

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI便利屋プレイブック

AI時代に、便利屋の商売を営む進め方

——そして、その家がなんでも頼む「うちの便利屋」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、ちゃんとした便利屋の商売を営むということは、電話番が一人いて、領収書を詰め込んだ箱があって、いつか見積もろうと思ったまま溜まっていく仕事を書いた手帳がある、そういう仕事でした――そして脚立の上にて取れなかった電話は、静かに誰かのところへ流れていきました。

今では、道具立ての整った腕のいい便利屋が、どの電話にも届いたその瞬間応答し、訪問を予約し、言った日にちゃんと来て、一軒の家をこの先何年ものあらゆる用事に変えます。街の反対側の男がまだ留守電を返さないでいる間に。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、腕のいい便利屋でもありません。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、二年前まで手の甲に仕事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、折り返し、見積もり、リマインド、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、お金のある場所に力を注ぎました。道具に、そして、その家がなんでも信頼して頼む頼れる便利屋になり、それを近所じゅうに言いふらしてもらうことに、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、腕のいい便利屋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、より忙しく、より儲かる便利屋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、どう仕事をこなすか決めたり、あなたの代わりにやったりはしません――そして、あなたの判断や技量、そして、いつその仕事の有資格の職人のものかを見きわめる目に、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。ある仕事があなたの領分か、それとも資格を持つ電気や水道の職人のものか――それはあなたが下す判断であって、コンピューターがひねり出す数字ではありません。仕事をきれいに、安全な仕上がりはどう運ぶかはあなたの腕。そして、何ができて何ができないかをお住まいの方に率直に伝えることも、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

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その全部を勝ち取るのか。

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

先に応じ、訪問を予約し、なんでも頼まれる「うちの便利屋」になる。

04 見積もりはまっすぐ——自分の領分を知る

素早い正直な見積もりと、何が有資格の職人の仕事かを率直に。

05 気まずい催促なしで代金を回収

その日に入金、請求の出し忘れなし、催促なし。

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、案件ファイル、勝手にできあがるリマインド。

08 実際の倍の大きさに見せる

すべてに屋号を入れ、信頼の証、そして常連の家とご近所紹介のはずみ車。

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、そして本物の空き状況を使う——うその「今日だけ」ではなく。



2分でわかる取りこぼし診断

どこでお客さんを失っ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

便利屋を探して電話をかけるお住まいの方には、あなたの仕事は見え、作業ぶりも見られません。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、たいていの便利屋はその年いちばんの家々を静かに逃しています。

あなたの客はお住まいの方——たいていは時間に追われ、何か月も気になっていた細々した用事が溜まっています——そして、彼らが欲しいたった一つのは、この商売が「届けないこと」で有名なものです。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 **応答したか——すぐ折り返したか？** 最初に電話を取り、頼れると聞こえた便利屋が、その用事の全部を勝ち取ります。脚立の上で鳴りやませれば、彼らは次の一人にかけ——リストまるごとを、応じた者に渡します。
- 2 **言った日に来るか？** この商売のいちばん大きな不満は、来ない便利屋、最初の一回のあと音信不通になる便利屋です。言った日に、毎回ちゃんと来るだけで、もう大半の同業に勝っています。
- 3 **率直で、きれいか？** 何ができて何ができないかに正直で、仕事はきれいに、後片づけまで。お住まいの方は家にあなたを入れているのです——頼れて信頼できる方が、安くて頼りない方に毎回勝ちます。

どれも何についてではないか、気づきましたか？ 時間あたり最安であること、です。3つとも、連絡がつくこと、頼れること、率直であること——忙しい一日の終わりに、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が便利屋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。大手のフランチャイズは委員会を開き、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頼れる一人親方が、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用事を片づけ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、便利屋は、お住まいの方に用事のリストを毎日話して聞かせているのですから、もともとそれが得意です。

月2万～8万円

＋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。ある事業主はひと月に十万円を、チーム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フランチャイズは、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。誰かが電話に出る。誰かが素早い見積もりを書く。誰かがお住まいの方に折り返し、請求書を送るのを忘れずにいる。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、資材屋のカウンターから一言送るだけで材料を頼み直します——「田中さんの現場ぶんを取っていく」——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。標準の見積もりは出張費とリストの用事を含むこと、有資格の職人の仕事は決して引き受けずお住まいの方に知らせること、前日には必ず訪問を確認すること――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
脚立の上にいる間にお住まいの方が電話してくる	留守電。次の便利屋にかける。	応答して予約、リストも取れる――降りるころには、感じのいい返信と訪問の時間が。
リストの中に有資格の職人の仕事がある	自分で手を出すか、言い忘れる。	お住まいの方に正直に知らせる――「それは資格を持つ電気の職人の仕事です、理由はこうです」――信頼を得る。
常連の家の番号	スマホのどこか、たぶん。	その家の履歴がすべてそこに――これまでの仕事が、次に電話が来たときすぐ出せる。
仕事が終わる	請求は今夜、たぶん。来週かも。	その日に入金。レビュー依頼と次の仕事のひと声が、勝手に送られる。

