

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

Glasmästarens AI-handbok

Så driver du en glasmästarfirma i AI-åldern

— och tjänar mer än firmor tre gånger så stora.

HELA SYSTEMET · INGET SVAMMEL · FRITT ATT DELA

THE EVERYTHING

Läs det här först

För tio år sedan innebar en riktig glasmästarfirma en person i telefonen, en bokförare – och att du ändå satt och räknade ut måtten och glasklassen på en papperslapp vid köksbordet efter att barnen somnat.

Idag svarar en glasmästarfirma med två skåpbilar och rätt upplägg på varenda kväll- och helgsamtal, offererar snabbare och får betalt fortare än ett tiofordonsföretag på andra sidan stan – utan att lägga en enda kväll på pappersarbete.

Han är inte smartare än du. Han är ingen bättre glasmästare. Och han är definitivt ingen datormänniska – en av de vassaste vi sett räknade ut kapmått på ett block på motorhuven för två år sedan. Han kom bara på en enda sak före alla andra: **den tråkiga halvan av firman** – samtalen, offerterna, uppskrivna mått, fakturorna, jagandet av försäkringsbolaget, arkiveringen – kan nu sköta sig själv. Så han la sin energi där pengarna finns: på jobbet och på kunden.

Det här är handboken för hur han gör. Inga ”50 promptar att kopiera”. Inget teknikprat. Själva systemet – hur du ska tänka, vad du ska sätta upp, i vilken ordning, och misstagen som får skickliga glasmästare att ge upp innan poletten trillar ner. Läs den från pärm till pärm så driver du en stramare och mer lönsam glasmästarfirma än du gör idag, även om du aldrig lägger en krona på mjukvara.

RAKT PÅ SAK OM VAD SOM FÖRBLIR DITT

Inget här intygar att en byggnad uppfyller kraven, certifierar att glaset klarar säkerhetsglasstandarden eller avgör vem som äger glaset i en föreningsvägg – och det ersätter aldrig ditt omdöme, besiktningsmannens eller försäkringsbolagets. Det bär administrationen. Där säkerhetsglas krävs är det en fråga om liv och säkerhet, och vem som betalar är en juridisk fråga: båda förblir dina, från början till slut.

Det här finns inuti

01 Den nya spelplanen

De 3 saker kunden dömer dig på — och varför jobbet är vunnet innan du dragit tumstocken.

02 Tänk AI först

Sluta skruva fast AI på gamla vanor. Rita om firman med AI:n först på allt.

03 Missa aldrig ett jobb igen

Varje kväll- och helgsamtal besvarat — varje inbrotts- och stormjobb fångat, inte skickat till röstbrevlådan.

04 Offerera innan du lämnar uppfarten

Varför ett foto inte kan prissätta härdat glas — och hur AI:n kvalificerar jobbet innan en bil rullar ut.

05 Få betalt utan den pinsamma jakten

Ägare, hyresvärd, förening eller försäkringsbolag — rätt faktura till rätt betalare, jagad åt dig.

06 Inkorgen som sköter sig själv

Sorterad, förberedd och vakande över dina pengar — till och med uppläst åt dig under körningen.

07 Din digitala kontorschef

Morgongenomgången, jobbmappar som byggs av sig själva, och pappersarbetet på plats.

08 Se dubbelt så stor ut som du är

Allt profilerat, och svänghjulet av omdömen och rekommendationer som matar sig självt.

09 Omställningen på 30 dagar

En vecka i taget, förtroenderatten, och varför tre processer slår en.



Läckagekollen på 2 minuter

Hitta exakt var din firma läcker jobb — och vad du ska fixa först.

01

CHAPTER ONE

Den nya spelplanen

Någon som står i ett rum med en krossad ruta och glas över hela golvet kan inte avgöra om du är en bra glasmästare. De dömer dig på det de kan nå — och det är där de flesta glasmästarfirmor tyst tappar veckans bästa jobb.

