

AI店舗内装プレイブック

AI時代に、店舗内装の商売を営む進め方

——そして、店舗オーナーが「開店に間に合わせてくれる」と選ぶ内装業者になる。

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、ちゃんとした店舗内装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、それでも現場の合間に車の中で、範囲と職人の段取りと工程を紙の切れ端に書き出す、そういう仕事でした。

今では、道具立ての整った腕のいい内装業者が、店舗オーナーの問い合わせが届いたその瞬間に応じ、まっすぐスコープを見立て、オーナーが開店の段取りを組める工程を伝え、期日どおりに開店させます。街の反対側の大手がまだ留守電を返している間に。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、腕のいい内装屋でもありません。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、二年前まで納品伝票の裏にカウンターの絵を描いていました。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、追客、スコープを入れた見積もり、工程の更新、各業者の調整、出来高請求——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、お金と評判のある場所に力を注ぎました。内装を期日どおりに仕上げることで、店舗オーナーがどの店も一緒に開けたいと思う内装業者になることに、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、腕のいい内装業者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、より儲かる内装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、内装をどう造るか決めたり、工程を組んだり、範囲・職人・工期についてのあなたの判断に取って代わったりはしません——そして、現場でのあなたの目、あなたの腕、この仕事の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。その空間に本当は何が要るか、現実的な工期はどれくらいか、各業者と各種手続きをどう順序立てるかは、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。造作と仕上げをクライアントのブランドどおりに届けるのはあなたの技。そして、工期についてオーナーに正直であること——守れない期日は約束しないこと——は、あなたのもとに残ります。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

店舗オーナー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現場に着く前に仕事を取るのか。

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

オーナーに先に応じ、現地調査を予約し、どの店も一緒に開ける相手になる。

04 まっすぐ見積もる——範囲も工期も

スコープを入れた価格、現実的な工期、そしてなぜ電話一本の確定価格と約束の期日が危険信号なのか。

05 気まずい催促なしで代金を回収

段階ごとの出来高請求、そして請求で突きつけるのではなく作業前に交わす追加の話。

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、そして工程と業者調整の記録。

08 実際の倍の大きさに見せる

すべてに屋号を入れ、期日どおりに開けた実績、そして多店舗展開とオーナー紹介のはずみ車。

09 30日間の切り替え

一週間にひとつずつ、任せ加減のダイヤル、そしてクライアントの開店日を使う——うその焦らしではなく。



2分でわかる取りこぼし診断

どこでオーナーを逃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

内装業者を探して電話をかけまわる店舗オーナーには、あなたの過去の店は見えません——街じゅうに散らばり、他人のブランドの裏に隠れています。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、たいていの内装業者はその年いちばんのクライアントを静かに逃しています。

あなたの客は、リースを結んで空いた店舗の賃料を払っている店舗オーナーです——そして彼らが本当に恐れているのは、開店に間に合わず、収入ゼロのまま家賃だけが出ていくことです。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——まっすぐな道筋を示したか？** 最初に電話を取り、頼れる手だと感じさせた内装業者が現地調査を行います。現場に出ていて鳴りやませれば、彼らは次の業者にかけ——そして開けるすべての店を、応じたその相手と一緒に開きます。
- 2 **期日どおりに開けてくれるか？** オーナーの本当の恐れは工期の破綻です——半分できた店で家賃だけが走ること。現実的な工期を示し、それを守る業者は、守れない期日を約束する安い業者に毎回勝ちます。
- 3 **私のブランドになるか？** 内装は彼らの店構え——すべての客が彼らを値踏みする空間です。ブランドに合い、丁寧に仕上げ、段取りの整った内装が、安くて雑な内装に毎回勝ちます。

どれも何についてではないか、気づきましたか？ 最も安い価格、です。3つとも、連絡がつくこと、まっすぐであること、期日どおりであること——三つの現場を回していると落としやすい、まさに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が店舗内装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。大手の内装会社は委員会を開き、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、腕のいい内装業者が、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、しかも店舗オーナーがリースの時計に追われて内装を見積もらせたいとき、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、オーナーに範囲・工期・職人の段取りを毎日説く内装業者は、もともとそれが得意です。

