

THE EVERYTHING ・ FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI整備士ハンドブック

AI時代に整備工場を経営する方法

ー そして、ドライバーが本当に信頼する整備士になる。

完全なシステム ・ 無駄なし ・ 自由に共有可

THE EVERYTHING

まずはこれを読んでください

10年前、良い整備工場を営むとは、電話で予約を受ける人、経理担当、それでもシャッターを下ろした後作業台で伝票を書き、請求を追いかけることを意味しました。

今日、正しい仕組みを持つ良い整備士は、どのドライバーの電話にも入った瞬間に出ます — 手が油まみれの作業の最中でも — 車を予約に入れ、実際に見てから誠実な見積もりを送り、一件の修理をその家庭のすべての車と、彼らが話す全員へと変えます — 一方、町の反対側の大きな工場はまだ留守電に折り返しています。そして書類仕事に一晩も費やしません。

彼はあなたより賢いわけではありません。診断機が得意なわけでもありません。そしてパソコン人間では断じてありません — 私たちが見た最高の一人は、2年前まで油だらけのノートに仕事を書いていました。彼はただ、他の誰よりも先に一つのことに気づいたのです。**商売の退屈な半分** — 電話、予約、フォローアップ、誠実な見積もり、あの「追加する前に電話します」、請求書 — は今や自分で回るようになった、と。だから彼はお金と評判のあるところにエネルギーを注ぎました。まっすぐ診断し、仕事をきちんとやり、ドライバーが家族全員を送るほど信頼する整備士になることに。

これは彼のやり方のハンドブックです。「コピペする50のプロンプト」はありません。テック業界の御託もありません。本物のシステム — どう考えるか、何を、どの順番で整えるか、そして良い整備士がハマる前に諦めてしまう失敗 — です。最初から最後まで読めば、今より引き締まった、儲かる、より信頼される工場を営めます — たとえソフトに一円も使わなくても。

あなたのものであり続けるものについての率直な一言

ここにあるものは、車を診断したり、修理に何が必要かを決めたり、工場でのあなたの技術・手・判断に取って代わることはありません。事務を担うだけです。車の本当の不具合、今やるべきことと安全に待てること、音が摩耗したベアリングなのか何でもないのか、車を安全に返せるかどうか — それはあなたがリフトの上で判断することであり、コンピューターがひねり出す数字ではありません。仕事をきちんとやるのはあなたの技術です。そしてドライバーに誠実であること — 車に何が必要かをはっきり伝え、請求を膨らませるために仕事をでっち上げず、見つけた追加作業に手をつける前に電話でOKをもらうこと — はあなたに残ります。そのすべては最初から最後まであなたのものです。

中身

01 新しい土俵

ドライバーがあなたを判断する3つのこと — そしてなぜ最初に出ることが、車がリフトに載る前に勝つのか。

02 AIファーストで考える

AIを古い習慣に貼り付けるのをやめる。AIがすべてに最初に触れる形で工場を描き直す。

03 二度と仕事を逃さない

立ち往生したドライバーを先に取り、車を予約に入れ、家庭のすべての車で呼ばれる存在になる。

04 まっすぐ見積もる — 幽霊修理なし

まず診断し、今やるべきことと後でいいことを伝え、追加作業の前にOKをもらう。

05 気まずい催促なしで支払われる

誠実な見積もり、作業前の承認、最後にサプライズの一行がない請求書。

06 自分で回る受信トレイ

仕分けされ、下書きされ、あなたのお金を見張る — 仕事の合間に読み上げてもらうことさえ。

07 あなたのデジタル・サービスアドバイザー

朝のブリーフィング、各車の履歴、そして自分で作られる整備記録。

08 実際の倍の大きさに見せる

すべてにあなたのブランド、誠実な整備士の証拠、そして「あなたの整備士は誰?」という紹介の弾み車。

09 30日での切り替え

一週間ずつ、信頼のダイヤル、そして本物の車検や点検の期日 — 決して偽りの「今日だけ」ではなく。

✓ 2分間の漏れ監査

どこでドライバーを失っているかを正確に見つけ — 何を最初に直すか。

01

CHAPTER ONE

新しい土俵

車の調子が悪くて工場を電話で回しているドライバーは、あなたのボンネットの下も、作業も見られません。彼は手の届くもので判断します — そしてそこで、ほとんどの工場は、本来なら一生の客になったはずの人を静かに失っています。

