

THE EVERYTHING · FÄLTGUIDER FÖR HANTVERKSFÖRETAG

Plattsättarens AI-handbok

Så driver du ett företag inom vägg- och golvplattsättning i AI-eran — 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 ett ordentligt plattsättningsföretag att du anställde någon på kontoret, betalade en bokförare — och ändå satt och räknade kvadratmeter på ett badrum vid köksbordet med en öl som blev ljummen bredvid dig.

I dag bokar en ensam plattsättare med rätt upplägg mer jobb, prissätter snabbare och får betalt fortare än en plattsättarfirma med sex bilar på andra sidan stan — och lägger noll kvällar på pappersarbete.

Han är inte smartare än du. Han är inte en bättre plattsättare. Och han är definitivt ingen datormänniska — en av de bästa vi sett räknade fortfarande ut utsättningen på baksidan av en plattkartong för två år sedan. Han kom bara på en sak före alla andra: **den tråkiga halvan av företaget — samtalen, mätningarna, prissättningen, fakturorna, jagandet, arkiveringen — kan numera sköta sig själv.** Så han lade sin energi där pengarna finns: ute i jobbet, och hos kunden.

Det här är handboken för hur han gör. Inga "50 prompts att kopiera". Inget tech-snack. Själva systemet — hur du ska tänka, vad du ska sätta upp, i vilken ordning, och misstagen som får bra plattsättare att ge upp precis innan det lossnar. Berättelserna här kommer från 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 plattsättningsföretag än du gör i dag, även om du aldrig lägger en krona på mjukvara.

ETT RAKT ORD OM ANSVARET

Inget här tätskiktar en dusch, godkänner ett våtrum eller ersätter en fackmans bedömning av ett underlag, ett fall mot golvbrunnen eller ett tätskikt. Det bär *administrationen*.

Plattsättningen — och ansvaret för att den är rätt gjord, tät och utförd enligt reglerna — förblir ditt, från början till slut.

Det här står i boken

01 Den nya spelplanen

De 3 sakerna 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 med AI först på allt.

03 Missa aldrig ett jobb igen

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

04 Offerera innan du lämnar uppfarten

AI:n bygger kvadratmetrarna och utsättningen ur dina ord och dina priser. Du kollar och skickar.

05 Få betalt utan pinsamma påminnelser

Pengarna på kontot på 7 dagar, inte 47 — utan ett enda pinsamt sms.

06 Inkorgen som sköter sig själv

Sorterad, förskriven och vaktar dina pengar — uppläst för dig på vägen.

07 Din digitala kontorschef

Morgonbriefen, jobbmappar som bygger sig själva, och pappersarbetet löst.

08 Se dubbelt så stor ut som du är

Allt i din profil, och svänghjulet av omdömen och tips som matar sig självt.

09 30-dagarsomställningen

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



2-minuters läckagekoll

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

01

KAPITEL ETT

Den nya spelplanen

En villaägare som står i ett urrivet badrum kan inte avgöra om du är en bra plattsättare. Inte där och då. De dömer dig på det de kan se — och det är där de flesta plattsättare tyst tappar jobb de hade tagit hem.

När någon till slut bestämmer sig för badrummet, stänkskyddet i köket eller hela bottenvåningen i storformat granitkeramik ringer de inte en plattsättare. De ringer fem, uppifrån Google-listan, och jobbet går till den som först får tre saker rätt:

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

Badrummet går till den första plattsättaren som svarar, inte den bästa. Låt det gå till telefonsvararen så är det borta innan du mätt en enda vägg.

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

En prydlig offert med kvadratmetrarna, utsättningen och tätskiktet utskrivet, inom ett dygn, slår ett kvadratmeterpris sms:at nästa vecka — varenda gång.

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

Tydliga besked, inget jagande, inget "sorry, glömde skicka det". Lätt att ha att göra med vinner köket och tvättstugan efter det lilla stänkskyddsjobbet.

Märker du vad inget av det handlar om? Hur bra du sätter en platta. Alla tre handlar om **administration och kommunikation** — precis det du avskyr och aldrig har tid med efter en dag på knäna.

