

# AIプール建設プレイブ ック

AI時代に、プール工事の商売を営む進め方

——そして、すでに載っている相見積もりを、より多く勝ち取る。

完全なしくみ・無駄なし・自由に共有可

# まずはここから

十年前、ちゃんとしたプール工事の商売を営むということは、電話番が一人いて、帳簿係がいて、それでも現地調査の合間に車の中で、プールの大きさと地盤の費用と出来高請求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人親方の職人が、あらゆる問い合わせに届いたその瞬間応答し、街の反対側で十班を構える大手よりもまっすぐ、正直に見積もり、客が数か月かけて比べている間を通して追客しますーそして、その三社の候補リストを、大手よりも多く契約に変えます。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、腕のいい施工者でもありません。ましてやパソコンに強い人でもないー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**ー問い合わせ、追客、正直な見積もり、手付金と出来高請求、法令適合と引き渡しの記録ーは、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。現場と、慎重に相見積もりを取る客を、契約して人に薦め、メンテナンスにも残ってくれる客に変えることに、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ーどう考え、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、ソフトに一元もかけなくても、今より引き締まった、より儲かるプール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、客に完成日を約束したり、掘って何も起きないと保証したり、プールの造り方を決めたりはしませんーそして、現場でのあなたの調査、あなたの資格、あなたが従う施工基準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。ある敷地が岩盤や高い地下水位を出すかは現地の判断、工事が本当にいくらでどれだけかかるかはきちんと見たあとの判断であって電話の約束ではなく、誰がいつ何を払うかは工程に結んだ契約、そしてプールをどう設計し安全柵をどう造るかは基準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

慎重に相見積もりを取る客があなたを判断する3つのこと——そして、現場に着く前に勝負は半分決まっている理由。

## 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

先に応じ、現地調査を予約し、基準（アンカー）を置き、客が比べている数か月を追客する。

## 04 車を出す前に見積を

正直な価格になぜ実際の現地調査が要るか——AIが仕事を見極め、班が動く前に調査を予約する方法。

## 05 気まずい催促なしで代金を回収

控えめな頭金、工程ごとの出来高払い、そして神経質な客を勝ち取るお金の正直さ。

## 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、片づいた法令適合の記録。

## 08 実際の倍の大きさに見せる

すべてに屋号を入れ、「引き渡しの時もあるのか」の証、そしてメンテ・機器・紹介が自分で回るはずみ車。

## 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、そして本物の建設待ちの列を使う——うその「今日だけ」ではなく。



## 2分でわかる取りこぼし診断

すでに載っている相見積もりを、どこで落とし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

子どもが大きくなってきた人、隣家のプールが入るのを見たばかりの人には、しっかりした業者とうさんくさい業者の見分けはつきません。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、たいていのプール業者はその年いちばんの仕事を静かに逃しています。

誰もパニックで電話してきません——これは緊急業種の正反対です。客は一年かけて夢見ており、三社以上の相見積もりを取り、なにより恐れているのは、業者が手付金を取って、庭に穴を掘り、完成前に倒産することです。あちこち電話しますが、決めるのは数か月かけて。仕事は、まず次の3つをやってのけた者へ行きます。

- 1 **先に応じ——現地調査を予約したか？** 最初のまっとうな応答が、調査とアンカーを勝ち取ります。あとの見積もり全部を測る基準になるからです。返しが遅ければ、あなたは誰も信頼しない三番目の見積もりです。
- 2 **押し売りでなく、正直に聞こえたか？** 「敷地を見るまで、ちゃんとした値段は出せません。岩盤や高い地下水位で全部が変わりますから」とまっすぐ答え、どうぞ他社と比べてくださいと喜んで言える者が、信頼を握ります。ここでは「今日サインを」の売り込みは、お得ではなく警告の合図に読めます。
- 3 **やり取りは楽で——引き渡しの時もあなたはいるのか？** 実在する地元の住所、確かめられる資格と保険、太った頭金でなく工程ごとの出来高払い、見に行ける完成プール。金を取って建設途中で消える業者がいる業界では、安全で長く続く相手が仕事を取ります。

