

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI-altiallohandboken

Så driver du en altiallofirma i AI-eran

— och bli den ett hushåll ringer för allt.

HELA SYSTEMET · INGET FLUM · FRITT ATT DELA

THE EVERYTHING

Läs det här först

För tio år sedan innebar det att driva en riktig altiallofirma att någon satt vid telefonen, en skokartong med kvitton, och ett block fullt av jobb du hela tiden tänkte offerera — medan samtalen du missade uppe på en stege tyst gick till någon annan.

Idag svarar en bra altiallo med rätt upplägg på varje samtal i samma stund det kommer in, bokar besöket, dyker upp när han sa, och förvandlar ett hushåll till varje litet jobb i årtal — medan killen på andra sidan stan fortfarande inte ringer tillbaka på röstmeddelanden. Och han lägger inte en enda kväll på pappersarbete.

Han är inte smartare än du. Han är inte en bättre altiallo. Och han är definitivt inte en datormänniska — en av de bästa vi sett skrev fortfarande jobb på handryggen för två år sedan. Han listade bara ut en sak före alla andra: **den tråkiga halvan av företaget** — förfrågningarna, återkopplingarna, offerterna, påminnelserna, fakturorna — kan nu sköta sig själv. Så han lade sin energi där pengarna finns: på jobbet, och på att bli den pålitliga altiallo ett hushåll litar på för allt och berättar för hela gatan om.

Det här är handboken för hur han gör. Inga “50 prompts att kopiera”. Inget teknikstrunt. Det faktiska systemet — hur du ska tänka om det, vad du ska sätta upp, i vilken ordning, och misstagen som får bra altiallos att ge upp innan det klickar. Läs den från pärm till pärm och du driver en stramare, mer uppbokad, mer lönsam altiallofirma än du gör nu, även om du aldrig lägger en krona på mjukvara.

ETT RAKT ORD OM VAD SOM FÖRBLIR DITT

Inget i den här handboken bestämmer hur ett jobb görs, eller gör det åt dig — och den ersätter aldrig ditt omdöme, ditt hantverk, eller att veta när ett jobb är ett för en behörig yrkesman. Den bär administrationen. Om ett jobb ligger i din bana eller är ett för en behörig elektriker eller rörmokare är ett beslut du fattar, aldrig en siffra en dator hittar på; hur arbetet görs prydligt och säkert är ditt hantverk; och att vara rak mot en husägare om vad du kan och inte kan förblir hos dig. Allt det förblir ditt, från början till slut.

Vad som finns inuti

01 Den nya spelplanen

De 3 saker en husägare bedömer dig på — och varför att svara först vinner hela listan.

02 Tänk AI-först

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

03 Missa aldrig ett jobb igen

Svara först, boka besöket, och bli den de ringer för allt.

04 Offerera rakt — och känn din bana

Den snabba ärliga offerten, och att vara rak om vad som kräver en behörig yrkesman.

05 Få betalt utan den pinsamma jakten

Betald på dagen, inga glömda fakturor, ingen jakt.

06 Inkorgen som sköter sig själv

Sorterad, utkast klara, och med ett öga på dina pengar — till och med uppläst för dig på vägen.

07 Din digitala kontorschef

Morgongenomgången, jobbmapparna och påminnelserna som bygger sig själva.

08 Se dubbelt så stor ut som du är

Allt i firmastil, pålitlighetsbeviset, och svänghjulet av återkommande hushåll och gatrekommendationer.

09 30-dagarsbytet

En vecka i taget, förtroenderatten, och att använda din riktiga lediga tid — aldrig ett falskt “bara idag”.



2-minuters läckagerevisionen

Hitta exakt var du tappar hushåll — och vad du ska fixa först.

01

CHAPTER ONE

Den nya spelplanen

En husägare som ringer runt efter en altiallo kan inte se ditt arbete eller titta på när du jobbar. De bedömer dig på det de kan nå — och det är där de flesta altiallos tyst tappar årets bästa hushåll.