Ingen vaknar och vill ha en ny ruta. Telefonen ringer för att något *gått sönder* — ett inbrott under natten, en storm rakt in genom husfasaden, ett insparkat skyltfönster, en duschvägg som gått i tusen bitar över badrummet strax innan gästerna kommer. De ringer inte en enda glasmästare. De ringer ner för Google-listan tills någon svarar — och jobbet går till den som får tre saker rätt först:

- 1 Svarade du faktiskt — klockan nio på kvällen, en söndag?** Inbrottet och det krossade skyltfönstret händer efter stängning, och de går till den första glasmästaren som svarar, inte den bästa. Ringer det till röstbrevlådan är jobbet borta innan du hunnit ställa en enda fråga.
- 2 Säkrade du snabbt?** Den som säkrar öppningen ikväll äger omglasningen och försäkringsjobbet som följer. Den provisoriska säkringen är inte det lilla jobbet — den är dörren till det stora.
- 3 Var du lätt att ha att göra med?** Tydliga besked, försäkringsbolaget skött, ingen jakt. Den som är lätt att ha att göra med vinner omglasningen, duschväggen och stänkskyddet efter den akuta säkringen.

Lägg märke till vad inget av det handlar om? Hur bra du skär glas. Alla tre handlar om att vara nåbar och sköta administrationen — precis det du avskyr efter en dag på jobbet. Och här är biten ingen berättar för dig: andra sidan drivs redan av AI. Frågan är inte om AI kommer in i glasmästeriet — utan om den jobbar för dig eller mot dig.

Det goda? Det här är första gången tekniken gynnar den lilla aktören. De stora firmorna har kommittéer, utrullningar och utbildningsprogram. Du kan bestämma dig en tisdag och svara på varje samtal till fredag. Spelplanen vände just: den lilla, snabba, nåbara glasmästaren kan nu se ut och prestera som storföretaget — utan storföretagets omkostnader.

”Men jag är ingen datormänniska”

Det är inte de hantverkare som lyckas bäst med det här heller. En av de snabbaste vi sett är en firmaägare med 26 år på jobbet som tog i en dator för första gången för tre år sedan. Hans ord:

”Strunta i stavningen. Strunta i grammatiken.” Kan du skicka ett sms eller lämna ett röstmeddelande kan du köra allt i den här handboken. Att kunna säga vad du vill ha är det nya kravet — och det är glasmästare redan bra på.

**\$300–
1,000**
+ per månad

Vad de flesta jobbhanterings- och offertprogram för hantverkare kostar — och du får ändå skriva och föra in måtten själv. En ägare betalade en tusenlapp i månaden, vissa månader tre, för mjukvara som personalen knappt använde. Allt i den här handboken ersätter antingen den utgiften eller får den att göra rätt för sig.

Firmorna som är tre gånger så stora som du är långsamma just för att de är stora. Det är din öppning. Den här handboken handlar om att kliva genom den.

02

CHAPTER TWO

Tänk AI först

Innan vi rör ett enda verktyg måste vi fixa hur du tänker kring det här — för det största misstaget är inte att köpa fel mjukvara. Det är att skruva fast AI på ditt gamla arbetssätt och undra varför inget förändrades.

Varje process i din firma byggdes på ett antagande: en människa måste göra varje steg. Någon svarar i telefon. Någon skriver upp måtten och knappar in offerten. Någon ringer försäkringsbolaget om skadeärendet. Hela din dag är formad kring det antagandet — och det antagandet dog just.

Automatisera inte din gamla process. Rita om den — med AI:n först på allt och du som övervakar. Tre tankeskiften:

Skifte ett — delegera resultat, inte steg

Sluta tänka ”vilka knappar trycker jag på”. Nu pratar du med din firma som du skulle prata med en bra medhjälpare: säg resultatet, låt den lista ut stegen. En ägare beställer glas genom att skicka ett meddelande från disken hos grossisten — ”hämtar det härdade till Nguyens duschvägg och det frostade till badrumsomglasningen” — och ordern, utläggget och bokföringen sköter sig själva.

Skifte två — AI först, du sedan

AI:n gör första utkastet på allt, och du godkänner, justerar eller kör över. Offerten är förberedd innan du satt dig ner. En kund beskrev det så här: **”Nio gånger av tio är den perfekt. Bara kör — japp, skicka.”** Ditt jobb krymper till tio sekunders bedömning, inte fyrtio minuters knappande.

