

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI害虫駆除プレイブック

AI時代に、害虫駆除業を営む進め方

——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、ちゃんとした害虫駆除業を営むということは、電話番が一人いて、帳簿係がいて、それでも現場の合間に車の中で、出張費と手間賃と薬剤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車の駆除職人が、あらゆるパニックの電話を拾い、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、現場の報告書、請求、家主・管理組合・保険会社への催促、記録の整理——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、おびえたお客さんを離れないお客さんに変えることに、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、より儲かる害虫駆除業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、住まいを「シロアリがない」と称したり、建物が安全だと保証したり、何をどれだけ散布するかを決めたりはしません——そして、現場でのあなたの点検、あなたの資格、薬剤ラベルの表示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。木部が健全かどうかは腕の判断、報告書に正直に書けることは何かは重い判断、誰が払うかは法律上の判断、そして何をどの量で施工するかはラベルとあなたの資格に縛られます。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

おびえたお客さんがあなたを判断する3つのこと——そして、現場に着く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

あらゆるパニックの電話を受けて落ち着かせる——時間外の仕事も留守電に流さず拾う。

04 車を出す前に見積を

なぜ正直な値には点検が要るか——そして、車を出す前に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

所有者、入居者、家主、管理組合、買主、店舗——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、片づいた記録。

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

商売のどこから定期契約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

巾木を這い上がるシロアリの蟻道（ぎどう）を見つけたばかりの人、子どものトランポリンのそばにハチの巣を見つけた人、朝6時に台所を横切るゴキブリの群れを見た人には、あなたが腕のいい職人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、たいていの駆除業者はその年いちばんの仕事を静かに逃しています。

誰も、害虫駆除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——しかも、何かが這い回っているからです。おびえ、少しぞっとして、その状態ではろくに相見積もりも取りません。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、その裏の定期契約もろとも、まず次の3つをやったのけた者へ行きます。

- 1 **そもそも電話に出て——お客さんを落ち着かせたか？** おびえた相手は、最初に出て、これは任せて大丈夫だと聞こえる相手に頼みます。留守電に流れれば、その人はもう次の番号を押しています——たいていは伝言を残しません。
- 2 **落ち着いた声で、車を出したか？** 「すぐ人を向かわせて片づけます」と言って本当にそうした者が、その仕事を——そして裏にある定期プラン、シロアリ施工、契約を——手にします。パニックの電話は小さな仕事ではありません——定期契約という年金のための試験です。
- 3 **あなたとのやり取りは楽で、まっとうに聞こえたか？** 実在する地元の住所、見せられる資格、屋号入りの車、そして現物を見たあとの書面の作業範囲。噴霧器一つで誰でも看板を掲げられる業界では、楽で後ろ暗くない相手が、定期契約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？ どれだけきれいに噴霧器を扱うか、です。3つとも、連絡がつくこと、落ち着いていること、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が害虫駆除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——小回りが利き、速く、連絡のつく職人が、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——それが新しい条件で、動揺したお客さんを毎日なだめる駆除職人は、もともとそれが得意です。

月3万～
10万円

＋の出費

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（あくまで目安）——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。ある事業主は月に十万円、多い月は三十万円を、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。誰かが管理会社に「誰が払うのか」を確認する。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在庫を補充します——「グエンさんのシロアリ施工用に、ベイトステーションと薬剤の希釈原液2リットルをもらう」——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。一般害虫の標準見積には出張費を入れる、チャバネゴキブリの仕事では必ず二週間後の再訪を予約する、そして現場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
朝6時にパニックの電話が入る	留守電。仕事は最初に出た者へ。	電話を受けて落ち着かせ、内容を記録し、点検を予約——朝には定期プランの見積が下書き済み。
仕入先から違う薬剤が届く	現場で気づき、カウンターを追い、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——「薬剤と監視ステーションが6品目で値上がり」。
仕事が終わる	請求は「今夜」。定期プランは勧めずじまい。	車から請求を送信。おびえが冷めないうちに定期プランを勧める。

ここから先の各章は、この練習を商売の一部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。

害虫駆除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。壁の中で見つかったシロアリとして、勝手口の上のハチの巣として、保健所の立ち入り前に飲食店の厨房を走るゴキブリとして——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。車の中で電話が震える。鳴りやむ。その相手は——今日の一噴き、来週のシロアリ施工、その両方の裏にある定期契約は——リストの次の業者にかけます。おしまいです。

