

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Glassmesterens AI-håndbok

Slik driver du et glass- og glassmesterfirma i AI-alderen

— og tjener mer enn firmaer tre ganger så store som deg.

HELE SYSTEMET · IKKE NOE FYLL · FRITT Å DELE

THE EVERYTHING

Les dette først

For ti år siden krevde det å drive et skikkelig glassmesterfirma en person på telefonen, en regnskapsfører — og likevel satt du ved kjøkkenbordet og regnet ut mål og glasstype på en lapp etter at ungene hadde lagt seg.

I dag svarer et glassmesterfirma med to biler og rett oppsett på hvert eneste kveldsanrop, gir tilbud raskere og får betalt før et firma med ti biler på andre siden av byen — og bruker ikke en eneste kveld på papirarbeid.

Han er ikke smartere enn deg. Han er ikke en bedre glassmester. Og han er definitivt ikke noen datamann — en av de dyktigste vi har sett, regnet ut kappemål på en blokk på panseret for to år siden. Han skjønnte bare én ting før alle andre: **den kjedelige halvparten av firmaet** — anropene, tilbudene, målene som skal skrives ned, fakturaene, maset med forsikringsselskapet, arkiveringen — kan nå gjøre seg selv. Så han la kreftene der pengene er: på verktøyet og på kunden.

Dette er håndboken for hvordan han gjør det. Ingen «50 ferdige ledetekster». Ikke noe teknologisnakk. Selve systemet — hvordan du skal tenke, hva du skal sette opp, i hvilken rekkefølge, og feilene som får dyktige glassmestere til å gi opp før det løsner. Les den fra perm til perm, så driver du et strammere og mer lønnsomt glassmesterfirma enn du gjør i dag — selv om du aldri bruker en krone på programvare.

ET ÆRLIG ORD OM HVA SOM FORTSATT ER DITT

Ingenting her godkjenner at et bygg tilfredsstiller kravene, bekrefter at glasset oppfyller sikkerhetsglass-standard, eller avgjør hvem som eier glasset i en sameievegg — og det erstatter aldri ditt skjønn, kontrollørens eller forsikringsselskapets. Det bærer papirarbeidet. Der sikkerhetsglass kreves, er det et spørsmål om liv og sikkerhet, og hvem som betaler er et juridisk spørsmål: begge deler forblir ditt, fra start til slutt.

Hva som er inni

01 Den nye spillebanen

De 3 tingene kundene dømmer deg på — og hvorfor jobben er vunnet før du drar ut målebåndet.

02 Tenk AI først

Slutt å skru AI oppå gamle vaner. Tegn firmaet på nytt, med AI-en innom alt først.

03 Aldri gå glipp av en jobb igjen

Hvert kveldsanrop besvart — hvert innbrudd og hver stormjobb fanget, ikke sendt til telefonsvarer.

04 Gi tilbud før du kjører ut

Hvorfor et bilde ikke kan prise herdet glass — og hvordan AI-en kvalifiserer jobben før en bil ruller ut.

05 Få betalt uten den pinlige purringen

Eier, utleier, sameie eller forsikringsselskap — rett faktura til rett betaler, purret for deg.

06 Innboksen som styrer seg selv

Sortert, forhåndsskrevet og med et øye på pengene dine — til og med opplest på veien.

07 Din digitale kontorsjef

Morgenbriefen, jobbmapper som bygger seg selv, og papirarbeidet ordnet.

08 Se dobbelt så stor ut som du er

Alt med logo, og anmeldelse–anbefaling-hjulet som mater seg selv.

09 Omleggingen på 30 dager

Én uke om gangen, tillitsbryteren, og hvorfor tre prosesser slår én.



Lekkasjesjekken på 2 minutter

Finn nøyaktig hvor firmaet ditt lekker jobber — og hva du bør fikse først.

01

CHAPTER ONE

Den nye spillebanen

Noen som står i et rom med et knust vindu og glass utover gulvet, kan ikke se om du er en dyktig glassmester. De dømmer deg på det de får tak i — og det er der de fleste glassmesterfirmaer i det stille mister ukens beste jobber.