Skifte tre — rättelser är investeringar

Med vanlig mjukvara rättar du samma misstag i evighet. Med AI rättar du det en gång. Säg till den att en standardoffert för omglasning ska ha med den akuta säkringen när det är kväll eller helg, körningen till tippen med det trasiga glaset, och säkerhetsglas av grad A överallt där standarden kräver det — den svarar **"Det ska jag komma ihåg härifrån och framåt."** Varje rättelse bygger på. Efter ett halvår offererar den som du, skriver som du och kan dina regler — för att du lärde den, en gång.

Omtänkarövningen

Gå igenom din firma och ställ en fråga om varje interaktion: "Hur skulle det här se ut om AI:n tog det först?"

INTERAKTION	DET GAMLA SÄTTET	AI FÖRST
Inbrottssamtal kommer in klockan elva på kvällen	Röstbrevlåda. Jobbet förlorat till den som svarade.	Besvarat, uppgifterna fångade, akut säkring bokad — offerten för omglasningen förberedd till morgonen.
Glasleveransen kommer i fel mått	Du märker det på plats, jagar fabriken, tappar monterings tiden.	Flaggat mot jobbet, ombeställt automatiskt — du får bara veta det om det slintar igen.
Leverantörens prislisteuppdatering landar	Begravd under 200 mejl. Gamla priser på din nästa offert.	Uttolkad, inlagd i dina priser — "härdad och laminerat upp på sex rader."
Jobbet blir klart	Faktura "ikväll". Omdöme aldrig efterfrågat.	Faktura skickad från bilen. Omdöme efterfrågat medan de fortfarande är lättade.

Varje kapitel härifrån är bara den här övningen tillämpad på en del av din firma.

03

CHAPTER THREE

Missa aldrig ett jobb igen

Låt oss börja med läckan som kostar dig mest och gör minst ont — för du ser aldrig notan.

De mest värdefulla jobben inom glasmästeri kommer inte klockan tio på förmiddagen med en artig förfrågan. De kommer klockan nio på kvällen som ett inbrott, mitt i en storm, som ett krossat skyltfönster som ägaren just blivit uppringd om — och de kommer medan du jobbar, kör eller sover. Telefonen surrar i bilen. Den ringer ut. Den som ringde — en akut säkring ikväll, en omglasning nästa vecka, ett försäkringsjobb bakom — ringer nästa glasmästare på listan. Borta.

78%

bokar den som svarar först

Över hantverksyrkena bokar de flesta hos den *första* firman som svarar — inte den billigaste, inte den mest erfarna. Inom glasmästeri är det brutalt: den med en sönderslagen ruta shoppar inte, de vill ha det säkrat ikväll. Den som svarar och säkrar öppningen äger omglasningen och försäkringsbolagets faktura bakom den. Missa samtalet och du missar alla tre.

Kunden med en krossad ruta lämnar inget röstmeddelande. De ringer nästa firma. Röstbrevlådan är där veckans bästa jobb går för att dö. AI-först-lösningen är större — för ett samtal är egentligen två problem.

Problem ett — samtalet du inte kunde ta

En AI-receptionist svarar i din firmas namn, dygnet runt, låter normal i telefon och fångar varenda detalj — vad som gått sönder, var, vem som betalar — medan du fortfarande sover eller står uppe på en stege.

Problem två — löftet du inte kunde hålla

Den andra halvan av ett missat samtal är löftet ingen skrev ner. "Jag bokar in dig för den akuta säkringen." "Jag ringer ditt försäkringsbolag på måndag." AI:n fångar löftet och jagar det — dig, eller kunden — tills det är gjort.

- ✓ Varje samtal besvarat i din firmas namn — även klockan nio på kvällen, även på söndagen, även mitt i stormen när varenda telefon i stan ringer på en gång.
- ✓ En sökbar utskrift av varje samtal — "vad kom vi överens om kring den akuta säkringen och självrisken?"
- ✓ Löften landar någonstans som jagar dig — inte ett anteckningsblock, inte ditt minne efter en tolvtimmarsdag.
- ✓ Jobbdetaljerna från samtalet — glastyp, mått, vem som betalar — flödar direkt in i jobbet, inte inknappade tre gånger.

