

AI太陽光発電プレイブ ック

AI時代に、太陽光発電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、ちゃんとした太陽光発電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、システムの容量と補助金と屋根の荷重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、街の反対側で十台を構える大手よりもまっすぐ、正直に見積もり、客が三社を比べている数週間を通して追客します——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——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**——問い合わせ、追客、正直な見積もり、補助金の書類、手付金と出来高請求、請求書、そして系統連系や施工の記録——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。屋根の上と、慎重に相見積もりを取る客を、契約して人に薦め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——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、より儲かる太陽光発電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、家庭に決まった節約額を約束したり、屋根が生む発電量を保証したり、システムの設計を決めたりはしません——そして、現場でのあなたの調査、あなたの認定、あなたが署名する電気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。屋根と分電盤が健全かどうかは腕の判断、システムが現実にくら節約するかは前提を置いた「試算」であって約束ではなく、誰がどんな条件で払うかは契約、そして何をどの容量で載せるかは基準とあなたの認定に縛られます。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、屋根に上る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

先に応じて価格の基準（アンカー）を置き、客が比べている数週間を追客する——先着がたいてい勝つから。

04 車を出す前に見積を

正直な数字になぜ実際の現地調査が要るか——AIが仕事を見極め、班が動く前に屋根調査を予約する方法。

05 気まずい催促なしで代金を回収

手付金、出来高請求、そしてローン——補助金は正直に、平易な言葉で。

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、「十年後も在るのか」の証、そして蓄電池・EV・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、そして本物の補助金の締切を使う——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

ぞっとする電気料金の請求を開いたばかりの人、隣家にパネルが載るのを見た人、EVを買った人には、腕のいい施工店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、たいていの太陽光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。客は何か月も考えており、三社以上の相見積もりを取り、なにより恐れているのはただ一つ、「だまされること」です。リストを上から順にかけますが、決めるのは数週間かけて。仕事は、まず次の3つをやった者へ行きます。

- 1 **先に応じて——流れを作ったか？** 最初のまっとうな応答が、打ち合わせと基準（アンカー）を勝ち取ります。買い手のおよそ78%は、結局いちばん先に応じた者を選びます。その最初の提案が、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、あなたは誰も覚えてい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？** 「屋根を見るまで、ちゃんとした値段は出せません」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、お得ではなく詐欺の合図に読まれます。
- 3 **やり取りは楽で——十年後もあなたは在るのか？** 実在する地元の住所、客が確かめられる認定番号、本物の口コミ、そしてきちんと見たあとの書面の作業範囲。何百もの業者がつぶれて客を宙ぶらりんにしてきた業界では、後ろ暗くなく、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——屋根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が太陽光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。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、速く、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、慎重な客に毎日えらび方を説く太陽光の職人は、もともとそれが得意です。

月3万～
10万円

＋の出費

設計・見積・現場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。誰かが手付金と系統連系の書類を追いかける。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、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、架台とパワコン2台をもらう」——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。標準の見積には分電盤の確認を入れる、影の多い屋根には必ず最適化（オプティマイザ）の案を付ける、そして屋根を調べるまで確定の節約額は約束しない——そう教えれば、こう返します。「**これから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
屋根の上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、屋根調査を予約——朝には正直な節約の幅が下書き済み。
卸から違う機材が届く	現場で気づき、カウンターを追ひ、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。
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——「パネルとパワコンが6品目で値上がり」。
仕事が終わる	請求は「今夜」。蓄電池は勧めずじまい。	車から出来高を請求。喜んでいるうちに蓄電池とモニタリングを勧める。

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。

太陽光でいちばん値の張る仕事は、緊急として来たりしません。これから一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。先に応じた者が打ち合わせを勝ち取り、価格の基準を置く。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、あなたが屋根の上にいる午後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かけ、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。

78%

が先着に頼む

最初の五分以内なら成約率は最大で八倍、そして早く連絡できなければリードは値打ちの大半を失います——最初のまっとうな提案が、あとの見積もり全部を測る基準（アンカー）を置くからです。取り逃した問い合わせは先送りの売上ではありません——基準を、たいていは仕事ごと、競合に手渡した売上です。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。

お金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——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日対応し、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——屋根の種類、おおよその電気の使い方、蓄電池を望むか、誰が物件の持ち主か——あなたが屋根の上にいる間も、眠っている間も。そして基準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——誰もしなかった追客