Din kund är en husägare — oftast tidspressad, med en hög småjobb som gnagt i månader — och den enda sak de vill ha är den sak yrket är okänt för att inte leverera. Jobbet går till den som får tre saker rätt först:

- 1 Svarade du — eller ringde rakt tillbaka?** Den första altiallo som lyfter luren och låter pålitlig vinner listan. Låt den ringa ut medan du är uppe på en stege, så ringer de nästa — och ger hela listan till den som svarade.
- 2 Dyker du upp när du säger?** Yrkets enskilt högsta klagomål är altiallon som är no-show eller ghostar efter första besöket. Att dyka upp när du sa, varje gång, slår redan det mesta av yrket.
- 3 Är du rak och prydlig?** Ärlig om vad du kan och inte kan, ett prydligt jobb, uppstädat efteråt. En husägare släpper in dig i sitt hem — pålitlig och att lita på slår billig och opålitlig varje gång.

Lägg märke till vad inget av dem handlar om? Att vara det billigaste timpriset. Alla tre handlar om att vara nåbar, pålitlig och rak — precis det som är lätt att tappa i slutet av en jobbig dag. Och andra sidan kör redan på AI. Frågan är inte om AI kommer in i altiallo-jobb — det är om det jobbar för dig eller mot dig.

Den goda nyheten? Det är första gången tekniken gynnar den lilla aktören. De stora kedjeföretagen kör kommittéer, utrullningar och utbildningsprogram. Du kan bestämma dig en tisdag och svara först redan på fredag. Spelplanen vände just: den pålitliga enmansfirman kan nu se ut och prestera som det rikstäckande kedjeföretaget — utan overheaden, och utan att en husägare någonsin får en telefonsvarare när de behöver sin lista avklarad.

“Men jag är ingen datormänniska”

Det är inte hantverkarna som gör det här bäst heller. En av de snabbaste vi sett är en företagare med 26 år i yrket som tog upp en dator först för tre år sedan. Hans ord: **“Bry dig inte om stavning. Bry dig inte om grammatik.”** Kan du skicka ett sms eller lämna ett röstmeddelande kan du köra allt i den här handboken. Att kunna säga vad du vill är det nya kravet — och altiallos, som varje dag pratar en husägare genom en lista med jobb, är redan bra på det.

**2 000–8
000 kr**

+ i månaden

Vad jobbhanteringsmjukvara ofta kostar — och den får dig ändå att göra all inmatning och all jakt. En företagare betalade tio tusen i månaden för verktyg teamet knappt använde. Allt i den här handboken ersätter antingen den utgiften eller får den att tjäna in sig.

Kedjeföretagen tre gånger så stora som du är långsamma för att de är stora. Det är din öppning. Den här handboken handlar om att gå rakt igenom den.

02

CHAPTER TWO

Tänk AI-först

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

Varje process i ditt företag byggdes på ett antagande: en människa måste göra varje steg. Någon svarar på samtalet. Någon skriver den snabba offerten. Någon kommer ihåg att ringa husägaren tillbaka och skicka fakturan. Hela din dag är formad kring det antagandet — och det antagandet dog just.

Automatisera inte din gamla process. Rita om den — med AI:n på allt först, och du som håller uppsikt. Tre mentala skiften:

Skifte ett — delegera utfall, inte steg

Sluta tänka “vilka knappar trycker jag på”. Du pratar nu med ditt företag som du skulle prata med en bra medhjälpare: säg utfallet, låt den lista ut stegen. En företagare beställer om material genom att skicka ett meddelande från grossistdisken — “hämtar grejer till Nguyen-jobbet” — och beställningen, utgiften och bokföringen ordnar sig själva.

Skifte två — AI först, du sedan

AI:n gör första genomgången av allt, och du godkänner, justerar eller överröstar. Offerten är utkast innan du satt dig ner. En kund beskrev det: **“Nio gånger av tio är den perfekt. Bara — japp, skicka.”** Ditt jobb krymper till tio sekunders omdöme, inte fyrtio minuters skrivande.

