

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Het AI-Klusjesman-Playbook

Hoe je een klusbedrijf runt in het tijdperk van AI

— en word degene die een huishouden voor álles belt.

HET COMPLETE SYSTEEM · ZONDER POESPAS · VRIJ TE DELEN

THE EVERYTHING

Lees dit eerst

Tien jaar geleden betekende een goed klusbedrijf runnen: iemand aan de telefoon, een schoenendoos vol bonnetjes, en een blocnote vol klussen die je nog steeds wilde offreren — terwijl de gemiste telefoontjes, van boven op de ladder, stilletjes naar een ander gingen.

Vandaag neemt een goede klusjesman met de juiste opzet elk telefoontje op zodra het binnenkomt, boekt hij het bezoek, komt hij opdagen wanneer hij het zei, en maakt hij van één huishouden elke klus voor jaren — terwijl de gozer verderop nog voicemails aan het terugbellen is. En hij besteedt geen avond meer aan papierwerk.

Hij is niet slimmer dan jij. Geen betere klusjesman. En zeker geen computermens — een van de besten die we zagen schreef zijn klussen twee jaar terug nog op zijn hand. Hij snapte één ding eerder dan de rest: **de saaie helft van het bedrijf** — de aanvragen, de terugbellers, de offertes, de herinneringen, de facturen — kan zichzelf nu doen. Dus stopte hij zijn energie waar het geld zit: op de gereedschappen, en in het worden van de betrouwbare klusjesman die een huishouden voor álles vertrouwt en aan de hele straat doorvertelt.

Dit is het playbook van hoe hij dat doet. Geen ‘50 prompts om te kopiëren’. Geen tech-bro-onzin. Het echte systeem — hoe je erover denkt, wat je opzet, in welke volgorde, en de fouten waardoor goede klusjesmannen afhaken net voordat het klikt. Lees het van voor tot achter en je runt een strakker, voller, winstgevender klusbedrijf dan nu, ook als je nooit een cent aan software uitgeeft.

EVEN EERLIJK OVER WAT VAN JOU BLIJFT

Niets hierin bepaalt hoe een klus wordt gedaan, of doet hem voor je — en het vervangt nooit jouw oordeel, je vakmanschap, of het gevoel voor wanneer een klus er een is voor een vakbekwame elektricien of loodgieter. Het draagt de administratie. Of een klus binnen jouw vak valt of er een is voor een gediplomeerde elektricien of loodgieter, bepaal jij, nooit een getal dat een computer verzint; hoe het werk netjes en veilig gedaan wordt, is jouw vakmanschap; en een huiseigenaar recht vertellen wat je wel en niet kunt, blijft bij jou. Dat alles blijft van jou, van begin tot eind.

Wat er in staat

01 Het nieuwe speelveld

De 3 dingen waarop een huiseigenaar je beoordeelt — en waarom eerst opnemen de hele lijst wint.

02 Denk AI-first

Stop met AI op oude gewoonten plakken. Teken het bedrijf opnieuw, met AI dat eerst alles raakt.

03 Mis nooit meer een klus

Reageer als eerste, boek het bezoek, en word degene die ze voor álles bellen.

04 Offreer recht — en ken je vak

De snelle eerlijke offerte, en recht zijn over wat een erkend vak vraagt.

05 Betaald worden zonder ongemakkelijk najagen

Op de dag betaald, geen vergeten facturen, geen najagen.

06 De inbox die zichzelf runt

Gesorteerd, opgesteld en met een oog op je geld — zelfs voorgelezen onderweg.

07 Je digitale kantoormanager

De ochtendbriefing, klusdossiers en de herinneringen die zichzelf opbouwen.

08 Lijk twee keer zo groot als je bent

Alles in je huisstijl, het betrouwbaarheidsbewijs, en het vaste-adres- en buurt-verwijzingsvliegwielt.

09 De omschakeling in 30 dagen

Week voor week, de vertrouwensknop, en je echte beschikbaarheid gebruiken — nooit een valse 'alleen vandaag'.



