

THE EVERYTHING · FÄLTHANDBÖCKER FÖR HANTVERKSFÖRETAG

Målarens **AI-**handbok

Så driver du ett måleriföretag 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 det att driva ett riktigt måleri att anställa någon på kontoret, betala en bokförare — och ändå sitta vid köksbordet och räkna på en fyrarummare långt efter att penslarna var urtvättade.

Idag bokar en ensam målare med rätt upplägg fler jobb, lämnar offert snabbare och får betalt fortare än en entreprenadfirma med tolv skåpbilar på andra sidan stan — och lägger inte en enda kväll på pappersarbete.

Han är inte smartare än du. Han är inte en bättre målare. Och han är definitivt ingen datormänniska — en av de bästa vi sett prissatte ommålningar utifrån en rumslista klottrad på ett block för två år sedan. Han kom bara på en enda sak före alla andra: **den tråkiga halvan av företaget — samtalen, offerterna, mängdningen, fakturorna, jagandet, 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 tekniks snack. Själva systemet — hur du ska tänka, vad du ska sätta upp, i vilken ordning, och misstagen som får duktiga målare 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 måleri än du gör idag, även om du aldrig lägger en krona på mjukvara.

ETT RAKT ORD OM DITT ANSVAR

Inget här inne godkänner en målning, intygar att underlaget är friskt eller att ett jobb med gammal blyhaltig färg hanterats säkert, eller ersätter en yrkeskunnig målares omdöme. Det bär *administrationen*. Själva måleriet — och ansvaret för förarbetet, färgsystemet, stegarna och ställningen — är ditt, från första spacklingen till sista strykningen.

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 — och varje löfte fångat, jagat och redan påbörjat.

04 Lämna offert innan du kört från uppfarten

AI:n bygger mängdningen av din rundvandring och dina priser. Du kollar och skickar.

05 Få betalt utan det pinsamma jagandet

Pengar på kontot på 7 dagar, inte 47 — utan ett enda pinsamt påminnelsesms.

06 Inkorgen som sköter sig själv

Sorterad, förberedd och med koll på dina pengar — 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, och svänghjulet av omdömen och rekommendationer som matar sig självt.

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 står i en sliten, fläckig hall kan inte avgöra om du är en bra målare. Inte där och då. Hen dömer dig på det som syns — och det är där de flesta målare tyst tappar jobb de egentligen hade i hamn.

När någon äntligen bestämmer sig för att huset behöver göras, ringer de inte en målare. 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?

Helmålningen invändigt går till första målaren som svarar, inte den bästa. Går det till röstbrevlådan är det förlorat innan du ens tittat upp i ett enda tak.

2

Kom offerten snabbt, och såg den proffsig ut?

En snygg offert som listar rummen, förarbetet och antalet strykningar, framme dagen efter, slår en klumpsumma per 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 helmålningen av hela huset efter det lilla bättringsjobbet.

Lägg märke till vad inget av det handlar om? Hur bra målare du är. Ingen står på trottoaren och synar dina skarvar. Alla tre handlar om **administration och kommunikation** — precis det du avskyr och aldrig hinner med efter en dag ute på jobbet.

Och här är biten ingen berättar för dig: andra sidan av bordet kör redan på AI. De stora byggbolagen kör sina anbud genom den. De stora ommålningskedjorna prissätter ett helt hus på minuter. Förvaltaren stämmer av varje rad i din fasadoffert till bostadsrättsföreningen mot sin underhållsplan i samma sekund du laddar upp den. Frågan är inte om AI kommer in i måleribranschen — 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: den lilla, snabba, välorganiserade målaren kan nu se ut och prestera som den stora entreprenadfirman — utan den stora firmans 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 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 målare, som pratar sig igenom en rundvandring för brödfödan, är redan bra på det.