Skifte tre — rättelser är investeringar

Med vanlig mjukvara rättar du samma fel för evigt. Med AI rättar du det en gång. Säg till den att en standardoffert täcker din framkörning och jobben på listan, att du aldrig tar det behörighetspliktiga jobbet men flaggar det för husägaren, och att du alltid bekräftar besöket dagen innan — och den svarar: **“Det kommer jag ihåg från och med nu.”** Varje rättelse förräntas. Ett halvår in offererar den som du, skriver som du och kan dina regler — för att du lärde den, en gång.

Omtänk-övningen

Gå igenom ditt företag och ställ en fråga om varje interaktion: “Hur skulle det här se ut om AI:n rörde det först?”

INTERAKTION	DET GAMLA SÄTTET	AI-FÖRST
Husägaren ringer medan du är uppe på en stege	Telefonsvarare. De ringer nästa altiallo.	Besvarad och bokad, listan fångad — ett vänligt svar och en besökstid innan du är nere.
Ett jobb på listan kräver en behörig yrkesman	Du testar dig, eller glömmer att nämna det.	Flaggat för husägaren ärligt — “den är för en behörig elektriker, här är varför” — förtroende förtjänat.
Ett återkommande hushålls nummer	Någonstans i din telefon, kanske.	Hela deras historik finns där — varje jobb du gjort, redo när de ringer igen.
Jobbet är klart	Faktura ikväll, kanske. Eller nästa vecka.	Betald på dagen; recensionsförfrågan och nästa-jobb-knuffen skickar sig själva.

Varje kapitel härifrån är bara den här övningen tillämpad på en del av ditt företag.

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 räkningen.

Altiallo-förfrågan är högintant och färskvara på ett brutalt sätt: en husägare med en hög ringer ett par altiallos och bokar den som svarar först och låter pålitlig — den långsamma hör aldrig av dem. Samtalet surrar klockan 16 medan du är uppe på en stege med en bormaskin i ena handen. Det ringer ut. Den husägaren ringer nästa, bokar dem för hela listan, och nu är de hushållets altiallo. Borta — och inte bara det här jobbet, kanske varje litet jobb det hushållet har i årtal.

Först in

vinner hushållet

En husägare med en lista lämnar inget röstmeddelande och väntar — de ringer ned för listan tills någon lyfter luren och låter pålitlig. Ett missat samtal är inte ett uppskjutet jobb — det är hushållet, och varje framtida litet jobb bakom det, bortgivet till den som svarade. Och långsam respons drar ner din sökplacering, så det kostar dig nästa också.

Telefonsvaren är där årets bästa hushåll går för att dö. AI-först-fixen är större — för en förfrågan är egentligen två problem.

Problem ett — samtalet du inte kunde ta

En AI-receptionist svarar i ditt företags namn, dygnet runt, låter lugn och vänlig i telefon, och fångar hela listan — vad som behöver göras, ungefär när, adressen — medan du är uppe på en stege eller sover. Och den gör det som vinner jobbet: den svarar först, varje gång, så du är altiallon som bokade besöket medan de andra fortfarande var på telefonsvare.

Problem två — hushållet ingen behöll

En altiallofirma vinns inte på ett jobb — den vinns på att bli ett hushålls go-to för allt. De flesta altiallos gör ett jobb och tänker aldrig längre. Den som svarar först, dyker upp när han sa, gör ett prydligt jobb och är lätt att ha att göra med är den det hushållet ringer för nästa lilla jobb, och det efter, och berättar för grannarna om.

- ✓ Varje förfrågan besvarad i ditt företags namn — även efter arbetstid, även på helgen, även den vecka allas lista nått kokpunkten.
- ✓ Ett sökbart register över varje hushåll — “vad gjorde vi hos Rossi förra gången, och vad offererade vi?”
- ✓ Uppföljningar som håller dig på kylskåpet — så när deras nästa lilla jobb dyker upp är du altiallon de ringer, inte ett nummer de tappat.
- ✓ Listan från förfrågan — jobben, adressen, tidpunkten — flyter rakt in i besöket, inte inskriven tre gånger.

Telefonen slutar vara det som kostar dig de bästa hushållen och blir det som bokar besöket — och håller dig som den de ringer för allt.

