

THE EVERYTHING · FÄLTGUIDER FÖR HANTVERKSFÖRETAG

Stenhuggarens **AI**-handbok

Så driver du ett stenhuggeri i AI-eran — och vinner jobben
de stora verkstäderna redan tror är deras.

HELA SYSTEMET · INGET SNACK · FRITT ATT DELA

THE EVERYTHING

Läs det här först

För tio år sedan innebar ett ordentligt stenhuggeri att du anställde nån på kontoret, betalade en bokförare — och ändå satt vid köksbordet och räknade på en bänkskiva när ungarna lagt sig.

I dag bokar ett tvåmansföretag med rätt upplägg fler jobb, offererar snabbare och får betalt fortare än en verkstad tre gånger så stor tvärs över stan — och lägger inte en enda kväll på pappersarbete.

Han är ingen bättre stenhuggare än du. Han läser inte ådringen bättre, sågar ingen renare gering, och nån datormänniska är han verkligen inte — en av de bästa vi sett prissatte fasadsten på ett papper vid skrivstället för två år sedan. Han listade bara ut en sak före alla andra: **den tråkiga halvan av företaget — samtalen, offerterna, måttanteckningarna, handpenningarna, fakturorna, påminnelserna, arkiveringen — kan numera sköta sig själv.** Så han la sin energi där pengarna finns: på stenen, 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 stenhuggare 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 företag än i dag, även om du aldrig lägger en krona på mjukvara.

ETT RAKT ORD OM DITT HANTVERK

Inget här godkänner ett jobb, avgör hur en skiva eller en fasadplatta infästs, eller uttalar sig om kvartsdamm och hur man jobbar säkert i din verkstad. Det bär *administrationen*. Stenen — valet, bearbetningen, monteringen, säkerheten för jobbet och för dem som gör det — förblir din, 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 medan du står kvar vid skivstället

AI:n bygger måttunderlaget av dina ord och dina priser. Du kollar det och skickar.

05 Få handpenningen — och slutbetalningen — utan pinsamma påminnelser

Materialpengarna inne innan du sågar, och resten på 7 dagar, inte 47.

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 pappren 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 som står i ett halvt utrivet kök kan inte avgöra om du är en bra stenhuggare. Inte där och då. De dömer dig på det de kan se — och det är där de flesta verkstäder tyst tappat jobb de skulle ha vunnit.

Sten är inget akutjobb. Ingen ringer en stenhuggare på en impuls. När telefonen väl ringer har de tittat på bilder i ett halvår, de har en budget i huvudet, och de ska strax lägga riktiga pengar på nåt som blir kvar. Så de ringer inte en stenhuggare. De ringer tre, och jobbet går till den som får tre saker rätt först:

1

Svarade du faktiskt — eller ringde du strax tillbaka?

Stenväggen går till den första stenhuggaren som svarar, inte den bästa. Låt det gå till röstbrevlådan så är en femsiffrig förfrågan borta innan du sett ritningarna.

2

Kom offerten snabbt, och såg den proffsig ut?

En prydlig, specificerad offert — stenen namngiven, ytan namngiven, spillet förklarat — inom ett dygn slår en siffra på baksidan av ett visitkort nästa vecka. Varenda gång.

3

Lät du som om du kunde materialet?

Det är den enda som är helt din. Kunden som aldrig köpt sten är rädd att göra fel. Stenhuggaren som förklarar varför ådringen inte kommer matcha utställningsprovet, och varför det är hela poängen, har redan vunnit jobbet.

Märker du att bara en av dem handlar om stenen? De andra två handlar om **administration och kommunikation** — precis det du avskyr och aldrig hinner med efter en dag vid våtsågen.

Och här kommer det ingen berättar för dig: andra sidan bordet kör redan på AI. Arkitekten som föreskriver din fasadsten skriver beskrivningen genom det. Köksleverantören du jobbar åt prissätter ett helt hyreshus med bänkskivor på minuter. Byggaren stämmer av varje rad i din ÄTA mot sin budget i samma sekund den landar. Frågan är inte om AI kommer in i stenbranschen — 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 verkstäderna 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 stenhuggaren kan nu se ut och prestera som den stora produktionsverkstaden — utan storfirman 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 företagare med 26 år i yrket 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 stenhuggare redan bra på, för halva jobbet är att förklara sten för folk som inte kan sten.

