

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI鍵屋プレイブック

AI時代に、鍵屋を経営する進め方

——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、ちゃんとした鍵屋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バンの中で、出張費と手間賃と部品代を紙の切れ端に書き出す、そういう仕事でした。

今では、道具立ての整った一台のバンの鍵屋が、時間外の締め出しをすべて拾い、街の反対側で十台を構える大手よりもまっすぐ見積もり、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も、腕のいい錠前師でもありません。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、二年前まで助手席のメモ帳で値付けしていました。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**——電話、見積、現場の書き取り、請求、保険会社や管理会社への催促、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、玄関先に、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、腕のいい鍵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、より儲かる鍵屋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、鍵を「絶対に開かない」と称したり、扉が安全だと保証したり、誰にその扉を通る資格があるかを決めたりはしません——そして、玄関先でのあなたの判断、お客さんの持ち主である証し、保険会社の支払い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。穴を開けずに開錠できるかは腕の判断、目の前の人にその扉の権利があるかは重い判断、誰が払うかは法律上の判断——三つとも、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、鍵に触れ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

時間外の締め出しをすべて受ける——空き巣も鍵紛失も、留守電に流さず拾う。

04 車を出す前に見積を

なぜ正直な値は電話では出せないか——そして、バンを出す前に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、借主、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

真夜中に締め出された扉の前に立つ人——あるいは鍵を閉じ込めたまま車のそばで立ち尽くす人——に、あなたが腕のいい鍵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、たいていの鍵屋はその週いちばんの仕事を静かに逃しています。

誰も、鍵屋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、何かがまずいことになったからです——夜通し締め出された、鍵を失くした・盗られた、玄関から侵入された、開店前に店のシャッターで鍵が折れた。人は一軒の鍵屋にだけかけるものではありません。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つをやった者へ行きます。

- 1 **そもそも、あなたは電話に出たか——日曜の夜11時に？** 締め出しも侵入も時間外に起きて、いちばん腕のいい鍵屋ではなく、最初に出た鍵屋へ行きます。留守電に流れれば、ひとつ質問する前に負けです。
- 2 **すばやくバンを走らせたか？** 「今すぐ向かいます」と言って本当に動いた者が、その仕事を——そしてあとに続く鍵交換と防犯の格上げを——手にします。締め出しは小さな仕事ではありません——大きな仕事のための試験です。
- 3 **あなたとのやり取りは楽で、まっとうに聞こえたか？** 実在する住所、見せられる免許、屋号入りのバン、玄関先での書面の見積。詐欺まがいがはびこる業界では、楽で後ろ暗くない相手が、鍵交換も、格上げも、次の電話も取ります。

どれも何についてではないか、気づきましたか？ どれだけきれいに鍵を開けるか、です。3つとも、連絡がつくこと、速く動くこと、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が鍵屋の世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、連絡のつく鍵屋が、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、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、動揺したお客さんを毎日なだめる鍵屋は、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）ーしかも入力も現場の書き取りも、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。誰かが現場を書き取り、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、腕のいい弟子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部品を発注します——「グエンさんの鍵交換用に、登録キーのブランクとユーロシリンダーを二つもらう」——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。標準の締め出しの見積には時間外の出張費を入れる、鍵交換の仕事では必ず「ほかに誰が鍵を持っていますか？」と訊く、そして鍵を見るまで確定価格は約束しない——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時に締め出しの電話が入る	留守電。仕事は最初に出た者へ。	電話を受け、内容を記録し、出勤を予約——朝には鍵交換の見積が下書き済み。
仕入先から違うシリンダーが届く	現場で気づき、カウンターを追い、取付の枠を逃す。	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——「シリンダーと登録キーのblank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。	バンから請求を送信。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。

鍵屋でいちばん値の張る仕事は、朝10時に丁寧な問い合わせでやって来たりしません。夜11時の締め出しとして、たった今知らせを受けた侵入として、家から一時間の駐車場での鍵紛失として——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。バンの中で電話が震える。鳴りやむ。その相手は——今夜の締め出し、来週の鍵交換、その裏の保険の仕事は——リストの次の鍵屋にかけます。おしまいです。