Och här är biten ingen berättar för dig: andra sidan av bordet kör redan på AI. De stora byggbolagen kör sina yrkespaket genom den. Hustillverkarna prissätter en hel golvmängdning på minuter. Kakelbutikens system kan din orderhistorik bättre än du. Frågan är inte om AI kommer in i plattsättningen — den är redan inne. Frågan är om den jobbar *för* dig eller *mot* dig.

Den goda nyheten? Det här är första gången i historien som tekniken gynnar den lille. De stora firmorna måste dra igång kommittéer, uttullningar och utbildningsprogram. Du kan bestämma dig på en tisdag och vara igång på fredag. Spelplanen har just vänt: den lilla, snabba, välorganiserade plattsättaren 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 företagare med 26 år ute i jobbet som tog i en dator först 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 plattsättare redan bra på.

3 000–10 000
+ kr i månaden

Vad de flesta system för jobbhantering och kalkyl kostar — och *ändå* får du skriva in allt själv och räkna ut kvadratmetrarna. En företagare vi känner betalade tiotusen i månaden, vissa månader trettio, för mjukvara hans killar knappt använde. Ha den siffran i bakhuvudet: allt i den här handboken ersätter antingen den kostnaden eller får den att förtjäna sin plats.

Firmorna som är tre gånger så stora är långsamma för att de är stora. Det är din öppning. Den här handboken handlar om att gå 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 mjukvara. Det är att skruva fast AI på ditt gamla sätt att jobba och undra varför inget händer.

Varje process i ditt företag byggdes på ett antagande: en människa måste göra varje steg. Någon svarar i telefon. Någon räknar kvadratmetrarna och skriver offerten. Någon jagar byggaren för å-contot. Någon arkiverar tätskiktsdokumentationen och plattvalet. Hela din dag är formad efter det antagandet — och det antagandet dog nyss.

Automatisera inte din gamla process. **Rita om den** — med AI:n på allt först, och du som övervakar. Tre tankeskiften, vart och ett lärt av ett riktigt hantverksföretag vi jobbar med:

Skifte ett — delegera resultat, inte steg

Sluta tänka "vilka knappar ska jag trycka på". Du pratar nu med ditt företag som du pratar med en bra medhjälpare: säg resultatet, låt den lista ut stegen. En företagare makulerade en faktura, gjorde om den pro rata och mejlade kunden genom att säga precis det, i en mening. En annan köper material genom att skicka ett meddelande från disken — *"Jag står på kakelgrossisten och hämtar nivåkilarna, den flexibla fästmassan och sex säckar avjämning till badrummet hos Lindqvist"* — och inköpsordern, utläggat och bokföringen ordnar sig själva. Hans ord: *"Det är ett sms som bara gör massor av data."*

Skifte två — AI först, du sedan

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 rest dig från knäna. En kund beskrev rutinen: *"Nio gånger av tio är det perfekt. Kör bara — japp, skicka."* Ditt jobb krymper till tio sekunders bedömning, 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 allteftersom den förtjänar det — kapitel 9.)

Skifte tre — rättelser är investeringar

Med vanlig mjukvara rättar du samma fel i all evighet. Med AI rättar du det en gång. En plattsättare berättar att hans standardpris på badrum innehåller avjämnningen till fall, tätskiktet, tätbanden i hörn och genomföringar och silikonerna i innerhörnen — men aldrig plattorna själva — och den svarar: *"Det kommer jag ihåg från och med nu."* Och det gör den. Säg att just den här byggaren alltid vill ha rörelsefogarna prissatta separat, och den gör aldrig fel på det igen. Varje rättelse växer med ränta. Ett halvår in prissätter den som du, skriver som du och kan dina regler — för att du lärde den, en gång.