太陽光の契約は初回の電話では決まりません——決まるのは、買い手が残りの二～三社を集めているその後の数週間です。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——「なぜおたくが最安値じゃないの?」「保証の期間じゅう会社は在るの?」に答える者——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対応——夕方6時も、日曜も、補助金の締切で街中の太陽光の電話が一斉に鳴る週も。
- ✓ すべての通話の検索できる記録——「蓄電池と手付金について、何を取り決めたっけ?」
- ✓ 比較の期間をまたいで走る追客——2日目、7日目、20日目——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——使い方、屋根、進入経路、持ち主——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、屋根調査を予約してくれるものになります——そして客が決める数週間、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

太陽光には、たいていの職種にない見積の罫があります。電話で「いくら節約できる？」と訊かれたときの正直な答えは、しばしば「屋根を見るまで、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

屋根も、影も、分電盤も、電気の使い方も、まだ見ていません。影のある東西向きの屋根、素直な南向き、手間のかかる屋根材、更新の要る分電盤——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——あるいは「保証された」節約——は当て推量です。しかもそれは、うさんくさい業者そのものの手口。高く見れば仕事を失い、低く見れば自腹を切るか、玄関先で追加を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、数字は正直に保留します——実際の現地調査、それから設計と、実物の機材の型番を挙げた書面の見積もり、現実的な節約の幅と前提を示して。見ずに出す一括の確定節約額は自信ではありません——素人の合図で、客はそれを詐欺の目印だと学んでいます。

AIファーストの見積はそれを楽にします——班が動く前に、AIが仕事を見極めるのです。今の実際の太陽光の商売で、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——屋根の種類と方角、おおよその電気の使い方、蓄電池を望むか、誰が持ち主か——だから、あやふやではなく本物の現地調査を予約できます。
- ✓ **あなたの体系から値付けする。** 過去の仕事を渡せば、kWあたりの単価、蓄電池の価格、屋根の荷重を覚え——守れない数字ではなく、補助金を先に引いた正直な幅を出します。
- ✓ **忘れものを拾う。** 疲れて、分電盤の更新も、モニタリングも、影の多い屋根には別のパワコンが要ることも、抜かしたりしません。

最大7倍

ためた電気の値打ち

なぜ電話の当て推量でなく調査が要るのか。売電の買取が今や数円まで下がった今、家庭が自分で使う一単位の電気は、売る一単位の何倍——およそ七倍まで——の値打ちです。だから本当の節約は、その家がいっ・どう電気を使うかで決まり、それはきちんと見て初めて正しく試算できます。だからこそ蓄電池、つまり自分の電気をためて後で使う自家消費が、絵柄を丸ごと変えるのです。

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

正直な数字は現場で目にするもの次第なので、進め方はこうです——今すぐ現地調査を予約し、その後、誰かがサインする前に、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——電話口で高く見積もって当てにいく業者ではないと、慎重な客に伝わる合図です。「実際に屋根を見てから、書面でお見積りをお出しします」——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——追客です。数日後の一通。「設計と節約の幅、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——車を出す前に見極め、試算していない確定の節約は約束せず、実際に見てから書面にし、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——そして太陽光では、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。手付金があり、出来高請求があり、時にローンがあり、そして価格から先に引かれて皆を混乱させる補助金があります。

補助金

価格から先に値引き

太陽光の補助金は、客があとで追いかける小切手ではありません——価格から先に引かれます。見積もりの上で最初から値引きが見える形です。うさんくさい業者は、水増しした定価から大きな「補助」を引いて割引後を安く見せたり、補助の額を大きく言ったりします。補助を引いたあとの価格を示し、補助が実際いくらかを示し、期間限定の贈り物のように飾らないこと——その正直さが、客に伝わる信頼の一手です。