04

CHAPTER FOUR

Offerera rakt — och känn din bana

En altiallo-offert är oftast snabb — en framkörning plus jobben på listan — men det som faktiskt vinner hushållet är inte siffran. Det är att vara rak, snabb och ärlig om vad som ligger i din bana och vad som inte gör det.

Svara snabbt

offerera rakt

De flesta altiallo-jobb kräver inget stort nummer att prissätta — en framkörning och uppgifterna på listan. Det som vinner är att få en vänlig, tydlig offert tillbaka SNABBT (medan husägaren fortfarande bestämmer vem de bokar), att vara rak om framkörningen och hur du tar betalt, och — förtroendeskaparen — att vara ärlig när ett jobb på listan är ett för en behörig elektriker eller rörmokare, inte något att testa sig på. Snabb, tydlig och ärlig slår billig och vag varje gång.

AI-först-offerering gör det lätt: AI:n hjälper dig förvandla en husägares lista till en tydlig, snabb offert och flaggar jobben som inte är dina att göra. Så här ser det ut i en riktig altiallofirma idag.

- ✓ **Den fångar listan ordentligt.** Från förfrågan arbetar AI:n igenom jobben så du offererar hela listan, inte bara det de nämnde först — och du dyker upp med rätt grejer för allt.
- ✓ **Den offererar utifrån DIN struktur.** Mata den med hur du tar betalt — din framkörning, ditt pris, dina typiska jobbpriser — och den skriver ut en tydlig snabboffert du bara kollar och skickar, snabbt, medan du fortfarande är favoriten.
- ✓ **Den känner din bana.** Säg till den en gång vilka jobb du inte tar — den behöriga elen, det behöriga röret — och den flaggar dem för husägaren ärligt i stället för att låta dig glida in i arbete som inte är ditt att göra.

Känn din bana

ärligheten som behåller dem

Här är yrkets förtroendeskapare: den ärliga altiallon gör allt han kan göra ordentligt och säger rakt när ett jobb kräver en behörig elektriker eller rörmokare — i stället för cowboyen som farligt testar sig på vad som helst för några extra kronor. Den ärligheten är inte ett tappat jobb; det är precis det som får en husägare att lita på dig med allt annat, i åratal. “Jag avklarar allt på din lista jag kan göra ordentligt, och jag säger dig rakt vilket som är ett jobb för en behörig elektriker” är en starkare pitch än att låtsas att du gör allt.

Snabb och vänlig slår billig och långsam

En husägare som väljer mellan altiallos minns mest vem som svarade först och gjorde det lätt. En snabb, tydlig offert samma timme — med en vänlig hälsning och en besökstid — slår en billigare siffra som landar tre dagar senare, då de redan bokat någon annan. AI-först är det snabba svaret inget du kommer ihåg att göra klockan nio på kvällen. Det är något som bara händer medan du är på jobbet.

Sedan biten alla hoppar över — att stanna på kylskåpet. Ett meddelande efter ett jobb: “Allt klart — hör av dig när nästa sak dyker upp.” Den enda vanan vinner fler återkommande hushåll än att sänka priset någonsin gör.

POÄNGEN ÄR INTE MJUKVARAN

Det är standarden: svara snabbt, offerera rakt, känn din bana, dyk upp när du sa, lämna det prydligt, och var den de ringer igen. En altiallo med ett block som håller den standarden slår en med en app som inte gör det. AI:n gör bara standarden obesvårad.

05

CHAPTER FIVE

Få betalt utan den pinsamma jakten

Du har gjort jobben. Nu måste du få betalt — och för en altiallo är det oftast biten som glider: fakturan du tänkte skicka ikväll, fortfarande oskickad nästa vecka.

Betald på dagen

ingen glömd faktura

Den enskilt största pengaläckan i en altiallofirma är inte priset — det är fakturan som aldrig skickades, eller gick ut fjorton dagar sent så den är lätt för husägaren att glömma. Att få betalt på dagen, på plats, med en “betala nu”-länk innan du lämnar uppfarten, är värt mer än en prishöjning — och en husägare som just sett dig göra ett prydligt jobb är den mest villiga de någonsin är att betala.