月3万～ 10万円

＋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、いちばんの間違ひ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。誰かがオーナーの問い合わせに出る。誰かが範囲と職人の段取りと工程を組む。誰かが各種手続き、出来高請求、業者の調整を追う。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、腕のいい現場監督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。あるオーナーは、資材屋のカウンターから一言送るだけで材料を補充します——「グエンさんのカフェの内装の造作板と金物をもらう」——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。スコープを入れた見積もりと工程は、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。標準の見積もりはデザイン、各種手続き、解体、設備、造作、そして段取りする各業者を必ず名指しする、そして空間を見立てる前に確定の数字も開店日も出さない――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
内装を回している間にオーナーが電話してくる	留守電。次の内装業者へ流れる。	応答して見極め、現地調査を予約――朝にはまっすぐなスコープ入りの概算と現実的な工期。
ある業者や手続きが遅れ、開店を脅かす	気づくのが遅く、開店が危うい。	動いた瞬間に旗が立ち、それが期日に何を意味するかを、噛みつく前にオーナーへ。
仕入先の価格表更新が届く	200通のメールに埋もれる。次の見積りは旧単価。	抜き出して単価に反映――「造作板と金物が値上がり、見積りを調整」。
一件の内装が仕上がる	写真は電話の中、引き渡しは場当たり。	引き渡し一式を送り、レビューを頼み、そのオーナーの次の店舗を追う。

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取りこぼし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。

内装のリードは高価で足が早いー内装を見積もる店舗オーナーはリースの時計に追われ、数軒の業者に電話し、先に応じて期日に間に合わせそうな者に現地調査を頼みますー遅い者には二度と連絡が来ません。問い合わせは午後4時、あなたが解体の段取りで現場にいる最中に鳴る。鳴りやむ。そのオーナーは次の内装業者にかけ、現地調査を予約し、いまやその業者が店を開けますーそしてその次の店も、多店舗展開も。おしまいーしかもこの一件だけでなく、そのオーナーがこの先開くすべての店舗かもしれません。

先着が

オーナーを勝ち取る

リースの時計に追われる店舗オーナーは、電話を取り、期日どおりに開けてくれそうな者にかけます。取り逃した問い合わせは先送りの売上ではありませんーその内装を、そしてしばしばその裏のすべての店舗を、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、その年いちばんのクライアント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丁寧に聞こえ、すべての詳細を記録しますー空間の種類、おおよその広さ、デザインの段階、目標の開店日、解体があるかー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。だから他社が留守電のうちに現地調査を予約する内装業者は、あなたです。

問題その二ー誰も築かなかった関係

店舗内装の商売は一つの内装で勝つではありませんー店舗オーナーがどの店も一緒に開ける内装業者になることで勝ちます。たいていの業者は一件をこなして、その先を考えません。先に応じ、期日どおりに開け、彼らのブランドを届ける者が、そのオーナーが次の店で呼ぶ業者であり、多店舗展開で呼ぶ相手であり、仕上がった空間に足を踏み入れたほかのすべてのオーナーに勧める相手です。

- ✓ すべての問い合わせをあなたの屋号で対応ー夕方6時も、週末も、街中のオーナーがリリースの時計を競っている週も。
- ✓ すべての案件の検索できる記録ー「ロッシのカフェ、いくらで何を見立てて、工程はどうだった？」
- ✓ 大事なオーナーの前に居続ける追客ーだから次の店舗が来たとき、呼ばれるのはあなたです。
- ✓ 問い合わせで聞いた案件の詳細ー空間、デザインの段階、開店日ーが、三度打ち直されることなく、そのまま現地調査に流れ込む。

電話は、いちばんのオーナー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、彼らがどの店も一緒に開ける内装業者であり続けさせます。

04

CHAPTER FOUR

まっすぐ見積もる——範囲も工期も

店舗内装には、たいていの職種にはない見積の形があります。数字は半分にすぎません——もう半分は工期です。クライアントは内装と同じくらい、開店日を買っているからです。そしてそのどちらも、電話口で判断できるものではありません。