どれも何についてではないか、気づきましたか？ どれだけきれいに班を回すか、です。3つとも、連絡がつくこと、正直に聞こえること、事務を回すこと——現場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がプール建設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。業界を買い集める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、金曜には先に応じられます。土俵がひっくり返ったのですー小回りが利き、正直な職人が、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、しかも客に「引き渡しの時もあるのか」と疑われずに済みます。

### 「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、慎重な客に毎日えらび方を説くプールの職人は、もともとそれが得意です。

月3万～  
10万円

＋の出費

設計・積算・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。ある事業主は月に十万円を、職人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。誰かが問い合わせに出る。誰かが設計を起こし、見積を打ち込む。誰かが手付金と出来高払いを追いかける。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、腕のいい職長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、卸のカウンターから一言送るだけで在庫を補充します——「田中さんの案件用にポンプとろ過機をもらう」——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。標準の見積には除外項目と変わりうる項目を明記する、勾配のある敷地は必ず擁壁を注記する、そして敷地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                                 |
|-----------------|-------------------------|-----------------------------------------|
| 現場にいる間に問い合わせが入る | 留守電。先に返した者へ流れる。         | 応答して見極め、現地調査を予約――朝には確定価格+変わりうる項目が下書き済み。 |
| 卸から違う機材が届く      | 現場で気づき、カウンターを追ひ、一日を潰す。  | 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。       |
| 卸の価格改定が届く       | 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――「ポンプと天端が6品目で値上がり」。          |
| 工事が引き渡しに至る      | メンテは勧めずじまい。出来高請求は「今夜」。  | 出来高を現場から請求。喜んでいるうちにメンテ・加温・外構を勧める。       |

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——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。

プール建設でいちばん値の張る仕事は、緊急として来たりしません。これから数か月かけて三社の見積もりを集めようとしている人の、考え抜かれた問い合わせとして来ます——そしてそれは、パニックとは無縁の形で「生もの」です。先に応じた者が現地調査を勝ち取り、あとの見積もり全部を測る基準を置く。遅い者は、忘れられる三番目の見積もりになる。問い合わせは、あなたがシェルを打っている午後4時に車の中で震える。鳴りやむ。その相手はリストの次の業者に向け、いまや基準を置くのはあなたではなく向こうです。おしまいです。

## 先着が

現地調査を勝ち取る

高額で考え抜かれた買い物では、最初のまっとうな応答が現地調査を勝ち取り、あとの見積もり全部を測る基準（アンカー）を置きます。取り逃した問い合わせは先送りの売上ではありません——現地調査を、たいていは仕事ごと、競合に手渡したのです。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。

800万円を出す気の買い手は、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——問い合わせは本当は2つの問題だからです。

### 問題その一——受けられなかった問い合わせ

AIの受付が、あなたの屋号で24時間365日応対し、電話でも落ち着いて普通に聞こえ、すべての詳細を記録します——敷地はどこか、おおよその進入経路、コンクリートかFRPか、すでに見積もりを取っているか——あなたが現場にいる間も、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、先に応じるのです。だから他社の見積もりが測られるのは、あなたの数字になります。



## 問題その二ー誰もしなかった追客

プールの契約は初回の電話では決まりませんー決まるのは、買い手が残りの二～三社を集め、誰なら建設途中で倒産しないかと悩むその後の数か月です。たいていの業者は一度返して、あとは黙ります。正直な連絡を保つ者ー「なぜおたくが最安値じゃないの?」「頭金はどれくらい前払い?」「引き渡しの時もいるの?」に答える者ーが、サインの時に最後まで立っている一社です。

- ✓ すべての問い合わせをあなたの屋号で応対ー夕方6時も、日曜も、街中のプールの電話が一斉に鳴る春の繁忙期も。
- ✓ すべての通話の検索できる記録ー「FRPの案と頭金について、何を取り決めたっけ?」
- ✓ 比較の期間をまたいで走る追客ー1週目、4週目、8週目ーだから黙った一社ではなく、覚えられる一社になる。
- ✓ 問い合わせで聞いた案件の詳細ー敷地、進入経路、プールの種類、誰が所有者かーが、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、現地調査を予約してくれるものになりますーそして客が決める数か月、あなたを部屋の中に居させ続けます。