Jakten är ett systemproblem, inte ett människoproblem. Fixa systemet och du får aldrig det pinsamma samtalet igen.

- 1 **Fakturerera på plats.** En “betala nu”-länk i samma stund jobbet är klart slår “jag skickar den ikväll” — för ikväll är du trött och det händer inte. Betald innan du lämnat gatan.
- 2 **Låt den skriva utkastet.** Fakturan skriver sig själv från jobben på listan och hur du tar betalt — du tittar, justerar, skickar, på sekunder.
- 3 **Knuffa eftersläntrarna.** De få som inte betalar på dagen får en vänlig automatisk påminnelse — inget pinsamt samtal från dig, inget att låta det glida en månad.
- 4 **Skruva bara upp tonen om du måste.** De flesta betalar på knuff ett. Du förblir den schysta hela vägen.

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

06

CHAPTER SIX

Inkorgen som sköter sig själv

Din inkorg och dina meddelanden är där tysta pengar läcker ut och stress läcker in.

Förfrågningar från tre olika ställen, en husägare som bekräftar torsdag, ett leverantörsutdrag, ett foto på ett jobb någon vill ha offererat, en recensionsnotis, ett återkommande hushåll som frågar om du kan titta förbi igen — allt blandat med skräp, allt landar medan du är uppe på en stege med händerna fulla. En hantverkare startade med en hög på 24 000 mejl: “Jag läste ett mejl, det försvann. Jag kunde inte ens hitta det igen.”

AI-först blir allt något som redan är hanterat när du tittar:

- ✓ **Triagerat.** De tre som betyder något idag flyter upp till toppen, flaggade med varför — “den här är ett nytt hushåll som vill boka en hel dags arbete.”
- ✓ **Utkast klara.** Rutinsvar — “japp, jag kan göra allt det”, “jag kan komma torsdag förmiddag” — skrivna och väntande. Du tittar, justerar, skickar.
- ✓ **Besvarat på begäran.** “Vad offererade jag Rossi, och vad stod kvar på deras lista?” — och den hittar det direkt.

DELEN INGEN VÄNTAR SIG — DEN VAKTAR DINA PENGAR

För att AI:n läser allt fångar den saker. Ett företag: “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 fick en leverantör att av misstag fakturera med 50 % avvikelse — flaggat automatiskt innan det betalades.

07

CHAPTER SEVEN

Din digitala kontorschef

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

En vecka

utan kontorsadmin

Ett hantverksföretags administratör var på semester en vecka. Ägaren: “Vi har inte haft henne på kontoret på en vecka, och det har hjälpt oss göra hennes jobb.” Det slutade med att bli en av deras starkaste veckor — inte överleva veckan, en av deras bästa — för att uppföljningarna och jakten inte slutade när hon gjorde.

Morgongenomgången

Innan du vrider om nyckeln: dagens jobb i den bästa ordningen att köra dem, vilket hushåll du ska bekräfta att du kommer till, vilken offert du ska jaga, vem du ska skicka en fakturapåminnelse, och den enda sak du lovade att titta förbi för. Två minuter med en kaffe — och du dyker upp och ser ut att ha koll.

Jobbmappar som bygger sig själva

Varje foto, offert och jobb hänger sig självt på rätt hushåll — så när de ringer om tre månader för nästa sak finns hela historiken där. Vad du gjorde förra gången, vad du tog, vad som står kvar på deras lista — allt på ett ställe.

Pappersarbetet utan skräcken

Offerten, fakturan, kvittona, påminnelsen att bekräfta besöket — utkast, skickat, och sparat där du kan hitta det. Aldrig en ersättning för ditt hantverk eller ditt omdöme — bara hindrat från att försvinna klockan tio på kvällen.

08

CHAPTER EIGHT

Se dubbelt så stor ut som du är

Här är en hemlighet de stora firmorna räknar med att du inte känner till: det mesta av “att se professionell ut” — och “att se ut som en altiallo du skulle lita på i ditt hem” — är presentation, och presentation är nu nästan gratis.