Ingen våkner og ønsker seg et nytt vindu. Telefonen ringer fordi noe *gikk i stykker* — et innbrudd om natten, en storm gjennom husfasaden, en innsparket butikkfasade, en dusjvegg i tusen knas på badet rett før gjestene kommer. De ringer ikke én glassmester. De ringer nedover Google-lista til noen svarer — og jobben går til den som får tre ting riktig først:

- 1 Svarte du faktisk — klokka 21, på en søndag?** Innbruddet og den knuste butikkfasaden skjer utenom arbeidstid, og de går til den første glassmesteren som svarer, ikke den beste. Går det til telefonsvarer, er jobben tapt før du har rukket å stille ett eneste spørsmål.
- 2 Sikret du åpningen, raskt?** Den som sikrer åpningen i kveld, eier omglassingen og forsikringsjobben som følger etter. Den midlertidige sikringen er ikke den lille jobben — den er døra inn til den store.
- 3 Var du enkel å ha med å gjøre?** Tydelige oppdateringer, forsikringsselskapet håndtert, ingen masing. Den som er lett å ha med å gjøre, vinner omglassingen, dusjveggen og stenkskjermen etter den midlertidige sikringen.

Legg merke til hva ingen av dem handler om? Hvor godt du skjærer glass. Alle tre handler om å være tilgjengelig og holde styr på papirarbeidet — akkurat det du hater etter en dag ute på jobb. Og her er det ingen forteller deg: motparten kjører allerede på AI. Spørsmålet er ikke om AI kommer inn i glassmesterfaget — det er om den jobber for deg eller mot deg.

Den gode nyheten? For første gang favoriserer teknologien den lille aktøren. De store firmaene har komiteer, utrullinger og opplæringsprogrammer. Du kan bestemme deg på en tirsdag og svare på hvert anrop innen fredag. Spillebanen snudde nettopp: den lille, raske, tilgjengelige glassmesteren kan nå se ut og prestere som storfirmaet — uten storfirmaets faste kostnader.

«Men jeg er ingen datamann»

Det er heller ikke de håndverkerne som lykkes best med dette. En av de raskeste til å ta det i bruk vi har sett, er en firmaeier med 26 år i faget som først tok i en datamaskin for tre år siden. Med hans egne ord: **«Ikke tenk på stavemåte. Ikke tenk på grammatikk.»** Kan du sende en tekstmelding eller legge igjen en talebeskjed, kan du kjøre alt i denne håndboken. Å kunne si hva du vil ha, er det nye kravet — og det er glassmestere allerede gode på.

**\$300–
1,000**

+ per måned

Det de fleste jobbstyrings- og tilbudsprogrammer for håndverkere koster i måneden — og du må fortsatt gjøre skrivingen og føre inn målene selv. En eier betalte tusenlappen i måneden, enkelte måneder det tredobbelte, for programvare crewet knapt brukte. Alt i denne håndboken enten erstatter den utgiften eller får den til å tjene inn seg selv.

Firmaene som er tre ganger så store som deg, er trege fordi de er store. Det er åpningen din. Denne håndboken handler om å gå gjennom den.

02

CHAPTER TWO

Tenk AI først

Før vi tar i et eneste verktøy, må vi rette opp hvordan du tenker om dette — for den største feilen er ikke å kjøpe feil programvare. Det er å skru AI oppå den gamle måten å jobbe på, og lure på hvorfor ingenting ble annerledes.

Hver prosess i firmaet ditt ble bygd på én antakelse: at et menneske må gjøre hvert steg. Noen svarer på telefonen. Noen fører inn målene og skriver tilbudet. Noen ringer forsikringsselskapet om skaden. Hele dagen din er formet rundt den antakelsen — og den antakelsen døde nettopp.

Ikke automatiser den gamle prosessen din. Tegn den på nytt — med AI-en innom alt først, og deg som fører tilsyn. Tre tankeskift:

Skift én — deleger resultater, ikke steg

Slutt å tenke «hvilke knapper skal jeg trykke på». Nå snakker du med firmaet ditt slik du ville snakket med en god medhjelper: si resultatet, la den finne ut stegene. En eier bestiller glass ved å sende én melding fra disken hos grossisten — «henter det herdede til dusjveggen til Nguyen og det matte til omglassingen på badet» — og bestillingen, utgiften og regnskapet ordner seg selv.

Skift to — AI først, du etterpå

AI-en tar første runde på alt, og du godkjenner, justerer eller overstyrer. Tilbudet er skrevet før du setter deg ned. En kunde beskrev det slik: «**Ni av ti ganger er det perfekt. Bare kjør — jepp, send.**» Jobben din krymper til ti sekunder med skjønn, ikke førti minutter med skriving.