3 000–10 000 kr
i månaden

Vad de flesta jobbhanterings- och kalkylprogram för hantverkare kostar — och det får dig *ändå* att göra skrivandet och mängdningen rum för rum själv. En företagare vi känner betalade uppåt tiotusen i månaden, vissa månader tre gånger så mycket, för program hans gäng knappt använde. 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 går igenom huset och skriver offerten. Någon jagar delfaktureringen. Någon arkiverar kulörlistan och säkerhetsdatablad. 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 medhjälpare: 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 — för dig blir det "*Jag står i färghandeln och hämtar 40 liter halvmatt och grundfärgen till Anderssons ommålning*" — och inköpsordern, utlägg mot jobbet 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 målare berättar för den att en standardoffert på ommålning invändigt inkluderar tvättning, spackla och slipa, en strykning grundfärg på bara ytor och två strykningar täckfärg — och att tak offereras separat — och den svarar: *"Det kommer jag ihåg från och med nu."* Och det gör den. Säg en gång att en viss förvaltare alltid ska ha den föreskrivna halvmatta kulören och aldrig ett likvärdigt alternativ, 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 och vill ha huset ommålat	Röstbrevlåda. Jobbet förlorat till den som svarade.	Besvarat, noterat, inbokat för en rundvandring — offerten utkastad innan frukost.
Färgleveransen kommer i fel glans	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.
Färghandelns prisuppdatering dyker upp	Begravd under 200 mejl. Gamla priser på din nästa offert.	Utläst, inlagd i dina priser — en rad: "hantverkarpriset upp på sex artiklar, bland annat din halvmatta."
Jobbet blir klart	Faktura "ikväll". Omdöme aldrig efterfrågat.	Faktura skickad från uppfarten. Omdöme efterfrågat medan det fortfarande luktar nymålat. Nästa jobb uppmärkt.

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.

Målare är värst på det här, och du vet det. Du står tre fjärdedelar upp på en stege och skär en taklist, pensel i ena handen, blöta händer, telefonen surrar i fickan. Även om du ville svara skulle du behöva klättra ner. Den ringer ut. Den som ringde — en helmålning invändigt värd riktiga pengar — ringer nästa målare på listan. Borta.

400 000 kr
om året, osynligt

Säg att du missar fyra samtal i veckan (de flesta målare i full fart missar fler). Säg att ett av tre var riktigt jobb. En helmålning invändigt landar lätt på tiotusentals kronor — det är ingen bättring. Det är ungefär ett bra jobb i veckan 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: kunden som ringer dig lämnar inget 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 målare tänker bara någonsin på det första.

Problem ett — samtalet du inte kunde ta

Du står uppe på en stege med blöta händer, rullar ett tak, eller är mitt i en sprutlackering du inte kan avbryta. En AI-receptionist svarar i ditt företags namn, dygnet runt, låter normal i luren, får med jobbdetaljerna — *vad* (en helmålning invändigt, ett takjobb, en träfasad, ett trapphus åt en BRF, en nyproduktion), *var*, och *hur stort* — bokar in rundvandringen i din kalender, lyfter de akuta överst, och sms:ar dig en sammanfattning innan du är nere på marken igen. Den tar ingen fikarast, blir inte sjuk, och kostar en bråkdel av en anställd.

Problem två — samtalet du tog, och halvglömd

Var ärlig: hur många gånger har du sagt *"japp, du får ett pris på fasaden till torsdag"* från förarsätet — och vid nästa jobb är det borta? Du är inte oordnad. Du har fullt upp, 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 taken ingick", kan du kolla vad som faktiskt sades.
- **Löftena plockas ut automatiskt.** "Offert till torsdag." "Ring färghandeln om brytningen av den gamla kulören." 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 fasadpris 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, rummen — 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 sex på kvällen, även på lördag.
- ✓ En sökbar utskrift av varje samtal — "vad kom vi överens om kring taken?"
- ✓ Löften landar någonstans som jagar dig — inte ett anteckningsblock, 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 de vill ha målat, "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 går igenom huset — rum för rum, tak, dörrar och foder, hur mycket som ska spacklas, flagnar den gamla färgen på vindskivorna, går det ens att få upp en stege på gaveln — du säger "du får den ikväll", sen kommer du hem helt slut, ungarna ska ha mat, och mängdningen blir gjord halv tio på kvällen. Eller imorgon. Eller på torsdag. Under tiden fick kunden två andra offerter samma dag de träffade dig.