あなたの客はたいてい、問題を抱え、移動手段がないドライバーです — 車がかからない、メーターに警告灯、気になる異音、点検や車検が近い — そして肝心なことに、ほとんどが車に詳しくありません。だから彼が本当に恐れているのは値段ではありません。**ぼったくられる**ことです。不具合をでっち上げ、不要な修理を売りつけ、確かめようのない作業で請求を膨らませる工場。業界全体がその評判を背負っており、だからこそ誠実な整備士が大きく勝つのです。仕事は、次の3つを最初に正しくやった者へ行きます。

- 1 **出たか — そしてすぐ見られるか?** 立ち往生した、あるいは不安なドライバーは、出て車を見られる相手に電話します。留守電に回せば、彼は次の工場に電話するか、別の場所へレッカーされます — そしてその車も、家庭のすべての車も、一緒に去ります。
- 2 **私に正直か?** ドライバーの本当の恐れはだまされることです。正しく診断し、今やるべきことと待てることをはっきり伝え、仕事をでっち上げない整備士は、信頼できない安い工場に勝ちます — 安い方が誠実かどうか判断できず、それがお金より怖いからです。
- 3 **私を道に戻してくれるか?** 彼には車が必要です。素早く予約し、状況を伝え、直して — 明快で誠実な請求書とともに — 返す整備士こそ、彼が二度と相見積もりを取らない相手です。

3つのどれも何について語っていないか気づきましたか? 最安の見積もりです。3つとも、つながること、正直であること、そして彼を再び動けるようにすること — 膨らませる工場には決して偽れないもの — についてです。そして相手側はすでにAIで動いています。問題はAIが工場に入るかどうかではなく — それがあなたのために働くか、あなたに逆らって働くか、です。

良い知らせは？ 技術が小さな者に味方するのは初めてです。大手フランチャーズは委員会、展開、研修で動きます。あなたは火曜に決めて、金曜には最初に出られます。土曜はひっくり返りました。リフト1〜2台の誠実な工場が、今や全国チェーンのように見え、動ける — 固定費なしで、そしてドライバーが路肩で立ち往生しているときに留守電に当たることなく。

「でも私はパソコン人間じゃない」

これを一番うまくやっている職人もそうではありません。私たちが見た最速の移行者の一人は、26年の経験を持ちながら3年前に初めてパソコンに触った経営者です。彼の言葉：「**スペルは気にするな。文法も気にするな。**」 メッセージを送るか音声を残せるなら、このハンドブックのすべてを回せます。言いたいことを言えることが新しい要件です — そして整備士は、毎日不安なドライバーに何が悪いのか、いくらかかるかを説明していて、すでにそれが得意です。

¥3〜10万

+ 毎月

工場管理ソフトが一般的にかかる額 — それでも入力と催促はあなたにさせます。ある経営者は、チームがほとんど使わないツールに月10万円払っていました。このハンドブックのすべては、その出費を置き換えるか、元を取らせます。

あなたの3倍大きいチェーンは、大きいから遅いのです。それがあなたの隙間です。このハンドブックは、そこを通り抜ける話です。

02

CHAPTER TWO

AIファーストで考える

一つの道具に触れる前に、これについての考え方を直す必要があります — 最大の失敗は間違ったソフトを買うことではないからです。AIを古い働き方に貼り付けて、何も変わらないと不思議がることです。