Omritningsövningen

Gå igenom företaget och ställ en fråga om varje kontakt: *"Hur skulle det här se ut om AI:n tog det först?"*

KONTAKT	GAMLA SÄTTET	AI FÖRST
Kund ringer och vill ha pris på ett badrum	Telefonsvararen. Jobbet till den som svarade.	Besvarat, fångat, inbokat för mätning — offerten skriven före frukost.
Plattleveransen är två kartonger kort och en nyans fel	Du märker det dag två, jagar på fredagen, glömmer på måndagen.	Flaggat samma dag den landar, jagat automatiskt — du hör av det bara om de inte fixar det.
Grossistens prislistuppdatering landar	Begravd under 200 mejl. Gamla priser i nästa offert.	Utläst, inlagt i dina priser — en rad: "fästmassa och avjämnning upp på nio artiklar."
Jobbet är klart	Faktura "i kväll". Omdöme aldrig efterfrågat.	Faktura skickad från uppfarten. Omdöme efterfrågat medan fogen fortfarande är perfekt. Nästa jobb flaggat.

Varje kapitel härifrån är bara den här övningen tillämpad på en del av företaget. Du blir inte kontorist. Du blir ägare till ett företag som driver sig självt runt dig.

03

KAPITEL TRE

Missa aldrig ett jobb igen

Vi börjar med läckan som kostar dig mest och svider minst — för du ser aldrig räkningen.

Plattsättare är urusla på det här, och det vet du. Du står på knäna med tandspackeln i ena handen och plattan i den andra, trettio sekunder in i öppentiden på en bädd fästmassa som inte tänker vänta på dig. Eller så står du vid kakelsågen med hörselkåpor. Telefonen surrar i hinken. Den ringer ut. Den som ringde — ett helt badrum, ett stänkskydd i köket, 90 kvadratmeter granitkeramik genom ett nybygge — ringer nästa plattsättare på listan. Borta.

16 jobb om året, till nästa

Säg att du missar fyra samtal i veckan — ungefär 200 om året. De flesta är inte jobb: det är kakelbutiken om en leveranstid, byggaren, en säljare. Säg att bara ett av fyra är någon som faktiskt vill ha plattor satta — kalla det 50 riktiga förfrågningar. Plattsättning prutas hårt på kvadratmeterpriset, så säg att du vinner ett av tre. Det blir ungefär **sexton jobb om året** som går rakt till den som svarade. Du känner det aldrig, för du visste aldrig att telefonen ringde. (Räkneexempel — men gör om det med dina egna siffror så svider det.)

Och grädden på moset: kunden som ringer dig lämnar inget meddelande. De ringer nästa kille.

Telefon svararen 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 plattsättare tänker bara någonsin på det första.

Problem ett — samtalet du inte kunde ta

Du är halvvägs upp på en vägg, avjämnar ett golv innan det binder, eller kör med en pall granitkeramik på släpet. En AI-receptionist svarar i ditt företags namn, dygnet runt, låter normal i telefon, tar jobbets detaljer — *vad* (badrum, stänkskydd, golv, ett helt nybygge), *var*, *hur många kvadratmeter*, och den enda fråga som avgör allt: *vem håller med plattorna* — bokar in mätningen i din kalender, lyfter de läckande duscharna högst upp, och sms:ar dig en sammanfattning innan du rest dig igen. Den tar ingen fikarast, blir inte sjuk, och kostar en bråkdel av en människa.

Problem två — samtalet du tog, och halvglömd

Var ärlig: hur många gånger har du sagt *"ja ja, du får ett pris på duschrummet till torsdag"* från förarsätet — och vid 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, arkiverat på jobbet. Sex veckor senare, när kunden säger "men du sa att fogen skulle vara antracit", kan du kolla vad som faktiskt sades.
- **Löftena plockas ut automatiskt.** "Pris till torsdag." "Ring utställningen om leveranstiden på den italienska granitkeramiken." Utplockat ur samtalet — du skriver inte ner något, för du körde bil.
- **Löftena jagar dig.** Torsdag morgon: "Du sa till Micke att han skulle ha sitt badrumspris i dag — vill du att jag drar igång det?" Uppföljningen dina konkurrenter aldrig skickar sker nu varje gång.
- **Och har den vad den behöver startar jobbet av sig självt.** Samtalet fångade rummen, adressen, kvadratmetrarna — så offerten är inte en påminnelse på en lista, den är ett utkast som väntar när du kör in till sidan.