## 04

## CHAPTER FOUR

## 車を出す前に見積を

プール建設には、たいていの職種にない見積の罫があります。電話で「プールっていくら？」と訊かれたときの正直な答えは、しばしば「敷地を見るまで、ちゃんとは言えません」——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

土質も、岩盤の有無も、地下水位も、土地の勾配も、そもそも重機が裏庭に入れるかも、まだ見ていません。平らで楽な敷地、擁壁の要る勾配地、岩盤に当たる掘削、シェルを家越しにクレーンで吊る現場——手間も費用もまるで違い、衛星写真からは何もわかりません。電話での確定価格は当て推量です。しかもそれは、危ない業者そのものの手口。安く見せて仕事を取り、掘削で「変更工事」を積み上げて400万円の見積もりを700万円に膨らませる——どの買い手もう聞いた恐怖話です。

だから正直な事業者は、組み立ては堂々と示し、数字は正直に保留します——実際の現地調査、それからプール・仕上げ・除外項目・そして変わりうるものを正確に名指しした確定価格（掘削で岩盤や水、必要なら擁壁、難しいアクセス）。見ずに出す一括の確定価格は自信ではありません——素人の合図で、買い手はそれを膨張の前ぶれと読む術を学んでいます。

AIファーストの見積はそれを楽しみます——班が動く前に、AIが仕事を見極めるのです。今の実際のプールの商売で、それがどう見えるか。

- ✓ **まず正しい質問をする。** 問い合わせから、AIは値を決める要素を順に潰します——敷地はどこか、想定される進入経路、コンクリートかFRPか、おおよその大きさ、加温を望むか——だから、あやふやではなく本物の調査を予約できます。
- ✓ **あなたの体系から値付けする。** 過去の仕事を渡せば、プールの単価、地盤の割増、変更工事の率を覚え——変わりうる項目を名指しした正直な確定価格を出します。膨らむ数字ではなく。
- ✓ **忘れものを拾う。** 疲れて、安全柵も、勾配地の擁壁も、狭いアクセスが工法ごと変えることも、抜かしたりしません。

# 500万 → 800万円

避けられる膨張

なぜ電話の当て推量でなく調査が要るのか。岩盤・水・アクセスに黙った「安い」見積もりは安くありません——掘削で500万円のプールを800万円へ運ぶ変更工事の前ぶれで、信頼を焼き、レビューを殺します。正直な確定価格は、変わりうるものと理由を、前もって名指しします。だから不意打ちがない。その「起きうることへの正直さ」が、地面が破れる「何も起きません」の約束に勝ちます。

## 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

正直な数字は現場で見つけるもの次第なので、進め方はこうです——今すぐ調査を予約し、その後、誰かがサインする前に、変わりうる項目付きの確定価格を書面にする。うまく伝えれば、それは遅れではありません——電話口で安く見せて掘削で不意打ちする業者ではないと、慎重な客に伝わる合図です。

「実際に敷地を見てから書面で確定価格をお出しし、何が変わりうるかを前もってお伝えします」——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——追客です。一週間後の一通。「見積もりと現地メモ、届きましたか？」このたった一通が、値下げよりも多くの仕事を取ります。AIファーストなら、追客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——動く前に見極め、見ていない確定価格は約束せず、実際に見てから変わりうる項目を名指しして書面にし、比較の期間じゅう追客する。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

仕事は取った。次は代金を受け取らねばなりませんーそしてプール建設では、それが最後の請求一枚ですむことはめったにありません。頭金があり、数か月がかりの工事にわたる出来高請求の連なりがあり、時に融資があり、そして一つ一つの支払いを見守る神経質な客がいます。

