

THE EVERYTHING · FIELD GUIDES FOR TRADE BUSINESSES

AI-solhandboken

Så driver du en solcellsfirma i AI-eran

— och vinn fler av de offerter du redan är med i.

HELA SYSTEMET · INGET FLUM · FRITT ATT DELA

THE EVERYTHING

Läs det här först

För tio år sedan krävdes det för en ordentlig solcellsfirma någon i telefonen, en bokförare, och att man ändå räknade ut anläggningens storlek, avdraget och taklasterna på ett papper i skåpbilen mellan platsbesöken.

Idag svarar en enmansinstallatör med rätt upplägg på varje förfrågan i samma stund den kommer in, offererar rakare och ärligare, följer upp genom alla veckorna kunden jämför — och skriver fler av de där tre-offert-listorna än en tio-mans-firma på andra sidan stan. Och han lägger inte en enda kväll på pappersarbete.

Han är inte smartare än du. Han är inte en bättre installatör. Och han är definitivt ingen datormänniska — en av de bästa vi sett prissatte fortfarande jobb på ett block i passagerarsätet för två år sedan. Han kom bara på en sak före alla andra: **den tråkiga halvan av företaget** — förfrågningarna, uppföljningarna, de ärliga offerterna, avdragspappren, handpenningarna och delfaktureringsarna, fakturorna, intygen om egenkontroll och nätanslutning — kan nu sköta sig själv. Så han la sin energi där pengarna finns: på taket, och på att förvandla försiktiga, offert-shoppande köpare till kunder som skriver på och rekommenderar dig vidare.

Det här är handboken för hur han gör. Inga ”50 promptar att kopiera”. Inget tech-snack. Det faktiska systemet — hur du ska tänka kring det, vad du ska sätta upp, i vilken ordning, och misstagen som får bra installatörer att ge upp innan det lossnar. Läs den från pärm till pärm så driver du en snävare, mer lönsam solcellsfirma än du gör nu, även om du aldrig lägger en krona på mjukvara.

ETT RAKT ORD OM VAD SOM FÖRBLIR DITT

Inget i den här handboken lovar ett hushåll en bestämd besparing, garanterar vad ett tak ska producera, eller bestämmer systemdesignen — och den ersätter aldrig din bedömning på plats, din behörighet, eller de elstandarder du signerar mot. Den bär administrationen. Om taket och elskåpet håller är en yrkesbedömning; vad en anläggning realistiskt sparar är en modellerad uppskattning, inte ett löfte; vem som betalar och på vilka villkor är ett avtal; och vilken design som sätts upp, med vilken effekt, styrs av standarderna och din behörighet. Allt det förblir ditt, från början till slut.

Vad som finns inuti

01 Den nya spelplanen

De 3 sakerna en försiktig, offert-shoppande köpare bedömer dig på — och varför affären är halvvunnen innan du är uppe på taket.

02 Tänk AI-först

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

03 Missa aldrig ett jobb igen

Svara först, sätt prisankaret, och följ upp genom veckorna de jämför — för den som svarar först vinner oftast.

04 Offerera innan du lämnar uppfarten

Varför en ärlig siffra kräver ett riktigt platsbesök — och hur AI:n kvalificerar jobbet och bokar besiktningen innan en crew rullar.

05 Få betalt utan den pinsamma jakten

Handpenning, delfakturerings och finansiering — och avdraget hanterat ärligt, i klartext.

06 Inkorgen som sköter sig själv

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

07 Din digitala kontorschef

Morgonbriefen, jobbmapparna och intygen som bygger sig själva.

08 Se dubbelt så stor ut som du är

Varumärkt allt, finns-ni-kvar-beviset, och batteri-, elbils- och rekommendationssvänghjulet som matar sig självt.

09 30-dagarsväxlingen

En vecka i taget, förtroenderatten, och att använda en riktig stöd-deadline — aldrig ett falskt "bara idag".



2-minuters-läckagerevisionen

Hitta exakt var du tappat offerter du redan är med i — och vad du ska fixa först.