3 000–10 000

+ kr i månaden

Vad de flesta jobbhanterings- och kalkylsystem för hantverkare kostar — och de får dig *ändå* att göra knappandet och måttunderlaget 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.

Verkstäderna 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 ett enda verktyg 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 räknar skivorna och knappar in offerten. Nån jagar handpenningen. Nån arkiverar leverantörens partiuppgifter och impregneringskvittot. 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 material genom att skicka ett meddelande från stenlagret — *"jag står vid skivstället och tar två skivor i carraralook till Svensson-köket plus en patron färgmatchat lim"* — 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 till arkitekten är formulerat innan du öppnar mejlet. Samtalet är besvarat innan du kommit undan våtsågen. 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 stenhuggare säger till den att en standardoffert på bänkskiva inkluderar måttagningsbesöket, en gerad 20 mm-kant, håltagningen för undermonterad ho och första impregneringen — den svarar: *"Jag kommer ihåg det från och med nu."* Och det gör den. Säg åt den att en viss köksbutik alltid får offert med montering, aldrig bara leverans, 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
Villaägare ringer och vill ha pris på en stenvägg	Röstbrevlåda. Jobbet till den som svarade.	Besvarat, antecknat, platsbesök bokat — offert skriven före frukost.
Skivan landar med en spricka rakt igenom	Du tar smällen, eller bråkar om det tre veckor senare utan underlag.	Fotad mot jobbet samma dag den kommer, leverantören jagad automatiskt — du hör bara av dig om de inte fixar det.
Ny prislista från stenleverantören landar	Begravd under 200 mejl. Gamla priser på nästa offert.	Utläst, tillämpad på dina priser — en rad: "keramikskivan upp på nio rader."
Monteringen är klar	Faktura "ikväll". Recension aldrig efterfrågad. Skötselråd aldrig skickat.	Faktura skickad från uppfarten. Impregnerings- och skötselråd mejlade. Recension efterfrågad medan de fortfarande är lyckliga.

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.

Stenhuggare är värst i klassen på det här, och det vet du. Du står vid brosågen med vatten överallt, eller bär en köksöskiva genom en dörr med klämmor och två man och inte en hand fri. Telefonen ligger i servicebilen. Den ringer ut. Den som ringde — en arkitekt med en fasadbeskrivning, en villaägare mitt i en renovering som prissätter ett kök, en byggare med åtta lägenheter bänkskivor — ringer nästa stenhuggare på listan. Borta.

6 jobb om året, osynliga

Säg att du missar fyra samtal i veckan (de flesta stenhuggare i full fart missar fler). De flesta är leverantören, sågaren, en byggare som jagar en måttagningstid. Men säg att var fjortonde dag är en riktig förfrågan — ett bänkskivepaket, en stenvägg, en gravsten. Det är tjugosex om året. Sten handlas upp, så säg att du tar hem ett av fyra: det är ungefär sex jobb om året som går rakt till den som svarade näst. På stenpengar är marginalen på *ett* av dem många gånger vad allt det här kostar. Du känner det aldrig, för du visste aldrig att telefonen ringde. (Som illustration — men räkna på dina egna siffror så svider det.)

Och det värsta: vid ett övervägt köp som sten lämnar kunden som ringer dig inget röstmeddelande. De har en lista. De ringer nästa namn. **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 stenhuggare tänker bara på det första.

Problem ett — samtalet du inte kunde ta

Du tar mått, du står vid sågen, du hänger i en skylift och sätter fasadsten, eller du kör med två skivor på A-bocken. En AI-receptionist svarar i ditt företags namn, dygnet runt, låter normal i telefon, tar jobbuppgifterna — *vad* (bänkskivor, fasad, marksten, en restaurering, en gravsten), *var*, *hur stort*, och om de valt sten än — bokar in platsbesöket i din kalender, och smsar dig en sammanfattning innan du stängt av vattnet. 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 ett pris på väggen till torsdag"* från förarsätet — och till nästa jobb är det borta? Du är inte oorganiserad. Du är upptagen, och ditt huvud är ditt arkiv. Och på sten är glömskan dyr, för den som ringde har funderat på det här jobbet i ett halvår och kommer minnas för alltid att du blev tyst. Det är här AI först ändrar vad en telefon ens är:

- **Varje samtal fångas.** Inspelat, transkriberat, sparat mot jobbet. Tre månader senare, när kunden säger "men du sa aldrig att ådringen inte skulle matcha provet", kan du kolla vad som faktiskt sades — och på natursten är just det samtalet hela matchen.
- **Löftena kommer ut automatiskt.** "Pris till torsdag." "Ring leverantören om bunten kilad sten." "Skicka henne skötselbladet." Plockade ur samtalet — du skriver inte upp nåt, för dina händer var blöta.
- **Löftena jagar dig.** Torsdag morgon: "Du sa till arkitekten att hon skulle ha fasadpriset idag — vill du att jag sätter igång det?" 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 18-tiden, även på lördag.
- ✓ En sökbar transkribering av varje samtal — "vad kom vi överens om gällande kantprofilen?"
- ✓ 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, vilken sten de är ute efter, "han ringer tillbaka i eftermiddag". 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 medan du står kvar vid skivstället

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

Så här går det till på riktigt. Du tar mått i köket, du säger "jag skickar över den ikväll" — sen kommer du hem slutkörd, ungarna ska ha mat, och skivdispositionen och måttunderlaget blir gjorda klockan halv tio. Eller imorgon. Eller på torsdag. Under tiden fick kunden två andra offerter samma vecka de såg dig, och de jämför tre siffror de inte förstår.

Snabbhet

vinner offerten

Inte priset. Snabbheten — och tydligheten. Stenhuggaren vars offert landar medan provbiten fortfarande ligger på köksbänken vinner förvånansvärt ofta, även när han är dyrare. En snabb, proffsig offert signalerar precis det en kund som lägger riktiga pengar på nåt bestående 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 måttunderlaget. Du kollar det.** Så här ser det ut i ett riktigt stenhuggeri idag.

- **Du pratar, den bygger.** Gå igenom jobbet, diktera vad du ser — "kök i 20 mm komposit, 4,2 löpmeter på raden plus en ö på 2,4 gånger 1, gerad kant till 40 på båda, håltagning för undermonterad ho, en vattenfallsgavel, plus 6 kvadrat kilad fasadsten på spisväggen" — 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, dina kvadrat- och löpmeterpriser, och ditt spillpåslag. Olika priser för en köksbutik du jobbar åt kontra en engångskund? Den håller isär dem.
- **Den kan dina regler — för att du lärde den en gång.** Vad "leverans och montering" innehåller hos dig, om måttagningsbesöket ingår eller är extra, om första impregneringen ligger i priset. 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 och glömmer inte den andra skivan du behöver enbart för att ådringen ska löpa igenom, eller kranhyran, eller tippturen med spillet. Det är hela poängen.
- **Den skriver upplysningen åt dig.** Det är den som är värd mest på sten. Stycket som förklarar att natursten varierar från parti till parti, att skivan är ett naturmaterial och inte ett tryckt prov, att en skarv måste hamna nånstans — inskrivet i varje offert, med dina ord, varje gång. Det stycket är vad som stoppar bråket vid monteringen och vad som får kunden att lita på dig framför den billigare.

2–3 dagar

→ en halvdag

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 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**. Sten är ett köp med lång betänketid; kunden ignorerar dig inte, de bestämmer sig. Ett meddelande, fyra dagar senare: *"Kollar bara att du fick priset på bänkskivorna — går gärna igenom varför jag räknat in en andra skiva så att ådringen löper igenom."* Det enda meddelandet vinner fler jobb än att sänka priset nånsin gör, för de flesta konkurrenter skickar det aldrig, och för att det är ännu ett tillfälle att vara den som förklarar materialet. AI först är uppföljningen inte en vana du bygger. Det är nåt som bara händer — på dag fyra, och igen om tre veckor när de fortfarande funderar.

POÄNGEN ÄR INTE MJUKVARAN

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

05

KAPITEL FEM

Få handpenningen — och resten — utan pinsamma påminnelser

Sten har en pengaform de flesta yrken inte har: riktiga pengar går ut — skivor, ibland för tiotusentals kronor — innan ett enda snitt är taget. Det gör handpenningen till det viktigaste meddelande du nånsin skickar.