あなたの工場のあらゆる工程は、一つの前提の上に築かれました。人間が各ステップをやらなければならない、と。誰かが出る。誰かが車を予約に入れ、伝票を書く。誰かが部品、見積もり、フォローアップ、車検の案内を追う。あなたの日全体がその前提で形作られています — そしてその前提は今、死にました。

古い工程を自動化するな。描き直せ — AIがすべてに最初に触れ、あなたが監督する形で。3つの思考の転換：

転換その一 — 手順ではなく成果を任せる

「どのボタンを押すか」と考えるのをやめましょう。今やあなたは、良い見習いに話すように工場に話します。成果を言い、手順は任せる。ある経営者はカウンターから一通のメッセージで部品を発注します — 「カローラにブレーキパッドとローターセット」 — すると発注も経費も帳簿も自分で片付けます。

転換その二 — AIが先、あなたが後

AIがすべての一次処理をし、あなたが承認・調整・却下します。見積もりはあなたがリフトから降りる前に書かれています。ある経営者はこう表現しました：「10回中9回は完璧。そのまま — うん、送信。」あなたの仕事は10秒の判断に縮み、40分の入力ではなくなります。

転換その三 — 訂正は投資

普通のソフトでは同じ間違いを永遠に直します。AIなら一度直せば済みます。仕事は車を見るまで確定価格を出さないこと、見積もりは常に今やるべきことと安全に待てることを分けること、リフトで見つけた追加作業をやる前に必ず電話でOKをもらうこと — と伝えれば、AIは答えます：「これから覚えておきます。」訂正は積み重なります。半年後には、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 — あなたが一度教えたからです。

再構想のエクササイズ

工場を歩き、あらゆるやり取りについて一つ問います：「もしAIが最初に触れたら、これはどう見えるか？」

やり取り	古いやり方	AIファースト
あなたが車の下にいる間、ドライバーが立ち往生して電話	留守電。彼は次の工場に電話するか別の場所へレッカー。	応対し落ち着かせ、車を予約に入れ、問題を記録 — あなたがリフトから降りるころには明快な方向性。
車検や点検が近づく	案内を忘れ、彼はチェーンへ流れる。	あなたの名前で案内送信 — 「お車の車検が近いです、お取りしましょうか？」
仕入先の価格表の更新が届く	200通のメールの下に埋もれる。次の見積もりに古い部品価格。	抽出し、あなたの単価に反映 — 「パッドとフィルター値上げ、見積もり調整済み。」
仕事が終わる	車を返し、フォローは決して送られない。	整備を記録、レビューを依頼、次の点検と家庭のもう一台を準備。

ここから先の各章は、このエクササイズを工場の一部に当てはめただけです。

03

CHAPTER THREE

二度と仕事を逃さない

あなたに最も高くつき、最も痛みの少ない漏れから始めましょう — 請求書を決して見ないからです。

工場の問い合わせは足が早く、しばしばパニックです。車がかからない、警告灯が点いたドライバーは、出てすぐ見られる相手に電話し、出ない工場は二度と彼から連絡を受けません。電話は朝8時、あなたが手を油まみれにして車の下にいるときに鳴ります。留守電に回ります。そのドライバーは次の工場に電話し、車を予約に入れ、今やその車も — パートナーの車も、社用車も、話したはずの全員も — 別の誰かのものです。失われ、しかもこの一件だけでなく、しばしば家庭全体の整備が何年分も、出た者に贈られるのです。

最初に出た者

が車を勝つ

問題を抱えたドライバーは、出てすぐ見られる相手に電話します — すでに直すと決めていて、ただ誰にするかを選んでいるだけです。取れなかった電話は先送りの売上ではありません — 車、そしてしばしばその後ろの家庭のすべての車が、出た者に贈られるのです。そして遅い応対は検索順位を下げ、次の一件も失わせます。

