

THE EVERYTHING · FÄLTGUIDER FÖR HANTVERKSFÖRETAG

# Rörmokarens AI-handbok

---

Så driver du ett rörfirma i AI-eran — och tjänar mer än  
firmor tre gånger så stora.

HELA SYSTEMET · INGET SNACK · FRITT ATT DELA

THE EVERYTHING

# Läs det här först

För tio år sedan innebar ett ordentligt rörfirma att du anställde nån på kontoret, betalade en bokförare — och ändå svarade i telefon klockan sju på kvällen medan maten kallnade.

I dag bokar en enmansrörmokare med rätt upplägg fler jobb, offererar snabbare och får betalt fortare än en firma med tolv servicebilar tvärs över stan — och lägger inte en enda kväll på pappersarbete.

Han är inte smartare än du. Han är inte en bättre rörmokare. Och han är verkligen inte nån datormänniska — en av de bästa vi sett offererade med block och penna för två år sedan. Han listade bara ut en sak före alla andra: **den tråkiga halvan av företaget — samtalen, offerterna, fakturorna, påminnelserna, arkiveringen — kan numera sköta sig själv.** Så han la sin energi där pengarna finns: ute på jobbet och hos kunden.

Det här är handboken för hur han gör. Inga "50 färdiga promptar att kopiera". Inget tech-snack. Själva systemet — hur du ska tänka, vad du ska sätta upp, i vilken ordning, och misstagen som får duktiga rörmokare att ge upp innan det lossnar. Berättelserna här är riktiga hantverkare och riktiga småföretag vi jobbar med — namnen borttagna, siffrorna kvar. Läs den från pärm till pärm så driver du ett snävare och lönsammare rörfirma än i dag, även om du aldrig lägger en krona på mjukvara.

## ETT RAKT ORD OM DIN BEHÖRIGHET

Inget här avgör vad som är akut, godkänner gas- eller återströmningsarbete, eller ersätter en behörig rörmokares omdöme. Det bär *administrationen*. Rören — och ansvaret — förblir dina, från början till slut.

# Innehåll

## 01 Den nya spelplanen

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

---

## 02 Tänk AI först

Sluta klistra AI på gamla vanor. Rita om företaget så AI rör vid allt först.

---

## 03 Missa aldrig ett jobb igen

Varje samtal besvarat — och varje löfte fångat, påmint om och redan påbörjat.

---

## 04 Offerera innan du kör från uppfarten

AI:n bygger offerten av dina ord och dina priser. Du kollar den och skickar.

---

## 05 Få betalt utan pinsamma påminnelser

Pengar på kontot på 7 dagar, inte 47 — utan ett enda krystat påminnelse-sms.

---

## 06 Inkorgen som sköter sig själv

Sorterad, förberedda svar, och håller koll på pengarna — läses till och med upp under körningen.

---

## 07 Din digitala kontorschef

Morgongenomgången, jobbmappar som bygger sig själva, och intygen på plats.

---

## 08 Se dubbelt så stor ut som du är

Allt märkt med ditt namn, och recension–rekommendation-svänghjulet som matar sig självt.

---

## 09 30-dagarsomställningen

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

---



## 2-minuters läckagekoll

Hitta exakt var företaget läcker pengar — och vad du fixar först.

---

## 01

## KAPITEL ETT

# Den nya spelplanen

*En kund med vatten genom taket kan inte avgöra om du är en bra rörmokare. Inte i det ögonblicket. De dömer dig på det de kan se — och det är där de flesta rörmokare tyst tappar jobb de skulle ha vunnit.*

När ett rör brister klockan sex på kvällen ringer villaägaren inte en rörmokare. De ringer fem, rakt uppfifrån Google-listan, och jobbet går till den som får tre saker rätt först:

1

**Svarade du faktiskt — eller ringde du strax tillbaka?**

Vattenläckan går till den första rörmokaren som svarar, inte den bästa. Låt det gå till röstbrevlådan så är jobbet borta innan du hunnit offerera en krona.

2

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

En prydlig offert på beredarbytet inom en timme slår en siffra på baksidan av ett visitkort tre dagar senare — varenda gång.

3

**Var det lätt att ha med dig att göra?**

Tydliga besked, inga påminnelser, inget "förlåt, glömde skicka den". Lätt att jobba med vinner badrumsrenoveringen efter blandarbytet.