Telefonen slutar vara det som kostar dig de bästa jobben och blir det som bokar dem — även klockan tre på natten, även när båda händerna är fulla.

04

CHAPTER FOUR

Offerera innan du lämnar uppfarten

Glasmästeriet har en offertfälla de flesta yrken slipper: kunden skickar ett foto på en sönderslagen ruta och frågar ”vad kostar det?” Svara med en siffra och du har redan förlorat — på ett eller annat sätt.

Ett foto

kan inte prissätta glas

Två sönderslagna rutor som ser identiska ut på ett mobilfoto kan skilja sig många gånger om i verklig kostnad — vanligt floatglas eller hårdat, enkelt eller en förseglad isolerruta, tjockleken måttet kräver, en Low-E-beläggning att matcha, bottenvåning eller två våningar upp. Ge en fast siffra osett och du antingen tappar jobbet när det verkliga priset landar högre, eller vinner det och äter förlusten när glaset visar sig vara laminerat.

Värre: på hårdat och måttbeställt glas är ett felmått inte ett misstag som går att laga — det är en förlust rakt av. Hårdat går inte att slipa ner när det väl är gjort; 3 mm för stort och hela biten är skrot, ombeställd och betald igen. Därför är det att offerera från ett sms-foto ett felaktigt antagande från att få äta glaset själv.

AI-först-offerering vänder på det: AI:n *kvalificerar* jobbet innan en bil rullar ut. Så här ser det ut i en riktig glasmästarfirma idag.

- ✓ **Den ställer rätt frågor först.** Från samtalet eller fotot går AI:n igenom vad som faktiskt sätter priset — glastyp, mått, enkelt eller isolerglas, säkerhetsklass, åtkomst och vem som betalar — så att du rullar ut till en uppmätning, inte till ett kanske.
- ✓ **Den prissätter utifrån DIN historik.** Mata den med dina tidigare offerter så lär den sig dina priser per glastyp och klass, din avgift för akut säkring, ditt jourutkall, dina marginaler.
- ✓ **Den fångar det du glömde.** Den blir inte trött halv tio på kvällen och glömmer bort körningen till tippen med det trasiga glaset, säkerhetsklassen standarden kräver eller åtkomsten två våningar upp.

Samma dag

offert, rätt gjord

En firmaägare — 26 år på jobbet, rör knappt en dator: "Offerter som brukade ta mig två eller tre dagar gör min AI på en halv dag. Jag gjorde en igår som skulle ha tagit två dagar — skickade iväg den samma dag." Priserna landade "ungefär i nivå" med hans egna siffror, för att den lärt sig av hans tidigare offerter.

Uppmätningen på plats är inte byråkrati — den är själva säljet

Eftersom härdat och laminerat görs efter mått och inte går att skära om, är det ärliga draget att säkra öppningen nu och bekräfta glaset efter en ordentlig uppmätning. Rätt förklarat är det ingen fördröjning — det är själva skälet till att glaset passar första gången. "Vi mäter på plats så att ditt glas passar första gången — inga stopp för fel mått" gör din marginaldisciplin till en förtroendesignal, och förklarar diskret varför det blir två besök, inte ett.

Sedan biten alla hoppar över — uppföljningen. Ett meddelande, två dagar senare: "Ville bara kolla att du fick offerten på omglasningen." Det enda meddelandet vinner fler jobb än att sänka priset någonsin gör. AI-först är uppföljningen ingen vana du behöver bygga upp. Den är något som bara händer.

POÄNGEN ÄR INTE MJUKVARAN

Det är ribban: kvalificera innan du rullar ut, mät innan du binder ett pris, offerera aldrig härdat från ett foto, följ upp varje gång. En glasmästare med ett anteckningsblock som når den ribban slår en med app som inte gör det. AI:n gör bara ribban möjlig utan möda.

05

CHAPTER FIVE

Få betalt utan den pinsamma jakten

Du har gjort jobbet. Nu ska du få in pengarna — och inom glasmästeri är det sällan så enkelt som en kund och en faktura.