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 **サインした瞬間に手付金を取る。** 合意したその場でカード決済や「ここから支払う」リンクは「口座番号はこちら」より速く、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。** サインで手付金、連系で残金——あるいはローンの実行——取り決めた区切りで請求されるので、誰も覚えておく必要がありません。
- 3 **正直なローンを、隠れた上乗せなしで。** ローンを組むなら金利と条件を表に出す——貸し手からの紹介料をこっそり価格に混ぜたりはしない。それこそ、うさんくさい業者のやることです。
- 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——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、製品のデータシート、連系を承認する電力会社、引き渡し前に連系日を急かす工務店、モニタリングを訊いてくる客、補助金の申請書、価格改定——それが迷惑メールと入り混じり、あなたが片手にドリル、もう片手に架台を持って屋根の上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——「これは連系を承認した電力会社」。
- ✓ **下書きされている。** 定型の返信——「はい、新設と一緒に蓄電池も入れます」「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、10kWと蓄電池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

どの太陽光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、どの施工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、誰に手付金を催促するか、そして忘れたら痛い目に遭う一枚の連系書類。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、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蓄電池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、あなたが記録した影の影響、保証条件、連系の承認——ぜんぶ一か所に。

気の重さのない書類仕事

調査の記録、電気の適合、系統連系の書類、商業案件の引き渡し一式——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「十年後も在りそうに見える」——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、同じ確かめられる認定、同じ本物の口コミを示せます。客のいちばんの恐れが「保証が要る前に会社が消えること」で、実際に何百もが消えてきた業界では、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 **つながりとめる**——仕事全体を楽で、正直で、分かりやすくし、システムに目を配っておく。だから蓄電池が欲しくなったとき、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、初めて晴れた四半期に請求が下がったその時に、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——慎重な客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、それを見ていた隣家を呼ぶ。ある工務店への良い仕事が、その次の建築を呼ぶ。喜んだ一社が、その隣の一社を呼びます。
- 4 **再販**——これが勝負のすべて。売電買取が崩れた今、蓄電池を持たない過去の太陽光客はみな温かい再販先です——ただ同然で売り渡す代わりに自分の電気をためる——次に同じ分電盤へEV充電器、そしてほぼどの競合もやらないモニタリング。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、一件の施工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、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——「見守っておいて、数字が合う頃に蓄電池の話をしましょうか？」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、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。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、あなたの体系から補助金込みの正直な幅を出し、あなたが直す——どの修正も、AIが覚える教えます。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。** サインで手付金、出来高は周期で請求、正直なローン、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、案件ファイルと記録は勝手にでき、口コミは自動で依頼、蓄電池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。仕事が手付金と、口コミと、蓄電池の再販になる。

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、節約の数字、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）。
- ✓ **うその急ぎに手を伸ばす。** うさんくさい業者は「今日サインを」を使う。あなたには本物のてこがあります——本物の補助金の締切——だからそれを使い、正直さに押させましょう。
- ✓ **契約を約束で取ろうとする。** 決まった節約や消える請求を約束した瞬間、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。前提を示したあなたの正直な幅こそが、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

たいていの太陽光の職人は、腕が足りないではありません——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。ふつうの小さな施工店が年にこなすのはおよそ200件、しかし一件が数十万円の値打ちで、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——同じリードでおおよそ利益は倍。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——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——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。
- ✓ 調査の前に電話で確定価格や「保証された」節約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。
- ✓ 客が相見積もりを比べている数週間、いつも追客するとは限らない。
- ✓ 仕事を取って施工しても、その後に蓄電池・EV充電器・モニタリングを勧めに戻らない。
- ✓ 屋根・影・分電盤をきちんと見ないまま見積もったことがある。
- ✓ 補助金の書類、適合や系統連系の事務を、いつも後回しにしている。
- ✓ 補助金の締切が迫ったときだけ仕事を押し込む——正直に地道な流れを作らない。
- ✓ 受信トレイがストレスで、大事なものが埋もれる。
- ✓ 過去の客がシステム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、本物を見積もりを落としている——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、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——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——すでに載っている相見積もりを、より多く勝ち取り、一件の施工を蓄電池・EV充電器・何年ものサービスに変えることです。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、見極めて屋根調査を予約し、補助金を示した正直な節約の幅を下書きし、手付金を取って出来高を請求し、適合と系統連系の記録を残し、客が比べている数週間を追客し、一件の施工を蓄電池・EV充電器・何年ものモニタリングに変えるAIを、ひとつにまとめて、今週あなたの太陽光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 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、家庭に決まった節約額を約束したり、屋根が生む発電量を保証したり、電気代を消し去っ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、あなたの認定の仕事です。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。