Märker du vad inget av det handlar om? Hur bra rörmokare du är. Alla tre handlar om **administration och kommunikation** — precis det du avskyr och aldrig hinner med efter en dag ute på jobbet.

**Och här kommer det ingen berättar för dig: andra sidan bordet kör redan på AI.**

Försäkringsbolaget stämmer av varje rad på din akutfaktura mot sina avtalade priser i samma sekund du laddar upp den. De stora entreprenörerna matar sina anbud genom det. De rikstäckande spol- och relinieföretagen har AI som svarar i telefonen just nu. Frågan är inte om AI kommer in i rörbranschen — den är redan inne. Frågan är om den jobbar *för* dig eller *mot* dig.

Det goda med det? Det här är första gången i historien tekniken gynnar den lilla aktören. De stora firmorna måste dra igång styrgrupper, utrullningar och utbildningsprogram. Du kan bestämma dig en tisdag och köra igång på fredagen. Spelplanen vände just: den lilla, snabba, välorganiserade rörmokaren kan nu se ut och prestera som storfirman — utan storfirmans omkostnader.

### "Men jag är ingen datormänniska"

Det är inte hantverkarna som lyckas bäst med det här heller. En av de snabbaste vi sett är en byggare med 26 år på jobbet som rörde en dator första gången för tre år sedan. Hans ord: *"Bry dig inte om stavningen. Bry dig inte om 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 det är rörmokare redan bra på.

**3 000–10 000**  
+ kr i månaden

Vad de flesta jobbhanteringssystem för hantverkare kostar — och de får dig *ändå* att göra knappandet själv. En företagare vi känner betalade tiotusen i månaden, vissa månader mer, för mjukvara personalen 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 för att de är stora. Det är din lucka. Den här handboken handlar om att kliva genom den.*

---

## 02

## KAPITEL TVÅ

# Tänk AI först

*Innan vi rör en enda funktion måste vi rätta till hur du tänker om det här — för det största misstaget är inte att köpa fel mjukvara. Det är att klistra AI på ditt gamla sätt att jobba och undra varför inget förändrades.*

Varje process i ditt företag byggdes på ett antagande: en människa måste göra varje steg. Nån svarar i telefon. Nån knappar in offerten. Nån jagar fakturan. Nån arkiverar intygen. Hela din dag är formad kring det antagandet — och det antagandet dog just.

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

## Växling ett — delegera resultat, inte steg

Sluta tänka "vilka knappar trycker jag 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 pro rata och mejlade kunden genom att säga precis det, i en mening. En annan köper delar genom att skicka ett meddelande från disken hos VVS-grossisten — "*jag står hos Dahl och tar den här kopplingen till Svensson-jobbet*" — och inköpsordern, utgiften och bokföringen ordnar sig själva. Hans ord: "*Det är ett sms som gör en massa 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 sätter dig. Svaret är formulerat innan du öppnar mejlet. Samtalet är besvarat innan du kravlat dig ut ur kryptrymmet. En kund beskrev rutinen: "*Nio gånger av tio är det perfekt. Bara — japp, skicka.*" Ditt jobb krymper till tio sekunders bedömning, inte fyrtio minuters knappande. (Och nej — du lämnar inte över nycklarna dag ett. Den frågar om lov för allt i början, särskilt pengar. Du släpper efter på kopplet allteftersom den förtjänar det — kapitel 9.)

## Växling tre — rättningar är investeringar

Med vanlig mjukvara rättar du samma fel i evighet. Med AI rättar du det en gång. En rörmokare säger till den att ett standardbyte av varmvattenberedare inkluderar den termostatiska blandningsventilen och ny flexslang — den svarar: *"Jag kommer ihåg det från och med nu."* Och det gör den. Rätta *"koppar"* till *"PEX"* för en viss kunds jobb, och den får det aldrig fel igen. Varje rättning bygger på. Ett halvår in offererar den som du, skriver som du och kan dina regler — för att du lärde den, en gång.