De 2-minuten-lekcheck

Vind precies waar je huishoudens verliest — en wat je eerst moet fixen.

01

CHAPTER ONE

Het nieuwe speelveld

Een huiseigenaar die rondbelt voor een klusjesman kan je werk niet zien en je niet aan het werk zien. Hij beoordeelt je op wat hij kan bereiken — en daar verliezen de meeste klusjesmannen stilletjes de beste huishoudens van het jaar.

Je klant is een huiseigenaar — meestal met weinig tijd en een stapel klussen die al maanden zeurt — en het enige wat hij wil is precies dat waar dit vak berucht om is het niet te leveren. De klus gaat naar wie drie dingen als eerste goed doet:

- 1 Nam je op — of belde je meteen terug?** De eerste klusjesman die opneemt en betrouwbaar klinkt, wint de hele lijst. Laat je het overgaan terwijl je op de ladder staat, dan bellen ze de volgende — en geven ze de hele lijst aan wie opnam.
- 2 Kom je opdagen wanneer je het zegt?** De luidste klacht in dit vak is de klusjesman die niet komt opdagen of na de eerste keer verdwijnt. Komen wanneer je het zei, elke keer, verslaat al de meesten in het vak.
- 3 Ben je recht en netjes?** Eerlijk over wat je wel en niet kunt, net werk, opgeruimd na afloop. Een huiseigenaar laat je in zijn huis — betrouwbaar en te vertrouwen verslaat goedkoop en onbetrouwbaar elke keer.

Zie je waar geen van die over gaat? Het laagste uurtarief. Alle drie gaan over bereikbaar, betrouwbaar en recht zijn — precies het spul dat makkelijk wegvalt aan het eind van een volle dag. En de andere kant draait al op AI. De vraag is niet óf AI het klussenvak in komt — maar of hij vóór of tegen je werkt.

Het goede nieuws? Dit is de eerste keer dat de techniek de kleine ondernemer bevoordeelt. De grote ketens draaien op commissies, uitrol en trainingen. Jij beslist op een dinsdag en reageert vrijdag als eerste. Het speelveld kantelde: de betrouwbare eenpitter kan er nu uitzien en presteren als de grote keten — zonder de overhead, en zonder dat een huiseigenaar ooit een voicemail krijgt wanneer hij zijn lijst weggewerkt wil hebben.

‘Maar ik ben geen computermens’

De vakmensen die dit het beste doen ook niet. Een van de snelste die we zagen is een ondernemer met 26 jaar op de gereedschappen die pas drie jaar geleden een computer oppakte. Zijn woorden: **‘Maak je niet druk om spelling. Maak je niet druk om grammatica.’** Kun je een appje sturen of een spraakbericht inspreken, dan run je alles in dit playbook. Kunnen zeggen wat je wilt is de nieuwe eis — en klusjesmannen, die een huiseigenaar dagelijks door een lijst klussen praten, zijn daar al goed in.

€ 200–
800
+ per maand

Wat klusbeheer-software doorgaans kost — en je typt en jaagt nog steeds zelf. Eén ondernemer betaalde duizend euro per maand voor tools die zijn team amper gebruikte. Alles in dit playbook vervangt die uitgave of laat hem zich terugverdienen.

De ketens drie keer zo groot als jij zijn traag omdát ze groot zijn. Dat is jouw opening. Dit playbook gaat over erdoorheen lopen.

02

CHAPTER TWO

Denk AI-first

Voor we één tool aanraken, moeten we fixen hoe je hierover denkt — want de grootste fout is niet de verkeerde software kopen. Het is AI op je oude werkwijze plakken en je afvragen waarom er niets veranderde.

Elk proces in je bedrijf is gebouwd op één aanname: een mens moet elke stap doen. Iemand neemt de telefoon op. Iemand schrijft de snelle offerte. Iemand denkt eraan de huiseigenaar terug te bellen en de factuur te sturen. Je hele dag is om die aanname gevormd — en die aanname is net gestorven.