範囲と工期

そして約束の期日が見分けの印

内装は価格ではなく、範囲と工程です。デザイン・図面、各種手続き、解体、設備（電気・給排水・データ・空調）、造作と仕上げ、工程に沿って順序立てる各業者、そして開店できる状態での引き渡し。安値屋は仕事を取るために低い数字と守れない開店日を出し、途中で工期も予算も破綻させ、オーナーは家賃だけを垂れ流します。きちんと見立て、オーナーが開店の段取りを組める現実的な工期を示し、まっすぐ値付けすれば——あなたは、オーナーがどの店も一緒に開ける内装業者です。

この職種の正直な真実がこれです。**見もせず電話口で出す確定価格と約束の開店日は、安心ではなく危険信号です。**空間も、範囲も、デザインも見ずに、内装をともに値付けし工程を組める者はいません。正直な一手は、おおよその道筋を示し、そして空間を見て見立てること——状態、設備、手続き、職人——確定した数字と期日を約束する前に。

AIファーストの見積はそれを楽にします——AIが出向く前に仕事を見極めるのです。今の実際の内装の商売で、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は価格と工程を実際に決める要素を順に潰します——空間の種類と広さ、デザインの段階、設備、手続き、目標の開店——だから、正しい情報を手に現地調査を予約できます。
- ✓ **あなたの体系から値付けする。** 過去の内装を渡せば、単価と職人費を覚え——デザイン、手続き、設備、段取りする各業者を名指しした、まっすぐでスコープ入りの数字を出します。それらを隠す平らな一括の数字ではなく。
- ✓ **現実的な工程を組む。** 手続きのリードタイムも、設備の調整も、順序立てねばならない各業者も忘れません——だからあなたが示す工期は、実際に守れるものです。

開店日

ごまかさない約束

この職種の信頼つぶしがこれです。オーナーはリース、開店、スタッフ、在庫のすべてを開店日にひも付けています——安値屋は仕事を取るために、守れないと知りつつその期日を約束し、やがて開店はずれ込み、オーナーは収入ゼロの半分できた店で家賃を垂れ流します。正直な内装業者は、本当の範囲・手続き・調整すべき職人から組んだ現実的な工期を示し、それを守り——達成できない期日ははっきりそう言います。守れない期日を約束しないのは、仕事を失うことではありません。オーナーがあなたを選ぶべき、まさにその理由です。

内装の現地調査は摩擦ではない——それが売り込みだ

どんな内装でも、一手はおおよその道筋を示し、現地調査を予約し、確定の数字と期日を約束する前に見立てること。うまく伝えれば、それは遅れではありません——あなたが幻の工期で仕事を取り、開店を台無しにすることはしないと、オーナーに伝えるものです。「今、ざっくりの目安を。見立てたら確定の価格と現実的な工期を——お渡しする期日は、本当に開店できる日に」——これ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——オーナーの前に居続けること。内装のあとの一言。「開店して営業中——引き渡し——式もお渡しです。次の店舗はいつですか？」このひとつの習慣が、値下げよりも多くの多店舗展開を勝ち取ります。AIファーストなら、その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——きちんと見立て、守れる工期を示し、開店が持つよう各業者を段取りし、彼らのブランドを届ける。この基準を満たすメモ帳一冊の内装業者は、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

内装は取った。次は代金を受け取らねばなりませんーそして店舗内装は段階的なプロジェクトです。着手の手付金、進むにつれての出来高請求、途中で立て替える職人費と材料、そして空間が思わぬものを出したときの追加。

段階ごとの出来高

不意打ちの追加なし

オーナーにできるいちばん安心なことは、お金にまっすぐで、着実であることです。着手の手付金、内装が節目に達するごとの出来高請求ー解体完了、設備、造作の据付、引き渡しーそしてどんな追加（家主の条件、設備の想定外）も、後から突きつけるのではなく作業前の会話として。引き渡し時の不意打ちの「追加」は、多店舗展開のクライアントを一回きりの客に変える当のものです。着実に、節目に基づく請求は、公平だけでなくー次の店舗も任される最強の理由です。