## Omtänksövningen

Gå igenom ditt företag och ställ en fråga om varje möte: *"Hur skulle det här se ut om AI:n rörde vid det först?"*

| MÖTE                                         | GAMLA SÄTTET                                                  | AI FÖRST                                                                                                     |
|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kund ringer 19-tiden, inget varmvatten       | Röstbrevlåda. Jobbet till den som svarade.                    | Besvarat, antecknat, bokat — offert skriven före frukost.                                                    |
| Leverans från grossisten kommer ofullständig | Du märker det på torsdag, jagar på fredag, glömmer på måndag. | Flaggat samma dag det kommer, jagat automatiskt — du hör bara av dig om de inte fixar det.                   |
| Ny prislista landar                          | Begravd under 200 mejl. Gamla priser på nästa offert.         | Utläst, tillämpad på dina priser — en rad: "priset ändrades på sex artiklar."                                |
| Jobbet är klart                              | Faktura "ikväll". Recension aldrig efterfrågad.               | Faktura skickad från uppfarten. Recension efterfrågad medan de fortfarande är nöjda. Servicepåminnelse satt. |

Varje kapitel härifrån är bara den här övningen tillämpad på en del av ditt företag. Du blir inte kontorsråtta. Du blir ägare till ett företag som driver 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 ser aldrig notan.*

Rörmokare är värst i klassen på det här, och det vet du. Du ligger på rygg i ett kryputrymme, båda händerna på rensbandet, telefonen ringer i fickan. Den ringer ut. Den som ringde — en stopp i avloppet, ett brustet rör, ett jobb utan varmvatten värt riktiga pengar — ringer nästa rörmokare på listan. Borta.

**300 000**  
+ kr om året, osynligt

Säg att du missar fyra samtal i veckan (de flesta rörmokare i full fart missar fler). Säg att ett av tre var riktigt jobb. Säg att ditt snittjobb är 6 000 kr. Det är ungefär ett förlorat jobb i veckan som går rakt till den som svarade näst — varje år. Du känner det aldrig, för du visste aldrig att telefonen ringde.

Och det värsta: kunden som ringer dig lämnar inget röstmeddelande. De ringer nästa.

**Röstbrevlådan är där jobb går för att dö.** Det gamla botemedlet var "svara på fler samtal". AI-först-botemedlet är större — för ett samtal är egentligen två problem, och de flesta rörmokare tänker bara på det första.

### Problem ett — samtalet du inte kunde ta

Du ligger under ett hus, står på en stege vid ett stuprör, eller kör. En AI-receptionist svarar i ditt företags namn, dygnet runt, låter normal i telefon, tar jobbuppgifterna — *vad* (stopp i avloppet, brustet rör, inget varmvatten, gaslukt), *var*, och *hur illa* — bokar in det i din kalender, flaggar en riktig akut överst, och smsar dig en sammanfattning innan du är uppe ur kryputrymmet. 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 *"jajamän, du får en offert på stambytet till torsdag"* från förarsätet — och till nästa jobb är det borta? Du är inte oorganiserad. Du är upptagen, och ditt huvud är ditt arkiv. Det är här AI först ändrar vad en telefon ens är:

- **Varje samtal fångas.** Inspelat, transkriberat, sparat mot jobbet. Sex veckor senare, när kunden säger "men du sa ingen kostnad för uttryckningen", kan du kolla vad som faktiskt sades.
- **Löftena kommer ut automatiskt.** "Offert till torsdag." "Ring grossisten om duschkabinen." Plockade ur samtalet — du skriver inte upp nåt, för du körde.
- **Löftena jagar dig.** Torsdag morgon: "Du sa till Dave att han skulle ha sin stambytesoffert idag — vill du att jag sätter igång den?" Uppföljningen dina konkurrenter aldrig gör sker nu varje gång.
- **Och har den vad den behöver börjar jobbet av sig självt.** Samtalet fångade jobbet, adressen, omfattningen — så offerten är inte en påminnelse på en lista, utan ett utkast som väntar när du kör in till kanten.

## Vad du ska kräva — hur du än löser det

- ✓ Varje samtal besvarat i ditt företags namn — även 19-tiden, även på lördag.
- ✓ En sökbar transkribering av varje samtal — "vad kom vi överens om gällande tvättstället?"
- ✓ Löften hamnar nånstans som jagar dig — inte ett anteckningsblock, inte ditt minne.
- ✓ Jobbuppgifter från samtalet flödar in i jobbet — inte inknappade tre gånger.

### GÖR-DET-SJÄLV-VARIANTEN

Koppla ditt nummer till en telefonsvarstjänst med ett stramt manus — namn, ort, vad de behöver, "han ringer tillbaka inom en timme". Och röstmemo dina löften innan du kör iväg. Redan det vinner jobb.