Vad du ska kräva — hur du än löser det

- ✓ Varje samtal besvarat i ditt företags namn — även klockan 18, även på lördagen.
- ✓ En sökbar utskrift av varje samtal — "vad kom vi överens om med fogfärgen?"
- ✓ Löften landar någonstans som jagar dig — inte ett block, inte ditt minne.
- ✓ Jobbets detaljer från samtalet flyter in i jobbet — inte inskrivna tre gånger.

GÖR-DET-SJÄLV-VARIANTEN

Koppla numret till en svarstjänst med ett stramt manus — namn, område, vad som ska plattsättas, ungefär hur stort, "han ringer upp i eftermiddag". Och tala in dina löften innan du kör iväg. Bara det vinner jobb.

GJORT-ÅT-DIG-VARIANTEN

Ett komplett AI-telefonsystem (den sortens sak The Everything gör) täcker hela standarden — besvarat, transkriberat, löften jagade, offert skriven ur samtalet. Hur du än gör: låt aldrig ett samtal — eller ett löfte — falla till golvet.

04

KAPITEL FYRA

Offerera innan du lämnar uppfarten

Näst största läckan: offerten som går ut ”i kväll”.

Så här går det till i verkligheten. Du mäter upp badrummet, du säger ”du får det i kväll” — sen kommer du hem slut, ungarna ska ha mat, och du sitter och räknar kvadratmeter och spill klockan halv tio på kvällen. Eller i morgon. Eller på torsdag. Under tiden har kunden fått två andra priser samma dag som de träffade dig.

Snabbhet

vinner offerten

Inte kvadratmeterpriset. Snabbheten. Plattsättaren vars offert landar medan kunden fortfarande står i det urrivna badrummet vinner chockerande ofta — även när han är dyrare. En snabb, proffsig offert signalerar det enda kunden vill ha: den här killen har ordning på sig och han dyker upp.

Det gamla rådet var ”använd mallar, offerera från mobilen”. Glöm det. AI-först-offerering betyder att **AI:n räknar ut kvadratmetrarna och skriver pridförslaget. Du kollar det.** Så här ser det ut i ett riktigt plattsättningsföretag i dag.

- **Du pratar, den bygger.** Gå igenom jobbet, diktera vad du ser — *”stora badrummet, 60 gånger 60 granitkeramik, väggar full höjd, ungefär 32 kvadratmeter vägg och 4 på golvet, golvet lutar ungefär 15 millimeter så det behöver avjämning, tätskikt i hela våtrummet, nisch i duschväggen, kunden håller med plattorna från utställningen”* — och den gör om det till en prissatt, specificerad, proffsig offert på din mall.
- **Den prissätter ur DIN historik.** Mata in dina gamla offerter så lär den sig dina priser, dina marginaler, ditt kvadratmeterpris och vad du lägger på för en klurig utsättning. Olika priser för en byggare du går under jämfört med en villaägare i taget? Den håller isär dem.
- **Den kan dina regler — för att du lärde den en gång.** Vad ”material och arbete” betyder på dina jobb och vad det inte gör, ditt spillpåslag på diagonal eller fiskben, påslaget du lägger på storformat som kräver två man och en sugkopsram. 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 restiden som en betald kalkylator hade missat på samma jobb. Den blir inte trött halv tio på kvällen och glömmer avjämningen, rörelsefogarna eller körningen till återvinningen med rivningsmassorna. Det är hela poängen.
- **Den kan till och med hämta priser.** Osäker på dagens pris på en säck flexibel fästmassa eller en rulle tätskiktsduk? Den kollar hos grossisten och lägger in det — du rättar den om den tog fel kvalitet, och den minns för alltid.

2–3 dagar

→ en halvdag

En företagare vi jobbar med — 26 år ute i jobbet, rör knappt en dator: *"Offerter som brukade ta mig två eller tre dagar gör min AI på en halvdag. Jag gjorde en i går som skulle ha tagit två dagar — skickade iväg den samma dag."* Priset låg "i stort sett i nivå" med hans egna siffror, för den lärde sig av hans gamla offerter.