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 **着手の手付金。** 内装が決まり見立てたときの明確な手付金の依頼が、材料と着工の資金になりーオーナーを本気にさせます。
- 2 **節目で請求する。** 見える節目ー解体、設備、造作、引き渡しーに結びついた出来高請求。だから誰も信用でプロジェクトを背負わず、オーナーは常に数字の位置を知っています。
- 3 **追加を噛みつく前に旗を立てる。** 空間が想定外を出せば、オーナーは、作業に進む前にその費用と、それが開店に何を意味するかを聞きます。引き渡しの待ち伏せではなく、会話です。
- 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。

仕入先の明細、デザインを確定するオーナー、家主の条件、予約を確認する職人、手続きのやり取り、見立ててほしい空間の写真、レビューの通知、次の店舗を持つ過去のオーナー——それが迷惑メールと入り混じり、あなたが三つの職人を現場で調整している間に届きます。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。二度と見つけられないんだ。」

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——「これはロッシのカフェの家主の内装条件、工程に効きます」。
- ✓ **下書きされている。** 定型の返信——「はい、全業者を調整します」「木曜に見立てられます」——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。** 「ロッシの内装、いくらで見込んだ？ 開店日は？」——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、過去の案件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

どの店舗内装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——今日の現地調査と内装を順番に、どの案件の手続きや職人が控えているか（そしてどれが遅れたら開店を脅かすか）、どのオーナーに追客すべきか、誰に出来高を催促するか、そして忘れたら工程に噛みつく一件。コーヒー片手に二分——現場監督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、デザイン、工程が、それぞれ正しい案件に自分で貼りつきます——だからオーナーが次の店舗で電話してきても、いきさつが丸ごとそこにあります。範囲、職人、工期、仕上げ、開店日——ぜんぶ——か所に。

気の重さのない書類仕事

スコープ、工程、出来高請求、業者調整、引き渡し一式——下書きされ、送られ、見つかる場所に保管されます。範囲や工期についてのあなたの判断に取って代わることは決してなく——ただ、三つの現場を回している間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「期日どおりに開けてくれる内装業者に見える」――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。

小さな内装チームと五十人の会社が、寸分違わぬ、非の打ちどころのない、屋号入りのスコープと工程を送れます――そして同じ速い応答、同じ明快な工期、同じ仕上がった内装の写真、同じ店舗オーナーからの本物のレビューを示せます。オーナーが開店とブランドをあなたに託す職種では、整って見え、頼りになりそうな小さな事業者が、大手と同じように信頼され――多店舗展開で任され続けます。

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、期日どおりに開け、彼らのブランドを届ける。だって相見積もりを取らずに、そのオーナーは次の店舗をあなたと開くから。
- 2 **レビュー**――オーナーがいちばん喜ぶ瞬間、開店して営業を始めた日に、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――内装業者を選ぶオーナーは両方を頼りにします。
- 3 **紹介**――内装は常設のショールームです。仕上がった空間に足を踏み入れる客とほかのすべての店舗オーナーが、あなたの仕事を見て「内装はどこがやったの？」と尋ねる。トレードで最も強いオーナー同士の紹介の網のひとつです。
- 4 **再受注**――これが勝負のすべて。良いオーナー――一つは一件の内装ではなく、彼らの多店舗展開まるごとです。次も、その次も。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、一店を何年もの仕事に変えます。

今日から――技術ゼロでも

開店して営業を始めた日に、どのオーナーにもレビューを頼み、いつも扉を開けておく――「次の店舗もぜひ。内装のことを尋ねるオーナーがいたら、私に回してください。」まさに自分のブランドどおりの空間で期日どおりに開店したばかりのオーナーは、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。たいていの内装業者がうまくいかないのは、一度に全部やろうとし、案件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――いちばんの取りこぼしを止める。受けられなかった電話。** すべての問い合わせに応答して見極め、まっすぐな道筋を示し、現地調査を予約する。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、あなたの体系からスコープ入りのまっすぐな数字と現実的な工程を下書きし、あなたが直す――どの修正も、AIが覚える教えます。確定の数字や期日の前に必ず見立て、毎件の追客。
- 3 **第3週――代金回収を直す。** 着手の手付金、節目ごとの出来高請求、追加は早めに旗を立て、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、案件ファイルと工程／調整の記録は勝手にでき、レビューは自動で依頼、次の店舗を追う。