### KLART-ÅT-DIG-VARIANTEN

Ett allt-i-ett AI-telefonsystem (den sorts sak The Everything gör) täcker hela standarden — besvarat, transkriberat, löften jagade, offert skriven från samtalet. Hur som helst: låt aldrig ett samtal — eller ett löfte — falla till golvet.

## 04

## KAPITEL FYRA

# Offerera innan du kör från uppfarten

*Näst största läckan: offerten som går ut "ikväll".*

Så här går det till på riktigt. Du gör platsbesöket, du säger "jag skickar över den ikväll" — sen kommer du hem slutkörd, ungarna ska ha mat, och offerten blir gjord klockan halv tio på kvällen. Eller imorgon. Eller på torsdag. Under tiden fick kunden två andra offerter samma dag de såg dig.

## Snabbhet

vinner offerten

Inte priset. Snabbheten. Rörmokaren vars offert landar medan kunden fortfarande står på uppfarten vinner förvånansvärt ofta — även när han är dyrare. En snabb, proffsig offert signalerar det enda kunden vill ha: den här killen har ordning på sig.

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

- **Du pratar, den bygger.** Gå igenom jobbet, diktera vad du ser — "*stambyte i badrummet i PEX, byt tvättställsblandaren och duschblandaren, byt de trasiga flexslangarna, sätt tillbaka toaletten, en halvdag plus material*" — 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, hur du bryter ner ett jobb. Olika priser för en hyresvärd kontra en engångskund? Den håller isär dem.
- **Den kan dina regler — för att du lärde den en gång.** Vad "återställ fram till mätaren" betyder i löpmeter, dina standardinkluderingar vid byten. 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 resan en betald kalkylator hade missat på samma jobb. Den blir inte trött klockan halv tio. Det är hela poängen.
- **Den kan till och med hämta priser.** Saknar du ett aktuellt pris på en termostatisk blandningsventil? Den kollar hos grossisten och lägger in det — du rättar den om den tog fel modell, och den kommer ihåg för alltid.

## 2–3 dagar

→ en halvdag

En byggare vi jobbar med — 26 år på jobbet, rör knappt en dator: *"Offerter som brukade ta mig två eller tre dagar gör min AI på en halvdag. Jag gjorde en igår som hade tagit två dagar — skickade iväg den samma dag."*

Priserna kom in "i stort sett i nivå" med hans egna, för den lärde sig av hans gamla offerter.

Sen den bit alla hoppar över — **uppföljningen**. Ett meddelande, två dagar senare: *"Kollar bara att du fick offerten på stambytet — går gärna igenom den med dig."* Det enda meddelandet vinner fler jobb än att sänka priset nånsin gör, för de flesta konkurrenter skickar det aldrig. AI först är uppföljningen inte en vana du bygger. Det är nåt som bara händer.

### POÄNGEN ÄR INTE MJUKVARAN

Det är standarden: samma dag, proffsig, prissatt från dina egna siffror, uppföljd. En rörmokare med ett anteckningsblock som når den standarden slår en rörmokare med en app som inte gör det. AI:n gör bara standarden enkel.

# 05

## KAPITEL FEM

# Få betalt utan pinsamma påminnelser

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

**7 dagar**  
inte 47

Den genomsnittliga hantverksfakturan betalas runt sex veckor efter att den skickats. Inte för att kunder inte vill betala — de flesta glömmar bara, och du känner dig konstig när du tjarar. Så pengarna ligger ute medan du finansierar material på kortet.

Påminnandet är ett **system**problem, inte ett människoproblem. Fixa systemet så slipper du det pinsamma samtalet — eller det där krystade "hörru, ville bara kolla den där fakturan"-sms:et — för gott.

### Systemet som ger dig betalt på en vecka

1

#### Fakturera i samma stund jobbet är klart — på plats

Varje dag du väntar är en dag till när det betalas. AI först är det en mening från servicebilen: "fakturera Wilson-jobbet." Rader från offerten, dina villkor, deras mejl. Klart.

2

#### Gör det löjligt enkelt att betala

En "betala nu"-länk betalas fortare än "här är mitt kontonummer". Ta bort varje steg mellan att de vill betala och att det är gjort.

3

#### Automatisera de vänliga puffarna

En vänlig påminnelse på dag 3, 7 och 14 — automatiskt, så du aldrig skickar den. Sen ett månadsutdrag, och en flagga till dig bara när nån är genuint försenad. Vårt tusenlappar i kassaflöde.

