

THE EVERYTHING · FÄLTHANDBÖCKER FÖR HANTVERKSFÖRETAG

Värmepumps- teknikerns AI-handbok

Så driver du ett värmepumpsföretag i AI-åldern — och slutar låta värmesäsongen bestämma vad du tjänar.

HELA SYSTEMET · INGET SVAMMEL · FRITT ATT DELA

THE EVERYTHING

Läs det här först

För tio år sedan innebar det att driva ett riktigt värmepumpsföretag att anställa någon som satt i telefon hela hösten, betala en bokförare — och ändå prissätta ett bergvärmebyte vid köksbordet klockan tio på kvällen, med ett suddigt pannlampsfoto av en gammal oljepanna.

Idag svarar en firma med två servicebilar och rätt upplägg på varje samtal under årets första riktiga köldknäpp, lämnar offert på luft/vatten-bytet samma eftermiddag och har pengarna på kontot innan fakturan är två veckor gammal — medan en större firma på andra sidan stan fortfarande ringer upp folk på måndag.

Han är ingen bättre tekniker än du. Han är inte snabbare med lödlampan. Och han är definitivt ingen datormänniska — en av de bästa vi sett skrev fortfarande servicerapporter i ett karbonblock för två år sedan. Han kom bara på en enda sak före alla andra: **den tråkiga halvan av företaget — samtalen, offerterna, fakturorna, jagandet, garantiärendena, arkiveringen — kan nu sköta sig själv.** Så han lade sin energi där pengarna finns: ute på jobbet, och hos kunden.

Det här är handboken för hur han gör det. Inga "50 promptar att kopiera". Inget teknicsnack. Själva systemet — hur du ska tänka, vad du ska sätta upp, i vilken ordning, och misstagen som får duktiga tekniker att ge upp innan polletten trillar ner. Berättelserna här inne är riktiga hantverkare och riktiga småföretag vi jobbar med — namnen borttagna, siffrorna kvar. Läs den från pärm till pärm så driver du ett stramare och mer lönsamt värmepumpsföretag än du gör idag, även om du aldrig lägger en krona på mjukvara.

ETT RAKT ORD OM DITT CERTIFIKAT

Inget här inne rör köldmediet, kopplar in elen eller ersätter en certifierad teknikers omdöme. Det bär *administrationen*. Ingreppet i köldmediekretsen, elinstallationen, tillverkarens garantivillkor — och ansvaret för att allt blir rätt — är ditt, från första minuten till sista. Certifikatet som krävs för att hantera köldmedier är ditt, och det förblir ditt.

Vad som finns här inne

01 Den nya spelplanen

De 3 saker kunden dömer dig på — och varför andra sidan redan kör AI.

02 Tänk AI-först

Sluta skruva fast AI på gamla vanor. Rita om företaget så att AI tar allt först.

03 Missa aldrig ett jobb igen

Varje samtal besvarat den kallaste dagen — och varje löfte fångat, jagat, redan igång.

04 Lämna offert innan du kört från uppfarten

AI:n bygger offerten av ditt platsbesök och dina priser. Du kollar och skickar.

05 Få betalt utan det pinsamma jagandet

Handpenning tagen, servicefakturer betalda på 7 dagar, inte 47 — utan ett enda pinsamt påminnelsems.

06 Inkorgen som sköter sig själv

Sorterad, förberedd, garantiärenden jagade — till och med uppläst åt dig på vägen.

07 Din digitala kontorschef

Morgongenomgången, jobbmappar som bygger sig själva, och pappersarbetet i ordning.

08 Se dubbelt så stor ut som du är

Allt med din logga, serviceavtalen du aldrig hinner sälja, och rekommendationssvänghjulet.

09 30-dagarsväxlingen

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



2-minuters läckagekoll

Hitta exakt var ditt företag läcker pengar — och vad du ska laga först.

01

KAPITEL ETT

Den nya spelplanen

En villaägare som sitter i ett hus som kryper nedåt en novemberkväll kan inte avgöra om du är en bra tekniker. Inte där och då. Hen dömer dig på det som syns — och det är där de flesta värmepumpsfirmor tyst tappat jobb de egentligen hade i hamn.

När kylan kommer och den gamla pannan eller den femton år gamla pumpen till slut lägger av ringer de inte en värmepumpsfirma. De ringer fem, längst upp på Google-listan, och jobbet går till den som får tre saker rätt först:

1**Svarade du faktiskt — eller ringde du upp direkt?**

Bytet till luft/vatten går till första firman som svarar, inte den bästa. Går det till röstbrevlådan under årets första riktiga köldknäpp är jobbet borta innan du ens sett pannrummet.