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 tjuvar. Så pengarna ligger ute medan du finansierat ett skivställ av nån annans kök 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

1

Handpenning innan stenen beställs — inga undantag, ingen pinsamhet

Begäran går ut automatiskt med orderbekräftelsen, formulerad som så du jobbar, inte som en tjänst du ber om. Du är inte besvärlig; du köper deras skiva. Inget beställs innan den landat — bevakat, så du aldrig sågar i material du inte fått betalt för.

2

Fakturera resten i samma stund det är monterat

Varje dag du väntar är en dag till när det betalas. AI först är det en mening från servicebilen: "fakturera resten på Wilson-köket." Rader från offerten, handpenningen redan avdragen, dina villkor, deras mejl. På en stor kommersiell fasad skriver den istället utkastet till a conto-fakturan för etappen du nått — så du fakturerar under resans gång, inte i bittert slutskede.

3

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.

4

Automatisera de vänliga puffarna, höj tonen bara om du måste

En vänlig påminnelse på dag 3, 7 och 14 — automatiskt, så du aldrig skickar den. De flesta betalar på puff ett eller två. Den sällsynta eftersläntraren får ett bestämdare, fortfarande proffsigt meddelande. Du förblir den schysta.

Och eftersom pengar är pengar: det här är det enda stället du håller AI:n i kort koppel. Den skriver utkast, du godkänner, varje gång — tills du sett den ha rätt i en månad och säger åt den att sluta fråga. ¹²

06

KAPITEL SEX

Inkorgen som sköter sig själv

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

Leverantörsutdrag, kundfrågor, skivreservationer, prislistuppdateringar, byggaren som jagar en ÄTA, arkitektens beskrivning och ytkravet för nästa jobb — allt blandat med skräp, allt landar medan du är armbågsdjupt i en bearbetning. 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 ÄTA:n byggaren behöver påskriven innan skivorna går in på fredag." Tidstjuvarna filtreras bort innan de kostar dig en tanke.
- **Förberedda svar.** Rutinsvar — "ja, vi gör fasad och marksten", "vi är fullbokade sex veckor", "här är ungefärligt pris", "här är skötsel- och impregneringsbladet" — skrivna och väntande. Du ögnar, justerar, skickar.
- **Svar på begäran.** Samma chef frågar nu bara "vad är den senaste prisuppdateringen från leverantören?" — 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."* På sten är det ingen liten sak: beställ fel parti, fel yta, eller en skiva där dispositionen krävde två, och det ligger femsiffriga belopp i stället som ingen tar tillbaka. 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 arkitekts förfrågan aldrig mer dör längst ner i en hög med leverantörsutdrag.

07

KAPITEL SJU

Din digitala kontorschef

Varje stenhuggeri 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 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 tas mått på idag, vad sågas, vad monteras, är skivan reserverad hos leverantören, är andremannen bokad för ölyftet, har snickaren bekräftat att stommarna står i våg, var är bilderna på den gamla sandstenen innan vi började. 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 handpenning, vilka skivor som landat och vilka som inte har det, vem som tar mått och vem som monterar, 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, måttanteckning, skivbild och plats-anteckning fäster sig vid rätt jobb — så när kunden ringer om åtta månader om ett kantstöt på samma bänkskiva finns hela historiken där, inklusive partiet, inte utspridd över din kamerarulle och tre sms-trådar. På en restaurering är den mappen jobbet: förebilderna, bruket du matchade, stenen du fick tag på.

Pappren utan skräcken

Pappren som följer med yrket — leverantörens parti- och produktuppgifter, säkerhetsdatabladen, kvartsdamms- och hälsokontrollunderlagen din verkstad måste hålla, impregneringskvittot, konstruktörens detalj för ett infästningssystem, garantianmälan — blir efterfrågade, fångade mot jobbet, och förvarade där du hittar dem när nån frågar. Aldrig påhittade åt dig, och aldrig en ersättning för ditt eget yrkesomdöme om hur jobbet och verkstaden körs — bara hindrade från att försvinna.

Om det inte är i systemet finns det inte — ditt huvud håller stenen, inte pappersarbetet.

08

KAPITEL ÅTTA

Se dubbelt så stor ut som du är

Här är en hemlighet de stora verkstäderna räknar med att du inte känner till: det mesta av att "se proffsig ut" är presentation — och presentation är numera nästan gratis.