En enmansfirma och ett femtio-bilars kedjeföretag kan skicka den identiska, fläckfria, firmastilade offerten — och visa samma snabba svar, samma foton på prydliga jobb, samma riktiga recensioner från lokala husägare. I ett yrke där en husägare bara vill ha någon pålitlig och att lita på i sitt hus blir den lilla aktören som ser organiserad ut och dyker upp litad på som den stora — och behållen.

Rekommendations-svänghjulet — med flit, inte av en slump

- 1 **Behåll** — svara först, dyk upp när du sa, gör ett prydligt jobb, och var lätt att ha att göra med, så du är altiallon det hushållet ringer för allt utan att shoppa runt.
- 2 **Recension** — be om Google-recensionen i samma stund en husägare är gladast, dagen du avklarade hela deras lista, automatiskt, med länken. Recensioner och snabb respons lyfter din placering — och en husägare som väljer en altiallo lutar sig mot båda.
- 3 **Rekommendera** — “en bra altiallo som faktiskt dyker upp” är den enskilt mest efterfrågade lokala rekommendationen. Husägaren som fann dig pålitlig berättar för grannen, gatan, den lokala gruppen. Det är ett av de starkaste mun-till-mun-näten i yrkena.
- 4 **Sälj igen** — det är hela spelet. Ett bra hushåll är inte ett jobb, det är varje litet jobb i årtal: nästa sak, och den efter. Allt finns i jobbmappen. En uppföljning vid rätt tidpunkt förvandlar ett hushåll till ett decennium av arbete.

BÖRJA IDAG — ÄVEN UTAN TEKNIK

Be varje husägare om en recension dagen du avklarade deras lista, och lämna alltid dörren öppen — “hör av dig när nästa sak dyker upp, och skicka mig till dina grannar.” En husägare som just haft dig att dyka upp och göra ett prydligt jobb är den mest mottagliga du någonsin hittar dem.

09

CHAPTER NINE

30-dagarsbytet

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

- 1 **Vecka 1 — Stoppa den största läckan: det missade samtalet.** Varje förfrågan besvarad och listan fångad, ett vänligt svar och ett besök bokad. Det börjar betala för hela övningen direkt.
- 2 **Vecka 2 — Fixa offereringen.** AI:n förvandlar en husägares lista till en snabb, tydlig offert utifrån din struktur och flaggar de behörighetspliktiga jobben; du rättar den — och varje rättelse är en läxa den behåller. Offerter samma timme, en uppföljning efter varje jobb.
- 3 **Vecka 3 — Fixa att få betalt.** Fakturera på plats med en betala-nu-länk, automatiska påminnelser för eftersläntrarna — med dig som godkänner allt pengarelaterat tills det förtjänat kopplet.
- 4 **Vecka 4 — Lämna över kontoret.** Inkorgen triagerad och med utkast klara, morgongenomgången igång, jobbmappar och påminnelser som bygger sig själva, recensioner efterfrågade automatiskt, nästa jobb knuffat från hushållen du känner.

Varför alla fyra? För att en process aldrig känns av mycket. Tre är där “oj gud”-ögonblicket händer — för det är då bitarna börjar prata med varandra. Samtalet blir besöket. Besöket blir det prydliga jobbet. Jobbet blir recensionen, betalningen på dagen, och nästa lilla jobb från samma hushåll.

Förtroenderatten — så lämnar du över utan att förlora nattsömn

Du lämnar inte över nycklarna och ett jobb till en ny medhjälpare dag ett. Så här också:

- 1 **Vecka 1–2: den frågar om allt.** Varje svar, varje offert — “här är vad jag skulle skicka, okej?” Du godkänner, rättar, lär.
- 2 **Vecka 3–4: den frågar om det viktiga.** Rutinsvar går bara iväg; pengar, nya hushåll, och allt med tyngd — offerter, vilka jobb är dina att göra — får fortfarande din nick.
- 3 **Månad två och framåt: den frågar om undantagen.** Nu kör den, och du får morgongenomgången och flaggorna. Du är fortfarande chefen — du har bara slutat vara flaskhalsen.