2**Kom offerten snabbt, och såg den proffsig ut?**

En snygg, specificerad offert — pump, ackumulatortank, installation, inkoppling, återställning — inom ett dygn slår en siffra i ett sms nästa vecka. Varenda gång.

3**Var det enkelt att ha med dig att göra?**

Tydliga besked, inget jagande, inget "sorry, glömde skicka det där". Lätt att ha att göra med vinner hela bergvärmejobbet efter det lilla servicebesöket.

Lägg märke till vad inget av det handlar om? Hur bra tekniker du är. Inte din lödning, inte din vakuumering, inte att du faktiskt rengör utedelen på riktigt istället för att spola av den. Alla tre handlar om **administration och kommunikation** — precis det du avskyr och aldrig hinner med mitt i årets kallaste vecka.

Och här är biten ingen berättar för dig: andra sidan av bordet kör redan på AI. De stora rikstäckande installatörerna ruttplanerar och styr sina montörer med den. Nätbutikerna prissätter en färdig installation på nittio sekunder från ett formulär. Byggarens kontor stämmer av varje rad i din ÄTA mot handlingarna i samma sekund du laddar upp den. Frågan är inte om AI kommer in i värmepumpsbranschen — den är redan här. Frågan är om den jobbar *för* dig eller *mot* dig.

Det goda? Det här är första gången i historien tekniken gynnar den lilla aktören. De stora firmorna måste dra igång kommittéer, uttullningar och utbildningsprogram. Du kan bestämma dig på en tisdag och vara igång till fredag. Spelplanen vände just: det lilla, snabba, välorganiserade värmepumpsföretaget kan nu se ut och prestera som den stora installatören — utan den stora installatörens omkostnader.

"Men jag är ingen datormänniska"

Inte hantverkarna som lyckas bäst med det heller. En av de snabbaste vi sett är en företagare med 26 år i yrket som tog i en dator först för tre år sedan. Hans ord: *"Strunta i stavningen. Strunta i grammatiken."* Kan du skicka ett sms eller lämna ett röstmeddelande från en stege kan du köra allt i den här handboken. Att vara bra på att skriva var det gamla kravet. Att kunna säga vad du vill är det nya — och värmepumpstekniker, som förklarar framledningstemperatur för förvirrade villaägare hela dagarna, är redan bra på det.

3 000–10 000 kr
i månaden

Vad de flesta jobbhanterings- och planeringsprogram för hantverkare kostar — och det får dig *ändå* att göra skrivandet, offerten och uppföljningen själv. En företagare vi känner betalade uppåt tiotusen i månaden, vissa månader mer, för program hans tekniker knappt öppnade. Håll den siffran i huvudet: allt i den här handboken ersätter antingen den kostnaden eller får den att förtjäna sin plats.

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

02

KAPITEL TVÅ

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 program. Det är att skruva fast AI på ditt gamla sätt att jobba och undra varför inget förändrades.

Varje process i ditt företag byggdes på ett enda antagande: att en människa måste göra varje steg. Någon svarar i telefon. Någon skriver offerten. Någon jagar handpenningen. Någon anmäler garantiärendet och arkiverar driftsättningsprotokollet. Hela din dag är formad kring det antagandet — och det antagandet dog just.

Automatisera inte din gamla process. **Rita om den** — så att AI:n tar allt först, och du övervakar. Tre tankeväxlingar, var och en lärd av ett riktigt hantverksföretag vi jobbar med:

Växling ett — delegera resultat, inte steg

Sluta tänka "vilka knappar ska jag trycka på". Du pratar nu med ditt företag som du skulle prata med en bra andraårslärling: säg resultatet, låt den lista ut stegen. En företagare makulerade en faktura, ställde ut den på nytt proportionellt och mejlade kunden genom att säga precis det, i en enda mening. En annan köper material genom att skicka ett meddelande från disken hos grossisten — *"Jag står hos grossisten och plockar utedelen på 8 kW, en rulle kopparrör och konsolerna till Nybergs jobb"* — och inköpsordern, utläggget och bokföringen ordnar sig själva. Hans ord: *"Det är ett sms som bara gör massvis med data."*

Växling två — AI först, du sen

Gamla sättet: du gör jobbet, kanske hjälper ett verktyg till. Nya sättet: AI:n gör första utkastet på allt, och du godkänner, justerar eller kör över. Offerten är skriven innan du satt dig ner. Svaret är formulerat innan du öppnat mejlet. Samtalet är besvarat innan du klättrat ner från stegen. En kund beskrev rutinen: *"Nio gånger av tio är det perfekt. Bara kör — japp, skicka."* Ditt jobb krymper till tio sekunders omdöme, inte fyrtio minuters skrivande. (Och nej — du lämnar inte över nycklarna dag ett. Den frågar om lov för allt i början, särskilt pengar. Du släpper på kopplet allt eftersom den förtjänar det — kapitel 9.)