01

CHAPTER ONE

Den nya spelplanen

Någon som just öppnat en skrämmande elräkning, eller sett grannens paneler gå upp, eller köpt en elbil, kan inte skilja en bra installatör från en skum. De bedömer dig på det de når — och det är där de flesta solcellsfirmor tyst tappar årets bästa jobb.

Ingen ringer i panik — det här är motsatsen till ett akutycke. De har grunnat på det i månader, de tar tre eller fler offerter, och det de är mest rädda för är att bli lurade. De ringer nedför listan, men de bestämmer sig under veckor. Jobbet går till den som får tre saker rätt först:

- 1 Svarade du först — och satte tonen?** Det första riktiga svaret vinner mötet och ankaret: ungefär 78 % av köparna går till slut med den som svarade först, för den första offerten är siffran varje senare offert mäts mot. Långsam att svara, och du är tredje offerten ingen minns.
- 2 Lät du ärlig, inte påstridig?** Den som ger det raka svaret — ”jag kan inte prissätta det här ordentligt förrän jag sett ditt tak” — och gärna bjuder in dem att jämföra äger förtroendet. En ”skriv på idag”-pitch läses som ett bedrägeri här, inte ett fynd.
- 3 Var det lätt att ha med dig att göra — och finns du kvar om tio år?** En riktig lokal adress, ett behörighetsnummer de kan kontrollera, riktiga omdömen, en skriven omfattning efter en ordentlig titt. I ett yrke där hundratals aktörer gått omkull och lämnat kunder strandsatta vinner den som är seriös och byggd för att hålla.

Lägg märke till vad inget av det handlar om? Hur snyggt du kör din crew. Alla tre handlar om att vara nåbar, låta ärlig och sköta administrationen — precis det du hatar efter en dag på taket. Och här är biten ingen berättar för dig: andra sidan kör redan på AI. Frågan är inte om AI kommer in i solel — det är om det jobbar för dig eller mot dig.

Den goda nyheten? Det här är första gången tekniken gynnar den lilla aktören. De stora firmorna som rullar upp yrket kör kommittéer, utrullningar och utbildningsprogram. Du kan bestämma dig en tisdag och svara först redan på fredagen. Spelplanen vände just: den lilla, snabba, ärliga installatören kan nu se ut och prestera som det nationella varumärket — utan det nationella varumärkets omkostnader.

”Men jag är ingen datormänniska”

Det är inte hantverkarna som gör det här bäst heller. En av de snabbaste vi sett är en företagare med 26 år på verktygen som tog i en dator för första gången för tre år sedan. Hans ord: **”Strunta i stavningen. Strunta i grammatiken.”** Kan du skicka ett sms eller lämna ett röstmeddelande kan du köra allt i den här handboken. Att kunna säga vad du vill är det nya kravet — och installatörer, som varje dag guidar en försiktig köpare genom valen, är redan bra på det.

**2 000–8
000 kr**

+ i månaden

Vad design-, offert- och jobbhanteringsmjukvara ofta kostar — och den får dig ändå att göra all inmatning och all jakt. En företagare betalade tio tusen i månaden för verktyg teamet knappt använde. Allt i den här handboken ersätter antingen den kostnaden eller får den att göra rätt för sig.

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

02

CHAPTER TWO

Tänk AI-först

Innan vi rör ett enda verktyg måste vi fixa hur du tänker om det här — för det största misstaget är inte att köpa fel mjukvara. Det är att skruva fast 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. Någon svarar på förfrågan. Någon tar fram designen och skriver offerten. Någon jagar handpenningen och nätanslutningspappren. Hela din dag är formad kring det antagandet — och det antagandet dog just.

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

Växling ett — delegera utfall, inte steg

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

Växling två — AI först, du sedan

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

Växling tre — rättelser är investeringar

Med vanlig mjukvara rättar du samma fel för evigt. Med AI rättar du det en gång. Säg till den att en standardoffert bär elskåpskontrollen, att ett skuggat tak alltid ska få optimerar-alternativet, och att du aldrig lovar en bestämd besparing innan du bedömt taket — den svarar, **"Jag kommer ihåg det från och med nu."** Varje rättelse förräntar sig. Ett halvår in offererar den som du, skriver som du och kan dina regler — för du lärde den, en gång.