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。

便利屋のリードは、意欲が高く、むごいほど「生もの」です。用事の溜まったお住まいの方は、便利屋を二、三軒に電話し、先に応じて頼れると聞こえた者に予約するー遅い者は二度と連絡をもらえません。電話は午後4時、あなたが片手にドリルを持って脚立の上にいるときに鳴る。鳴りやむ。そのお住まいの方は次の一人にかけ、リストまるごとを予約し、いまや彼らがその家の便利屋です。おしまいーしかもこの一件だけでなく、その家がこの先何年も出すあらゆる用事かもしれません。

先着が

その家を勝ち取る

リストを抱えたお住まいの方は、留守電を残して待ったりしませんー出て、頼れると聞こえる誰かが取るまで、リストを下っていくだけです。取り逃した電話は先送りの仕事ではありませんーその家と、その裏にあるこの先すべての用事を、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、その年いちばんの家々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感じよく聞こえ、リストまるごとを記録しますー何をしてほしいか、だいたいいつか、住所ーあなたが脚立の上にいる間も、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訪問を予約する便利屋は、あなたです。

問題その二——誰も守らなかった家

便利屋の商売は一件で勝つものではありません——軒の家なんでもの「うちの便利屋」になることで勝ちます。たいていの便利屋は一件やって、その先を考えません。先に応じ、言った日に来て、きれいな仕事をし、付き合いやすい者が、そのお住まいの方が次の用事で、そのまた次で呼ぶ便利屋であり、ご近所に話す相手です。

- ✓ すべての問い合わせをあなたの屋号で対応——時間外も、週末も、誰のリストも限界に達している週も。
- ✓ すべての家の検索できる記録——「ロッシさんのお宅、前回は何をして、いくら見積もったっけ？」
- ✓ あなたを冷蔵庫のドアに貼りつけておく追客——だから次の用事が出たとき、呼ばれるのはあなたで、失くした番号ではない。
- ✓ 問い合わせで聞いたリスト——用事、住所、時期——が、三度打ち直されることなく、そのまま訪問に流れ込む。

電話は、いちばんの家々を奪う元凶であることをやめ、訪問を予約してくれるものになります——そして、なんでも頼まれる「うちの便利屋」であり続けさせます。

04

CHAPTER FOUR

見積もりはまっすぐ——自分の領分を知る

便利屋の見積もりはたいてい素早い——出張費とリストの用事——ですが、実際に家を勝ち取るのは数字ではありません。率直で、速く、何が自分の領分で何がそうでないかに正直であること、です。

速く応じ

まっすぐ見積もる

たいていの便利屋の仕事は、大げさな段取りなしに値付けできます——出張費とリストの用事。勝つのは、感じよく明確な見積もりを素早く返すこと（お住まいの方がまだ誰に頼むか迷っているうちに）、出張費と料金の取り方を率直に伝えること、そして——信頼を生むもの——リストの中の用事が、手を出す仕事ではなく資格を持つ電気や水道の職人のものだと正直に言うことです。速く、明確で、正直が、安くて曖昧に毎回勝ちます。

AIファーストの見積もりはそれを楽しみます。AIは、お住まいの方のリストを明確で素早い見積もりに変えるのを手伝い、あなたの仕事でない用事に印をつけます。今の実際の便利屋の商売で、それがどう見えるか。

- ✓ **リストをきちんと拾う。** 問い合わせから、AIは用事を順に押さえ、最初に言われた一つだけでなくリスト全体を見積もります——だから、全部に合った道具を持って現場に行けます。
- ✓ **あなたの体系から見積もる。** 料金の取り方——出張費、単価、よくある仕事の相場——を教えれば、あなたが確認して送るだけの明確な素早い見積もりを、まだ一番手のうちに下書きします。
- ✓ **自分の領分を知っている。** 引き受けない用事——資格を持つ電気、資格を持つ水道——を一度教えれば、あなたを、自分の仕事でないところへ流れ込ませる代わりに、お住まいの方へ正直に知らせて印をつけます。

自分の領分を知る

常連にする正直さ

この商売の信頼を生むものがこれです。正直な便利屋は、自分がきちんとできることは全部やり、ある用事が資格を持つ電気や水道の職人を要すると率直に言う――数ドルのために何にでも危険な手を出すカウボーイの逆です。その正直さは失った仕事ではありません。それこそが、お住まいの方が残りの全部を、何年もあなたに任せて信頼する当のものです。「きちんとできることはリストごと片づけます、どれが資格を持つ電気の職人の仕事かは率直に言います」は、全部やれるふりをするより強い売り込みです。