Växling tre — rättelser är investeringar

Med vanlig mjukvara rättar du samma fel för evigt. Med AI rättar du det en gång. En tekniker berättar för den att en standardinstallation av en luftvärmepump inkluderar konsolen, kondensavloppet, kanalen och återställningen — den svarar: *"Det kommer jag ihåg från och med nu."* Och det gör den. Berätta att en viss byggares jobb alltid får den tystare utedelen, inte standardmodellen, och den gör aldrig fel igen. Varje rättelse bygger på. Ett halvår in offererar den som du, skriver som du och kan dina regler — för att du lärde den, en gång.

Övningen i att tänka om

Gå igenom ditt företag och ställ en enda fråga om varje interaktion: *"Hur skulle det här se ut om AI:n tog det först?"*

INTERAKTION	GAMLA SÄTTET	AI-FÖRST
Kund ringer i november, ingen värme	Röstbrevlåda. Jobbet förlorat till den som svarade.	Besvarat, sorterat, inbokat — den döda pumpen igång idag, offerten på bytet inbokat för ett platsbesök.
Grossisten levererar fel utedel	Du märker det på torsdag, jagar på fredag, glömmer på måndag.	Uppmärkt samma dag den kommer, jagat automatiskt — du hör bara av det om de inte fixar det.
Garantiärende anmält till tillverkaren	Ligger i limbo. Du äter arbetstiden och jagar den aldrig.	Bevakat, jagat varje vecka, eskalerat — krediten kommer faktiskt in.
Installationen är klar	Faktura "ikväll". Serviceavtal aldrig erbjudet.	Faktura skickad från uppfarten. Omdöme efterfrågat medan huset precis blivit varmt. Serviceavtal erbjudet.

Varje kapitel härifrån är bara den här övningen tillämpad på en del av ditt företag. Du blir inte en kontorsråtta. Du blir ägaren till ett företag som sköter sig självt runt omkring dig.

03

KAPITEL TRE

Missa aldrig ett jobb igen

Vi börjar med läckan som kostar dig mest och gör minst ont — för du får aldrig se notan.

Värmepumpsfirmor är värst på det här, och du vet det. Det är höstens första riktigt kalla vecka. Du ligger på knä i ett pannrum och lödder, eller har vakuumpumpen igång ute vid utedelen i minus tio. Telefonen surrar någonstans i bilen. Den ringer ut. Den som ringde — ett hus utan värme, ett helt bergvärmebyte, en bostadsrättsförening som vill ha serviceavtal — ringer nästa firma på listan. Borta. Och den veckan ringer alla samtidigt.

26 jobb

om året, osynligt

Säg att du missar fyra samtal i veckan i snitt över året — under en köldknäpp missar du så många före första fikat, och i juli knappt ett. De flesta är grossisten, en kollega, eller en tillverkare som jagar ett garantiärende — inte en köpare. Säg att ett i veckan är någon som faktiskt vill ha en pump. Ett kallt hus i november är akut och shoppas per telefon, och den som svarar vinner oftast — så säg att ett av två av dem hade bokat. Det är 52 förfrågningar om året, 26 jobb, ungefär ett varannan vecka som går rakt till den som svarade näst. Du känner det aldrig, för du visste aldrig att telefonen ringde. (Illustrativt — men räkna på dina egna siffror så svider det.)

Och sanningen som svider: ingen som sitter i ett kallt hus lämnar röstmeddelande. De ringer nästa. **Röstbrevlådan är där jobb går för att dö.** Den gamla lösningen var "svara på fler samtal". AI-först-lösningen är större — för ett samtal är egentligen två problem, och de flesta tekniker tänker bara någonsin på det första.