3件に1件

が鳴りっぱなし

たいていの鍵屋は、かかってきた電話のおよそ三分の一を取り逃します——ダッシュボードの下で両手がふさがっているか、別の現場にいるかで。ここでは容赦がありません。緊急の締め出しの電話は7~8割が成約するからです。締め出された人は品定めをしているのではなく、出てバンを出すと言った者に頼みます。取り逃した電話は先送りの売上ではありません——Googleの次の番号へ手渡した売上です。しかも検索順位まで下がるので、次の一件も失います。

真夜中に締め出されたお客さんは、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——何が締まっているのか、どこで、どんな扉か車か、誰が払うのか——あなたがまだ眠っている間も、ダッシュボードの下にいる間も。

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。「一時間以内に人を向かわせます。」「月曜に管理会社へ連絡します。」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11時も、日曜も、街中の鍵屋の電話が一斉に鳴る金曜の夜のかき入れ時も。
- ✓ すべての通話の検索できる記録——「出張費と支払い者について、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、14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——錠や車の種類、住所、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

鍵屋には、たいていの職種にない見積の罠があります。電話で「いくら？」と訊かれたときの正直な答えは「まだ言えません」——ところがそれが、あなたの口から出ると、詐欺師の撒き餌とそっくり聞こえかねないのです。

確定価格は

電話では無理

錠も、扉も、車もまだ見ていません。ユーロシリンダー、彫込み型のデッドロック、防犯性の高い登録シリンダー、スマートロックは、手間も部品もまるで違います——そして穴を開けずに開くかどうかは、現場に着くまで分かりません。電話での確定価格は当て推量です。厄介なのはここ——詐欺師も電話で安い確定価格を出し、玄関先で三倍にするのです。見積を断れば、その仲間に聞こえかねません。

だから正直な事業者は、隠れるのとは逆をやらねばなりません——詐欺師の合図をひとつ残らず、堂々とひっくり返すのです。実在する地元の住所、見せられる免許、屋号入りのバン、そして着手前の玄関先での書面の見積。「信じてくれ」ではなく、「私が何者で、現物を見たらいくらか、これがすべてです」と。

AIファーストの見積はそれを楽にします——バンを出す前に、AIが仕事を見極めるのです。今の実際の鍵屋で、それがどう見えるか。

- ✓ **まず正しい質問をする。** 通話から、AIは値を決める要素を順に潰します——錠や扉の種類、あるいは車の正確な年式・メーカー・車種、締め出しか鍵交換か鍵紛失か、そして持ち主は誰で誰が払うのか——だから、あやふやではなく本物の仕事へバンを出せます。
- ✓ **あなたの料金体系から値付けする。** 過去の仕事を渡せば、出張費、手間賃、時間外料金、部品の利幅を覚え——守れない数字ではなく、正直な幅のある概算を出します。
- ✓ **忘れものを拾う。** 夜11時半に疲れて、時間外の出張費も、二つ目のシリンダーも、お客さんが車の持ち主だと証明せねばならないことも、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。過去の仕事から学んだからです。

現場での書面見積は形式ではない——売り込みそのものだ

正直な値は玄関先で目にするもの次第なので、進め方はこうです——今すぐ動き、着手前に現場で、書面で価格を確定する。うまく伝えれば、それは遅れではありません——ドリルを出したとたん倍にする輩ではないと、不安なお客さんに伝わる合図です。「錠に触れる前に、現場で書面の価格をお出しします」——この一言が、あなたの正直さを、選ばれる理由に変えます。

そして誰もが飛ばす部分——追いかけてです。二日後の一通。「鍵交換と新しいデッドボルトのお見積り、届きましたか？」このたった一通が、料金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——出勤前に見極め、見ていない確定価格は約束せず、玄関先で書面にし、毎回追いかける。この基準を満たすメモ帳一冊の鍵屋は、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——そして鍵屋では、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？

