスが誰のものかを決めたりはしません——そして、あなた自身、検査員、保険会社の判断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。安全ガラスが求められる場面では、それは人命に関わる判断であり、誰が払うかは法律上の判断です。どちらも、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

お客さんがあなたを判断する3つのこと——そして、メジャーを当てる前に仕事は決まっている理由。

02 AIファーストで考える

古いやり方に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

時間外の電話をすべて受ける——空き巣も嵐の仕事も、留守電に流さず拾う。

04 車を出す前に見積を

なぜ写真では強化ガラスに値が付けられないか——そして、トラックを走らせる前にAIが仕事を見極める方法。

05 気まずい催促なしで代金を回収

施主、家主、管理組合、保険会社——正しい請求を正しい支払い者へ、催促まで代わりに。

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、片づいた書類。

08 実際の倍の大きさに見せる

すべてに屋号を入れ、口コミと紹介が自分で回り続けるはずみ車。

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3つの工程が1つに勝つ理由。



2分でわかる取りこぼし診断

商売のどこから仕事が漏れ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

割れた窓と床一面のガラスの前に立っている人に、あなたが腕のいいガラス屋かどうかなんて分かりません。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、たいていのガラス店はその週いちばんの仕事を静かに逃しています。

誰も、新しい窓が欲しくて目を覚ますわけではありません。電話が鳴るのは、何かが割れたからです——夜中の空き巣、嵐で吹き飛んだ家の正面、蹴破られた店舗のガラス、来客前に浴室で砕けたシャワースクリーン。人は一軒のガラス屋にだけかけるのではありません。誰かが出るまで、Googleのリストを上から順にかけていきます——そして仕事は、まず次の3つをやった者のところへ行きます。

- 1 **そもそも、あなたは電話に出たか——日曜の夜9時に？** 空き巣も割られた店舗も時間外に起きて、いちばん腕のいいガラス屋ではなく、最初に出たガラス屋のところへ行きます。留守電に流れば、ひとつ質問する前に負けです。
- 2 **すばやく、安全にしたか？** 今夜その開口部を塞いだ者が、あとに続くガラス交換と保険の仕事を手にします。板張りは小さな仕事ではありません——大きな仕事への入り口です。
- 3 **あなたとのやり取りは楽だったか？** はっきりした連絡、保険会社は任せて、催促もいらない。やり取りが楽な相手が、応急処置のあとの再施工も、シャワースクリーンも、キッチンパネルも取ります。

どれも何についてではないか、気づきましたか？ ガラスを切る腕前です。3つとも、連絡がつくことと事務を回すこと——道具仕事で一日を終えたあと、あなたがいちばん嫌うそのものについてです。そして誰も教えてくれないことがあります。向こう側はもうAIで回っている、と。問いは、AIがガラス業界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、金曜にはすべての電話に出られます。土俵がひっくり返ったのですー小回りが利き、速く、連絡のつくガラス屋が、大手の間接費なしで、大手のように見え、大手のように動けるようになりました。

「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年で、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、ガラス屋はもともとそれが得意です。

**\$300–
1,000**
+/月

たいていの現場管理・見積ソフトが月々請求してくる額です（豪ドル）ーしかも入力も採寸の清書も、結局あなたにやらせます。ある事業主は月に千ドル、多い月は三千ドルを、職人がろくに使わないソフトに払っていました。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。誰かが電話に出る。誰かが採寸を清書し、見積を打ち込む。誰かが保険会社に事故の連絡をする。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、資材カウンターから一言送るだけでガラスを発注します——「グエンさんのシャワースクリーン用の強化ガラスと、浴室交換用の型板ガラスをもらう」——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。標準的なガラス交換の見積には、時間外なら応急処置と、割れたガラスの処分の運搬と、基準が求める箇所にはA種の安全ガラスを含める——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
夜11時に空き巣の電話が入る	留守電。仕事は最初に出た者へ。	電話を受け、内容を記録し、応急処置を予約——朝にはガラス交換の見積が下書き済み。
納品のガラスが寸法違い	現場で気づき、工場を追い、施工の枠を逃す。	案件に紐づけて記録し、自動で再発注——また狂ったときだけ知らせる。
仕入先の価格改定が届く	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——「強化と合わせが6品目で値上がり」。
仕事が終わる	請求は「今夜」。口コミは頼まずじまい。	トラックから請求を送信。ほっとしているうちに口コミを依頼。