速く感じよくが、安く遅いに勝つ

便利屋を選ぶお住まいの方は、たいてい誰が先に返してくれて、楽にしてくれたかを覚えています。同じ時間内の、感じのいい一言と訪問の時間つきの、明確な素早い見積もりが、三日後に届く安い数字に勝ちます――そのころには別の人に頼んでいます。AIファーストなら、その素早い返信は夜9時に思い出してやることはありません。あなたが道具を持っている間に、勝手に起きることです。

そして誰もが飛ばす部分――冷蔵庫のドアに居続けること。仕事のあとの一言。「全部終わりました――次に何か出たらいつでも声をかけてください。」このひとつの習慣が、料金を下げるより多くの常連の家を勝ち取ります。

大事なものはソフトではない

基準です――速く応じ、まっすぐ見積もり、自分の領分を知り、言った日に来て、きれいに残し、また呼ばれる者になる。この基準を満たすメモ帳一冊の便利屋は、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

仕事はやった。次は代金を受け取らねばなりませんーそして便利屋にとって、それはたいてい抜け落ちる部分です。今夜送ろうと思った請求書が、来週になってもまだ送られていない。

その日に 入金

請求の出し忘れなし

便利屋の商売でいちばん大きなお金の漏れは、料金ではありませんー送られなかった請求書、あるいは二週間遅れて出て、お住まいの方が忘れやすくなった請求書です。その日に、その場で、玄関を出る前に「今すぐ払う」リンクで入金してもらうのは、料金の値上げより価値がありますーそして、きれいな仕事を見終えたばかりのお住まいの方は、これから先いちばん気持ちよく払ってくれる相手です。

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 **その場で請求。** 仕事が終わった瞬間の「今すぐ払う」リンクは「今夜送ります」に勝りますー今夜は疲れていて、そうならないからです。通りを出る前に入金。
- 2 **下書きしてもらう。** 請求書は、リストの用事と料金の取り方から自分で書き上がりますーちらっと見て、直して、送る、数秒で。
- 3 **遅れた分をそっと促す。** その日に払わなかった数件には、感じのいい自動のリマインドが届きますーあなたからの気まずい電話も、一か月ずるずる放っておくこともなく。
- 4 **どうしても要るときだけ、口調を強める。** たいていは一度目の促しで払います。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、あなたが承認するー一か月、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

受信トレイとメッセージは、静かにお金が漏れ、ストレスが染み込んでくる場所です。

三つの別々の場所からの問い合わせ、木曜を確認するお住まいの方、仕入先の明細、見積もってほしい仕事の写真、レビューの通知、また来られるか訊く常連の家——それが迷惑メールと入り混じり、あなたが両手をふさいで脚立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、それはすべて、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——「これは丸一日の仕事を頼みたい新しいお宅です」。
- ✓ **下書きされている。** 定型の返信——「はい、全部できます」「木曜の午前に伺えます」——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。** 「ロッシさんのお宅、いくらで見積もった？ リストに何が残ってた？」——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

どの便利屋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——今日の仕事を回りやすい順番で、どの家に何うと確認するか、どの見積もりを追うか、誰に請求のリマインドを送るか、そして戻って直すと約束した一件。コーヒー片手に二分——そして、しっかりしていると見える状態で現場に着きます。

勝手にできあがる案件ファイル

写真、見積もり、仕事が、それぞれ正しい家に自分で貼りつきます——だから三か月後に次の用事で電話が来ても、いきさつが丸ごとそこにあります。前回何をしたか、いくらだったか、リストに何が残っているか——ぜんぶ——か所に。

気の重さのない書類仕事

見積もり、請求書、領収書、訪問確認のリマインド——下書きされ、送られ、見つかる場所に保管。あなたの腕や判断の代わりになることは決してなく——ただ、夜10時に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「家に入れて信頼できる便利屋に見える」――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。

一人親方と五十台のフランチャイズが、寸分違わぬ、非の打ちどころのない、屋号入りの見積もりを送れます――そして同じ速い返信、同じきれいな仕上げの写真、同じ地元のお住まいの方からの本物のレビューを示せます。お住まいの方がただ、頼れて信頼できる誰かを家に入れたい商売では、整って見え、ちゃんと来る小さな事業者が、大手と同じように信頼され――そして、つなぎとめられます。