4

#### Höj tonen bara om du måste

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

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

## 06

## KAPITEL SEX

# Inkorgen som sköter sig själv

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

Grossistutdrag, kundfrågor, materialbeställningar, prislisuppdateringar, förvaltaren som jagar en rapport — allt blandat med skräp, allt landar medan du är armbågsdjupt i ett jobb. En butikschef vi jobbar med började med en hög på 24 000 mejl: *"Jag läste ett mejl, det försvann. 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 du har inte tid. AI först blir inkorgen nåt som redan är hanterat innan du tittar:

- **Sorterad.** De tre mejl som betyder nåt idag flyter upp till toppen, flaggade med varför — "det här är en deadline, du måste kolla det." Tidstjuvarna filtreras bort innan de kostar dig en tanke.
- **Förberedda svar.** Rutinsvar — "ja, vi gör gas", "vi är fullbokade till tisdag", "här är ungefärligt pris" — skrivna och väntande. Du ögnar, justerar, skickar.
- **Svar på begäran.** Samma chef frågar nu bara "vad är den senaste prisuppdateringen från grossisten?" — och den hittar det senaste direkt, och kopplar till och med ihop en tillverkare med distributören som svarar under ett annat namn.

## DET INGEN VÄNTAR SIG — DEN VAKTAR DINA PENGAR

Eftersom AI:n läser allt fångar den saker. Ett företag: *"Den har redan sparat mig tusenlappar i felbeställda produkter — den sa, vänta lite, utifrån dina tidigare jobb vill du nog ha den här."* En annan fick av misstag en leverantörsfaktura med 50 % avvikelse — flaggat 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 grossistutdrag.*

---

## 07

## KAPITEL SJU

## Din digitala kontorschef

*Varje rörfirma 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

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

Kontorschefens jobb är bindväven: vad som är på idag, vem som väntar på dig och när, var är bilderna från Henriksson-jobbet, var är det där intyget, blev delarna beställda. 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 påminna om betalning, vad som väntar på material, och den enda saken som biter dig om du glömmer den. Två minuter med en kaffe — och ditt gäng vet också.

### Jobbmappar som bygger sig själva

Varje bild, offert, faktura och plats-anteckning fäster sig vid rätt jobb — så när kunden ringer om åtta månader om samma varmvattenberedare finns hela historiken där, inte utspridd över din kamerarulle och tre sms-trådar.

### Intyg utan skräcken

Intygen som följer med yrket — arbetsintyget för jobbet, gas- och återströmningspappren där de gäller — blir efterfrågade, fångade mot jobbet, och förvarade där du faktiskt hittar dem. Aldrig påhittade åt dig, och aldrig en ersättning för din behöriga signatur — bara hindrade från att försvinna.

---

*Om det inte är i systemet finns det inte — så ditt huvud kan hålla rören istället för pappersarbetet.*

---

# 08

## KAPITEL ÅTTA

# 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 proffsig ut" är presentation — och presentation är numera nästan gratis.*

En enmansrörmokare och en femtiomannafirma kan skicka den identiska, fläckfria, märkta offerten. Kunden kan inte se vilken som är vilken — så den lilla aktören som bemödar sig blir behandlad som den stora, och kan ta betalt därefter. 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 skulle ta tillbaka dig utan att tveka.
- B Betyg** — be om Google-recensionen i det ögonblick de är gladast, direkt efter ett väl utfört jobb, automatiskt, med länken. Recensioner vinner dig de nästa tio jobben medan du sover.
- B Berätta** — nöjda kunder tipsar om du gör det enkelt och påminner dem. "Känner du någon annan som behöver hjälp? Vi tar hand om dem som vi tog hand om dig."
- B Boka om** — varmvattensservicen som är dags nästa år; det andra jobbet de nämnde vid genomgången — det finns i samtalstranskriberingen, minns du. En påminnelse vid rätt tid gör ett jobb till tre.

Den här motorn är rent guld och nästan ingen kör den — för det betyder att göra den tråkiga saken vid den perfekta tiden, varje gång, för alltid. Vilket är precis vad ett system gör perfekt och en upptagen människa aldrig gör.

#### BÖRJA IDAG — ÄVEN UTAN TEKNIK

Be varje nöjd kund om en recension innan du lämnar jobbet, och skicka prydliga före-och-efter-bilder med varje faktura. Svänghjulet bryr sig inte om hur det snurras. Det behöver bara snurras.