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——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。

ガラス業でいちばん値の張る仕事は、朝10時に丁寧な問い合わせとしてやって来たりしません。夜9時の空き巣として、嵐の真ただ中に、たった今知らせを受けた割れた店舗として——そしてそれは、あなたが道具を握り、運転し、あるいは眠っている間にやって来ます。トラックの中で電話が震える。鳴りやむ。その相手は——今夜の応急処置、来週のガラス交換、その裏の保険の仕事は——リストの次のガラス屋にかけます。おしまいです。

78%

最初に出た者に頼む

どの職種でも、たいていの人は最も安い業者でも最も経験のある業者でもなく、最初に電話に出た業者に頼みます。ガラス業ではこれが容赦ない。窓が割れた人は品定めをしているのではなく、今夜安全にしてほしいのです。電話に出て開口部を塞いだ者が、ガラス交換も、その裏の保険会社への請求も手にします。電話を逃せば、3つとも逃します。

割れた窓を抱えたお客さんは、留守電を残しません。次の店にかけます。留守電は、その週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——電話は本当は2つの問題だからです。

問題その——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、電話でも普通に聞こえ、すべての詳細を記録します——何が割れ、どこで、誰が払うのか——あなたがまだ眠っている間も、はしごの上にいる間も。

問題その二——守れなかった約束

受け損ねた電話のもう半分は、誰も書き留めなかった約束です。「応急処置の予約を入れておきますね。」
「月曜に保険会社へ連絡します。」 AIはその約束を記録し、追いかけます——あなたを、あるいはお客さんを——片づくまで。

- ✓ すべての電話をあなたの屋号で対応——夜9時も、日曜も、街中の電話が一斉に鳴る嵐の最中も。
- ✓ すべての通話の検索できる記録——「応急処置と免責額について、何を取り決めたっけ？」
- ✓ 約束は、あなたを追いかけてくれる場所に着地する——メモ帳でも、12時間労働の終わりの記憶頼みでもなく。
- ✓ 通話で聞いた案件の詳細——ガラスの種類、寸法、支払い者——が、三度打ち直されることなく、そのまま案件に流れ込む。

電話は、いちばんの仕事を奪う元凶であることをやめ、それを取ってくるものになります——午前3時でも、両手がふさがっていても。

04

CHAPTER FOUR

車を出す前に見積を

ガラス業には、たいていの職種にない見積の罠があります。お客さんが割れた窓の写真を送ってきて「いくら？」と訊く。数字で答えれば、もう負けです——どちらに転んでも。

写真一枚

では値が付かない

携帯の写真では見分けのつかない2枚の割れた窓が、実際の実価では何倍も違うことがあります——普通ガラスか強化か、単板か密閉された複層ガラスか、寸法が要求する厚み、合わせるLow-Eコーティング、一階か二階か。現物を見ずに一律の数字を出せば、本当の値が上振れして仕事を失うか、取ったはいいがガラスが合わせガラスだったと分かって損を飲むかです。

さらに悪いことに、強化ガラスや別注寸法のガラスでは、採寸違いは直せる失敗ではありません——丸損です。強化ガラスは一度作ると削れません。3ミリ大きければ、その一枚は全部くず。再発注して、もう一度払うのです。だから文字メッセージの写真で見積もるのは、ガラスをかぶる一歩手前の危ない賭けです。

AIファーストの見積はこれをひっくり返します——AIがトラックを走らせる前に仕事を見極めるのです。今の実際のガラス店で、それがどう見えるか。

- ✓ **まず正しい質問をする。** 通話や写真から、AIは値を左右する要素を順に潰します——ガラスの種類、寸法、単板か複層か、安全グレード、進入経路、支払い者——だから、あやふやではなく採寸に向けてトラックを出せます。
- ✓ **あなたの実績から値付けする。** 過去の見積を渡せば、種類とグレード別の単価、応急処置の料金、時間外の出張費、利幅を覚えます。
- ✓ **忘れものを拾う。** 夜9時半に疲れて、割れたガラスの処分の運搬も、基準が求める安全グレードも、二階の進入も、抜かしたりしません。