Skift tre — rettelser er investeringer

Med vanlig programvare retter du den samme feilen for alltid. Med AI retter du den én gang. Fortell den at et standard omglassingstilbud inkluderer den midlertidige sikringen når det er utenom arbeidstid, turen til gjenvinningsstasjonen med det knuste glasset, og klasse A sikkerhetsglass overalt der standarden krever det — og den svarer: **«Det husker jeg fra nå av.»** Hver rettelse bygger seg opp. Et halvt år senere gir den tilbud som deg, skriver som deg og kan reglene dine — fordi du lærte den opp, én gang.

Nytenknings-øvelsen

Gå gjennom firmaet ditt og still ett spørsmål om hver kontakt: «Hvordan ville dette sett ut om AI-en tok det først?»

KONTAKTPUNKT	DEN GAMLE MÅTEN	AI FØRST
Innbruddsanrop kommer klokka 23	Telefonsvarer. Jobben tapt til den som svarte.	Besvart, detaljer fanget, midlertidig sikring booket — tilbudet på omglassing skrevet til morgenen.
Glasslevering kommer i feil mål	Du oppdager det på stedet, maser på fabrikken, mister monterings tiden.	Flagget på jobben, bestilt på nytt automatisk — du hører det bare hvis det glipper igjen.
Ny prisliste fra leverandøren lander	Begravd under 200 e-poster. Gamle priser på neste tilbud.	Hentet ut, lagt inn i prisene dine — «herdet og laminert opp på seks varelinjer.»
Jobben er ferdig	Faktura «i kveld». Anmeldelse aldri etterspurt.	Faktura sendt fra bilen. Anmeldelse spurt om mens de fortsatt er lettet.

Hvert kapittel herfra er bare denne øvelsen brukt på én del av firmaet ditt.

03

CHAPTER THREE

Aldri gå glipp av en jobb igjen

La oss starte med lekkasjen som koster deg mest og svir minst — fordi du aldri ser regningen.

De mest verdifulle jobbene i glassmesterfaget kommer ikke klokka 10 med en høflig forespørsel. De kommer klokka 21 som et innbrudd, midt i en storm, som en knust butikkfasade eieren nettopp fikk en telefon om — og de kommer mens du er på jobb, kjører, eller sover. Telefonen vibrerer i bilen. Den ringer ut. Den som ringte — en midlertidig sikring i kveld, en omglassing neste uke, en forsikringsjobb bak — ringer neste glassmester på lista. Borte.

78%

booker den som svarer først

På tvers av håndverksfagene booker de fleste hos det første firmaet som svarer — ikke det billigste, ikke det mest erfarne. I glassmesterfaget er det brutalt: den med et knust vindu shopper ikke, de vil ha det sikret i kveld. Den som svarer og sikrer åpningen, eier omglassingen og forsikringsfakturaen bak. Går du glipp av anropet, går du glipp av alle tre.

Kunden med et knust vindu legger ikke igjen en beskjed på svareren. De ringer de neste. Telefonsvareren er der ukens beste jobber går for å dø. Al først-løsningen er større — for et anrop er egentlig to problemer.

Problem én — anropet du ikke kunne ta

En AI-resepsjonist svarer i firmaets navn, døgnet rundt, høres normal ut på telefonen, og fanger opp hver detalj — hva som gikk i stykker, hvor, hvem som betaler — mens du fortsatt sover eller står i en stige.

Problem to — løftet du ikke kunne holde

Den andre halvparten av et tapt anrop er løftet ingen skrev ned. «Jeg får deg booket inn for den midlertidige sikringen.» «Jeg ringer forsikringsselskapet ditt på mandag.» AI-en fanger løftet og purrer på det — deg, eller kunden — til det er gjort.

- ✓ Hvert anrop besvart i firmaets navn — også klokka 21, også søndag, også midt i stormen når hver telefon i byen ringer på én gang.
- ✓ Et søkbart referat av hvert anrop — «hva ble vi enige om rundt den midlertidige sikringen og egenandelen?»
- ✓ Løfter havner et sted som purrer på deg — ikke en notatblokk, ikke hukommelsen din på slutten av en tolvtimersdag.
- ✓ Jobbdetaljene fra anropet — glasstype, mål, hvem som betaler — flyter rett inn i jobben, ikke tastet inn på nytt tre ganger.