### 控えめな頭金

あとは工程ごとの支払い

建設途中で倒産する業者に怯える買い手に、あなたができるいちばん安心なことはこれです。大きな頭金を前もって求めないこと。枠を押さえる控えめな頭金、そのあとは実際に見える工程を追う支払いー掘削完了、シェル据付、タイル、引き渡しーだから客のお金は、目に見える仕事のあとを追います。前倒しの過大な請求こそ、客がふるいにかける兆候です。掘削の前に大半のお金を欲しがる業者は、あなたの頭金で前の現場を回しているのかもしれませんが。出来高払いは公平だけでなくーあなたの最強の信頼シグナルです。

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 **サインした瞬間に控えめな頭金を取る。** 合意したその場でのカード決済や「ここから支払う」リンクは「口座番号はこちら」より速く、怖い金額を求めずに、ほかの二社に対して仕事を固めます。
- 2 **出来高を自動で請求する。** サインで頭金、そのあと掘削・シェル・タイル・引き渡しでー取り決めた工程で請求されるので、誰も覚えておく必要がありません。
- 3 **隠れた上乗せなしで、正直な融資を。** 融資を組むなら金利と条件を表に出すー貸し手からの紹介料をこっそり価格に混ぜたりはしません。
- 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。

卸の明細、機器のデータシート、許可を下ろす役所、引き渡し日を尋ねる客、保証書、価格改定、安全柵の設置を確認するフェンス業者――それが迷惑メールと入り混じり、あなたが片手にホース、もう片手にコテを持って現場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、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――「これは役所が許可を下ろしたメール」。
- ✓ **下書きされている。** 定型の返信――「はい、FRPもコンクリートも施工します」「来月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。** 「あの案件、コンクリートプールと加温でいくら見積もったっけ？」――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

どのプール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——今日の仕事を順番に、どの工事が卸からの機材待ちか、どの問い合わせに今日追客すべきか、誰に出来高を催促するか、そして忘れたら痛い目に遭う一件の許認可や適合事項。コ——ヒ一片手に二分——職長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、設計、見積、調査メモ、メールが、それぞれ正しい案件に自分で貼りつきます——だから八か月後に客が加温やメンテ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。問い合わせ、現地調査、あなたが記録した岩盤、出来高の工程、保証条件——ぜんぶ——か所に。

### 気の重さのない書類仕事

現地調査の記録、出来高の工程、安全柵と法令適合のサインオフ、引き渡し一式——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調査や資格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」――そして「引き渡しの時もいそうに見える」――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、屋号入りの見積と設計を送れます――そして同じ実在の住所、同じ確かめられる資格と保険、同じ出来高の工程、同じ本物の口コミを示せます。客のいちばんの恐れが「手付金を取って建設途中で倒産すること」の業界では、安全で長く続きそうに見える小さな事業者が、大手と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**――工事全体を楽で、正直で、分かりやすくし、プールに目を配っておく。だからメンテや加温が要るとき、呼ばれるのは見知らぬ他人でなくあなた。
- 2 **口コミ**――いちばん喜んでいる瞬間、初めて泳いだ夏に、リンクつきで自動的にGoogleの口コミを頼む。口コミと速い応答が検索順位を押し上げます――慎重で倒産を恐れる客はそれを強く頼りにします。
- 3 **紹介**――プールは広告塔、夏のバーベキューは展示場。ある一戸に造ったプールが、それを見ていた隣家呼びます。プールは一本の通りごとに固まって増えていきます。
- 4 **再販**――これが勝負のすべて。プールは20年の関係です。メンテと薬剤は一生、ポンプ・ろ過機・殺菌機は摩耗して交換、加温で季節を延ばし、デッキと外構。ぜんぶ案件ファイルに残っています。頃合いを見た一声が、一件の工事を十年の仕事に変えます。