Sen biten alla hoppar över — **uppföljningen**. Ett meddelande, två dagar senare: *"Kollar bara att du fick priset på badrummet — säg till om du vill att jag går igenom vad som ingår."* Det enda meddelandet vinner fler jobb än att sänka priset någonsin gör, för de flesta konkurrenter skickar det aldrig. Och på ett platsättningsjobb jämför kunden oftast tre siffror de inte riktigt förstår — en lugn knuff som förklarar vad ditt pris faktiskt täcker är ofta allt som krävs för att tippa dem åt ditt håll. AI-först är uppföljningen inte en vana du bygger. Det är en sak som bara sker.

POÄNGEN ÄR INTE MJUKVARAN

Det är standarden: samma dag, proffsig, prissatt ur dina egna siffror, med tätskiktet och utsättningen nedskrivna så att ingen bråkar om det om åtta veckor — och uppföljd. En plattsättare med ett anteckningsblock som håller den standarden slår en plattsättare med en app som inte gör det. AI:n gör bara standarden möjlig utan ansträngning.

05

KAPITEL FEM

Få betalt utan pinsamma påminnelser

Du har gjort jobbet. Nu ska du få in pengarna — vilket för de flesta plattsättare 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 kunderna inte vill betala — de flesta glömmer bara, och du känner dig konstig när du tjarar. Byggarna är värre: du är en rad på ett à-conto som går in med allas andras. Så pengarna ligger ute medan du finansierar pallar med fästmassa på kortet.

Jagandet är ett **system**problem, inte ett människoproblem. Fixa systemet så slipper du det obekväma samtalet — eller det pinsamma ”följer bara upp den där fakturan”-sms:et — för alltid.

Systemet som får dig betald på en vecka

1

Fakturera i sekunden jobbet är klart — eller ta à-contot på etappen

Varje dag du väntar är en dag till innan du får betalt. AI-först är det en mening från bilen: ”fakturera badrummet hos Andersson”. Radposterna från offerten, dina villkor, deras mejl. På ett bygge där du är in och ut — tätskikt, sen golv, sen väggar efter monteringen — skriver den à-contot för den etapp du faktiskt gjort klart, så du tar betalt efter hand, inte i det bittra slutet.

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 artiga knuffarna

En vänlig påminnelse dag 3, 7 och 14 — automatiskt, så du aldrig skickar den. Sen ett månadsutdrag, och en flagga till dig bara när någon verkligen är sen. Vårt tusentals kronor 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 skriver utkastet, du godkänner, varje gång — tills du sett den ha rätt i en månad och säger åt den att sluta.

06

KAPITEL SEX

Inkorgen som sköter sig själv

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

Grossistutdrag, kundfrågor, plattbeställningar och restnoteringar, prislistuppdateringar, byggaren som jagar en ändring, utställningen som bekräftar sex veckors leveranstid på granitkeramiken kunden blev kär i — allt blandat med skräp, allt landar medan du står på knäna i en duschbotten. En butikschef vi jobbar med började med en eftersläpning på 24 000 mejl: *"Jag läste ett mejl, sen försvann det. Jag skulle inte ens hitta det igen."*

Problemet är inte för mycket mejl. Det är att det viktiga och bruset ser identiska ut tills du stannar och läser allt — och det har du inte tid med. AI-först blir inkorgen något som redan är hanterat när du tittar:

- **Sorterad.** De tre mejlen som spelar roll i dag flyter upp högst, flaggade med varför — "det här är utställningen som säger att kundens plattor halkat till sex veckor, och du är inbokad att börja om två." Nyfikenfrågorna filtreras bort innan de kostar dig en tanke.
- **Förskriven.** Rutinsvar — "ja, vi gör badrum och stänkskydd", "vi är fullbokade månaden ut", "här är ett ungefärligt kvadratmeterpris" — skrivna och väntar. Du ögnar, justerar, skickar.
- **Besvarad på begäran.** Samma chef frågar nu bara: "vad är den senaste prisuppdateringen från grossisten?" — och den hittar den senaste direkt, och kopplar till och med ihop en tillverkare med distributören 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 i felbeställda produkter — den sa: vänta lite, utifrån dina tidigare jobb vill du nog ha den här."* Beställ standardfästmassa till ett jobb med storformat granitkeramik, eller fel nyansparti, och det är dina pengar på pallen och din helg som går åt till att bryta upp det igen. Ett annat fick en grossist att av misstag fakturera med 50 % avvikelse — flaggat automatiskt innan den betalades.