Omtänkarövningen

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

INTERAKTION	GAMLA SÄTTET	AI-FÖRST
Förfrågan kommer in medan du är uppe på ett tak	Röstbrevlåda. Förlorad till den som svarade först.	Besvarad och kvalificerad, platsbesök bokad — en ärlig spann i utkast till morgonen.
Fel utrustning kommer från grossisten	Du märker det på plats, jagar disken, tappar tiden.	Flaggad mot jobbet, ombeställd automatiskt — du hör bara av dig om det slirar igen.
Grossistens prislistuppdatering kommer	Begravd under 200 mejl. Gamla priser på nästa offert.	Utläst, tillämpad på dina priser — "paneler och växelriktare upp på sex rader."
Jobbet blir klart	Faktura "ikväll". Batteri aldrig erbjudet.	Delfaktura skickad från bilen. Batteri och övervakning erbjudna medan de är nöjda.

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

03

CHAPTER THREE

Missa aldrig ett jobb igen

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

Det mest värdefulla arbetet i solei kommer inte som en akut. Det kommer som en övervägd förfrågan från någon som ska samla in tre offerter den närmaste månaden — och det är färskvara på ett sätt som inte har med panik att göra. Den som svarar först vinner mötet och sätter prisankaret. Den som är långsam blir den bortglömda tredje offerten. Förfrågan surrar i bilen klockan 16 medan du är uppe på ett tak. Den ringer ut. Köparen ringer nästa firma på listan, och nu sätter de ankaret i stället för du. Borta.

78 %

köper av den som svarar
först

Konverteringen är upp till åtta gånger högre inom de första fem minuterna, och en lead tappar det mesta av sitt värde om du inte når dem snabbt — för den första riktiga offerten sätter ankaret varje senare offert mäts mot. En missad förfrågan är inte en uppskjuten affär — det är ankaret, och oftast jobbet, överlämnat till en konkurrent. Och långsam respons drar ner din sökranking, så den kostar dig nästa också.

Köparen som är redo att lägga pengar lämnar inget röstmeddelande. De ringer nästa firma. Röstbrevlådan är där årets bästa jobb går för att dö. AI-först-fixen är större — för en förfrågan är egentligen två problem.

Problem ett — förfrågan du inte kunde ta

En AI-receptionist svarar i ditt företags namn, dygnet runt, låter lugn och normal i telefon, och fångar varje detalj — taktyp, ungefärlig elförbrukning, om de vill ha batteri, vem som äger fastigheten — medan du är uppe på ett tak eller sover. Och den gör det som vinner ankaret: den svarar först, varje gång, så att du är siffran de andra offerterna mäts mot.

Problem två — uppföljningen ingen gjorde

En solaffär vinnas inte på första samtalet — den vinnas under veckorna som följer, medan köparen samlar in sina andra två eller tre offerter. De flesta installatörer svarar en gång och blir tysta. Den som håller ärlig kontakt — som svarar ”varför är inte din den billigaste?” och ”finns ni kvar när garantin gäller?” — är den som står kvar när de skriver på.

- ✓ Varje förfrågan besvarad i ditt företags namn — även klockan 18, även på söndag, även veckan då en stöd-deadline får varje soltelefon i stan att ringa på en gång.
- ✓ Ett sökbart register över varje samtal — ”vad kom vi överens om kring batteriet och vem betalar handpenningen?”
- ✓ Uppföljningar som avfyras genom hela jämförelsefönstret — dag 2, dag 7, dag 20 — så att du är offerten de minns, inte den som tystnade.
- ✓ Jobbdetaljerna från förfrågan — förbrukning, tak, åtkomst, vem som äger fastigheten — flödar rakt in i jobbet, inte inskrivna tre gånger.

Telefonen slutar vara det som kostar dig de bästa jobben och blir det som bokar besiktningen — och håller dig kvar i rummet genom veckorna de bestämmer sig.

04

CHAPTER FOUR

Offerera innan du lämnar uppfarten

Solei har en offertfälla de flesta yrken slipper: det ärliga svaret på ”hur mycket sparar jag?” i telefon är ofta ”jag kan inte säga det ordentligt förrän jag sett ditt tak” — och ur din mun kan det låta som en undanflykt.