### 今日から――技術ゼロでも

喜んでいるお客さん全員に、初めて泳いだ夏に口コミを頼む。そして毎回、はしごの一段目を開く質問を――「見守っておいて、都合のいい頃にメンテと加温を手配しましょうか？」約束した正直な結果を今まさに手にし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、工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。応答の速さ。** すべての問い合わせに応答して見極め、現地調査を予約し、比較の期間じゅう追客を走らせる。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、あなたの体系から変わりうる項目を名指した正直な確定価格を出し、あなたが直す――どの修正も、AIが覚える教えです。実際の調査のあとの書面の見積もりと、毎回の追客。
- 3 **第3週――代金回収を直す。** サインで控えめな頭金、工程ごとの出来高、正直な融資、自動の催促――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、案件ファイルと適合の記録は勝手にでき、口コミは自動で依頼、メンテと加温の再販が浮かび上がる。

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。問い合わせが現地調査になる。現地調査が仕事になる。仕事が出来高払いと、口コミと、十年のメンテになる。



## 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、どの見積も——「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、新規の客、そして重い意味を持つもの——見積、価格、工期、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
- ✓ **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。** 危ない業者は「今日サインを」を使う。あなたには本物のてこがあります——季節に対する建設待ちの列。良い業者は数か月先まで埋まり、プールは数か月かかるからです——だからその正直なてこを使い、押させましょう。
- ✓ **契約を約束で取ろうとする。** 天候が守れない完成日や、現地を見る前の確定価格や、地面が破れる「何も起きません」を約束した瞬間、あなたは客が警戒してきたどの業者とも同じに聞こえます。変わりうる項目を名指しした正直な確定価格と、但し書きを示した工期こそが、慎重な客を勝ち取るもの——過大な約束を「しない」ことそのものが売りなのです。



これを置く前に

## 2分でわかる取りこぼし診断

たいていのプール職人は、腕が足りないではありませんーすでに載っている相見積もりを、みすみす落としているのです。ふつうの小さな業者が年に造るのはおよそ30件、しかし一件が数百万円の値打ちで、どれも他の二〜三社との勝負です。それが答えです。お金は見込み客を増やすことにあるのではなく、すでに出している見積もりの、より大きな割合を勝ち取ることにあります。成約率をおよそ六件に一件から四件に一件へ上げれば、少し多く稼ぐどころかー同じリードでおおよそ建設件数は倍。一件の見積もりを取る費用は、もう払い終えているからです。正直にー今まさに当てはまるものにチェックを。

- ✓ 問い合わせへの応答がよく遅れるーしかも、その遅れで何件失ったのか分からない。
- ✓ 問い合わせが留守電に流れ、電話が鳴ったことすら知らなかった。
- ✓ 敷地を見る前に電話で確定価格を出したことがあるーあるいは、出さなかったせいで仕事を失った。
- ✓ 客が相見積もりを比べている数か月、いつも追客するとは限らない。
- ✓ 岩盤や水や悪いアクセスで何が変わりうるかを明かさず「一式」で見積もる。
- ✓ 工程に払いを結ぶ代わりに、大きな頭金を前もって求める。
- ✓ 工事を取って完成させても、その後にメンテ・加温・外構を勧めに戻らない。
- ✓ 天候や役所が後で壊した完成日を約束したことがある。
- ✓ 受信トレイがストレスで、大事なものが埋もれる。
- ✓ 過去の客がプールのことで電話してきたら、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、候補リストをもっと勝ち取れます。

### 3〜6

退屈な半分で、本物の見積もりを落としているー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、契約を、より安全に見えて追客した者に手渡しています。いい知らせーそれはまさに、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ーすでに載っている相見積もりを、より多く勝ち取り、一件の工事をメンテ・機器・加温・何年もの仕事に変えることです。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問い合わせが届いたその瞬間あなたの電話に応答し、見極めて現地調査を予約し、変わりうる項目を名指しした正直な確定価格を下書きし、控えめな頭金を取って出来高を請求し、法令適合と引き渡しの記録を残し、客が比べている数か月を追客し、一件の工事をメンテ・機器・加温・何年もの仕事に変えるAIを、ひとつにまとめて、今週あなたのプール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、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](https://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、客に完成日を約束したり、掘って何も起きないと保証したり、プールの造り方を決めたりもしませんーそれは今もあなたと、あなたの現場での調査と、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。