留守電は、その年の忠実な客が死ぬ場所です。AIファーストの解決策はもっと大きい — 一つの問い合わせは実は二つの問題だからです。

問題その一 — 取れなかった電話

AI受付があなたの工場の名前で、24時間、緊張したドライバーに落ち着いた安心感のある声で出て、あらゆる詳細を捉えます — 車、症状、いつ始まったか、走れるかレッカーが要るか、点検か車検か故障か — あなたが車の下にいても寝ていても。そして仕事を勝つことをします。毎回最初に出る。だからあなたは、他が留守電のうちに車を予約に入れる工場になります。

問題その二 — 誰も引き留めなかった客

工場は一件の修理では勝てません — 家庭がすべての車を任せる整備士になり、「あなたの整備士は誰?」と聞かれた瞬間に友人へ挙げる名前になることで勝つのです。ほとんどの工場は仕事をして、その先を考えません。最初に出て、車に何が必要か正直で、直して返す者こそ、そのドライバーが次の車を持ち込み、家族全員と同僚の半分を送る相手です。

- ✓ すべての電話をあなたの工場の名前で対応 — 営業時間外も、週末の故障も、パートナーの車で電話する常連も。
- ✓ すべての車の検索できる記録 — 「田中さんのカローラ、前回何をした? そして点検や車検の案内が必要な客は誰?」
- ✓ 大切な人の前にあなたを保つフォローアップと案内 — 次の点検や次の問題のとき、呼ばれるのがチェーンでなくあなたになるように。
- ✓ 電話からの仕事の詳細 — 車、ナンバー、症状 — が三度打ち直されず、そのまま作業指示書へ流れる。

電話は、忠実な客を失わせるものではなく、車を予約に入れるものになります — そしてあなたを、家庭のすべての車で呼ばれる整備士に保ちます。

04

CHAPTER FOUR

まっすぐ見積もる — 幽霊修理なし

見積もりは、整備士が仕事全体を支える信頼を勝つか失うかの場です — ドライバーは何が悪いか見えず、理解できず、請求を膨らませるために仕事をでっち上げられることを恐れているからです。ここを正しくやれば、二度と相見積もりを取られない整備士になります。

まず診断、それから正直に

そして幽霊修理なし

ほとんどの車の仕事は電話ではきちんと値付けできません — 見なければなりません。誠実な一手は、大まかな方向、そして「持ってきてください、触る前に何が必要か正直にお伝えします」です。次に、業界を作るか壊すかのこと。今やるべきこと（危険、または立ち往生させる）と安全に待てることを分け、仕事をでっち上げず、リフトで見つけた追加作業をやる前に電話でOKをもらう。膨らませる工場はフィルター、フラッシング、幽霊の異音を売りつけます。誠実な工場は「ブレーキはあと1万5千km持ちます」と伝え、車に必要なことだけをやります。その誠実さが商売そのものです。

これがこの業界の真実です：**ドライバーは修理が本物か判断できません — だから、あなたが本物かを判断します。**あらゆる正直な答え、あらゆる「それは待てます、まだお金を使わないで」、見積もり額どおりに出るあらゆる仕事が、膨らませる工場に決して偽れない唯一のものを築きます。それが次の車を持ち込ませ、家族を送らせます。

AIファーストの見積もりは、誠実さを楽にします。AIは車を入れ、まっすぐ見積もる手助けをします。今の実際の工場での姿はこうです。

- ✓ **値段を当てずに、点検の予約を取る。** 電話からAIが車と症状を捉え予約に入れます — 「拝見して、何が必要か正直にお伝えします」 — 電話で数字を当ててるのではなく。
- ✓ **あなたの構造から見積もる。** 過去の仕事を与えれば、工賃と部品価格を学び — 必須と後回しを分けた明快な見積もりを書き、何も膨らんで見えないようにします。
- ✓ **平易な言葉で書く。** 車に詳しくない人が本当に理解できる見積もり — 何が悪い、何が必要か、何が不要か — が、不安なドライバーを一生の客に変えます。