Automatiseer je oude proces niet. Teken het opnieuw — met de AI die eerst alles raakt, en jij die toezicht houdt. Drie mentale omslagen:

Omslag één — delegeer uitkomsten, geen stappen

Stop met denken ‘welke knoppen klik ik’. Je praat nu tegen je bedrijf zoals tegen een goede knecht: noem de uitkomst, laat hem de stappen uitzoeken. Eén ondernemer bestelt materiaal bij met één bericht vanaf de balie van de bouwmarkt — ‘ik pak spul voor de klus bij De Vries’ — en de bestelling, de uitgave en de boeken regelen zichzelf.

Omslag twee — AI eerst, jij tweede

De AI doet de eerste slag van alles, en jij keurt goed, schaaft bij of overrult. De offerte is al opgesteld voor je gaat zitten. Eén klant zei het zo: **‘Negen van de tien keer is het perfect. Gewoon — ja, versturen.’** Je werk krimpt tot tien seconden oordeel, geen veertig minuten typen.

Omslag drie — correcties zijn investeringen

Bij gewone software fix je dezelfde fout eeuwig. Bij AI fix je hem één keer. Zeg dat een standaardofferte je voorrijkosten en de klussen op de lijst dekt, dat je het werk voor het erkende vak nooit aanneemt maar het wel voor de huiseigenaar benoemt, en dat je het bezoek altijd de dag ervoor bevestigt — en het antwoordt: **‘Dat onthoud ik voortaan.’** Elke correctie stapelt op. Na een half jaar offreert het als jij, schrijft het als jij en kent het je regels — omdat je het één keer leerde.

De heroverwegingsoefening

Loop je bedrijf langs en stel bij elke interactie één vraag: ‘Hoe zou dit eruitzien als de AI het eerst aanraakte?’

INTERACTIE	DE OUDE MANIER	AI-FIRST
Huiseigenaar belt terwijl je op de ladder staat	Voicemail. Hij belt de volgende klusjesman.	Beantwoord en geboekt, de lijst vastgelegd — een vriendelijk antwoord en een tijd tegen dat je beneden bent.
Een klus op de lijst vraagt een erkend vak	Je waagt een poging, of vergeet het te noemen.	Eerlijk voor de huiseigenaar benoemd — ‘die is voor een erkende elektricien, dit is waarom’ — vertrouwen verdiend.
Het nummer van een vast huishouden	Ergens in je telefoon, misschien.	De hele historie staat er — elke klus die je deed, klaar als ze weer bellen.
De klus is klaar	Factuur vanavond, misschien. Of volgende week.	Op de dag betaald; het reviewverzoek en de volgende-klus-zet sturen zichzelf.

Elk hoofdstuk hierna is gewoon deze oefening toegepast op één deel van je bedrijf.

03

CHAPTER THREE

Mis nooit meer een klus

We beginnen met het lek dat je het meest kost en het minst pijn doet — want je ziet de rekening nooit.

De klusjesman-aanvraag is bederfelijk op een brute manier: een huiseigenaar met een stapel klussen belt een paar klusjesmannen en boekt wie het eerst opneemt en betrouwbaar klinkt — de trage hoort nooit meer wat. Het telefoontje zoemt om 16:00 terwijl je boven op de ladder staat met een boormachine in je hand. Het gaat over. Die huiseigenaar belt de volgende, boekt hem voor de hele lijst, en nu is hij de klusjesman van het huishouden. Weg — en niet alleen deze klus, misschien elke klus die dat huishouden voor jaren heeft.

Eerst opnemen

wint het huishouden

Een huiseigenaar met een lijst laat geen voicemail achter en wacht niet — hij belt de lijst af tot iemand opneemt en betrouwbaar klinkt. Een gemiste oproep is geen uitgestelde klus — het is het huishouden, en elke toekomstige klus erachter, cadeau aan wie opnam. En traag reageren drukt je vindbaarheid, dus het kost je ook de volgende.

Voicemail is waar de beste huishoudens van het jaar sterven. De AI-first-fix is groter — want een aanvraag is eigenlijk twee problemen.