Telefonen slutter å være det som koster deg de beste jobbene, og blir det som booker dem — selv klokka 3 om natta, selv når begge hender er fulle.

04

CHAPTER FOUR

Gi tilbud før du kjører ut

Glassmesterfaget har en tilbudsfelle de fleste fag slipper: kunden sender et bilde av et knust vindu og spør «hva koster det?» Svar med et tall, og du har allerede tapt — på den ene eller andre måten.

Ett bilde

kan ikke prise glass

To knuste vinduer som ser like ut på et mobilbilde, kan koste et mangedobbelt av hverandre i virkeligheten — vanlig eller herdet glass, enkelt eller et forseglet isolerglass, tykkelsen målet krever, et Low-E-belegg som skal matche, første etasje eller to etasjer opp. Gi et fast tall på blindt grunnlag, og enten mister du jobben når den ekte prisen lander høyere, eller du vinner den og tar tapet når glasset viser seg å være laminert.

Verre: på herdet glass og glass skåret etter mål er et feil mål ikke en feil du kan rette — det er tap. Herdet glass kan ikke beskjæres etter at det er laget; 3 mm for stort, og hele platen er skrap, bestilt og betalt på nytt. Derfor er det å gi tilbud ut fra et bilde på melding ett feilaktig anslag unna å måtte ta glasset selv.

AI først-tilbud snur det: AI-en *kvalifiserer* jobben før en bil ruller ut. Slik ser det ut i et ekte glassmesterfirma i dag.

- ✓ **Den stiller de riktige spørsmålene først.** Fra anropet eller bildet går AI-en gjennom det som faktisk avgjør prisen — glasstype, mål, enkelt- eller isolerglass, sikkerhetsklasse, adkomst og hvem som betaler — så du kjører ut til en måltaking, ikke et kanskje.
- ✓ **Den priser ut fra DIN historikk.** Mat den med tidligere tilbud, og den lærer prisene dine etter glasstype og klasse, sikringsgebyret ditt, utrykningsgebyret utenom arbeidstid, marginene dine.
- ✓ **Den fanger det du glemte.** Den blir ikke sliten klokka halv ti på kvelden og glemmer turen til gjenvinningsstasjonen med det knuste glasset, sikkerhetsklassen standarden krever, eller adkomsten i andre etasje.

Samme dag

tilbud, gjort riktig

En firmaeier — 26 år i faget, tar knapt i en datamaskin: «Tilbud som pleide å ta meg to–tre dager, gjør AI-en min på en halv dag. Jeg gjorde ett i går som ville tatt to dager — sendte det av gårde samme dag.»

Prisingen lå «stort sett på linje» med hans egne tall, fordi den lærte av de tidligere tilbudene hans.

Måltakingen på stedet er ikke byråkrati — den er selve salget

Fordi herdet og laminert glass lages etter mål og ikke kan skjæres om, er det ærlige grepet å sikre åpningen nå og bekrefte glasset etter en skikkelig måltaking. Rammet riktig inn er det ikke en forsinkelse — det er grunnen til at glasset passer første gang. «Vi tar mål på stedet så glasset passer første gang — ingen forsinkelser med feil mål» gjør margindisiplinen din om til et tillitssignal, og forklarer stille hvorfor det er to besøk, ikke ett.

Så biten alle hopper over — oppfølgingen. Én melding, to dager senere: «Sjekker bare at du fikk tilbudet på omglassingen.» Den ene meldingen vinner flere jobber enn å sette ned prisen noen gang vil. Med AI først er ikke oppfølgingen en vane du må bygge. Det er noe som bare skjer.

POENGET ER IKKE PROGRAMVAREN

Det er standarden: kvalifiser før du kjører ut, ta mål før du binder deg til en pris, gi aldri tilbud på herdet glass ut fra et bilde, følg opp hver gang. En glassmester med en notatblokk som holder den standarden, slår en med en app som ikke gjør det. AI-en gjør bare standarden uanstrengt.

05

CHAPTER FIVE

Få betalt uten den pinlige purringen

Jobben er gjort. Nå skal pengene inn — og i glassmesterfaget er det sjelden så enkelt som én kunde og én faktura.