Ett tvåmansföretag och en femtiomannafabrik 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. Vid ett övervägt köp är första presentationen där prisinvändningen vinnns eller förloras, för kunden köper trygghet lika mycket som sten.

Rekommendationssvänghjulet — med flit, inte av en slump

- B Behåll** — gör hela jobbet enkelt och tydligt, så de skulle ta tillbaka dig utan att tveka. Skötselmejllet en månad senare — hur man rengör, när man impregnerar om — kostar inget och minns i årtal.
- B Betyg** — be om Google-recensionen i det ögonblick de är gladast, direkt efter att stängskyddet suttit upp och köket äntligen är klart, 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. Och på sten är de mest värdefulla tipsen inte villaägarnas — det är arkitekten, byggaren och snickaren som nu vet att du dyker upp och förklarar saker ordentligt.
- B Bygg vidare** — marken de nämnde att de ville göra nästa sommar; spiselhällen; tvättställsskivan till badrummet — 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 packar servicebilen, och skicka prydliga före-och-efter-bilder med varje faktura. Sten fotograferar sig bättre än nåt annat i hantverket — en ådring som löper igenom, en rengjord sandstensfasad, en vägg i släpljus. Använd det. 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 stenhuggare 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. På stenpengar betalar en räddad förfrågan hela övningen flera gånger om — och det är den du känner först.

2

Vecka 2 — Fixa offereringen

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

3

Vecka 3 — Fixa handpenningen och att få betalt

Handpenning begärd vid orderbekräftelse så du aldrig finansierar skivor på eget kort, resten fakturerad vid montering, a conto på de kommersiella fasaderna, enkel betalning, automatiska påminnelser — med dig som godkänner allt som rör pengar tills den förtjänat kopplet.

4

Vecka 4 — Lämna över baksidan av kontoret

Inkorgen sorterad och med förberedda svar, morgongenomgången igång, jobbmappar som bygger sig själva, skötselråd och recensioner skickade 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 handpenningen. Handpenningen blir skivbeställningen. Montering 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 ger inte en ny lärling brosågen och en skiva för 30 000 kr dag ett. Samma här:

1

Vecka 1–2: den frågar om allt

Varje mejlutkast, varje offert, 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, materialbeställningar 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 stenhuggare 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 varje måttunderlag 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.
- **Att vänta sig att den tar stenbesluten.** Den säger inte om skivan håller på en vattenfallsgavel, hur du fäster en tung platta i en vägg, eller hur din verkstad hanterar damm och håller folk säkra. Det ska den inte heller. Det är du utbildad för — den röjer bara skrivbordet så du har huvudet till det.



INNAN DU LÄGGER IFRÅN DIG DEN HÄR

2-minuters läckagekoll

Var ärlig. Bocka för dem som stämmer just nu.

- ☐ Jag missar regelbundet samtal när jag står vid sågen eller är ute på plats — och jag vet inte hur många jobb det kostat mig.
- ☐ Jag har lovat nån ett pris eller ett återsamtal den här månaden — och glömt tills de påminde mig.
- ☐ Mina offerter går ut "ikväll" oftare än "samma dag".
- ☐ Mina offerter förklarar inte skriftligt att natursten varierar från parti till parti.
- ☐ Jag följer inte alltid upp efter att ha skickat en offert — trots att kunden tar veckor på sig att bestämma.
- ☐ Jag har börjat såga eller beställt skivor innan handpenningen landat.
- ☐ 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 en bänkskiva från förra året skulle det ta mig ett tag att hitta partiet och uppgifterna.
- ☐ Mina följesedlar, säkerhetsdatablad och kvartsdammsmätningar 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, begär dina handpenningar, jagar dina fakturor och sköter din baksida av kontoret, allt i ett, igång i ditt stenhuggeri 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 — inget kort behövs för att titta.

Ärlig notis: det här lagar inte ett trasigt företag, och det tar inte stenbesluten, avgör inte hur arbetet infästs, och godkänner inte hur din verkstad hanterar damm och håller folk säkra — det är fortfarande du, ditt hantverk och din utbildning. Det som fixas är kontorsjobbet du gjort gratis efter mörkrets inbrott.