鍵を切る前に訊く

電話をかけてくる人が、必ずしも払う人ではありません。締め出しはたいてい借主の負担、入居切り替えの鍵交換は家主か管理会社、住戸玄関や共用扉の金物は管理組合、侵入や鍵の盗難は免責額を引いた保険会社、社用車や多拠点の仕事は会社の負担かもしれません。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 **バンを出す前に、支払い者で振り分ける。** 最初の質問——「ご本人ですか、借主、家主、管理組合、保険請求、それとも社用車ですか？」——が、請求先も、書類も、追加提案も、車を出す前に決めます。
- 2 **仕事が終わった瞬間、正しい支払い者へ請求する。** バンから一言——「ウィルソン邸の鍵交換、管理会社へ請求して」。保険請求なら保険会社宛てに下書きし、お客さんの負担は免責額だけに。
- 3 **その場でカード決済を。** 玄関先でのタッチ決済や「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、登録キーの発注、価格改定、内装工事の錠前一覧を追う工務店、入居切り替えの鍵交換は誰が承認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、あなたが片手にピックガン、もう片手に懐中電灯を持って扉の前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——「これは侵入被害の修理を承認した保険会社」。
- ✓ **下書きされている。** 定型の返信——「はい、車の鍵の作成とプログラムもやります」「今週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。** 「あの登録シリンダーの仕入先の最新価格は？」——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

どの鍵屋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

エンジンをかける前に——今日の仕事を順番に、どの鍵交換が仕入先の登録キーのブランク待ちか、どの締め出しを防犯格上げの見積に変えるべきか、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、キーコード、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系統の合鍵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。締め出し、鍵交換、確認した身分証、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、車や物件が本人のものだと確認した記録、共用扉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、玄関先でのあなた自身の確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。

一台のバンの鍵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——そして同じ実在の住所と免許を示せます。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、同じように信頼され、同じ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 **つながりとめる**——仕事全体を楽で、後ろ暗くなく、分かりやすく、迷わずまた頼み、あなたの番号を冷蔵庫に貼っておきたくなるように。
- 2 **口コミ**——いちばん喜んでいる瞬間、家に入れてパニックが去った直後に、リンクつきで自動的にGoogleの口コミを頼む。口コミと速い対応が、検索順位を押し上げます。
- 3 **紹介**——ある一戸でやった鍵交換が、その棟の次の一戸につながる。ある管理会社への一つの誠意が、その会社の全ての扉を呼び込む。
- 4 **再販**——締め出しのあとの「ほかに誰が鍵を？」が鍵交換になり、鍵交換がデッドボルトの格上げ、スマートロック、登録キーシステム、店舗全体のマスターキーになる。ぜんぶ通話の記録に残っています。頃合いを見た一声が、一件の締め出しを防犯の継続顧客に変えます。

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、はしごの一段目を開く質問を——「誰も入れないように、古い鍵を無効にしておきますか？」締め出されたばかり、あるいは侵入されたばかりのお客さんは、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。たいていの鍵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、締め出しも侵入も拾い、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、あなたの料金体系から正直な幅を出し、あなたが直す——どの修正も、AIが覚える教えます。現場での書面見積と、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、保険会社と管理会社の書類は任せ、その場でカード決済、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。電話が締め出しになる。締め出しが鍵交換になる。鍵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

新しい弟子に、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。

腕のいい鍵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）。
- ✓ **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

たいていの鍵屋は、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。ふつうの一人親方は年におよそ900件をこなしますが、電話の三分の一近くが鳴りっぱなしで——締め出しの電話は7～8割が成約します。取り逃している緊急の電話を取り戻せば、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。
- ✓ 締め出しや侵入が留守電に流れ、電話が鳴ったことすら知らなかった。
- ✓ 錠を見る前に電話で確定価格を出したことがある——あるいは、出さなかったせいで仕事を失った。
- ✓ 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、借主、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。
- ✓ 保険会社や管理会社の書類を、自分で片づけずお客さん任せにしている。
- ✓ 開ける前に、その人が扉や車の権利を持っているか、いつも確かめるとは限らない。
- ✓ 請求が支払われるまで二週間以上かかる。
- ✓ 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——そして全部直せます。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、もっと取ることです。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、締め出しも侵入もすべて拾い、仕事を見極めて正直な幅を出し、正しい支払い者へ請求を回し、保険会社を捌き、代金を追いかけるAIを、ひとつにまとめて、今週あなたの鍵屋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、鍵を「絶対に開かない」と称したり、誰に扉の資格があるかを決めたり、保険金支払いの判断をしたりもしませんーそれは今もあなたと、お客さんの持ち主である証しと、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。