Inget fast pris

i telefon

Du har inte sett taket, skuggningen, elskåpet eller hur de använder el. Ett skuggat öst-väst-tak, ett enkelt söderläge, ett tegeltak som kräver extra arbete, ett elskåp som behöver bytas — vitt skilda jobb och kostnader, och inget av det går att veta från en satellitbild. Ett fast telefonpris — eller en ”garanterad” besparing — är en gissning. Det är också exakt draget skoarna gör: gissa högt och du tappar jobbet; gissa lågt och du får antingen äta det eller slå till dem med ett tillägg vid dörren som bränner förtroendet och omdömet.

Så den ärliga aktören offererar *strukturen* med självförtroende och skjuter upp *siffran* ärligt: ett riktigt platsbesök, sedan en design och skriven offert som namnger den faktiska utrustningen, med en realistisk besparingsspann och antagandena visade. En fast klumpbesparing offererad osedd är inte självförtroende — det är amatörens avslöjande tecken, och köpare har lärt sig läsa det som bedrägerimarkören.

AI-först-offerering gör det enkelt: AI:n *kvalificerar* jobbet innan en crew rullar. Så här ser det ut i en riktig solcellsfirma idag.

- ✓ **Den ställer rätt frågor först.** Från förfrågan arbetar AI:n igenom det som faktiskt sätter priset — taktyp och väderstreck, ungefärlig elförbrukning, om de vill ha batteri, och vem som äger fastigheten — så att du bokar ett riktigt platsbesök, inte ett kanske.
- ✓ **Den prissätter från DIN struktur.** Mata den med dina tidigare jobb så lär den sig dina priser per kW, din batteriprissättning och dina taklaster — och ger en ärlig avgränsad spann med avdraget redan draget, inte en siffra du inte kan hålla.
- ✓ **Den fångar det du glömde.** Den blir inte trött och missar elskåpsbytet, övervakningen, eller att ett kraftigt skuggat tak behöver en annan växelriktare.

Upp till 7x

mer av en lagrad kWh

Här är varför besiktningen betyder något, inte telefongissningen: med inmatningsersättningen nu bara några ören är en kilowattimme hushållet använder själv värd flera gånger en de matar ut — upp till ungefär sju gånger. Så den verkliga besparingen hänger på hur och när hemmet använder el, vilket du bara kan modellera ordentligt efter en titt — och det är därför ett batteri, som lagrar din egen el att använda senare, ändrar hela bilden.

Den skrivna omfattningen på plats är inte byråkrati — den är säljet

Eftersom den ärliga siffran beror på vad du hittar på fastigheten är draget att boka besiktningen nu och sätta priset på pränt efter den, innan någon skriver på. Rätt inramat är det ingen fördröjning — det är det som säger en försiktig köpare att du inte är aktören som gissar högt i telefon och hoppas. ”Vi ger dig en skriven offert efter att vi faktiskt sett ditt tak” förvandlar din ärlighet till skälet de valde dig.

Sedan biten alla hoppar över — uppföljningen. Ett meddelande, några dagar senare: ”Kollar bara att du fick designen och besparingsspannen.” Det enda meddelandet vinner fler jobb än att sänka priset någonsin gör. AI-först är uppföljningen inte en vana du bygger. Det är något som bara händer.

POÄNGEN ÄR INTE MJUKVARAN

Det är standarden: kvalificera innan du rullar, offerera aldrig en fast besparing du inte modellerat, sätt den på pränt efter en riktig titt, följ upp genom hela jämförelsefönstret. En installatör med ett anteckningsblock som håller den standarden slår en med en app som inte gör det. AI:n gör bara standarden möjlig utan ansträngning.

05

CHAPTER FIVE

Få betalt utan den pinsamma jakten

Du har vunnit jobbet. Nu måste du få pengarna — och i solel är det sällan en enda faktura på slutet. Det finns en handpenning, en delfakturerings, ibland finansiering, och ett avdrag som dras på priset i förväg och förvirrar alla.