Snabbhet

vinner offerter

Inte pris. Snabbhet. Målaren vars offert landar medan kunden fortfarande går omkring i hallen och föreställer sig kulören vinner förvånansvärt ofta — även när han är dyrare. En snabb, proffsig offert signalerar det enda kunden vill ha: den här killen har koll och han kommer att dyka upp.

Det gamla rådet var "använd mallar, offerera från telefonen". Glöm det. AI-först-offerering betyder att **AI:n bygger mängdningen av din rundvandring. Du kollar den.** Så här ser det ut i ett riktigt måleri idag.

- **Du pratar, den bygger.** Gå igenom jobbet och diktera vad du ser, rum för rum, som du skulle sagt det till en kompis — "fyra rum och kök, två badrum, väggar och tak genomgående, taklister och socklar, tolv dörrar med foder, hallen behöver en hel del spackling, taken är helmatt vitt två strykningar, väggarna halvmatt två strykningar över grundfärg på lagningarna, köket står kvar" — och den gör om det till en prissatt, specificerad, proffsig offert på din mall, med förarbetet utskrivet.
- **Den prissätter från DIN historik.** Mata den med dina gamla offerter så lär den sig dina priser, dina marginaler, din prissättning per kvm och per rum, ditt påslag för arbete på två våningar. 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 "förarbete och målning" inkluderar på dina jobb, hur många strykningar du offererar vid ett kulörbyte från mörkt till ljust, dina standardundantag. Lär den som en lärling; till skillnad från en lärling glömmer den aldrig.
- **Den fångar det du glömde.** Det som knäcker målare är förarbetet, och förarbetet är det som slarvas bort halv tio på kvällen. Den blir inte trött och utelämnar tvättningen, de två extra strykningarna över den gamla mörka accentväggen, ställningen till högsidan, eller skyddspappen och maskeringen. Det är hela poängen.
- **Den kan till och med hämta priser.** Osäker på dagens hantverkarpris på 20 liter halvmatt eller grundfärgen till en bar puts? Den kollar och lägger in det — du rättar den om den tog fel produkt, 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.

Offerten är också där du dödar dina två värsta marginalätare, och det kostar dig ingenting att göra det. **Skriv in förarbetet, rad för rad** — tvättningen, spacklingen, slipningen, strykningarna — så att när kunden tycker priset ser högt ut pratar ni om arbete, inte om en siffra. Och **skriv in kulören**. En kulör som ändras efter att du strukit första varvet är en ommålning du inte får betalt för, om inte offerten säger att kulörbyte efter beställning är ett tillägg. Samma sak med "kan du inte bara ta tvättstugan medan du ändå är här?" — AI:n gör utkastet till tilläggsarbetet av en mening från skåpbilen, och kunden säger ja till ett pris istället för att du säger ja till ingenting. Och på privatjobb: dela raderna så arbete och material står var för sig, så att ROT-avdraget går att räkna på — det är arbetet det gäller, inte färgen. AI:n håller isär det åt dig.

Sen biten alla hoppar över — **uppföljningen**. Ett meddelande, två dagar senare: *"Kollar bara att du fick priset på ommålningen — jag går gärna igenom vad som ingår."* Det enda meddelandet vinner fler jobb än att sänka priset någonsin gör, för de flesta konkurrenter skickar det aldrig. AI-först är uppföljningen ingen vana du bygger. Det är något som bara sker.

POÄNGEN ÄR INTE MJUKVARAN

Det är standarden: samma dag, proffsig, förarbetet specificerat, prissatt från dina egna siffror, uppföljd. En målare med ett anteckningsblock som når den standarden slår en målare med en app som inte gör det. AI:n gör bara standarden möjlig utan ansträngning.

05

KAPITEL FEM

Få betalt utan det pinsamma jagandet

Du har gjort jobbet. Nu ska du få in pengarna — vilket för de flesta målare 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 glömmar bara, och du tycker det känns konstigt att tjata. Så pengarna ligger ute medan du bär några hundra liter färg på kontot i färghandeln. Och den sista skivan är värst: de sista tio procenten på en färdig ommålning kan dra ut i veckor över en bättringslista ingen skrivit ner.