「それは 待てます — まだ使 わない で」

彼らを引き留める誠実さ

これがこの業界の信頼の作り手です。膨らませる工場は5つの不具合を見つけ、すべてやります。誠実な整備士は同じ車を見て言います「ブレーキはまだ十分、音は何でもない、必要なのは点検だけ — お金を取っておいて」。それは彼にその売上を失わせません。そして客を10年、さらにパートナーの車、社用車、話す全員を勝ち取らせます。車に何が不要かを伝えることは、どんな値引きより強い売り込みです — そしてそれこそが家庭全体と「私の整備士を試してみてください」という紹介を連れてきます。

追加作業の前にOKをもらうのは足かせではない — それが売りだ

リフトで何か追加を見つけたら — 固着したキャリパー、破れたブーツ — 一手はやる前に電話することです。何か、いくらか、今やるべきか待てるか。うまく伝えれば、それは足止めではありません — 承認していない作業を決してやらず、請求にサプライズの一行を載せない、ドライバーに告げるのです。

「これを見つけました、こういうもので、これくらいかかります — お任せします」が、あなたの誠実さを、彼が一生持つすべての車を任せる理由に変えます。

そして誰もが飛ばす部分 — 客の前に居続けること。数ヶ月後の一通：「カローラ、そろそろ次の点検で、車検も近いです — 両方お取りしましょうか?」 その一つの習慣は、単価を下げるより多くのリピートを勝ちます。AIファーストでは、その案内はあなたが覚えておくものではありません。ただ起こるものです。

大事なものはソフトではない

基準です。まっすぐ診断し、今やるべきことと待てることを伝え、仕事をでっち上げず、追加の前にOKをもらう。その基準を守るノートの整備士は、請求を膨らませるアプリの整備士に勝ちます。AIはただ、誠実な基準を楽にするだけです。

05

CHAPTER FIVE

気まずい催促なしで支払われる

仕事は終わりました。次は支払いです — 工場ではそれはたいてい、誠実な見積もりが守られること、最後にサプライズの一行がないこと、そして時折の大きな修理で、始める前にドライバーが数字を知る必要があること、です。

請求にサプライズなし

見積もりが請求

ドライバーにできる最も安心させることは、請求を見積もりと一致させること — そして何か追加が出たなら、やる前にすでにOKをもらっていること、です。最後のサプライズの一行こそ、仕事が公正でも、客にぼったくられたと感じさせ、二度と戻らせないものです。大きな修理では、始める前に承認された明快な見積もり — 大きければ部品発注の頭金 — が全員をはっきりさせます。予測でき、誠実な請求は公正なだけではありません。次の車を任せられ、家族に勧められる、あなたの最強の理由です。

催促は仕組みの問題であって人の問題ではありません。仕組みを直せば、あの気まずい会話は二度と起きません。

- 1 **作業前に承認された見積もり。** ドライバーがOKしていないことは何もしません — だから請求は決してショックになりません。
- 2 **大きな部品発注には頭金。** 大きな修理では、部品発注の頭金が仕事を確保し、あなたを守ります — きれいに、前もって、合意の上で。
- 3 **触れる前に追加を知らせる。** リフトで何か見つけたら、作業が進む前に、ドライバーはいくらかかるか、なぜかを聞きます。電話であって、請求での待ち伏せではありません。
- 4 **必要なときだけ調子上げる。** ほとんどは一度か二度の後押しで払います。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、AIを短い綱で保つ唯一の場所です。AIが下書きし、あなたが承認します — 一ヶ月、正しく当ててるのを見るまで。

06

CHAPTER SIX

自分で回る受信トレイ

受信トレイは、お金が静かに漏れ、ストレスが染み込む場所です。

部品仕入先の明細、予約を確認するドライバー、車がいつできるか尋ねる常連、車検案内への返信、見てほしいメーターの警告灯の写真、レビュー通知、次の問題を抱えた昔の客 — すべて迷惑メールに混ざり、すべてがあなたが車の下で手をふさがれている間に入ってきます。ある経営者は2万4千通のメールの滞りから始めました：「一通読んだら、消えてしまう。もう見つけれもしなかった。」