Vem betalar?

fråga innan du skär

Den som ringer är inte alltid den som betalar. En omglasning kan faktureras ägaren, hyresvärden eller fastighetsförvaltaren, bostadsrättsföreningen som äger glaset i en gemensam vägg, eller försäkringsbolaget vid ett skadeärende. Får du det fel studsar fakturan runt i veckor. Får du det rätt från början följer pengarna jobbet.

Jakten är ett systemproblem, inte ett personproblem. Fixa systemet så slipper du det pinsamma samtalet för alltid.

- 1 **Fakturerera rätt betalare i samma sekund jobbet är klart.** En mening från bilen: "faktureras Wilsons omglasning." Vid ett skadeärende fakturerar den försäkringsbolaget direkt där det går, så kunden bara blir av med sin självrisk.
- 2 **Sköter försäkringsbolagets pappersarbete åt dig.** Fotona, den specificerade skaderapporten och den akuta säkringen på en egen rad — fångade vid säkringsbesöket, förberedda för försäkringsbolaget, så att ärendet inte stannar av.
- 3 **Gör det löjligt enkelt att betala.** En "betala nu"-länk får betalt snabbare än "här är mitt kontonummer", och de artiga påminnelserna dag 3, 7 och 14 skickar sig själva.
- 4 **Skärp tonen bara om du måste.** De flesta betalar på knuff ett eller två. Du förblir den schysta hela vägen.

Pengar är pengar: det här är det enda stället där du håller AI:n i kort koppel i början. Den förbereder, du godkänner — tills du sett den ha rätt i en månad.

06

CHAPTER SIX

Inkorgen som sköter sig själv

Din inkorg är där pengar tyst läcker ut och stress läcker in.

Leverantörsavier, försäkringsbolagets ärendenummer, glasbeställningar, prislisteuppdateringar, byggaren som jagar en ändring på en skyltfönsterinredning, en föreningsförvaltare som frågar vem som godkänner omglasningen — allt blandat med skräp, allt landar medan du står uppe på en stege med en sugkopp i vardera handen. En butikschef började med en hög på 24,000 mejl: "Jag läste ett mejl, det försvann. Jag kunde inte ens hitta det igen."

AI-först blir inkorgen något som redan är omhändertaget när du väl tittar:

- ✓ **Sorterad.** De tre mejl som spelar roll idag flyter upp till toppen, flaggade med varför — "det här är försäkringsbolaget som godkänner ärendet på skyltfönstret."
- ✓ **Förberedd.** Rutinsvar — "ja, vi gör duschväggar", "vi är fullbokade månaden ut" — skrivna och redo. Du ögnar, justerar, skickar.
- ✓ **Besvarad på begäran.** "Vad är den senaste prisuppdateringen från glasleverantören?" — och den hittar den senaste direkt.

DET INGEN VÄNTAR SIG — DEN VAKTAR DINA PENGAR

Eftersom AI:n läser allt fångar den saker. En firma: "Den har redan sparat mig tusenlappar på felbeställda produkter — den sa, vänta lite, utifrån dina tidigare jobb vill du nog ha den här." En annan hade en leverantör som råkade fakturera med 50 % avvikelse — flaggat automatiskt innan det betalades.

07

CHAPTER SEVEN

Din digitala kontorschef

Varje glasmästarfirma har en kontorschef. Oftast är det du, som gör det illa klockan tio på kvällen.

+20 jobb
på en vecka

En firmas administratör var borta en vecka. Ägaren: "Vi har inte haft henne på kontoret på en vecka, och det har hjälpt oss göra hennes jobb — och vi har nog fått in en extra 20 jobb den här veckan." Inte överleva veckan. Deras bästa vecka.

Morgongenomgången

Innan du vrider om nyckeln: dagens jobb i ordning, vilken omglasning som väntar på glas från fabriken, vilken akut säkring som behöver bli en uppmätning, vem du ska jaga för betalning, och den enda sak som biter dig om du glömmer den. Två minuter med en kaffe — och din medhjälpare vet också.

Jobbmappar som bygger sig själva

Varje foto, offert, faktura, mått och försäkringsmejl fäster sig vid rätt jobb — så när kunden ringer om åtta månader om samma ruta finns hela historiken där. Inbrottsfotona, måttet du tog, ärendenumret, mejlet där föreningen sa ja — allt på ett ställe.