Probleem één — het telefoontje dat je niet kon aannemen

Een AI-receptionist neemt op uit naam van je bedrijf, 24/7, klinkt rustig en vriendelijk aan de telefoon, en legt de hele lijst vast — wat er moet gebeuren, ongeveer wanneer, het adres — terwijl je op de ladder staat of slaapt. En het doet wat de klus wint: het reageert het eerst, elke keer, zodat jij de klusjesman bent die het bezoek boekte terwijl de anderen nog op voicemail staan.

Probleem twee — het huishouden dat niemand vasthield

Een klusbedrijf wordt niet op één klus gewonnen — het wordt gewonnen door het vaste adres van een huishouden voor álles te worden. De meeste klusjesmannen doen een klus en denken er nooit voorbij. Wie het eerst opneemt, komt wanneer hij het zei, het werk levert en prettig in de omgang is, is degene die die huiseigenaar belt voor de volgende klus, en de klus daarna, en die hij aan de burens doorvertelt.

- ✓ Elke aanvraag beantwoord uit naam van je bedrijf — ook na kantoortijd, ook in het weekend, ook de week dat iedereen z'n kookpunt bereikt.
- ✓ Een doorzoekbaar verslag van elk huishouden — 'wat deden we vorige keer bij De Vries, en wat offreerden we?'
- ✓ Opvolging die je op de koelkast houdt — zodat als hun volgende klus opkomt, jij de klusjesman bent die ze bellen, geen nummer dat ze kwijt zijn.
- ✓ De lijst uit de aanvraag — de klussen, het adres, het tijdstip — stroomt direct het bezoek in, niet drie keer overgetypt.

De telefoon houdt op de beste huishoudens te kosten en wordt het ding dat het bezoek boekt — en houdt je degene die ze voor álles bellen.

04

CHAPTER FOUR

Offreer recht — en ken je vak

Een klusjesman-offerte is meestal snel — voorrijkosten plus de klussen op de lijst — maar wat het huishouden echt wint is niet het getal. Het is recht, snel en eerlijk zijn over wat binnen je vak valt en wat niet.

Snel antwoorden

recht offren

De meeste klussen vragen geen groot circus om te prijzen — voorrijkosten en de taken op de lijst. Wat wint is een vriendelijke, heldere offerte SNEL terug (terwijl de huiseigenaar nog beslist wie hij boekt), open over de voorrijkosten en hoe je rekent, en — de vertrouwensmaker — eerlijk wanneer een klus op de lijst er een is voor een vakbekwame elektricien of loodgieter, niet iets om aan te wagen. Snel, helder en eerlijk verslaat goedkoop en vaag elke keer.

AI-first offren maakt dat makkelijk: de AI helpt je de lijst van een huiseigenaar in een heldere, snelle offerte te gieten en markeert de klussen die niet van jou zijn. Zo ziet dat er in een echt klusbedrijf vandaag uit.

- ✓ **Het legt de lijst goed vast.** Uit de aanvraag werkt de AI de klussen door zodat je de hele lijst offreert, niet alleen de eerst genoemde — en met het juiste gereedschap voor alles komt opdagen.
- ✓ **Het offreert vanuit JOUW structuur.** Voer het je voorrijkosten, je tarief, je gebruikelijke prijzen — en het stelt een heldere, snelle offerte op die je alleen nog nakijkt en verstuurt, snel, terwijl je nog vooroploopt.
- ✓ **Het kent je vak.** Zeg het één keer welke klussen je niet aanneemt — het erkende elektrawerk, het erkende loodgieterswerk — en het benoemt ze eerlijk voor de huiseigenaar in plaats van je te laten afdrijven naar werk dat niet van jou is.

Ken je vak

de eerlijkheid die ze houdt

Hier is de vertrouwensmaker van dit vak: de eerlijke klusjesman doet alles wat hij netjes kan en zegt recht wanneer een klus een vakbekwame elektricien of loodgieter vraagt — in plaats van de prutser die zich voor een paar euro gevaarlijk aan alles waagt. Die eerlijkheid is geen verloren klus; het is precies wat een huiseigenaar je met al het andere laat vertrouwen, voor jaren. ‘Ik werk alles op je lijst weg wat ik netjes kan, en ik zeg je recht welke er een is voor een erkende elektricien’ is een sterker verhaal dan doen alsof je alles doet.