即日

で、正しく見積

道具歴26年、パソコンはほとんど触らない事業主の言葉。「以前は二、三日かかっていた見積を、うちのAIは半日でやる。昨日、二日はかかったはずのを一つやって、その日のうちに送った。」値付けは彼自身の数字と「ほぼ同じ」でした。過去の見積から学んだからです。

現地採寸は形式ではない——売り込みそのものだ

強化ガラスも合わせガラスも別注寸法で、切り直しがきかないので、誠実な進め方は、今すぐ開口部を塞ぎ、きちんと採寸してからガラスを確定することです。うまく伝えれば、それは遅れではありません——ガラスが一度でぴたりと合う理由です。「現地で採寸するので、ガラスは一度でぴたりと合います——寸法違いの手戻りなし」——この一言が、利幅を守る規律を信頼の証に変え、なぜ一度ではなく二度の訪問なのかをそっと説明します。

そして誰もが飛ばす部分——追いかけてです。二日後の一通。「ガラス交換のお見積り、届きましたか？」このたった一通が、単価を下げるよりも多くの仕事を取ります。AIファーストなら、追いかける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——走らせる前に見極め、値を約束する前に採寸し、強化ガラスを写真で見積もらず、毎回追いかける。この基準を満たすメモ帳一冊のガラス屋は、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

仕事は終わった。次は代金を受け取らねばなりません——そしてガラス業では、それが客一人・請求一枚とすんなりいくことはめったにありません。

誰が払う？

切る前に訊く

電話をかけてくる人が、必ずしも払う人ではありません。ガラス交換の請求先は、施主か、家主・管理会社か、共用壁のガラスを持つ管理組合か、事故なら保険会社かもしれません。ここを間違えると、請求書は何週間もあちこちをさまよいます。最初に正せば、お金は仕事のあとをついてきます。

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 仕事が終わった瞬間、正しい支払い者に請求する。**トラックから一言——「ウィルソン邸のガラス交換、請求して」。事故なら、できる限り保険会社へ直接請求し、お客さんの負担は免責額だけに。
- 2 保険会社の書類を代わりに片づける。**写真、項目別の被害報告、独立した一行としての応急処置——応急処置の訪問で押さえ、保険会社向けに下書きするので、請求が滞りません。
- 3 支払いを馬鹿ばかしいほど簡単に。**「ここから支払う」リンクは「口座番号はこちら」より速く払われ、3日目、7日目、14日目の丁寧な催促は勝手に送られます。
- 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、保険の請求番号、ガラスの発注、価格改定、店舗改装の変更を追う工務店、ガラス交換の承認は誰がするのかと訊く管理会社——それが迷惑メールと入り混じり、あなたが両手に吸盤を持ってはしごの上にいる間に届きます。ある店長は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。二度と見つけられないんだ。」

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——「これは店舗の請求を承認した保険会社」。
- ✓ **下書きされている。** 定型の返信——「はい、シャワースクリーンもやります」「月末まで予約で埋まっています」——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。** 「ガラス仕入先からの最新の価格改定は？」——すぐに最新を見つけます。

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。「発注ミスで何千ドルも助かった——『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

どのガラス店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。

+20件

一週間で

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——しかもこの一週間で、おそらく20件も余分に仕事が入った。」一週間を乗り切った、ではありません。過去最高の週でした。

朝の申し送り

鍵をひねる前に——今日の仕事を順番に、どのガラス交換が工場のガラス待ちか、どの応急処置を採寸に変えるべきか、誰に支払いを催促するか、そして忘れたら痛い目に遭う一件。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、請求、採寸、保険会社のメールが、それぞれ正しい案件に自分で貼りつきます——だから八か月後にお客さんが同じ窓の件で電話してきても、いきさつが丸ごとそこにあります。空き巣のときの写真、取った採寸、請求番号、管理組合が承認したメール——ぜんぶ一か所に。

気の重さのない書類仕事

保険会社の被害報告、ドア脇の低いガラスの安全ガラス判断、共用壁に触れる前の管理組合の承認——促され、案件に紐づけて押さえ、いつでも見つかる場所に保管。あなたのために勝手に作り出すことはなく、検査員の承認に取って代わることも決してありません——ただ、行方不明にな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」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。

一台のバンのガラス屋と五十人の会社が、寸分違わぬ、非の打ちどころのない、屋号入りの見積と保険報告を送れます。お客さんにはどちらがどちらか分かりません——だから、手間をかける小さな事業者は大手と同じように扱われ、大手のように請求できます。