Pappersarbetet utan ångesten

Försäkringsbolagets skaderapport, säkerhetsglasbedömningen på en låg ruta bredvid en dörr, föreningens godkännande innan du rör en gemensam vägg — efterfrågat, fångat mot jobbet och sparat där du hittar det. Aldrig påhittat åt dig, och aldrig en ersättning för en besiktningsmans godkännande — bara hindrat från att försvinna.

08

CHAPTER EIGHT

Se dubbelt så stor ut som du är

Här är en hemlighet de stora firmorna litar på att du inte känner till: det mesta av att "se professionell ut" är presentation — och presentation är numera nästan gratis.

En glasmästare med en skåpbil och en firma på femtio personer kan skicka en identisk, prickfri, profilerad offert och skaderapport. Kunden kan inte se vilken som är vilken — så den lilla aktören som bemödar sig blir behandlad som den stora, och kan ta betalt därefter.

Rekommendationssvänghjulet — med flit, inte av en slump

- 1 **Behåll** — gör hela jobbet enkelt och tydligt, försäkringsbolaget skött, så att de tar tillbaka dig utan att tveka.
- 2 **Omdöme** — be om Google-omdömet i stunden de är som nöjdast, precis när det nya glaset är på plats och skräpet är borta, automatiskt, med länken.
- 3 **Rekommendera** — den akuta säkringen du gjorde på skyltfönstret syns för varje verksamhet längs gatan; föreningsjobbet ger dig nästa lägenhet i huset.
- 4 **Sälj igen** — duschväggen de nämnde, den immiga isolerrutan i det andra rummet, stänkskyddet före jul — det står i samtalsutskriften. En påminnelse vid rätt tillfälle gör ett jobb till tre.

BÖRJA IDAG — ÄVEN UTAN NÅGON TEKNIK

Be varje nöjd kund om ett omdöme innan du packar ihop bilen, och skicka snygga före-och-efter-bilder med varje faktura. En krossad ruta borta och rent nytt glas fotograferar sig som en dröm — använd det.

09

CHAPTER NINE

Omställningen på 30 dagar

Allt ovan fungerar. Skälet till att de flesta glasmästare inte får det att fungera är att de försöker göra allt på en gång, blir överväldigade mitt i ett jobb och går tillbaka till det gamla sättet. Så: en sak i taget, utan att sluta jobba.

- 1 **Vecka 1 — Stoppa den största läckan: kväll- och helgtelefonen.** Varje samtal besvarat, varje inbrotts- och stormjobb fångat, löften uttagna automatiskt. Det här börjar betala för hela övningen direkt.
- 2 **Vecka 2 — Fixa offereringen.** AI:n kvalificerar jobbet och förbereder offerten från din historik; du rättar den — och varje rättelse är en läxa den behåller. Offerter samma dag med tvådagarsuppföljningen.
- 3 **Vecka 3 — Fixa att få betalt.** Rätt faktura till rätt betalare, försäkringspapperna skötta, enkel betalning, automatiska påminnelser — med dig som godkänner allt som rör pengar tills den förtjänat längre koppel.
- 4 **Vecka 4 — Lämna över baksidan av kontoret.** Inkorgen sorterad och förberedd, morgongenomgången igång, jobbmappar som bygger sig själva, omdömen efterfrågade automatiskt.

Varför alla fyra? För att en process aldrig känns som mycket. Tre är där "oj för tusan"-ögonblicket händer — för det är då bitarna börjar prata med varandra. Samtalet blir den akuta säkringen. Säkringen blir omglasningen. Omglasningen blir fakturan och omdömet.

Förtroenderatten — hur du lämnar över utan att förlora sömn

Du lämnar inte över bilen och ett jobb till en ny medhjälpare dag ett. Samma här:

- 1 **Vecka 1–2: den frågar om allt.** Varje mejlutkast, varje faktura — ”det här skulle jag skicka, okej?” Du godkänner, rättar, lär.
- 2 **Vecka 3–4: den frågar om det viktiga.** Rutinsvar går iväg direkt; pengar, försäkringsbolag och nya kunder får fortfarande din nick.
- 3 **Från månad två och framåt: den frågar om undantagen.** Nu rullar den, och du får morgongenomgången och flaggorna. Du är fortfarande chefen — du har bara slutat vara flaskhalsen.