Snel en vriendelijk verslaat goedkoop en traag

Een huiseigenaar die tussen klusjesmannen kiest, onthoudt vooral wie het eerst reageerde en het makkelijk maakte. Een snelle, heldere offerte binnen het uur — met een vriendelijk woordje en een tijd — verslaat een goedkoper getal dat drie dagen later landt, wanneer ze al iemand geboekt hebben. AI-first is dat snelle antwoord geen ding dat je om 21:00 onthoudt. Het is een ding dat gewoon gebeurt terwijl je op de gereedschappen bent.

Dan het stuk dat iedereen overslaat — op de koelkast blijven. Eén bericht na een klus: ‘Klaar — geef een gil zodra het volgende opkomt.’ Die ene gewoonte wint meer vaste huishoudens dan je tarief verlagen ooit doet.

HET GAAT NIET OM DE SOFTWARE

Het gaat om de norm: snel antwoorden, recht offren, je vak kennen, komen wanneer je het zei, het netjes achterlaten, en degene zijn die ze weer bellen. Een klusjesman met een blocnote die die norm haalt, verslaat er een met een app die dat niet doet. De AI maakt de norm alleen moeiteloos.

05

CHAPTER FIVE

Betaald worden zonder ongemakkelijk najagen

Je hebt de klussen gedaan. Nu moet je betaald worden — en bij een klusjesman is dat meestal het stuk dat blijft liggen: de factuur die je vanavond wilde sturen, volgende week nog steeds niet verstuurd.

Op de dag betaald

geen vergeten factuur

Het grootste geldlek in een klusbedrijf is niet het tarief — het is de factuur die nooit de deur uitging, of twee weken te laat kwam zodat de huiseigenaar hem makkelijk vergeet. Op de dag betaald worden, ter plekke, met een ‘nu betalen’-link voor je de oprit af rijdt, is meer waard dan een tariefsverhoging — en een huiseigenaar die je net net werk zag doen is het meest bereid dat hij ooit is om te betalen.

Het najagen is een systeemprobleem, geen mensenprobleem. Fix het systeem en je hebt dat ongemakkelijke gesprek nooit meer.

- 1 **Factureer ter plekke.** Een ‘nu betalen’-link op het moment dat de klus klaar is verslaat ‘ik stuur hem vanavond’ — want vanavond ben je moe en gebeurt het niet. Betaald voor je de straat uit bent.
- 2 **Laat hem voor je opstellen.** De factuur schrijft zichzelf uit de klussen op de lijst en hoe je rekent — je kijkt, schaaft, verstuurt, in seconden.
- 3 **Duw de achterblijvers.** De paar die niet op de dag betalen krijgen een vriendelijke automatische herinnering — geen ongemakkelijk telefoontje van jou, geen maand dat het blijft liggen.
- 4 **Verscherp de toon alleen als het moet.** De meesten betalen bij duwtje één. Jij blijft de hele weg de goede.

Geld is geld: dit is de ene plek waar je de AI in het begin kort houdt. Het stelt op, jij keurt goed — tot je een maand hebt gezien dat het klopt.

06

CHAPTER SIX

De inbox die zichzelf runt

Je inbox en berichten zijn waar stil geld weglekt en stress binnenlekt.

Aanvragen uit drie verschillende hoeken, een huiseigenaar die donderdag bevestigt, een leveranciersbon, een foto van een klus die iemand geoffreerd wil, een reviewmelding, een vast huishouden dat vraagt of je nog even langskomt — alles door elkaar met rommel, alles binnen terwijl je met je handen vol op de ladder staat. Eén ondernemer begon met een achterstand van 24.000 mails: ‘Ik las één mail, hij raakte kwijt. Ik kon hem niet eens terugvinden.’