Problem ett — samtalet du inte kunde ta

Du står på en steg vid utedelen, ligger i ett kryputrymme, eller lödder med båda händerna. En AI-receptionist svarar i ditt företags namn, dygnet runt, låter normal i luren, får med jobbdetaljerna — vad (ingen värme, larm på displayen, vatten på pannrumsgolvet, en ny luftvärmepump, offert på bergvärme), var, vad som sitter där nu, och hur akut — bokar in platsbesöket i din kalender, lyfter ingen-värme-hos-småbarnsfamiljen överst, och sms:ar dig en sammanfattning innan du är nere från stegen. Den tar ingen fikarast, blir inte sjuk, säger inte upp sig i november, och kostar en bråkdel av en anställd — vilket spelar roll, för den enda månaden du skulle behöva anställa en är månaden ingen finns att få.

Problem två — samtalet du tog, och halvglömda

Var ärlig: hur många gånger har du sagt *"japp, du får ett pris på bergvärmerna till torsdag"* från förarsätet mellan två jobb — och vid nästa uttryckning är det borta? Du är inte oordnad. Du har fullt upp under de månader som betalar hela ditt år, och huvudet är ditt arkivsystem. Det är här AI-först ändrar vad en telefon ens är:

- **Varje samtal fångas.** Inspelat, transkriberat, arkiverat mot jobbet. Sex veckor senare, när kunden säger "men du sa att inkopplingen av golvvärmen ingick", kan du kolla vad som faktiskt sades.
- **Löftena plockas ut automatiskt.** "Offert på bergvärmerna till torsdag." "Ring grossisten om leveranstiden på 12 kW-pumpen." Utlyfta ur samtalet — du skriver inte ner något, för du körde bil.
- **Löftena jagar dig.** Torsdag morgon: "Du sa till David att han skulle få sitt pris på bergvärmerna idag — vill du att jag sätter fart på det?" Uppföljningen dina konkurrenter aldrig skickar sker nu varje gång.
- **Och har den vad den behöver startar jobbet av sig självt.** Samtalet fångade jobbet, adressen, vad som sitter där nu — så offerten är ingen påminnelse på en lista, den är ett utkast som väntar när du kör åt sidan.

Vad du ska kräva — hur du än löser det

- ✓ Varje samtal besvarat i ditt företags namn — även klockan sju på kvällen den kallaste söndagen på året.
- ✓ En sökbar utskrift av varje samtal — "vad kom vi överens om kring ackumulatortanken?"
- ✓ Löften landar någonstans som jagar dig — inte ett servicehäfte, inte ditt minne.
- ✓ Jobbdetaljer från samtalet flödar in i jobbet — inte inskrivna tre gånger.

GÖR-DET-SJÄLV-VARIANTEN

Koppla ditt nummer till en telefonsvarstjänst med ett stramt manus — namn, ort, vad som sitter där nu, går den alls, "han ringer upp i eftermiddag". Och spela in ett röstmemo på dina löften innan du kör iväg. Bara det vinner jobb.

GJORT-ÅT-DIG-VARIANTEN

Ett allt-i-ett AI-telefonsystem (den sortens sak The Everything gör) täcker hela standarden — besvarat, transkriberat, löften jagade, offert utkastad från samtalet. Hur du än gör: låt aldrig ett samtal — eller ett löfte — falla mellan stolarna.

04

KAPITEL FYRA

Lämna offert innan du kört från uppfarten

Näst största läckan: offerten som skickas "ikväll".

Så här går det till på riktigt. Du gör platsbesöket — var utedelen ska stå, hur du drar rören, om elcentralen har plats för en säkring till, om det får plats en ackumulatortank i pannrummet, hur radiatorkretsen ser ut — du säger "du får den ikväll", sen kommer du hem helt slut, ungarna ska ha mat, och offerten skrivs halv tio på kvällen. Eller imorgon. Eller på torsdag. Under tiden hade kunden två andra tekniker på besök samma dag.

Snabbhet

vinner offerter

Inte pris. Snabbhet. Firman vars offert landar medan kunden fortfarande sitter i det kalla huset vinner förvånansvärt ofta — även när den är dyrare. En snabb, proffsig offert signalerar det enda kunden vill ha: de här har koll och de kommer faktiskt att dyka upp.

Det gamla rådet var "använd mallar, offerera från telefonen". Glöm det. AI-först-offering betyder att **AI:n bygger offerten. Du kollar den.** Så här ser det ut i ett riktigt värmepumpsföretag idag.