Avdraget

draget på priset, i förväg

Solcellsavdraget är ingen check kunden jagar i efterhand — det dras rakt på priset: du drar av det direkt på fakturan och begär tillbaka det, så rabatten syns på offerten i förväg och kunden fyller inte i något. Skojarna offererar ett stort "avdrag" från ett uppblåst listpris så att siffran efter avdrag ser ut som ett kap, eller överdriver vad avdraget är värt. Visa priset efter avdraget, visa vad avdraget faktiskt är, och kläm inte på det som en tidsbegränsad present — den ärligheten är ett förtroendedrag kunden känner.

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

- 1 **Ta handpenningen i samma stund de skriver på.** En kortbetalning eller en "betala nu"-länk när de säger ja slår "här är våra kontouppgifter" — och den låser jobbet mot de andra två offerterna.
- 2 **Fakturerar delbetalningen automatiskt.** Handpenning vid påskrift, sedan resten vid anslutning — eller vid finansieringens utbetalning — fakturerat på de överenskomna punkterna, så att ingen behöver komma ihåg.
- 3 **Erbjud ärlig finansiering, utan dolt påslag.** Om de finansierar ligger räntan och villkoren på bordet — aldrig en långivares förmedlingsavgift tyst inrullad i priset, vilket är just det skojarna gör.
- 4 **Trappa upp tonen bara om du måste.** De flesta betalar på knuff ett eller två. Du förblir den schysta hela vägen.

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

06

CHAPTER SIX

Inkorgen som sköter sig själv

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

Grossistkontoutdrag, produktdatablad, nätägaren som godkänner en anslutning, en byggare som jagar ett anslutningsdatum före överlämning, en kund som frågar om sin övervakning, avdragsblanketter, prislistuppdateringar — allt blandat med skräp, allt landar medan du är uppe på ett tak med en bormaskin i ena handen och en räls i den andra. En hantverkare började med en balja på 24 000 mejl: ”Jag läste ett mejl, det försvann. Jag skulle inte ens kunna hitta det igen.”

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

- ✓ **Triagerad.** De tre mejlen som betyder något idag flyter upp till toppen, flaggade med varför — ”det här är nätägaren som godkänner din anslutning.”
- ✓ **Utkast klara.** Rutinsvar — ”ja, vi installerar batterier till nya anläggningar”, ”vi är fullbokade in i nästa månad” — skrivna och väntande. Du kollar, justerar, skickar.
- ✓ **Svarar på begäran.** ”Vad offererade vi Rossi-jobbet för på 10 kW och batteriet?” — och den hittar det direkt.

BITEN 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, baserat på dina tidigare jobb vill du nog ha den här.” En annan fick en leverantör att av misstag fakturera med 50 % avvikelse — flaggat automatiskt innan det betalades.

07

CHAPTER SEVEN

Din digitala kontorschef

Varje solcellsfirma har en kontorschef. Oftast är det du, som gör det dåligt klockan 22.

En vecka

utan kontorsadmin

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

Morgonbriefen

Innan du vrider om nyckeln: dagens jobb i ordning, vilken installation som väntar på utrustning från grossisten, vilken förfrågan som borde få en uppföljning idag, vem du ska jaga för en handpenning, och den enda anslutningsblanketten som biter dig om du glömmer den. Två minuter med en kaffe — och din medhjälpare vet det också.

Jobbmappar som bygger sig själva

Varje foto, design, offert, besiktningsanteckning och mejl fäster sig vid rätt jobb — så när kunden ringer om åtta månader om ett batteri finns hela historiken där. Förfrågan, besiktningen, skuggningen du noterade, garantivillkoren, anslutningsgodkännandet — allt på ett ställe.

Pappersarbetet utan bävan

Besiktningsprotokollet, egenkontrollen, anslutningspappren, överlämningspärmerna för det kommersiella kontot — påmind om, fångad mot jobbet, och förvarad där du kan hitta den. Aldrig uppfunnen åt dig, och aldrig en ersättning för din egen bedömning på plats — bara hindrad från att försvinna.