Misstagen som får bra altiallos att sluta innan det klickar

- ✓ **Att göra alla fyra veckor på en gång.** Låt bli. En i veckan. Var och en bankar en vinst innan du lägger till nästa.
- ✓ **Att skruva AI på den gamla processen.** Om du fortfarande skriver in varje jobb i samma gamla mjukvara och ber AI att “hjälpa”, har du missat poängen. Rita om processen (kapitel 2).
- ✓ **Att gripa efter falsk brådska.** De opålitliga aktörerna använder “boka idag”. Du har en riktig hävstång — husägarens egen hög och din riktiga lediga tid: “jag kan komma torsdag och avklara hela listan” — så använd den ärliga.
- ✓ **Att konkurrera på pris.** I samma stund du pitchar på att vara det billigaste timpriset är du den opålitliga engångsmannen. En husägare betalar för en altiallo som svarar, dyker upp och är ärlig och prydlig — pålitlighet vinner hushållet, inte den lägsta siffran.



INNAN DU LÄGGER DEN IFRÅN DIG

2-minuters läckagerevisionen

De flesta altiallos saknar inte skicklighet — de tappar hushåll. Dina pengar ligger inte i att vinna främlingar på ett billigt pris; de ligger i att bli ett hushålls go-to för allt, för ett bra hushåll är varje litet jobb i årtal och rekommendationen till hela deras gata. Det är tecknet: svara först, dyk upp, var rak och prydlig. Var ärlig — kryssa dem som är sanna just nu.

- ✓ Jag är ofta långsam att svara på samtal — och jag vet inte hur många hushåll dröjsmålet kostat mig.
- ✓ En husägares samtal har ringt ut och jag visste aldrig, och de bokade nästa altiallo.
- ✓ Jag har sagt "jag skickar offerten ikväll" och inte skickat den på dagar.
- ✓ Jag har testat mig på ett jobb som egentligen var ett för en behörig yrkesman.
- ✓ Jag har dykt upp sent, eller inte alls, utan förvarning.
- ✓ Jag håller inte kontakten med bra hushåll, så de glömmer mitt nummer.
- ✓ Jag har gjort jobbet och glömt skicka fakturan i en vecka eller mer.
- ✓ Mina offerter och jobbhistorik lever i min telefon och mitt huvud, inte på ett ställe.
- ✓ Mina meddelanden stressar mig, och förfrågningar begravs.
- ✓ Om ett tidigare hushåll ringde skulle det ta mig en stund att hitta vad jag gjorde förra gången.

0–2

Stramt skepp. Ett par justeringar och du är go-to för fler hushåll.

3–6

Du tappar riktiga hushåll i den tråkiga halvan — och allt går att fixa. Börja med Vecka 1.

7+

Kompis, du gör det hårda jobbet och ger bort hushållet till den som svarade först. Goda nyheter: det är precis det som nu är lättast att fixa.

Den största hävstången är inte ett billigare pris — det är att svara först, dyka upp när du sa, och förvandla varje hushåll till varje litet jobb i årtal och rekommendationer tvärs deras gata. 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. Vill du hellre att det bara var gjort — AI:n som svarar i din telefon i samma stund en husägare ringer, fångar hela listan och bokar besöket, skriver utkast till en snabb, tydlig offert och flaggar jobben som är för en behörig yrkesman, fakturerar på plats med en betala-nu-länk och jagar eftersläntrarna, håller varje hushålls historik, och knuffar nästa lilla jobb från de husägare som redan vet att du dyker upp — allt i ett, igång i din altiallofirma den här veckan — det är vad vi bygger. Den heter

- ✓ 14 dagars gratis provperiod. Avsluta när som helst. Inga bindningstider, ingen hake.
- ✓ Inget viktigt — en offert, en faktura, en husägares meddelande — går någonsin ut utan att du ser det först.
- ✓ Den bor i Microsoft Teams och verktygen du redan använder.

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

Ärlig notis: det här lagar inte ett trasigt företag, och det gör inte jobben eller avgör när ett jobb är för en behörig yrkesman — det är fortfarande du, ditt hantverk och ditt omdöme. Det som fixas är kontorsjobbet du gjort gratis efter mörkrets inbrott.