- **Du pratar, den bygger.** Gå runt jobbet, diktera vad du ser — "enplansvilla i tegel från sjuttitalet, direktverkande el idag, ska ha luft/vatten på 8 kW, utedelen på norrgaveln på en betongplatta, innedel och ackumulatortank i pannrummet, cirka åtta meter rördragning, elcentralen har plats för en säkring till, en dag plus en halv för injustering och driftsättning" — och den gör om det till en prissatt, specificerad, proffsig offert på din mall.
- **Den prissätter från DIN historik.** Mata den med dina gamla offerter så lär den sig dina priser, dina marginaler, vad du tar per installation och per extra innedel, vad du tar för ett besvärligt pannrum. Olika priser för en byggare du jobbar åt som UE jämfört med en engångsvillaägare? Den håller isär dem.
- **Den kan dina regler — för du lärde den en gång.** Vad "material och installation" inkluderar på dina jobb, vad som ingår som standard i en luftvärmepump, när du lägger till en kondensvattenpump, vad du räknar för återställning. Lär den som en lärling; till skillnad från en lärling glömmer den aldrig.
- **Den fångar det du glömde.** Ett riktigt hantverksföretag matade in en jobbrapport, och AI:ns offert kom tillbaka med resekostnaden som en betald kalkylator hade utelämnat på samma jobb. Den blir inte trött halv tio på kvällen och glömmer konsolerna, elinkopplingen eller skrotningen av den gamla pannan. Det är hela poängen.
- **Den kan till och med hämta priser.** Osäker på vad grossisten tar idag på en viss utedel? Den kollar och lägger in det — du rättar den om den tog fel modell, och den kommer ihåg för alltid.

2–3 dagar

→ en halv dag

En företagare vi jobbar med — 26 år i yrket, 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 hade tagit två dagar — skickade iväg den samma dag."* Priset kom in "i stort sett i nivå" med hans egna siffror, för den lärde sig av hans gamla offerter.

Sen biten alla hoppar över — **uppföljningen**. Ett meddelande, två dagar senare: *"Kollar bara att du fick priset på bergvärmen — jag går gärna igenom vad borrhningen innebär."* Det enda meddelandet vinner fler jobb än att sänka priset någonsin gör, för de flesta konkurrenter skickar det aldrig. På ett värmesystem väger kunden riktiga pengar mot en vinter till med den gamla lösningen, och en lugn knuff vid rätt tillfälle är ofta allt som krävs för att få dem på din sida. AI-först är uppföljningen ingen vana du bygger. Det är något som bara sker.

POÄNGEN ÄR INTE MJUKVARAN

Det är standarden: samma dag, proffsig, prissatt från dina egna siffror, uppföljd. En tekniker med ett anteckningsblock som når den standarden slår en tekniker med en app som inte gör det. AI:n gör bara standarden möjlig utan ansträngning — även den vecka du inte har en minut över för att nå den.

05

KAPITEL FEM

Få betalt utan det pinsamma jagandet

Du har gjort jobbet. Nu ska du få in pengarna — vilket för de flesta värmepumpsföretag är ett andra obetalt jobb ingen varnade dem för.

7 dagar
inte 47

Den genomsnittliga hantverksfakturan betalas ungefär sex veckor efter att den skickats. Inte för att kunder inte vill betala — de flesta glömmer bara, och du tycker det känns konstigt att tjata. Servicefakturorna är värst: små nog att ignoreras, och det finns femtio av dem. Så pengarna ligger ute medan du finansierat en bil full av pumpar på kortet, i den månad du köper mest.

Jagandet är ett **system**problem, inte ett människoproblem. Fixa systemet så slipper du det pinsamma samtalet — eller det där generande "kollar bara upp den där fakturan"-sms:et — igen.

Systemet som får dig betald på en vecka

1

Ta handpenningen innan du beställer pumpen

Handpenningen är inte oförsämd, den är normal — och den gör att du slutar bära grossistens lager på ditt kort. AI-först utlöser den accepterade offerten automatiskt en begäran om handpenning, med betallänk, innan grejerna beställs. Ingen pump som står i ditt förråd åt en kund som tystnat.

2

Fakturera i samma sekund jobbet är klart

Varje dag du väntar är en dag till innan du får betalt. AI-först är det en mening från bilen: "fakturera Wallins installation, resten efter handpenningen." Rader från offerten, dina villkor, deras mejl. På privatjobb hanteras ROT-avdraget i fakturan — den gör utkastet med uppdelningen på arbete och material, du kontrollerar den innan den går. Servicebesök faktureras från uppfarten, inte i klump en söndag när det ligger fyrtio av dem.