AI-first wordt het allemaal iets dat al is afgehandeld tegen de tijd dat je kijkt:

- ✓ **Getrieerd.** De drie die er vandaag toe doen drijven naar boven, met waarom — ‘deze is een nieuw huishouden dat een hele dag werk geboekt wil.’
- ✓ **Opgesteld.** Routineantwoorden — ‘ja, dat kan ik allemaal doen’, ‘ik kan donderdagochtend komen’ — geschreven en klaar. Je kijkt, schaaft bij, verstuurt.
- ✓ **Op afroep beantwoord.** ‘Wat offereerde ik De Vries, en wat stond er nog op hun lijst?’ — en het vindt het meteen.

HET DEEL DAT NIEMAND VERWACHT — HET BEWAAKT JE GELD

Omdat de AI alles leest, vangt het dingen. Eén bedrijf: ‘Het heeft me al duizenden bespaard aan verkeerd bestelde producten — het zei: wacht even, op basis van je oude klussen wil je waarschijnlijk deze.’ Een ander had een leverancier die per ongeluk 50% verkeerd factureerde — automatisch gemarkeerd voordat het betaald was.

07

CHAPTER SEVEN

Je digitale kantoormanager

Elk klusbedrijf heeft een kantoormanager. Meestal ben jij het, slecht bezig om 22:00.

Eén week

geen kantooradministratie

De administratief medewerker van een vakbedrijf ging een week met verlof. De eigenaar: 'We hebben haar een week niet op kantoor gehad, en het heeft ons geholpen haar werk te doen.' Het werd een van hun sterkste weken — niet de week overleven, een van de beste — omdat de opvolging en het najagen niet stopten toen zij stopte.

De ochtendbriefing

Voor je de sleutel omdraait: de klussen van vandaag in de beste volgorde om ze te rijden, welk huishouden je je komst bevestigt, welke offerte je nabelt, wie je een betaalherinnering stuurt, en dat ene ding waarvoor je beloofde nog even langs te komen. Twee minuten met een koffie — en je komt opdagen alsof je er bovenop zit.

Klusdossiers die zichzelf opbouwen

Elke foto, offerte en klus hangt zichzelf aan het juiste huishouden — zodat als ze over drie maanden bellen voor het volgende, de hele historie er is. Wat je vorige keer deed, wat je rekende, wat er nog op hun lijst staat — alles op één plek.

Het papierwerk zonder het gedoe

De offerte, de factuur, de bonnetjes, de herinnering om het bezoek te bevestigen — opgesteld, verstuurd en bewaard waar je het vindt. Nooit een vervanging van je vakmanschap of je oordeel — alleen behoed voor zoekraken om 22:00.

08

CHAPTER EIGHT

Lijk twee keer zo groot als je bent

Een geheim waar de grote ketens op rekenen dat je het niet weet: het meeste van ‘professioneel lijken’ — en ‘lijken op een klusjesman die je in je huis vertrouwt’ — is presentatie, en presentatie is nu bijna gratis.

Een eenpitter en een grote keten kunnen dezelfde vlekkeloze offerte in huisstijl sturen — en dezelfde snelle reactie tonen, dezelfde foto's van net werk, dezelfde echte reviews van huiseigenaren uit de buurt. In een vak waar een huiseigenaar gewoon iemand betrouwbaars en te vertrouwen in zijn huis wil, wordt de kleine ondernemer die georganiseerd oogt en opdaagt vertrouwd als de grote — en behouden.

Het verwijzingsvliegwiel — met opzet, niet per ongeluk

- 1 Behoud** — neem het eerst op, kom wanneer je het zei, lever net werk en wees prettig in de omgang, zodat jij de klusjesman bent die dat huishouden voor álles belt zonder rond te shoppen.
- 2 Review** — vraag om de Google-review op het moment dat een huiseigenaar het blijst is, de dag dat je zijn hele lijst wegwerkte, automatisch, met de link. Reviews en snel reageren tillen je vindbaarheid — en een huiseigenaar die een klusjesman kiest, leunt op allebei.
- 3 Verwijs** — ‘een goede klusjesman die echt komt opdagen’ is de meest gevraagde aanbeveling in de buurt. De huiseigenaar die jou betrouwbaar vond vertelt het de buurman, de straat, de buurtapp. Het is een van de sterkste mond-tot-mondwebben in de vakken.
- 4 Herverkoop** — dit is het hele spel. Eén goed huishouden is geen klus, het is elke klus voor jaren: het volgende ding, en het ding daarna. Het staat allemaal in het klusdossier. Een opvolging op het juiste moment maakt van één huishouden een decennium werk.