## 09

## KAPITEL NIO

## 30-dagarsomställningen

*Allt ovan fungerar. Anledningen till att de flesta rörmokare 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 plockade ut automatiskt. Den här börjar betala för hela övningen direkt, och det är den du känner först.

2

**Vecka 2 — Fixa offereringen**

AI:n skriver utkast från din diktering och din tidigare prissättning; du rättar den — och varje rättning är en läxa den behåller. Offerter samma dag, med tvådagarsuppföljningen. Se din vinstandel röra på sig.

3

**Vecka 3 — Fixa att få betalt**

Faktura-när-jobbet-är-klart, enkel betalning, automatiska påminnelser — med dig som godkänner allt som rör pengar tills den förtjänat kopplet. Veckan din banksaldo börjar se annorlunda ut.

4

**Vecka 4 — Lämna över baksidan av kontoret**

Inkorgen sorterad och med förberedda svar, morgongenomgången igång, jobbmappar som bygger sig själva, recensioner efterfrågade automatiskt.

**Varför alla fyra?** För att en process aldrig känns som mycket. En automatiserad process ger en axelryckning. Tre är där "det var som fan"-ögonblicket händer — för det är då bitarna börjar prata med varandra. Samtalet blir offerten. Offerten blir fakturan. Fakturan blir recensionen. Det är då det slutar vara ett verktyg och börjar vara ett system.

## Förtroendespaken — så lämnar du över utan att tappa sömnen

Du litar inte på en ny lärling med servicebilen dag ett. Samma här:

1

### **Vecka 1–2: den frågar om allt**

Varje mejlutkast, varje faktura — "så 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 rörmokare att ge upp innan det lossnar

- **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 klistra AI på den gamla processen.** Om du fortfarande knappar in allt i samma gamla mjukvara och ber AI:n "hjälpa till" har du missat poängen. Rita om processen (kapitel 2).
- **Att behandla den som mjukvara istället för personal.** Mjukvara konfigurerar du en gång och svär över för alltid. Den här lär du — och den blir bättre varje vecka. Hantverkarna som får ut mest av den pratar med den hela dagen, som sin bästa medhjälpare.
- **Att vänta på perfekt.** Ett grovt system som kör idag slår ett perfekt du sätter upp "när det lugnar ner sig". Det lugnar aldrig ner sig.



INNAN DU LÄGGER IFRÅN DIG DEN HÄR

## 2-minuters läckagekoll

*Var ärlig. Bocka för dem som stämmer just nu.*

- ☐ Jag missar regelbundet samtal medan jag jobbar — och jag vet inte hur många jobb det kostat mig.
- ☐ Jag har lovat nån en offert eller ett återsamtal den här månaden — och glömt tills de påminde mig.
- ☐ Mina offerter går ut "ikväll" oftare än "på stället".
- ☐ Jag följer inte alltid upp efter att ha skickat en offert.
- ☐ Mina fakturor tar längre än två veckor att bli betalda.
- ☐ Jag har skickat ett krystat "hörru, den där fakturan"-meddelande den senaste månaden.
- ☐ Min inkorg stressar mig, och viktiga saker blir begravda.
- ☐ Om en kund ringde om ett jobb från förra året skulle det ta mig ett tag att hitta uppgifterna.
- ☐ Jag ber inte varje nöjd kund om en recension.
- ☐ Mina intyg bor i ett handskfack, en servicebilskonsol och tre sms-trådar.

### 0–2

Stram styrning. Några justeringar och du flyger.

### 3–6

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

### 7+

Hörru, du gör ett andra jobb gratis varje vecka. Goda nyheter: det är precis det som nu är lättast att fixa.

Vad ditt tal än är — 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 borde du, om du har tiden och tålamodet. Många gör det. Om du hellre vill att det bara var gjort — AI:n som svarar i din telefon, fångar varje löfte, bygger dina offerter, jagar dina fakturor och sköter din baksida av kontoret, allt i ett, igång i ditt rörfirma den här veckan — då är det vad vi bygger. Det heter The Everything.

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

Se det jobba på dina egna jobb på [the-everything-app.com](https://the-everything-app.com) — inget kort behövs för att titta.

Ärlig notis: det här lagar inte ett trasigt företag, och det tar inte rörmokarbesluten — det är fortfarande du och din behörighet. Det som fixas är kontorsjobbet du gjort gratis efter mörkrets inbrott.