08

CHAPTER EIGHT

Se dubbelt så stor ut som du är

Här är en hemlighet de stora firmorna litar på att du inte känner till: det mesta av "att se professionell ut" — och "att se ut som du finns kvar om tio år" — är presentation, och presentation är nu nästan gratis.

En enmansinstallatör och en femtiomannafirma kan skicka den identiska, felfria, varumärkta offerten och designen — och visa samma riktiga adress, samma kontrollerbara behörighet och samma riktiga omdömen. I ett yrke där köparens största rädsla är att du går omkull innan garantin ens spelar roll — och hundratals har — blir den lilla aktören som ser byggd-att-hålla ut litad på som den stora, och kan ta betalt som den.

Rekommendationssvänghjulet — med flit, inte av en slump

- 1 **Behåll** — gör hela jobbet lätt, ärligt och tydligt, och håll ett öga på deras anläggning, så att du är den de ringer när de vill ha ett batteri, inte en främling.
- 2 **Omdöme** — be om Google-omdömet i den stund de är som gladast, det första soliga kvartalet räkningen faller, automatiskt, med länken. Omdömen och snabb respons lyfter din ranking — och en försiktig köpare lutar sig hårt mot dem.
- 3 **Rekommendation** — anläggningen du gjorde för ett hus ger dig grannen som såg den gå upp; ett bra jobb för en byggare ger dig deras nästa byggen; ett nöjt företag ger dig det bredvid.
- 4 **Återförsäljning** — det här är hela spelet. Inmatningsersättningen har kollapsat, så varje gammal sol-utan-batteri-kund är en varm batteriåterförsäljning — lagra din egen el i stället för att nästan skänka bort den — sedan elbilsladdaren på samma elskåp, sedan övervakning nästan ingen konkurrent erbjuder. Allt finns i jobbmappen. En påminnelse vid rätt tillfälle förvandlar en installation till ett decennium av arbete.

BÖRJA IDAG — ÄVEN UTAN TEKNIK

Be varje nöjd kund om ett omdöme innan du packar ihop, och ställ alltid den enda frågan som öppnar stegen — "vill du att jag håller ett öga på den, och pratar batterier när siffrorna passar dig?" En kund som just fått det ärliga resultat du lovade är det mest mottagliga du någonsin hittar dem.

09

CHAPTER NINE

30-dagarsväxlingen

Allt ovan fungerar. Skälet till att de flesta installatörer 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 det största läckaget: responstiden.** Varje förfrågan besvarad och kvalificerad, platsbesöket bokat, uppföljningar som avfyras genom jämförelsefönstret. Det här börjar betala för hela övningen omedelbart.
- 2 **Vecka 2 — Fixa offereringen.** AI:n kvalificerar jobbet och ger en ärlig spann inklusive avdrag från din struktur; du rättar den — och varje rättelse är en läxa den behåller. Skrivna offerter efter ett riktigt platsbesök, med uppföljningen varje gång.
- 3 **Vecka 3 — Fixa att få betalt.** Handpenning vid påskrift, delfakturerings på en cykel, ärlig finansiering, automatiska påminnelser — med dig som godkänner allt som rör pengar tills den förtjänat kopplet.
- 4 **Vecka 4 — Lämna över baksidan av kontoret.** Inkorgen triagerad och med utkast klara, morgonbriefen igång, jobbmappar och intyg som bygger sig själva, omdömen efterfrågade automatiskt, batteriåterförsäljningar flaggade.

Varför alla fyra? För att en process aldrig känns som mycket. Tre är där "heliga jäklar"-ögonblicket händer — för det är då bitarna börjar prata med varandra. Förfrågan blir besiktningen. Besiktningen blir jobbet. Jobbet blir handpenningen, omdömet och batteriåterförsäljningen.