Hvem betaler?

spør før du skjærer

Den som ringer, er ikke alltid den som betaler. En omglassing kan faktureres eieren, utleieren eller forvalteren, sameiet som eier glasset i en fellesvegg, eller forsikringsselskapet på en skadesak. Bommer du på det, spretter fakturaen rundt i ukevis. Får du det riktig fra start, følger pengene jobben.

Masingen er et systemproblem, ikke et menneskeproblem. Fiks systemet, så slipper du den pinlige samtalen igjen.

- 1 Fakturer rett betaler i det sekundet jobben er gjort.** Én setning fra bilen: «fakturer omglassingen hos Wilson.» På en skadesak faktureres forsikringsselskapet direkte der det lar seg gjøre, så kunden bare betaler egenandelen.
- 2 Håndter forsikringspapirene for deg.** Bildene, den spesifiserte skaderapporten og den midlertidige sikringen som egen linje — fanget under sikringsbesøket, skrevet for forsikringsselskapet, så saken ikke stopper opp.
- 3 Gjør det latterlig lett å betale.** En «betal nå»-lenke blir betalt raskere enn «her er kontonummeret mitt», og de høflige påminnelsene på dag 3, 7 og 14 sender seg selv.
- 4 Skjerp tonen bare hvis du må.** De fleste betaler på første eller andre dult. Du forblir den greie hele veien.

Penger er penger: dette er det ene stedet du holder AI-en i kort bånd i starten. Den skriver utkast, du godkjenner — helt til du har sett den treffe riktig en måned til ende.

06

CHAPTER SIX

Innboksen som styrer seg selv

Innboksen din er der pengene lekker ut i det stille og stresset lekker inn.

Kontoutdrag fra leverandører, skadenummer fra forsikringsselskaper, glassbestillinger, prisoppdateringer, byggmesteren som maser om en endring på en butikkfasade, en sameieforvalter som spør hvem som godkjenner omglassingen — alt blandet med søppelpost, alt som lander mens du står i en stige med en sugekopp i hver hånd. En butikksjef startet med et etterslep på 24,000 e-poster: «Jeg leste én e-post, så ble den borte. Jeg klarte ikke engang å finne den igjen.»

Med AI først blir innboksen noe som allerede er håndtert innen du kikker på den:

- ✓ **Sortert.** De tre e-postene som betyr noe i dag, flyter til toppen, flagget med hvorfor — «denne er forsikringsselskapet som godkjenner skadesaken på butikkfasaden.»
- ✓ **Forhåndsskrevet.** Rutinesvar — «ja, vi tar dusjvegger», «vi er fullbooket ut måneden» — skrevet og klare. Du kikker, justerer, sender.
- ✓ **Besvart på forespørsel.** «Hva er den nyeste prisoppdateringen fra glassleverandøren?» — og den finner det siste på et blunk.

DELEN INGEN VENTER — DEN VOKTER PENGENE DINE

Fordi AI-en leser alt, fanger den opp ting. Ett firma: «Den har allerede spart meg for tusenlapper i feilbestilte varer — den sa, vent litt, ut fra tidligere jobber vil du sannsynligvis ha denne.» Et annet fikk en leverandør til å fakturere med et avvik på 50 % ved en feil — flagget automatisk før den ble betalt.

07

CHAPTER SEVEN

Din digitale kontorsjef

Hvert glassmesterfirma har en kontorsjef. Som regel er det deg, som gjør en dårlig jobb klokka 22.

**+20
jobber**
på én uke

I ett firma var kontordama borte en uke. Eieren: «Vi har ikke hatt henne på kontoret på en uke, og det har hjulpet oss å gjøre jobben hennes — og vi har nok fått inn rundt 20 ekstra jobber denne uka.» Ikke overleve uka. Deres beste uke.

Morgenbriefen

Før du vrir om nøkkelen: dagens jobber i rekkefølge, hvilken omglassing som venter på glass fra fabrikken, hvilken midlertidig sikring som må bli til en måltaking, hvem du skal purre for betaling, og den ene tingen som svir hvis du glemmer den. To minutter med en kaffe — og medhjelperen din vet det også.

Jobbmapper som bygger seg selv

Hvert bilde, tilbud, faktura, mål og hver forsikrings-e-post fester seg til riktig jobb — så når kunden ringer om åtte måneder om det samme vinduet, ligger hele historikken der. Innbruddsbildene, målet du tok, skadenummeret, e-posten der sameiet sa ja — alt på ett sted.