AIファーストでは、受信トレイはあなたが見るころにはすでに片付いているものになります：

- ✓ **仕分け済み。** 今日大事な3通が一番上に浮かび、理由付きで印されます — 「これは前回ブレーキを指摘した常連、予約したいそうです。」
- ✓ **下書き済み。** 定型の返信 — 「はい、車検は木曜にできます」「車できました、合計はこちら」 — が書かれ待っています。目を通し、調整し、送る。
- ✓ **求めに応じて回答。** 「ロッシさんのクラッチ、いくらで見積もった？ 頭金は入った？」 — すぐに見つけます。

誰も予想しない部分 — あなたのお金を守る

AIはすべてを読むので、いろいろ拾います。ある事業者：「発注ミスの商品ですすでに何十万円も節約してくれた — 待って、過去の仕事からするとこっちはですね、と言った。」別の事業者は仕入先が誤って50%ずれた請求をしてきたのを — 支払う前に自動で指摘されました。

07

CHAPTER SEVEN

あなたのデジタル・サービスアドバイザー

どの工場にもサービスアドバイザーがいます。たいていはあなたで、夜10時に下手にやっています。

一週間

事務担当なし

ある事業者の事務担当が一週間休みました。経営者：「一週間彼女が事務所にいなくて、それが彼女の仕事をやる助けになった。」結局、彼らの最も強い週の一つになりました — 週を乗り切るではなく、最高の一つ — 予約も案内も催促も、彼女が止まっても止まらなかったからです。

朝のブリーフィング

シャッターを上げる前に：今日の車を順番に、どれが部品を追わないとリフトで詰まるか、どの客に見積もりで電話するか、どの車検や点検の案内を送るか、大きな仕事で誰に頭金を催促するか、そして忘れると噛みつく一つのこと — 欠品の部品、昼までと約束した車。コーヒー片手に2分 — そして見習いも把握しています。

自分で作られる車の履歴

すべての仕事、見積もり、写真が正しい車と客に自分でぶら下がります — だから電話が来たとき、全履歴がそこにあります。前回何をしたか、何を要観察と印したか、いくら請求したか、次はいつか — すべて一箇所に。だからゼロから診断し直さず、客を忘れたようにも見えません。

恐怖のない書類仕事

見積もり、作業指示書、整備記録、請求書 — 書かれ、送られ、見つかる場所に保管され、万一問われたときに、どの作業をして承認されたかを正確に示すためにそこにあります。あなたの診断や車への手の代わりには決してなりません — ただ消えないようにするだけです。

08

CHAPTER EIGHT

実際の倍の大きさに見せる

大手チェーンがあなたに知られたくない秘密：「プロらしく見える」の — そして「ぼったくらない整備士に見える」の — ほとんどは見せ方であり、見せ方は今やほぼ無料です。

リフト1台の工場と50台のチェーンは、同じ明快でブランド付きの見積もりを送れます — 同じ素早い応対、同じ平易な説明、そして手厚く扱われたと感じたドライバーの同じ本物のレビューを見せられます。ドライバーが確かめようのないものに安全と財布を預ける業界で、整然として見え、素早く出て、まっすぐ説明する小さな者は、大手チェーンと同じように信頼され — 家庭のすべての車で引き留められます。