3

Automatisera de artiga knuffarna

En vänlig påminnelse dag 3, 7 och 14 — automatiskt, så du aldrig skickar den. Sen ett månadssammandrag, och en flagga till dig bara när någon verkligen är försenad. Värt tusenlappar i kassaflöde, och det är skillnaden mellan ett dropp och en ström.

4

Skärp tonen bara om du måste

De flesta betalar på knuff ett eller två. Den sällsynta eftersläntraren får ett bestämdare — fortfarande proffsigt — meddelande. Du förblir den schysta hela vägen.

Och eftersom pengar är pengar: det här är det enda stället där du håller AI:n i kort koppel i början. Den gör utkast, du godkänner, varje gång — tills du sett den ha rätt en månad och säger åt den att sluta fråga.

06

KAPITEL SEX

Inkorgen som sköter sig själv

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

Kontoutdrag från grossisten, kundfrågor, materialbeställningar, prisuppdateringar, byggaren som jagar en ÄTA, ett garantiärendet hos tillverkaren som legat i tre veckor, den tekniska bulletinen på en modell du har tolv av ute i fält — allt blandat med skräp, allt landar medan du ligger i någons pannrum. En butikschef vi jobbar med började med en hög på 24 000 olästa mejl: "Jag läste ett mejl, sen försvann det. Jag kunde inte ens hitta det igen."

Problemet är inte för mycket mejl. Det är att det viktiga och bruset ser likadant ut tills du stannar och läser allt — och i november hinner du inte. AI-först blir inkorgen något som redan är hanterat när du väl tittar:

- **Sorterad.** De tre mejl som spelar roll idag flyter upp till toppen, uppmärksatta med varför — "det här är ÄTA:n byggaren behöver påskriven före fredag." Bortslösarna filtreras bort innan de kostar dig en tanke.
- **Förberedd.** Rutinsvar — "ja, vi gör bergvärme", "vi är fullbokade på installationer månaden ut men vi kan titta på det på tisdag", "här är ett ungefärligt pris på en luftvärmepump" — skrivna och redo. Du kastar ett öga, justerar, skickar.
- **Jagad.** Garantiärendet du anmälde och glömde. Krediten grossisten är skyldig dig på den returnerade utedelen. Den vet vad som är utestående och följer upp varje vecka utan att du ber om det — det är pengar du annars skrivit av.
- **Besvarad på begäran.** Samma butikschef frågar nu bara "vad är den senaste prisuppdateringen från leverantören?" — och den hittar den senaste direkt, och kopplar till och med ihop en tillverkare med grossisten som svarar under ett annat namn.

DELEN INGEN VÄNTAR SIG — DEN VAKTAR DINA PENGAR

Eftersom AI:n läser allt fångar den saker. Ett företag: "Den har redan sparat mig tusenlappar på felbeställda varor — den sa, vänta lite, utifrån dina tidigare jobb vill du nog ha den här." Beställ fel effekt eller enfasvarianten av en trefasmaskin och det är dina pengar och en dag av ditt liv. Ett annat hade en leverantör som råkade fakturera med 50 % avvikelse — uppmärkt automatiskt innan den betalades.

Poängen är inte en smartare inkorg. Det är att en färsk förfrågan om ett värmesystem aldrig mer dör längst ner i en hög med kontoutdrag från grossisten.

07

KAPITEL SJU

Din digitala kontorschef

Varje värmepumpsföretag har en kontorschef. I de flesta är det du — som gör det dåligt klockan tio på kvällen i november, för det finns ingen annan.

+20 jobb
på en vecka

Ett hantverksföretags administratör var ledig 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 största vecka.

Kontorschefens jobb är den sammanhållande väven: vad som är på gång idag, vilken bil som är var, kom 12 kW-pumpen in till grossisten, är borrfirman bokad till bergvärmejobbet, var finns bilderna på elcentralen från Hedlunds offert, är elektrikern bokad för inkopplingen, blev det där garantiärendet någonsin utbetalt. Du behöver inte anställa den personen — och i din bransch har du ändå inte råd med henne åtta månader om året. Du behöver systemet den personen skulle sköta.

Morgongenomgången

Innan du vrider om nyckeln: dagens jobb i ordning, vem du ska jaga för betalning, vad som väntar på material eller en leverans, vilken installation som behöver elektrikern på plats, och den enda sak som biter dig om du glömmer den. Två minuter med en kaffe — och dina tekniker vet också.

Jobbmappar som bygger sig själva

Varje foto, offert, faktura och servicenotering fäster sig vid rätt jobb — så när kunden ringer om åtta månader om samma pump finns hela historiken där: modell, serienummer, vad du gjorde, vad du sa till dem. Inte utspridd i din kamerarulle och tre sms-trådar. Det är också det som gör att ett garantiärende tar fyra minuter istället för fyrtio.