3件に1件

が鳴りっぱなし

たいていの業者は、かかってきた電話のおよそ三分の一を取り逃します——床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。おびえたお客さんはろくに相見積もりを取らず、伝えられるところでは5人に4人ほどが留守電を残しません——ただ次の番号にかけ、成約率は数分で崖のように落ちます。取り逃した電話は先送りの売上ではありません——その裏の定期契約もろとも、同業者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。

壁の中にシロアリがいるお客さんは、留守電を残しません。次の業者にかけます。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——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日応対し、電話でも普通に聞こえ、すべての詳細を記録します——何を見たのか、どこで、どんな建物か、誰が払うのか——あなたがまだ眠っている間も、床下にいる間も。そして定期契約を勝ち取る肝心のことをやります。おびえが冷めないうちに落ち着かせるのです。おびえたばかりのお客さんは、「この状態を保ちましょう」という誘いに、いちばん耳を傾けてくれる相手だからです。

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。「今週中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——朝6時も、日曜も、羽アリが一斉に飛び立つ春最初の暖かい一週間、街中の駆除業者の電話が同時に鳴るかき入れ時も。
- ✓ 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——害虫の種類、建物、立ち入り、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、それを予約してくれるものになります——その裏の定期契約もろとも——朝6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

害虫駆除には、たいていの職種にない見積の罫があります。電話で「いくら？」と訊かれたときの正直な答えは、しばしば「見てみないと言えません」——ところがそれが、あなたの口から出ると、はぐらかしのよう聞こえかねないのです。

確定価格は

電話では無理

建物も、害虫も、どこまで進んでいるかも、まだ見ていません。棚を数匹の蟻が歩いている、チャバネゴキブリが厨房中に広がっている、地中のシロアリの巣が壁にあり家一棟のバリア施工が要る——手間も薬剤もまるで違い、どれほど深刻かは点検するまで分かりません。電話での確定価格は当て推量です。高く見れば仕事を失い、低く見れば自腹を切るか、玄関先で「追加です」と切り出して信頼も口コミも台無しにするかです。

だから正直な事業者は、組み立ては堂々と示し、金額は正直に保留します——出張費または点検料、見つけたものに合わせた施工、その害虫が本当に必要とする再訪、そして保証期間。見ずに出す一括の固定価格は自信ではありません——素人の合図です。

AIファーストの見積はそれを楽にします——車を出す前に、AIが仕事を見極めるのです。今の実際の害虫駆除業で、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——害虫の種類、建物の広さと構造、どれだけ根を張って見えるか、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車を出せます。
- ✓ **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、メートル単価のバリア施工料、定期プランの価格を覚え——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。** 疲れて、二回目のゴキブリ再訪も、毎年のシロアリ監視も、賃貸の仕事は着手前に家主の了承が要ることも、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。

現場での書面の作業範囲は形式ではない——売り込みそのものだ

正直な値は現場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——仕事を開け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。「施工の前に、現場で書面の作業範囲をお出しします」——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。「施工と定期プランのお見積り、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、現場で書面にし、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

仕事は終わった。次は代金を受け取らねばなりません——そして害虫駆除では、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？

散布の前に訊く

電話をかけてくる人が、必ずしも払う人ではありません。入居者自身の不衛生が招いたものはたいてい入居者の負担、入居時からあった、あるいは建物に元からある問題は家主・管理会社、共用部——エントランス、庭、天井裏——は管理組合、一住戸内の施工は所有者、購入前のシロアリ点検は買主、飲食店や倉庫は店舗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 **車を出す前に、支払い者で振り分ける。** 最初の質問——「ご本人ですか、入居者、家主・管理会社、管理組合、買主、それとも店舗ですか？」——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。** 車から一言——「ウィルソン邸の施工、管理会社へ請求して」。定期プランや年間契約なら、取り決めた周期で自動で請求されるので、誰も覚えておく必要がありません。
- 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、薬剤の安全データシート（SDS）、入居切り替えの施工を誰が承認するのかと訊く管理会社、引き渡し前にシロアリ（防蟻）証明を急かす工務店、飲食店の取引先で迫るHACCP対応の監査、価格改定——それが迷惑メールと入り混じり、あなたが片手に懐中電灯、もう片手にダスター（粉剤散布器）を持って床下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——「これは天井裏の施工を承認した管理組合」。
- ✓ **下書きされている。** 定型の返信——「はい、購入前のシロアリ点検もやります」「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。** 「あの飲食店の月次サービス、いくらで見積もったっけ？」——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