BEGIN VANDAAG — ZELFS ZONDER TECHNIEK

Vraag elke huiseigenaar om een review de dag dat je zijn lijst wegwerkt, en laat altijd de deur open — ‘geef een gil zodra het volgende opkomt, en stuur me naar je burens.’ Een huiseigenaar die je net zag opdagen en net werk zag doen is het meest ontvankelijk dat je hem ooit vindt.

09

CHAPTER NINE

De omschakeling in 30 dagen

Alles hierboven werkt. De reden dat de meeste klusjesmannen het niet werkend krijgen is dat ze het in één keer proberen, halverwege de week overspoeld raken en terugvallen op de oude manier. Dus: één ding tegelijk, zonder het werk stil te leggen.

- 1 Week 1 — Stop het grootste lek: de gemiste oproep.** Elke aanvraag beantwoord en de lijst vastgelegd, een vriendelijk antwoord en een bezoek geboekt. Dit betaalt de hele oefening meteen terug.
- 2 Week 2 — Fix het offreren.** De AI giet de lijst van een huiseigenaar in een snelle, heldere offerte vanuit jouw structuur en markeert de klussen voor het erkende vak; jij corrigeert — en elke correctie is een les die het onthoudt. Offertes binnen het uur, een opvolging na elke klus.
- 3 Week 3 — Fix het betaald worden.** Ter plekke factureren met een nu-betalen-link, automatische herinneringen voor de achterblijvers — met jij die alles rond geld goedkeurt tot het de vrije hand heeft verdiend.
- 4 Week 4 — Draag de backoffice over.** Inbox getrieerd en opgesteld, ochtendbriefing draait, klusdossiers en herinneringen bouwen zichzelf, reviews automatisch gevraagd, de volgende klus aangejaagd uit de huishoudens die je kent.

Waarom alle vier? Omdat één proces nooit veel voelt. Bij drie gebeurt het 'holy hell'-moment — want dan beginnen de stukken met elkaar te praten. De oproep wordt het bezoek. Het bezoek wordt het nette werk. De klus wordt de review, de betaling op de dag, en de volgende klus van hetzelfde huishouden.

De vertrouwensknop — overdragen zonder wakker te liggen

Je geeft een nieuwe knecht niet op dag één de sleutels en een klus. Hier net zo:

- 1 **Week 1–2: het vraagt over alles.** Elk antwoord, elke offerte — ‘dit zou ik sturen, oké?’ Jij keurt goed, corrigeert, leert.
- 2 **Week 3–4: het vraagt over de belangrijke dingen.** Routineantwoorden gaan gewoon; geld, nieuwe huishoudens, en alles met gewicht — offertes, welke klussen van jou zijn — krijgen nog je knikje.
- 3 **Vanaf maand twee: het vraagt over uitzonderingen.** Nu draait het, en jij krijgt de ochtendbriefing en de markeringen. Jij bent nog de baas — je bent alleen gestopt de flessenhals te zijn.

De fouten waardoor goede klusjesmannen afhaken voor het klikt

- ✓ **Alle vier weken tegelijk doen.** Niet doen. Eén per week. Elke bankt een winst voor je de volgende toevoegt.
- ✓ **AI op het oude proces plakken.** Typ je nog elke klus in dezelfde oude software en vraag je AI om te ‘helpen’, dan mis je het punt. Teken het proces opnieuw (hoofdstuk 2).
- ✓ **Grijpen naar valse urgentie.** De onbetrouwbare types gebruiken ‘boek vandaag’. Jij hebt een echte hefboom — de eigen stapel van de huiseigenaar en je echte beschikbaarheid: ‘ik kan donderdag komen en de hele lijst wegwerken’ — dus gebruik die eerlijke.
- ✓ **Concurreren op tarief.** Het moment dat je op het laagste uurtarief pitcht, ben je de onbetrouwbare eenmalige. Een huiseigenaar betaalt voor een klusjesman die opneemt, opdaagt en eerlijk en netjes is — betrouwbaarheid wint het huishouden, niet het laagste getal.