Pappersarbetet utan olustkänslan

Pappersarbetet som följer med yrket — driftsättningsprotokollen, uppgifterna elektrikern behöver för inkopplingen, modell- och serienummer, tillverkarens garantivillkor och registreringen, köldmedieloggen och den rapportering du är skyldig att hålla — blir efterfrågat, sparat mot jobbet, och förvarat där du faktiskt hittar det när tillverkaren frågar. Aldrig hittat på åt dig, och aldrig en ersättning för din egen certifierade hantering och ditt eget godkännande — bara hindrat från att försvinna.

Finns det inte i systemet finns det inte — så ditt huvud kan hålla installationen istället för pappersarbetet.

08

KAPITEL ÅTTA

Se dubbelt så stor ut som du är

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

En tekniker med en servicebil och en rikstäckande installatör med femtio montörer kan skicka exakt samma fläckfria offert med logga. Kunden kan inte se skillnaden — så den lilla aktören som bryr sig blir behandlad som den stora, och kan ta betalt därefter. Första intrycket är där prisinvändningen vinnns eller förloras, särskilt mot ett paketpris från en nätbutik som kunden redan har uppe i mobilen.

Serviceavtalet du aldrig haft tid att sälja

Du vet att de återkommande pengarna ligger där. Varje pump du någonsin installerat vill ha filter, utedel och tryck kontrollerade innan värmesäsongen drar igång. Du skulle jämna ut året, hålla dina tekniker sysselsatta i mellanmånaderna, och få första samtalet från varenda en av de kunderna när pumpen dör. Och varje år säljer du det inte — för den enda gången du tänker på det är veckan du inte hinner andas, och tiden att sälja det är den lugna månaden när du gått vidare. AI-först går erbjudandet ut i september till alla du installerat hos, från dina egna jobbregister, utan att du gör ett dugg.

Rekommendationssvänghjulet — med flit, inte av en slump

- B** **Behåll** — gör hela jobbet enkelt och tydligt, så de tar tillbaka dig utan att tveka.
- O** **Omdöme** — be om Google-omdömet i det ögonblick de är som lyckligast, när huset precis blivit varmt för första gången på en vecka, automatiskt, med länken. Omdömen vinner dig de nästa tio jobben medan du sover.
- R** **Rekommendera** — nöjda kunder rekommenderar dig om du gör det enkelt och påminner dem. "Känner du någon annan som fryser i vinter? Vi tar hand om dem som vi tog hand om dig."
- M** **Merförsälj** — luftvärmepumpen till garaget de nämnde; serviceavtalet; den trötta pumpen i deras hyresetta — det står i samtalsutskriften, minns du. En påminnelse vid rätt tillfälle förvandlar 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 bilder på den färdiga installationen — den raka rördragningen, konsolen i våg, den prydliga genomföringen — med varje faktura. Dina konkurrenters jobb fotograferar sig som en katastrof. Använd det. Svänghjulet bryr sig inte om hur det snurras. Det behöver bara snurras.

09

KAPITEL NIO

30-dagarsväxlingen

Allt ovan fungerar. Anledningen till att de flesta värmepumpsföretag inte får det att fungera är att de försöker göra allt på en gång, blir överväldigade mitt i en installation, och går tillbaka till det gamla sättet. Så: en sak i taget, utan att sluta jobba. Och gör det på lågsäsong — hela poängen är att ha det igång före den första riktiga kylan, inte att sitta och sätta upp det mitt i den.

1

Vecka 1 — Stoppa den största läckan: telefonen

Varje samtal besvarat, varje samtal fångat, löften utplockade automatiskt. Den här börjar betala för hela övningen direkt, och det är den som räddar dig när kylan kommer.

2

Vecka 2 — Fixa offereringen

AI:n gör utkastet från ditt platsbesök och dina gamla priser; du rättar den — och varje rättelse är en läxa den behåller. Offerter samma dag, med uppföljning efter två dagar. Se din träffprocent röra på sig.

3

Vecka 3 — Fixa betalningen

Handpenning på accepterade offerter, faktura när jobbet är klart, enkel betalning, automatiska påminnelser — med dig som godkänner allt som rör pengar tills den förtjänat kopplet. Veckan då ditt saldo börjar se annorlunda ut.