Papirarbeidet uten gruen

Skaderapporten til forsikringsselskapet, sikkerhetsglass-vurderingen på en lav rute ved siden av en dør, sameiets godkjenning før du rører en fellesvegg — etterspurt, fanget på jobben, og oppbevart der du finner det igjen. Aldri diktet opp for deg, og aldri en erstatning for en kontrollørs godkjenning — bare hindret i å bli borte.

08

CHAPTER EIGHT

Se dobbelt så stor ut som du er

Her er en hemmelighet de store firmaene stoler på at du ikke vet: det meste av å «se profesjonell ut» er presentasjon — og presentasjon er nå nesten gratis.

En glassmester med én bil og et firma med femti ansatte kan sende det samme plettfrie tilbudet og den samme skaderapporten med logo. Kunden kan ikke se forskjell — så den lille aktøren som gidder, blir behandlet som den store, og kan ta betalt deretter.

Anbefalingshjulet — med vilje, ikke ved flaks

- 1 **Behold** — gjør hele jobben enkel og tydelig, forsikringen håndtert, så de tar deg tilbake uten å tenke seg om.
- 2 **Anmeldelse** — be om Google-anmeldelsen i det øyeblikket de er mest fornøyde, rett etter at det nye glasset er på plass og rotet er borte, automatisk, med lenken.
- 3 **Anbefal** — den midlertidige sikringen du gjorde på butikkfasaden, blir sett av hver butikk i gata; sameiejobben gir deg den neste leiligheten i blokka.
- 4 **Mersalg** — dusjveggen de nevnte, det duggete isolerglasset i det andre rommet, stenkskjermen før jul — det står i anropsreferatet. En påminnelse til rett tid gjør én jobb om til tre.

START I DAG — SELV UTEN TEKNOLOGI

Be hver fornøyd kunde om en anmeldelse før du pakker sammen bilen, og send ryddige før-og-etter-bilder med hver faktura. Et knust vindu som er borte og rent, nytt glass tar seg strålende ut på bilder — bruk det.

09

CHAPTER NINE

Omleggingen på 30 dager

Alt over fungerer. Grunnen til at de fleste glassmestere ikke får det til å fungere, er at de prøver å gjøre alt på én gang, blir overveldet midt i en jobb, og går tilbake til den gamle måten. Så: én ting om gangen, uten å stoppe å jobbe.

- 1 Uke 1 — Stopp den største lekkasjen: telefonen utenom arbeidstid.** Hvert anrop besvart, hvert innbrudd og hver stormjobb fanget, løfter hentet ut automatisk. Dette begynner å betale for hele øvelsen med en gang.
- 2 Uke 2 — Fiks tilbudene.** AI-en kvalifiserer jobben og skriver tilbudet ut fra historikken din; du retter — og hver rettelse er en lærdom den beholder. Tilbud samme dag, med oppfølging etter to dager.
- 3 Uke 3 — Fiks innbetalingen.** Rett faktura til rett betaler, forsikringspapirene håndtert, enkel betaling, automatiske påminnelser — med deg som godkjenner alt som har med penger å gjøre, til den har fortjent lengre bånd.
- 4 Uke 4 — Overlat bakrommet.** Innboks sortert og forhåndsskrevet, morgenbriefen i gang, jobbmapper som bygger seg selv, anmeldelser etterspurt automatisk.

Hvorfor alle fire? Fordi én prosess aldri føles som stort. Ved tre kommer «huff-så-utrolig»-øyeblikket — for det er da bitene begynner å snakke sammen. Anropet blir den midlertidige sikringen. Sikringen blir omglassingen. Omglassingen blir fakturaen og anmeldelsen.

Tillitsbryteren — slik overlater du uten å miste nattesøvnen

Du gir ikke en ny medhjelper bilen og en jobb første dag. Det samme her:

- 1 **Uke 1–2: den spør om alt.** Hvert e-postutkast, hver faktura — «her er det jeg ville sendt, greit?» Du godkjenner, retter, lærer opp.
- 2 **Uke 3–4: den spør om det viktige.** Rutinesvar går bare av gårde; penger, forsikringsselskaper og nye kunder får fortsatt et nikk fra deg.
- 3 **Fra måned to: den spør om unntakene.** Nå kjører den, og du får morgenbriefen og flaggene. Du er fortsatt sjefen — du har bare sluttet å være flaskehalsen.