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、言った日に来て、きれいな仕事をし、付き合いやすくある。だからその家は、あちこち比べずに、なんでもあなたを呼ぶ。
- 2 **レビュー**――お住まいの方がいちばん喜ぶ瞬間、リストを丸ごと片づけた日に、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――便利屋を選ぶお住まいの方は両方を頼りにします。
- 3 **紹介**――「ちゃんと来る、いい便利屋」は、地元で最も求められる推薦の一つです。あなたを頼れると思ったお住まいの方が、隣人に、通りに、地域のグループに話します。職人の中で最も強い口コミ網の一つです。
- 4 **再販**――これが勝負のすべて。良い家一軒は一件ではなく、この先何年ものあらゆる用事です。次の用事、そのまた次。ぜんぶ案件ファイルに残っています。頃合いを見た追客が、一軒の家を十年分の仕事に変えます。

今日から――技術ゼロでも

リストを片づけた日にお住まいの方ごとにレビューを頼み、いつも扉を開けておく――「次に何か出たらいつでも声をかけてください、それとご近所にも紹介してください。」あなたが来てきれいに片づけたばかりのお住まいの方は、あなたが出会う中で最も受け入れてくれる相手です。

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。たいていの便利屋がうまくいかないのは、一度に全部やろうとし、週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リストを取り、感じのいい返信をして訪問を予約。ここが即座に、全体の元を取りはじめます。
- 2 **第2週――見積もりを直す。** AIがお住まいの方のリストを、あなたの体系から素早く明確な見積もりに変え、有資格の職人の用事に印をつける。あなたが直す――どの修正も、AIが覚える教えます。同じ時間内の見積もり、毎回の追客。
- 3 **第3週――代金回収を直す。** その場で今すぐ払うリンクの請求、遅れた分への自動リマインド――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、案件ファイルとリマインドは勝手にでき、レビューは自動で依頼、知っている家々から次の用事を促す。

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。電話が訪問になる。訪問がきれいな仕事になる。仕事がレビューと、その日の入金と、同じ家からの次の用事になる。

信頼のダイヤル―眠りを失わずに引き渡す方法

新しい相棒に、初日から鍵と仕事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。** どの返信も、どの見積もりも―「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、新規の家、そして重い意味を持つもの―見積もり、どの用事が自分の仕事か―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。

腕のいい便利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。** 頼りない連中は「今日中に予約を」を使う。あなたには本物のてこがあります―お住まいの方自身の溜まった用事と、あなたの本物の空き：「木曜に伺ってリストを丸ごと片づけられます」―その正直なてこを使いましょう。
- ✓ **料金で競う。** 時間あたり最安を売り込んだ瞬間、あなたは頼りない単発屋です。お住まいの方は、応じ、来て、正直できれいな便利屋に払います―家を勝ち取るのは頼れることであって、最も低い数字ではありません。



これを置く前に

2分でわかる取りこぼし診断

たいていの便利屋は、腕が足りないのではありません——家々を失っているのです。あなたのお金は、安い料金で見知らぬ相手を勝ち取ることはありません。なんでも頼まれる一軒の家になることにあります。良い家一軒は、この先何年ものあらゆる用事と、通りじゅうへの紹介だからです。それが答えです——先に応じ、来て、率直できれいに。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、その遅れで何軒の家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、彼らは次の便利屋に頼んだ。
- ✓ 「今夜見積もりを送ります」と言って、何日も送らなかった。
- ✓ 本当は有資格の職人の仕事だったのに、手を出したことがある。
- ✓ 遅れて着いたり、来なかったりしたのに、一言もなかった。
- ✓ 良い家々と連絡を保たないので、番号を忘れられる。
- ✓ 仕事を終えて、一週間以上も請求書を送り忘れたことがある。
- ✓ 見積もりや仕事の履歴が、一か所ではなくスマホと頭の中にある。
- ✓ メッセージがストレスで、問い合わせが埋もれる。
- ✓ 過去の家から電話が来たら、前回何をしたか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、もっと多くの家の「うちの便利屋」に。

3～6

退屈な半分で、本物の家々を失っている——そして全部直せます。第1週から。

7+

あなたは大変な仕事をこなしながら、家を、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、安い料金ではありません——先に応じ、言った日に来て、一軒一軒の家を、この先何年ものあらゆる用事と通りじゅう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たその瞬間に応答し、リストを丸ごと取って訪問を予約し、素早く明確な見積もりを下書きし、有資格の職人の用事に印をつけ、その場で今すぐ払うリンクで請求して遅れた分を促し、すべての家の履歴を保ち、あなたがちゃんと来ると知っているお住まいの方から次の用事を促すAIを、ひとつにまとめて、今週あなたの便利屋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。
- ✓ 大事なものー見積もり、請求、お住まいの方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、仕事をこなしたり、いつ有資格の職人の仕事かを決めたりもしませんーそれは今もあなたと、あなたの腕と、あなたの判断の仕事です。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。