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

Handpenning i förskott, etapper under tiden, slutet samma dag

Handpenning innan skyddspappen lämnar skåpbilen — den täcker färgen. Sen fakturerar du etapperna du faktiskt nått — förarbete klart, grundfärg, täckfärg, fasaden klar — så att du finansierar färghandeln, inte kunden. AI-först är det en mening från skåpbilen: "fakturerar Karlssons ommålning, etappen förarbete och grundning." Rader från offerten, dina villkor, deras mejl. På privatjobb hanterar den också ROT-delen som kommer från Skatteverket separat, så du vet vad som faktiskt är ute.

2

Döda draget på de sista tio procenten med en skriftlig bättringslista

Sista betalningen drar inte ut för att de är skumma. Den drar ut för att "det är några saker att bättra" inte har något slut. Gå igenom, diktera listan, få den skickad samma timme med ett datum på. Klar lista, klart jobb, betalt.

3

Gör det löjligt enkelt att betala, och automatisera de artiga knuffarna

En "betala nu"-länk blir betald snabbare än "här är mitt bankgiro". Sen 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.

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 färghandeln, kundfrågor, färgbeställningar, prisuppdateringar, byggaren som jagar ett tilläggsarbete, kulörlistan till nästa jobb, förvaltaren som vill ha ett startdatum — allt blandat med skräp, allt landar medan du står uppe på en stege med penseln i handen. 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 det 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 kulörlistan byggaren behöver bekräftad innan du börjar på måndag." Bortslösarna filtreras bort innan de kostar dig en tanke.
- **Förberedd.** Rutinsvar — "ja, vi målar fasader", "vi är fullbokade till slutet av månaden", "här är ett ungefärligt pris för fyra rum och kök invändigt" — skrivna och redo. Du kastar ett öga, justerar, skickar.
- **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."*

Få 60 liter brutna i fel glans och det är dina pengar som står kvar i förrådet för alltid — bruten färg går inte att lämna tillbaka. 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 gedigen förfrågan aldrig mer dör längst ner i en hög med kontoutdrag från färghandeln.

07

KAPITEL SJU

Din digitala kontorschef

Varje måleriföretag har en kontorschef. I de flesta är det du — som gör det dåligt klockan tio på kvällen, 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, vilket hus du är på när, var bilderna på sprickorna i putsen finns innan du spacklade dem, vilken kulör och glans Bergströms jobb fick, om färgen blev beställd och bruten, om fasadveckan blir bortregnad på onsdag. Du behöver inte anställa den personen. 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 färg eller en leverans, veckans prognos mot dina fasadjobb så du kan byta till ett invändigt istället för att förlora en dag, och den enda sak som biter dig om du glömmer den. Två minuter med en kaffe — och ditt gäng vet också.

Jobbmappar som bygger sig själva

Varje foto, offert, faktura och arbetsplatsnotering fäster sig vid rätt jobb — så när kunden ringer om åtta månader och vill ha samma kulör i de bakre rummen finns hela historiken där, kulör och glans och brytning inkluderat, inte utspridd i din kamerarulle och tre sms-trådar.

Pappersarbetet utan olustkänslan

Pappersarbetet som följer med yrket — kulörlistorna, produktbladen och säkerhetsdatabladen, garantiuppgifterna på färgen, dina stege- och ställningskontroller, noteringarna och samtycket kring ett hus från tidigt 1900-tal där gammal blyhaltig färg kan finnas under lagren — blir efterfrågat, sparat mot jobbet, och förvarat där du faktiskt hittar det när någon frågar. Aldrig hittat på åt dig, och aldrig en ersättning för ditt eget yrkesomdöme om hur jobbet ska förbehandlas och målas — bara hindrat från att försvinna.

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

08

KAPITEL ÅTTA

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 proffsig ut" är presentation — och presentation är nu nästan gratis.

En målare med en skåpbil och en entreprenadfirma med femtio anställda 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 vinnas eller förloras.

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, dagen skyddsspappen kommer upp och de går omkring i ett hus som ser nytt ut, 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 går och funderar på att måla om? Vi tar hand om dem som vi tog hand om dig."
- M** **Merförsälj** — fasaden de sa att de skulle ta "nästa år"; garaget och staketet de nämnde medan du skar taklisterna — det står i samtalsutskriften, minns du. En påminnelse vid rätt tillfälle förvandlar ett jobb till tre.