4

Vecka 4 — Lämna över kontoret

Inkorgen sorterad och förberedd, garantiärenden jagade, morgongenomgången igång, jobbmappar som bygger sig själva, omdömen och serviceavtal erbjudna automatiskt.

Varför alla fyra? För en process känns aldrig som mycket. En automatiserad process får en axelryckning. Tre är där "jösses"-ögonblicket händer — för det är då bitarna börjar prata med varandra. Samtalet blir offerten. Offerten blir handpenningen. Installationen blir omdömet, och omdömet kund blir nästa septembers serviceavtal. Det är då det slutar vara ett verktyg och börjar vara ett system.

Förtroenderatten — så lämnar du över utan att förlora nattsömn

Du lämnar inte över manometerstället och återvinningsaggregatet till en ny lärling 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 bara iväg; pengar och nya kunder får fortfarande din nick.

3

Månad två och framåt: den frågar om undantagen

Du har sett den ha rätt i veckor. Nu kör den, och du får morgongenomgången och flaggorna. Du är fortfarande chefen — du har bara slutat vara flaskhalsen.

Misstagen som får duktiga tekniker att ge upp innan polletten trillar ner

- **Att göra alla fyra veckorna på en gång.** Låt bli. En i veckan. Var och en bankar en vinst innan du lägger till nästa.
- **Att börja i november.** Den enda tid du desperat behöver det är den sämsta tiden att sätta upp det. Gör det på de lugna sommarmånaderna så att det redan är igång när telefonen exploderar.
- **Att skruva fast AI på den gamla processen.** Om du fortfarande skriver in varje offert i samma gamla program och ber AI:n "hjälpa till" har du missat poängen. Rita om processen (kapitel 2).
- **Att behandla den som mjukvara istället för personal.** Mjukvara ställer du in en gång och förbannar för evigt. Den här lär du upp — och den blir bättre varje vecka. Hantverkarna som får ut mest av den pratar med den hela dagen, som med sin bästa andraårslärling.
- **Att vänta på perfekt.** Ett grovt system igång idag slår ett perfekt du ska sätta upp "när det lugnar ner sig". Och i den här branschen, när det väl lugnar ner sig, vill du hellre vara ledig.



INNAN DU LÄGGER IFRÅN DIG DEN

2-minuters läckagekoll

Var ärlig. Bocka i de som stämmer just nu.

- ☐ Jag missar regelbundet samtal när jag är i ett pannrum eller står med manometerstället — och jag vet inte hur många jobb det kostat mig.
- ☐ Under årets första kalla vecka ringer det ut, och jag får aldrig veta vilka det var.
- ☐ Jag har lovat någon en offert eller ett återkommande samtal den här månaden — och glömt tills de jagade mig.
- ☐ Mina offerter går ut "ikväll" oftare än "på stället".
- ☐ Jag följer inte alltid upp efter att ha skickat en offert.
- ☐ Mina servicefakturer tar längre än två veckor att få betalda.
- ☐ Jag har ett garantiärende hos en tillverkare som jag tappat koll på.
- ☐ Min inkorg stressar mig, och viktiga saker begravs.
- ☐ Om en kund ringde om en pump jag installerade för två år sedan skulle det ta mig ett tag att hitta modellen och vad jag gjorde.
- ☐ Jag vet att serviceavtal skulle jämna ut mitt år — och jag har aldrig fått tummen ur och sålt dem.

0–2

Stram organisation. Några justeringar och du flyger.

3–6

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

7+

Du gör ett andra jobb gratis varje vecka — och säsongen sköter budgeten åt dig. Goda nyheter: det är precis de saker som nu är enklast att laga.

Vilken siffra du än fick — din största bock är din största möjlighet. Börja där, och börja före kylan.

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 — AI:n som svarar i din telefon genom hela värmesäsongen, fångar varje löfte, bygger dina offerter, tar dina handpenningar, jagar dina fakturor och garantiärenden och sköter ditt kontor, allt i ett, igång i ditt värmepumpsföretag den här veckan — det är det vi bygger. Det heter The Everything.

- ✓ 14 dagars gratis provperiod. Avsluta när du vill. Ingen inlåsning, inga avtal.
- ✓ Inget viktigt — en offert, en faktura, ett kundmeddelande — 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 kreditkort för att titta.

Ärlig kommentar: det här lagar inte ett trasigt företag, och det rör inte köldmediet, kopplar inte in elen och driftsätter inte installationen — det är fortfarande du och ditt certifikat. Det det lagar är kontorsjobbet du gjort gratis efter mörkrets inbrott.