Poängen är inte en smartare inkorg. Det är att en riktig förfrågan aldrig mer dör i botten av en hög med grossistutdrag.

07

KAPITEL SJU

Din digitala kontorschef

Varje plattsättningsföretag har en kontorschef. Oftast är det du, som gör det dåligt klockan tio på kvällen.

+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 att 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 bindväven: vad som gäller i dag, vilken arbetsplats du är på när, var fotona på tätskiktet innan det byggdes in finns, om plattorna kom, om rörmokarens grovinstallation faktiskt är klar så att du kan täta, och om byggaren flyttat dig igen för att elektrikern är sen. Du är ett yrke i en kedja och alla andra är sena — du behöver inte anställa någon för att sköta det. Du behöver systemet den personen skulle köra.

Morgonbriefen

Innan du vrider om nyckeln: dagens jobb i ordning, vem som ska jagas för betalning, vad som väntar på en plattleverans, vilka arbetsplatser som faktiskt är redo för dig, och den enda sak som biter dig om du glömmer den. Två minuter med en kaffe — och dina killar vet också.

Jobbmappar som bygger sig själva

Varje foto, offert, faktura och arbetsplatsanteckning fäster sig själv på rätt jobb — så när kunden ringer om åtta månader om en spräckt platta i samma badrum finns hela historiken där, inte utspridd i din kamerarulle och tre sms-trådar.

Pappersarbetet utan ångesten

Pappersarbetet som följer med yrket — tätskiktsdokumentationen och fotona på våtrummet innan du satte plattor över det, produktbladen, plattornas partinummer, rörmokarens och byggarens datum — blir efterfrågat, fångat på jobbet, och sparat där du faktiskt hittar det när någon frågar om åtta månader. Aldrig påhittat åt dig, och aldrig en ersättning för ditt eget godkännande av våtrummet — bara hindrat från att försvinna.

Finns det inte i systemet finns det inte — så ditt huvud kan hålla utsättningen i stället för pappersarbetet.

08

KAPITEL ÅTTA

Se dubbelt så stor ut som du är

Här är en hemlighet storfirmorna litar på att du inte känner till: det mesta av att ”se proffsig ut” är presentation — och presentation är numera nästan gratis.

En plattsättare med en bil och en firma med femtio anställda kan skicka exakt samma fläckfria offert i sin egen profil. Kunden kan inte se vilken som är vilken — så den lille som bryr sig blir behandlad som den store, och kan ta betalt därefter. Första intrycket är där invändningen ”varför är du dyrare per kvadratmeter” vinnas eller förloras.

Rekommendationssvänghjulet — med flit, inte av en slump

- B Behåll** — gör hela jobbet enkelt och tydligt, så att de tar tillbaka dig utan att tveka.
- B Betyg** — be om Google-omdömet i det ögonblick de är som gladast, dagen de duschar i det för första gången, automatiskt, med länken. Omdömen vinner dina nästa tio jobb medan du sover.
- B Berätta** — nöjda kunder tipsar vidare om du gör det enkelt och påminner dem. ”Känner du någon annan som ska göra badrum? Vi tar hand om dem som vi tog hand om dig.”
- B Bygg vidare** — duschrummet de nämnde att de skulle göra nästa år; tvättstugan; stänkskyddet som ska bytas — det står i samtalsutskriften, minns du. En påminnelse vid rätt tillfälle gör ett jobb till tre.