Den här motorn är rena guldet och nästan ingen kör den — för den innebär att göra det tråkiga vid den perfekta tidpunkten, varje gång, för alltid. Vilket är precis vad ett system gör perfekt och en upptagen människa aldrig gör.

BÖRJA IDAG — ÄVEN UTAN NÅGON TEKNIK

Be varje nöjd kund om ett omdöme innan du packar ihop skåpbilen, och skicka snygga före-och-efter-bilder med varje faktura. Ingenting fotograferar sig som en ommålning — du har ett äkta "före" på varenda jobb, gratis. 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 målare 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: telefonen

Varje samtal besvarat, varje samtal fångat, löften utplockade automatiskt. Den här börjar betala för hela övningen direkt, och det är den du känner först — för du slutar klättra ner från stegen.

2

Vecka 2 — Fixa offereringen

AI:n gör utkast till mängdningen från din rundvandring och dina gamla priser; du rättar den — och varje rättelse är en läxa den behåller. Offerter samma dag med förarbetet specificerat, plus uppföljningen efter två dagar. Se din träffprocent röra på sig.

3

Vecka 3 — Fixa betalningen

Handpenning i förskott, etappfakturerings, en skriftlig bättringslista så slutet inte drar ut, 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, morgongenomgången igång, jobbmappar som bygger sig själva, omdömen efterfrågade 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 fakturan. Fakturan blir omdömet. Det är då det slutar vara ett verktyg och börjar vara ett system.

Förtroenderatten — så lämnar du över utan att förlora nattsömnen

Du sätter inte sprutan i handen på en ny lärling på ett färdigt jobb 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 målare 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 skruva fast AI på den gamla processen.** Om du fortfarande skriver in varje rum 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 medhjälpare.
- **Att vänta på perfekt.** Ett grovt system igång idag slår ett perfekt du ska sätta upp "när det lugnar ner sig". Det lugnar aldrig ner sig.

VAR GRÄNSEN GÅR — LÄS DEN HÄR ORDENTLIGT

AI:n gör utkast, jagar, svarar och organiserar. Den målar inte, och den bestämmer inte. Om den gamla färgen släpper och måste bort, om ett gammalt hus behöver hanteras med hänsyn till blyhaltig färg under lagren, om det där som är en stege egentligen borde vara en ställning — det är ditt beslut, på ditt ansvar, varje gång. Allt den skriver om förarbete, färgsystem eller säkerhet är ett utkast för dig att kontrollera, inte ett svar att luta sig mot.



INNAN DU LÄGGER IFRÅN DIG DEN

2-minuters läckagekoll

Var ärlig. Bocka i de som stämmer just nu.

- ☐ Jag missar regelbundet samtal när jag står uppe på en stege — och jag vet inte hur många jobb det kostat mig.
- ☐ 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".
- ☐ Mina offerter specificerar inte förarbetet — så jag bråkar om en siffra, inte om arbete.
- ☐ Jag har ätit kostnaden för ett kulörbyte, eller ett "medan du ändå är här", det senaste halvåret.
- ☐ Jag följer inte alltid upp efter att ha skickat en offert.
- ☐ Mina fakturor tar längre än två veckor att få betalda, och de sista tio procenten drar ut.
- ☐ Min inkorg stressar mig, och viktiga saker begravs.
- ☐ Om en kund ringde om ett hus jag målade förra året skulle det ta mig ett tag att hitta kulören och glansen.
- ☐ Jag ber inte varje nöjd kund om ett omdöme.

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. 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.

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 medan du står uppe på stegen, fångar varje löfte, bygger dina offerter av din rundvandring, jagar dina fakturor och sköter ditt kontor, allt i ett, igång i ditt måleri 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 fattar inte måleribesluten eller godkänner arbetet — förarbetet, färgsystemet, blyfärgen och säkerheten på höjd är fortfarande ditt ansvar. Det det lagar är kontorsjobbet du gjort gratis efter mörkrets inbrott.