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。電話が現地調査になる。現地調査がスコープの入った、工程の組まれた内装になる。内装が、期日どおりの開店、出来高請求、そして同じオーナーからの次の店舗になる。

任せ加減のダイヤル――眠りを失わずに引き渡す方法

新しい現場監督に、初日から内装一件まるごと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、新規のオーナー、そして重い意味を持つもの――範囲、工期、追加――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。

腕のいい内装業者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案件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）。
- ✓ **うその焦らしに手を伸ばす。** 必要ありません――クライアント自身の開店日と家賃の時計は、どんな職種でも最も本物の急ぎです。その正直なほうを使いましょう。「家賃を払い始める日に、開けられるように仕上げてます。」
- ✓ **価格で競う。** 最も安く勝った瞬間、お金を回すために調整を薄めるか、守れない期日を約束する側になります――そしてそれが、破綻した開店です。オーナーは、自分のブランドで期日どおりに開けてくれる業者に払います――期日を守ると信頼されることが多店舗展開を勝ち取るのであって、最も安い価格ではありません。



これを置く前に

2分でわかる取りこぼし診断

たいていの内装業者は、腕が足りないではありませんーオーナーを落としているのです。あなたのお金は、安い価格で見知らぬ相手を勝ち取ることはありません。良いオーナー一つが彼らの多店舗展開まるごとであり、仕上がった空間に足を踏み入れたほかのすべてのオーナーへの紹介だからこそ、店舗オーナーがどの店も一緒に開ける内装業者になることにあります。それが答えですー先に応じ、まっすぐ見立て、期日どおりに開け、彼らのブランドを届ける。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、その遅れで何人のオーナーを失ったのか分からない。
- ✓ オーナーの問い合わせが放置され、彼らは次の内装業者を予約した。
- ✓ 見立てていない空間に、電話口で確定価格や開店日を出してー破綻を被った。
- ✓ 低い数字と、本当は守れない工期で内装を取ったことがある。
- ✓ クライアントの開店日に間に合わず、家賃を垂れ流させた。
- ✓ 過去のオーナーの前に居続けないので、次の店舗を別の誰かと開かれる。
- ✓ スコープ、工程、職人の予約が、頭の中と電話にあり、一か所がない。
- ✓ ある業者や手続きが遅れ、開店を守るには気づくのが遅すぎた。
- ✓ 受信トレイがストレスで、大事なものー家主の条件、出来高請求ーが埋もれる。
- ✓ オーナーが次の店舗のために内装の履歴を求めたら、探すのに時間がかかる。

0～2

引き締まった商売。少しの手直しで、もっと多くのオーナーの多店舗展開に入る相手に。

3～6

退屈な半分で、本物のオーナーを落としているーそして全部直せます。第1週から。

7+

あなたは大変なプロジェクトの仕事をこなしながら、オーナーを、先に応じ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、安い価格ではありませんー先に応じ、彼らのブランドで期日どおりに開け、一人一人のオーナーを多店舗展開まるごとと、空間に足を踏み入れたすべてのオーナー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店舗オーナーが電話してきたその瞬間に応答し、仕事を見極めて現地調査を予約し、デザイン・手続き・設備・職人を正直に名指ししたスコープ入りのまっすぐな見積と現実的な工程を下書きし、手付金を取り節目で請求し追加が嘯みつく前に旗を立て、工程と調整の記録を残し、あなたが期日どおりに開けたすべてのオーナーから次の店舗を追うAIを、ひとつにまとめて、今週あなたの内装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、出来高請求、オーナーからのメッセージーが、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。

あなた自身の内装で動くところを 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、空間を見立てたり、工期を組んだり、現場で職人を調整したりもしませんーそれは今もあなたと、あなたの目と、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。