VOOR JE DIT WEGLEGT

De 2-minuten-lekcheck

De meeste klusjesmannen komen niet vaardigheid tekort — ze verliezen huishoudens. Je geld zit niet in vreemden winnen op een goedkoop tarief; het zit in het vaste adres van een huishouden voor álles worden, want één goed huishouden is elke klus voor jaren en de doorverwijzing naar de hele straat. Dat is het teken: neem het eerst op, kom opdagen, wees recht en netjes. Wees eerlijk — vink aan wat nu waar is.

- ✓ Ik ben vaak traag met opnemen — en ik weet niet hoeveel huishoudens de vertraging me kostte.
- ✓ De oproep van een huiseigenaar ging over zonder dat ik het wist, en hij boekte de volgende klusjesman.
- ✓ Ik zei ‘ik stuur de offerte vanavond’ en stuurde hem dagen niet.
- ✓ Ik waagde me aan een klus die eigenlijk er een voor een erkend vak was.
- ✓ Ik kwam te laat, of helemaal niet, zonder waarschuwing.
- ✓ Ik blijf niet in contact met goede huishoudens, dus ze vergeten mijn nummer.
- ✓ Ik deed de klus en vergat de factuur een week of langer te sturen.
- ✓ Mijn offertes en klushistorie leven in mijn telefoon en mijn hoofd, niet op één plek.
- ✓ Mijn berichten stressen me, en aanvragen raken bedolven.
- ✓ Als een oud huishouden belde, kostte het me even om te vinden wat ik vorige keer deed.

0–2

Strak schip. Een paar tweaks en je bent het vaste adres voor meer huishoudens.

3–6

Je verliest echte huishoudens in de saaie helft — en het is allemaal te fixen. Begin met week 1.

7+

Kerel, je doet het zware werk en geeft het huishouden aan wie het eerst opnam. Goed nieuws: het is precies het spul dat nu het makkelijkst te fixen is.

De grootste hefboom is geen goedkoper tarief — het is het eerst opnemen, komen wanneer je het zei, en elk huishouden in elke klus voor jaren en doorverwijzingen door de hele straat draaien. Je grootste vinkje is je grootste kans. Begin daar.

Wil je het voor je opgezet?

Alles in dit playbook kun je zelf bouwen — en dat zou je moeten, als je de tijd en het geduld hebt. Velen doen het. Wil je het liever gewoon klaar — de AI die je telefoon opneemt zodra een huiseigenaar belt, de hele lijst vastlegt en het bezoek boekt, een snelle heldere offerte opstelt en de klussen markeert die voor het erkende vak zijn, ter plekke factureert met een nu-betalen-link en de achterblijvers najaagt, de historie van elk huishouden bijhoudt, en de volgende klus aanjaagt bij de huiseigenaren die al weten dat jij komt opdagen — alles in één, deze week aan het werk in je klusbedrijf — dat is wat wij bouwen. Het heet

- ✓ 14 dagen gratis proberen. Altijd opzegbaar. Geen vaste contracten, geen addertjes.
- ✓ Niets belangrijks — een offerte, een factuur, een bericht van een huiseigenaar — gaat ooit de deur uit zonder dat jij het eerst ziet.
- ✓ Het leeft in Microsoft Teams en de tools die je al gebruikt.

Zie het werken op je eigen klussen op the-everything-app.com — geen creditcard om te kijken.

Eerlijk: dit fixt geen kapot bedrijf, en het doet de klussen niet, of beslist wanneer er een voor een erkend vak is — dat blijft jij, je vakmanschap en je oordeel. Wat het fixt is het kantoorwerk dat je gratis in het donker deed.