紹介の弾み車 — 偶然でなく意図的に

- 1 **引き留める** — 最初に出て、正直に、道に戻す。だからドライバーが相見積もりを取らずに次の車を持ち込む整備士になる。
- 2 **レビューをもらう** — 客が一番満足した瞬間、直って、ぼったくられずに走り去る日に、自動でリンク付きでGoogleレビューを頼む。レビューと素早い応対は検索順位を上げ — 整備士を選ぶドライバーは両方に強く頼ります。求めるのは一つ、あなたが誠実だという証拠だからです。
- 3 **紹介してもらう** — 「あなたの整備士は誰？」は最も信頼される問いの一つです。人々は信頼できる整備士を切望し、見つけた瞬間に皆に話します。一件を正直にやれば、客一人ではなく — パートナーの車、社用車の一群、通りの半分が手に入ります。
- 4 **再販する** — これがゲームのすべてです。車は永遠に点検が要り、毎年（車検が）要り、次の修理が要ります。家庭には3台あります。一件の誠実な仕事は修理ではなく、家族全員の何年分もの整備です。すべては車の履歴にあります。適切なタイミングの案内が、一件を一生の客に変えます。

今日始める — テクノロジーゼロでも

満足して走り去る日に、すべての客にレビューを頼み、いつもドアを開けておく — 「時期が来たらお知らせします、ご家族もぜひこちらへ。」 ぼったくられる代わりに正直に扱われたばかりのドライバーは、あなたが見つける中で最も受け入れやすい状態です。

09

CHAPTER NINE

30日での切り替え

上のすべては機能します。ほとんどの整備士が動かせない理由は、一度に全部やろうとし、仕事の途中で圧倒され、古いやり方に戻るからです。だから：一度に一つ、仕事を止めずに。

- 1 **第1週 — 最大の漏れをふさぐ：取れなかった電話。** すべての電話に対応し車を捉え、立ち往生したドライバーを落ち着かせ予約に入れ — 車検や点検の案内を送り出す。これはすぐに全体の元を取り始めます。
- 2 **第2週 — 見積もりを直す。** AIが点検を予約し、あなたの構造から必須と後回しを分けたまっすぐな見積もりを書く。あなたが訂正し — 各訂正はAIが保つ教訓。確定価格の前に診断、追加作業の前にOK、各仕事の後にフォロー。
- 3 **第3週 — 支払いを直す。** 見積もりと一致する請求、大きな部品発注の頭金、触れる前に承認された追加、自動の案内 — お金に関わるすべてを、綱を得るまであなたが承認。
- 4 **第4週 — 事務を引き渡す。** 受信トレイは仕分け・下書き済み、朝のブリーフィングが回り、車の履歴と整備記録が自分で作られ、レビューが自動で頼まれ、次の点検と家庭の他の車が追われる。

なぜ4つ全部？一つの工程は決して大したものに見えないからです。三つ目で「うわ」の瞬間が来ます — そこで部品同士が話し始めるからです。電話が予約になる。予約が誠実に見積もられ、きちんとやられた仕事になる。仕事がレビュー、支払い、そして同じ家庭からの次の車になる。

信頼のダイヤル — 眠りを失わずに引き渡す方法

新しい見習いに初日からブレーキの仕事は渡しません。ここも同じ：

- 1 **第1～2週：すべてを尋ねる。** すべてのメール下書き、すべての見積もり — 「これを送ります、いいですか？」 あなたが承認し、訂正し、教える。
- 2 **第3～4週：大事なことを尋ねる。** 定型の返信はそのまま出る。お金、新規客、重みのあるすべて — 見積もり、診断、リフトで見つけた追加修理 — はなおあなたのうなずきを通る。
- 3 **2ヶ月目以降：例外を尋ねる。** 今や回り、あなたは朝のブリーフィングと注意喚起を受け取る。あなたはなおボスです — ただボトルネックではなくなりました。