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

BÖRJA I DAG — HELT UTAN TEKNIK

Be varje nöjd kund om ett omdöme innan du packar ihop bilen, och skicka prydliga före- och efterbilder med varje faktura. Ett urrivet badrum som blivit ett färdigt fotograferar sig som en dröm — ta ”före”-bilden dag ett, för du kan inte gå tillbaka och hämta den. 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 plattsättare inte får det att fungera är att de försöker göra allt på en gång, drunknar mitt i ett jobb och går tillbaka till det gamla. Så: en sak i taget, utan att sluta jobba.

1

Vecka 1 — Stoppa 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.

2

Vecka 2 — Fixa offereringen

AI:n skriver kvadratmetrarna och priset ur din diktering och dina gamla priser; du rättar den — och varje rättelse är en läxa den behåller. Offerter samma dag, med uppföljningen efter två dagar. Se din träffprocent röra på sig.

3

Vecka 3 — Fixa betalningen

Faktura när jobbet är klart, à-conto i etapper på byggjobben, 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 backoffice

Inkorgen sorterad och förskriven, morgonbriefen igång, jobbmappar som bygger sig själva, omdömen efterfrågade automatiskt.

Varför alla fyra? För att en process aldrig känns som mycket. En automatiserad process får en axelryckning. Tre är där "oj för fan"-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 — hur du lämnar över utan att förlora sömn

Du släpper inte in en ny lärling på kakelsågen med en pall granitkeramik för 1 200 kronor kvadraten 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 morgonbriefen och flaggorna. Du är fortfarande chefen — du har bara slutat vara flaskhalsen.

Misstagen som får bra plattsättare att ge upp innan det lossnar

- **Att göra alla fyra veckorna på en gång.** Låt bli. En i veckan. Varje bankar en vinst innan du lägger på nästa.
- **Att skruva fast AI på den gamla processen.** Skriver du fortfarande in varje mätning i samma gamla mjukvara och ber AI:n "hjälpa till" har du missat poängen. Rita om processen (kapitel 2).
- **Att behandla den som mjukvara i stället för personal.** Mjukvara ställer du in en gång och svär över för alltid. 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 som kör i dag slår ett perfekt du ska sätta upp "när det lugnar ner sig". Det lugnar aldrig ner sig.



INNAN DU LÄGGER IFRÅN DIG DEN HÄR

2-minuters läckagekoll

Var ärlig. Kryssa i de som stämmer just nu.

- ☐ Jag missar regelbundet samtal när jag är ute i jobbet — och jag vet inte hur många jobb det kostat mig.
- ☐ Jag har lovat någon ett pris eller en återkoppling den här månaden — och glömt det tills de jagade mig.
- ☐ Mina offerter går ut "i kväll" oftare än "på plats".
- ☐ 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 pinsamt "jagar bara den där fakturan"-meddelande den senaste månaden.
- ☐ Min inkorg stressar mig, och viktiga saker begravs.
- ☐ Om en kund ringde om ett badrum från förra året skulle det ta mig ett tag att hitta detaljerna.
- ☐ Jag ber inte varje nöjd kund om ett omdöme.
- ☐ Mina tätskiktsfoton, produktblad och partinummer bor i en kamerarulle, ett handskfack 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+

Kompis, du gör ett andra jobb gratis varje vecka. Goda nyheter: det är precis den grejen som nu är enklast att fixa.

Vilken siffra du än fick — ditt största kryss 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 tiden och tålamodet. Många gör det. Vill du hellre att det bara var gjort — AI:n som svarar i din telefon, fångar varje löfte, bygger dina offerter, jagar dina fakturor och kör ditt backoffice, allt i ett, igång i ditt platssättningsföretag den här veckan — är det vad vi bygger. Den heter The Everything.

- ✓ 14 dagars gratis prova-på. Avsluta när du vill. Ingen bindningstid, inga kontrakt.
- ✓ Inget viktigt — en offert, en faktura, ett kundmeddelande — går någonsin iväg utan att du sett 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 kort behövs för att titta.

Ärlig notis: det här lagar inte ett trasigt företag, och den tätskiktar inte ett våtrum och godkänner inte att jobbet är gjort enligt reglerna — det är fortfarande du och ditt ansvar. Det som fixas är kontorsjobbet du gjort gratis efter mörkrets inbrott.