どの害虫駆除業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、どのシロアリ施工が仕入先の薬剤待ちか、どのパニックの電話を定期プランに変えるべきか、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、点検報告書、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物件のことで電話してきても、いきさつが丸ごとそこにあります。パニックの電話、施工、あなたが記録した誘因条件（湿気や雨漏りなど）、保証条件、管理組合が承認したメール——ぜんぶ——か所に。

気の重さのない書類仕事

点検報告書、その日に手が届いたところと届かなかったところの記録、何をどれだけ施工したかの薬剤データ、飲食店の取引先向けの監査ログ——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、現場でのあなた自身の点検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。

一台の車の駆除職人と五十人の会社が、寸分違わぬ、非の打ちどころのない、屋号入りの見積と点検報告を送れます——そして同じ実在の住所と資格を示せます。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 **つなぎとめる**——仕事全体を楽で、後ろ暗くなく、分かりやすくし、迷わずまた頼み、あなたのマグネットを冷蔵庫に貼っておき、毎シーズン呼びたくなるように。
- 2 **口コミ**——いちばん喜んでいる瞬間、住まいが元どおりになって這うものが消えた直後に、リンクつきで自動的にGoogleの口コミを頼む。口コミと速い応対が検索順位を押し上げます——おびえた買い手はそれを強く頼りにします。
- 3 **紹介**——ある一戸でやった仕事が、その建物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。ある不動産仲介は、購入前のシロアリ点検を次から次へと回してくれます。
- 4 **再販**——これが勝負のすべて。その場の一噴きが四半期ごとの定期プランになり、シロアリ点検が施工と毎年の監視更新になり、飲食店が衛生管理の年間契約になる。ぜんぶ通話と案件ファイルに残っています。頃合いを見た一声——次のシーズンの前に——が、一件のパニックの仕事を、年金のような定期契約に変えます。

今日から——技術ゼロでも

喜んでいるお客さん全員に、車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——「こんなにひどくなる前に、また伺いましょうか？」まさに今それをくぐり抜け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。たいていの職人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。電話。** すべての電話に対応して落ち着かせ、あらゆるパニックの仕事を拾い、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が覚える教えです。現場での書面の作業範囲と、二日後の追いかけ、そして毎回の定期プランの提案。
- 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、定期プランと年間契約は周期で請求、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、案件ファイルと記録は勝手にでき、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。電話が仕事になる。仕事が定期プランになる。定期プラン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、初日から車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、新規のお客さん、そして重い意味を持つもの——点検報告書、保証——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。害虫の仕事が落ち着く日は決して来ません——ただ害虫が入れ替わるだけです。



これを置く前に

2分でわかる取りこぼし診断

たいていの害虫駆除業者は、腕でも時間でも足りていません——定期契約という年金を、みすみす取りこぼしているのです。ふつうの一人親方は年におよそ1,200件をこなしますが、新規の仕事はおよそ三件に一件だけ——残る二件は、すでに売った定期プランの巡回です。それが答えです。お金は単発の仕事を増やすことにあるのではなく、勝ち取った単発を、定期プラン、シロアリ監視、飲食店の契約に変えることにあります。単発は稼ぎより勝ち取る費用のほうが大きく、その裏の定期契約こそが商売のすべてです。正直に——今まさに当てはまるものにチェックを。

- ✓ 時間外や春のかき入れ時に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。
- ✓ パニックの電話が留守電に流れ、電話が鳴ったことすら知らなかった。
- ✓ 点検の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。
- ✓ 単発の仕事をしっかりこなしても、定期プランを勧めずにお客さんを立ち消えにさせてしまう。
- ✓ 実際に誰が払うのか——所有者、入居者、家主、管理組合、買主、店舗——を確かめる前に仕事を始めたことがある。
- ✓ 点検や記録の書類を、いつも後回しにしている。
- ✓ シロアリ点検や定期プランを、電話が鳴りはじめてからしか売り込まない——シーズンの前に手を打たない。
- ✓ 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、本物の定期契約を漏らしている——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、年金のような定期契約を、次にお客さんへ折り返し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、見込み客を増やすことではありません——すでに勝ち取っている電話を、一年じゅう払ってくれる定期契約に変えることです。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朝6時にあなたの電話に出てお客さんを落ち着かせ、あらゆるパニックの仕事を拾い、それ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、記録を残して代金を追いかけ、単発の仕事を定期プランに変えるAIを、ひとつにまとめて、今週あなたの害虫駆除業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、住まいを「シロアリがない」と称したり、害虫が二度と出ないと約束したり、建物が安全だと保証したりもしませんーそれは今もあなたと、あなたの現場での点検と、あなたの資格の仕事です。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。