Feilene som får dyktige glassmestere til å gi opp før det løsner

- ✓ **Å gjøre alle fire ukene på én gang.** Ikke gjør det. Én i uka. Hver sikrer en seier før du legger til den neste.
- ✓ **Å skru AI oppå den gamle prosessen.** Taster du fortsatt hvert mål inn i den samme gamle programvaren og ber AI-en «hjelpe», har du bommet på poenget. Tegn prosessen på nytt (kapittel 2).
- ✓ **Å behandle den som programvare i stedet for en ansatt.** Programvare setter du opp én gang og forbanner for alltid. Denne lærer du opp — og den blir bedre for hver uke.
- ✓ **Å vente på perfekt.** Et grovt system som kjører i dag, slår et perfekt ett du skal sette opp «når det roer seg». Det roer seg aldri.



FØR DU LEGGER DETTE FRA DEG

Lekkasjesjekken på 2 minutter

De fleste glassmestere mangler ikke ferdigheter eller timer — de mister jobber de allerede hadde en sjanse til å vinne. Løft andelen du lander på de samme forespørslene, så legger du til hundrevis av jobber i året før du kjøper et eneste nytt kundeemne. Vær ærlig — kryss av dem som stemmer akkurat nå.

- ✓ Jeg går jevnlig glipp av anrop utenom arbeidstid og i helgene — og jeg vet ikke hvor mange jobber det har kostet meg.
- ✓ Et innbrudd eller en stormjobb har gått til telefonsvarer uten at jeg visste at telefonen ringte.
- ✓ Jeg har gitt tilbud på en omglassing ut fra et bilde uten en skikkelig måltaking.
- ✓ Jeg følger ikke alltid opp etter at jeg har sendt et tilbud.
- ✓ Jeg har begynt på jobben før jeg bekreftet hvem som faktisk betalte — eier, utleier, sameie eller forsikringsselskap.
- ✓ Jeg overlater forsikringspapirene til kunden i stedet for å håndtere dem selv.
- ✓ Fakturaene mine bruker mer enn to uker på å bli betalt.
- ✓ Jeg har sendt en pinlig «bare purrer på den fakturaen»-melding den siste måneden.
- ✓ Innboksen min stresser meg, og viktige ting blir begravd.
- ✓ Ringte en kunde om en jobb fra i fjor, ville det tatt meg en stund å finne detaljene.

0–2

Stø kurs. Noen småjusteringer, og du flyr.

3–6

Du lekker ekte jobber i den kjedelige halvparten — og alt kan fikses. Start med uke 1.

7+

Kompis, ukens beste jobber går rett til den som svarer nest. Gode nyheter: det er akkurat det som nå er lettest å fikse.

Den største spaken er ikke flere kundeemner — det er å lande flere av anropene du allerede får. Det største krysset ditt er den største muligheten din. Start der.

Vil du ha det satt opp for deg?

Alt i denne håndboken kan du bygge selv — og det bør du, om du har tid og tålmodighet. Mange gjør det. Vil du heller at det bare var gjort — Al-en som svarer telefonen klokka 3 om natta, fanger hvert innbrudd og hver stormjobb, kvalifiserer og priser omglassingen, håndterer forsikringsselskapet og purrer på fakturaen, alt i ett, i drift i glassmesterfirmaet ditt denne uka — så er det det vi bygger. Det heter

- ✓ 14 dagers gratis prøveperiode. Avbryt når som helst. Ingen binding, ingen kontrakter.
- ✓ Ingenting viktig — et tilbud, en faktura, en kundemelding — går noen gang ut uten at du ser det først.
- ✓ Den bor i Microsoft Teams og verktøyene du allerede bruker.

Se den i arbeid på dine egne jobber på the-everything-app.com — ingen kortopplysninger for å ta en kikk.

Ærlig merknad: dette redder ikke et firma i ulage, og det godkjenner ikke at et bygg tilfredsstiller kravene, avgjør ikke hvem som eier glasset, og tar ikke sikkerhetsglass-vurderingen — det er fortsatt deg, kontrolløren og forsikringsselskapet. Det det fikser, er kontorjobben du har gjort gratis etter mørkets frembrudd.