良い整備士がハマる前に諦める失敗

- ✓ **4週間を一度にやる。** やめましょう。週に一つ。それぞれが次を足す前に勝利を刻みます。
- ✓ **AIを古い工程に貼り付ける。** まだ各仕事を同じ古いソフトに打ち込みAIに「手伝って」と頼むなら、要点を外しています。工程を描き直す（第2章）。
- ✓ **偽りの緊急に手を伸ばす。** 要りません — 本物の車検や点検の期日、あるいは待つべきでない本物の安全問題は、動くべき誠実な緊急です：「車検が今月です、やりましょう。」 偽りの「今日だけ」は、不具合をでっち上げる工場に見せるだけです。
- ✓ **値段で競う。** 最安で勝った瞬間、診断を飛ばし請求を膨らませる工場と競うことになります — そしてドライバーの本当の恐れはぼったくられることで、単価ではありません。ドライバーは安全とお金を任せられる整備士に払います — 誠実である者が家庭のすべての車を勝ち、最安の見積もりではありません。



これを置く前に

2分間の漏れ監査

ほとんどの整備士は技術が足りないのではなく — ドライバーを失っています。あなたのお金は、家庭がすべての車を任せる整備士になることにあります。誠実な一件は何年分もの整備で、家族全員の車だからです。それが合図です：最初に出て、正直に、道に戻し、決して請求を膨らませない。正直に — 今当てはまるものにチェックを。

- ✓ よく出るのが遅く — 遅れが何台の車を失わせたか分からない。
- ✓ 知らぬ間に電話が留守電に回り、彼は次の工場を予約した。
- ✓ 車検や点検を案内しなかったせいで、常連がチェーンへ流れた。
- ✓ 見ていない車に電話で確定価格を出し — 損を飲んだ。
- ✓ 見積もりが必須と後回しを分けていないので、膨らませているように見える。
- ✓ 先に電話せず追加作業をやり — 客が請求で待ち伏せされたと感じた。
- ✓ 昔の客の前に居続けないので、次の点検は他がやる。
- ✓ 見積もりも履歴も、頭とノートにあって、一箇所もない。
- ✓ 受信トレイがストレスで、大事なこと — 欠品の部品、昼までの車 — が埋もれる。
- ✓ どの作業をして何を承認したか客に正確に聞かれたら、しばらくかかる。

0〜2

引き締まった船。少しの調整で、より多くの家庭がすべての車を任せる整備士になります。

3〜6

退屈な半分で忠実な客を失っています — すべて直せます。第1週から始めましょう。

7+

いいですか、あなたは熟練の誠実な仕事をして、客を最初に出た者に贈っています。良い知らせ：それこそ今、最も簡単に直せるものです。

最大のテコは安い値段ではありません — 最初に出て、徹底して正直で、各車を何年もの家庭の車に変えることです。あなたの最大のチェックは最大の機会です。そこから始めましょう。

私たちに用意させますか？

このハンドブックのすべては自分で作れます — 時間と根気があれば、そうすべきです。多くの人がそうします。ただ用意されている方が良ければ — ドライバーが電話した瞬間にあなたの電話に出て、立ち往生した客を落ち着かせ車を予約に入れ、家庭を戻す車検・点検の案内を送り、必須と後回しを分けたまっすぐな見積もりを書き、触れる前にあらゆる追加作業をドライバーのOKのために知らせ、何をして承認されたかを正確に示す車の履歴を保ち、あなたが世話したすべての客の次の点検と家庭の他の車を追う — すべてが一つに、今週あなたの工場で動く — それが私たちの作るものです。

といいます。

- ✓ 14日間の無料トライアル。いつでも解約可。固定契約なし、裏なし。
- ✓ 大事なもの — 見積もり、請求書、客のメッセージ — は、あなたが先に見ないまま出るとは決してありません。
- ✓ Microsoft Teams と、あなたがすでに使うツールの中に住みます。

the-everything-app.com で、自分の仕事で動くのを見てください — 見るだけならカード不要。

率直に：これは壊れた事業を直しません。車を診断もせず、修理を判断もせず、車に何が必要かを決めもしません — それはなお、あなた、あなたの目、そして仕事に置くあなたの手です。これが直すのは、日が暮れてから無料でやってきた事務仕事です。