Förtroenderatten — hur du lämnar över utan att tappa nattsömn

Du lämnar inte över skåpbilen och ett jobb till en ny lärling dag ett. Samma här:

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

Misstagen som får bra installatörer att sluta 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 skruva fast AI på den gamla processen.** Om du fortfarande skriver in varje jobb i samma gamla mjukvara och ber AI ”hjälpa till” har du missat poängen. Rita om processen (kapitel 2).
- ✓ **Att ta till falsk brådska.** Skojarna använder ”skriv på idag”. Du har en riktig hävstång — en genuin nedtrappnings-deadline för stödet — så använd den, och låt ärligheten sköta trycket.
- ✓ **Att lova att vinna affären.** I samma stund du lovar en bestämd besparing eller en räkning som försvinner låter du som varenda aktör de blivit varnade för. Din ärliga spann, med antagandena visade, är det som vinner den försiktiga köparen — vägran att överdriva ÄR pitchen.



INNAN DU LÄGGER IFRÅN DIG DEN HÄR

2-minuters-läckagerevisionen

De flesta solcellsinstallatörer saknar inte skicklighet — de tappar offerter de redan är med i. En typisk liten installatör gör bara runt 200 installationer om året, men varje enskild är värd tiotusentals kronor, och var och en är en tävling mot två eller tre andra offerter. Det är avslöjandet: pengarna ligger inte i att jaga fler leads — de ligger i att vinna en större andel av de offerter du redan lämnar. Lyft din träffsäkerhet från ungefär en av sex av dina offerter till en av fyra så tjänar du inte bara lite mer — du fördubblar ungefär din vinst på samma leads, för kostnaden att få varje offert är redan lagd. Var ärlig — bocka för dem som är sanna just nu.

- ✓ Jag är ofta långsam att svara på förfrågningar — och jag vet inte hur många jobb fördröjningen har kostat mig.
- ✓ En förfrågan har gått till röstbrevlådan och jag visste aldrig att telefonen ringde.
- ✓ Jag har gett ett fast pris eller en "garanterad" besparing i telefon före ett platsbesök — eller tappat ett jobb för att jag vägrade.
- ✓ Jag följer inte alltid upp genom veckorna en köpare jämför offerter.
- ✓ Jag vinner ett jobb, installerar det, och går sedan aldrig tillbaka för att erbjuda ett batteri, en elbilsladdare eller övervakning.
- ✓ Jag har offererat utan en ordentlig titt på taket, skuggningen och elskåpet.
- ✓ Jag lämnar avdragspappren, egenkontrollen och anslutningsadministrationen till sista stund.
- ✓ Jag pushar bara jobb när en stöd-deadline närmar sig — aldrig ett stadigt ärligt tag om det.
- ✓ Min inkorg stressar mig, och viktiga saker blir begravda.
- ✓ Om en gammal kund ringde om sin anläggning skulle det ta mig ett tag att hitta detaljerna.

0–2

Stramt skepp. Några justeringar och du vinner fler av din lista.

3–6

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

7+

Kompis, du gör det tunga jobbet och lämnar affären till den som ser tryggare ut och följer upp. Goda nyheter: det är precis det som nu är lättast att fixa.

Den största hävstången är inte fler leads — det är att vinna en större andel av de offerter du redan är med i, och att förvandla varje installation till ett batteri, en elbilsladdare och år av service. 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 tid och tålamod. Många gör det. Om du hellre vill att det bara var gjort — AI:n som svarar i telefon i samma stund en förfrågan kommer in, kvalificerar den och bokar platsbesöket, skriver ett utkast till en ärlig besparingsspann med avdraget visat, tar handpenningen och fakturerar delbetalningarna, håller egenkontrollen och anslutningspappren, följer upp genom veckorna de jämför, och förvandlar varje installation till ett batteri, en elbilsladdare och år av övervakning — allt i ett, igång i din solcellsfirma den här veckan — det är det vi bygger. Det heter .

- ✓ 14 dagars gratis provperiod. Avsluta när du vill. Inga bindningstider, ingen hake.
- ✓ Inget viktigt — en offert, en faktura, ett kundmeddelande — går någonsin 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 — inget kort behövs för att titta.

Ärlig not: det här lagar inte ett trasigt företag, och det lovar inte ett hushåll en bestämd besparing, garanterar inte vad ett tak ska producera, eller får dina elräkningar att försvinna — det är fortfarande du, din bedömning och din behörighet. Det som fixas är kontorsjobbet du gjort gratis efter mörkrets inbrott.