紹介のはずみ車——偶然ではなく、狙って

- 1 **つなぎとめる**——仕事全体を楽で分かりやすく、保険会社は任せて、迷わずまた頼みたくなるように。
- 2 **口コミ**——いちばん喜んでいる瞬間、新しいガラスが入って片づいた直後に、リンクつきで自動的にGoogleの口コミを頼む。
- 3 **紹介**——店舗でやった応急処置は、その通りの商店みんなの目に入る。管理組合の仕事は、その棟の次の一戸につながる。
- 4 **再販**——話に出たシャワースクリーン、別室の曇った複層ガラス、クリスマス前のキッチンパネル——通話の記録に残っています。頃合いを見た一声が、一件を三件に変えます。

今日から——技術ゼロでも

喜んでいるお客さん全員に、バンを片づける前に口コミを頼む。そして毎回の請求に、きれいな施工前後の写真を添える。割れた窓が消えて真新しいガラスが入った様子は、写真映えます——使いましょう。

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。たいていのガラス屋がうまくいかないのは、一度に全部やろうとし、仕事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。時間外の電話。** すべての電話に対応し、空き巣も嵐の仕事も拾い、約束を自動で抜き出す。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、あなたの実績から見積を下書きし、あなたが直す——どの修正も、AIが覚える教えです。即日見積と、二日後の追いかけ。
- 3 **第3週——代金回収を直す。** 正しい請求を正しい支払い者へ、保険の書類は任せ、支払いは簡単に、催促は自動——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——事務を引き渡す。** 受信トレイは選り分けと下書き、朝の申し送りが回り、案件ファイルは勝手にでき、口コミは自動で依頼。

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。電話が応急処置になる。応急処置がガラス交換になる。ガラス交換が請求と口コミになる。

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、初日からバンと一件の仕事を丸ごと預けたりはしません。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、どの請求も——「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、保険会社、新規のお客様さんは、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。

腕のいいガラス屋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採寸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）。
- ✓ **スタッフではなくソフトとして扱う。** ソフトは一度設定して、あとは永遠に悪態をつく相手。これは教える相手で、毎週良くなります。
- ✓ **完璧を待つ。** 今日動く粗いしくみは、「落ち着いたら」設定する完璧なしくみに勝ちます。落ち着く日は決して来ません。



これを置く前に

2分でわかる取りこぼし診断

たいていのガラス屋は、腕でも時間でも足りていません——もともと勝てたはずの仕事を落としているのです。同じ問い合わせでの成約率を上げれば、新しい見込み客を一件も買わずに、年に数百件を上乗せできます。正直に——今まさに当てはまるものにチェックを。

- ✓ 時間外や週末の電話をよく取り逃す——しかも、それで何件失ったのか分からない。
- ✓ 空き巣や嵐の仕事が留守電に流れ、電話が鳴ったことすら知らなかった。
- ✓ きちんと採寸せず、写真でガラス交換を見積もったことがある。
- ✓ 見積を送ったあと、いつも追いかけるとは限らない。
- ✓ 実際に誰が払うのか——施主、家主、管理組合、保険会社——を確かめる前に仕事を始めたことがある。
- ✓ 保険会社の書類を、自分で片づけずお客さん任せにしている。
- ✓ 請求が支払われるまで二週間以上かかる。
- ✓ この一か月で「例の請求の件ですが」という気まずい催促を送った。
- ✓ 受信トレイがストレスで、大事なものが埋もれる。
- ✓ 去年の仕事についてお客さんから電話が来たら、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。少しの手直しで飛べます。

3～6

退屈な半分で、本物の仕事を漏らしている——そして全部直せませう。第1週から。

7+

その週いちばんの仕事が、次に電話に出た者へ歩いて行っています。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よ。

いちばん効くてこは、見込み客を増やすことではありません——すでに来ている電話を、もっと成約することです。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午前3時にあなたの電話に出て、空き巣も嵐の仕事もすべて拾い、ガラス交換を見極めて見積り、保険会社を捌き、請求を追いかけるAIを、ひとつにまとめて、今週あなたのガラス店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、お客さんへのメッセージーが、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、建物の適合を保証したり、ガラスが誰のものかを決めたり、安全ガラスの判断をしたりもしませんーそれは今もあなたと、検査員と、保険会社の仕事です。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。