Misstagen som får skickliga glasmästare att ge upp innan poletten trillar ner

- ✓ **Att göra alla fyra veckorna på en gång.** Låt bli. En i veckan. Varje bokar en vinst innan du lägger till nästa.
- ✓ **Att skruva fast AI på den gamla processen.** Om du fortfarande knappar in varje mått i samma gamla mjukvara och ber AI att ”hjälpa till” har du missat poängen. Rita om processen (kapitel 2).
- ✓ **Att behandla den som mjukvara i stället för personal.** Mjukvara ställer du in en gång och förbannar för evigt. Den här lär du upp — och den blir bättre för varje vecka.
- ✓ **Att vänta på perfekt.** Ett grovt system som rullar idag slår ett perfekt som du sätter upp ”när det lugnar ner sig”. Det lugnar aldrig ner sig.



INNAN DU LÄGGER IFRÅN DIG DET HÄR

Läckagekollen på 2 minuter

De flesta glasmästare saknar inte skicklighet eller timmar — de tappar jobb de redan hade en chans att vinna. Höj din träffsäkerhet på samma förfrågningar och du lägger till hundratals jobb om året innan du köper ett enda nytt kundämne. Var ärlig — kryssa i de som stämmer just nu.

- ✓ Jag missar regelbundet samtal på kvällar och helger — och jag vet inte hur många jobb det kostat mig.
- ✓ Ett inbrotts- eller stormjobb har gått till röstbrevlådan utan att jag ens visste att telefonen ringde.
- ✓ Jag har offererat en omglasning från ett foto utan en ordentlig uppmätning.
- ✓ Jag följer inte alltid upp efter att ha skickat en offert.
- ✓ Jag har börjat jobba innan jag bekräftat vem som faktiskt betalade — ägare, hyresvärd, förening eller försäkringsbolag.
- ✓ Jag lämnar försäkringspapperna till kunden i stället för att sköta dem.
- ✓ Mina fakturor tar längre än två veckor att få betalt.
- ✓ Jag har skickat ett pinsamt "påminner bara om fakturan"-meddelande den senaste månaden.
- ✓ Min inkorg stressar mig, och viktiga saker begravs.
- ✓ Om en kund ringde om ett jobb från förra året skulle det ta mig en stund att hitta uppgifterna.

0–2

Stram styrning. Några justeringar och du flyger.

3–6

Du läcker riktiga jobb i den tråkiga halvan — och allt går att fixa. Börja med vecka 1.

7+

Kompis, veckans bästa jobb går rakt till den som svarar näst. Goda nyheter: det är precis det som nu är lättast att fixa.

Den största hävstången är inte fler kundämnen — det är att stänga fler av samtalen du redan får. Ditt största kryss är din största möjlighet. Börja där.

Vill du ha det uppsatt åt dig?

Allt i den här handboken kan du bygga själv — och det bör du, om du har tid och tålamod. Många gör det. Om du hellre vill att det bara var gjort — Al:n som svarar i din telefon klockan tre på natten, fångar varje inbrotts- och stormjobb, kvalificerar och offererar omglasningen, sköter försäkringsbolaget och jagar fakturan, allt i ett, igång i din glasmästarfirma den här veckan — det är det vi bygger. Det heter .

- ✓ 14 dagars gratis provperiod. Avsluta när du vill. Ingen bindning, inga avtal.
- ✓ Inget viktigt — en offert, en faktura, ett kundmeddelande — går någonsin ut utan att du sett det först.
- ✓ Den bor i Microsoft Teams och verktygen du redan använder.

Se den arbeta på dina egna jobb på the-everything-app.com — inget kort behövs för att titta.

Ärlig notis: det här lagar inte en trasig firma, och det intygar inte att en byggnad uppfyller kraven, avgör inte vem som äger glaset eller gör säkerhetsglasbedömningen — det är fortfarande du, besiktningsmannen och försäkringsbolaget. Det som fixas är kontorsjobbet du gjort gratis efter mörkrets inbrott.