
Forslag til digital assistent for TBH Service AS

Facebook-innhold, priskalkyle på oppdrag og administrative rutiner – automatisert med en digital assistent, med menneskelig godkjenning.

MOLDE · KRISTIANSUND · NORDMØRE

Tømrer- og rørlegger tjenester | tbhservice.no | Sentralt godkjent

August 2026 · Uforpliktende forslag

TBH Service AS · Automatiseringsforslag · Illustrative tall er ikke faktiske resultater



Det som allerede fungerer godt

- **Klar posisjonering:** én leverandør for både tømrer og rørlegger i Molde, Kristiansund og Nordmøre
- **Sentralt godkjent** foretak – viktig konkurransefortrinn mot private og borettslag
- **Bred tjenestekatalog:** nybygg, rehabilitering, bad, kjøkken, terrasser, vann/avløp og service
- **Facebook-side og enkel kontaktflyt** med telefon og skjema på nettstedet

Mulighetene vi ser

- **Ujevn synlighet på Facebook** – innhold kommer når hverdagen tillater det, ikke etter plan
- **Pristilbud beregnes manuelt** – tidkrevende, og svartiden avgjør ofte hvem som vinner oppdraget
- **Etterspørselssignalene ligger urørt** – henvendelser, FAQ-spørsmål og sesongmønster samles ikke inn
- **Ingen rapportgrunnlag** – hvilke tjenester og annonser som faktisk gir oppdrag, er ukjent

Kjerneideen: agenten tar rutinearbeidet – du beholder kontrollen. Alt kundeorientert innhold stopper hos deg til godkjenning før noe publiseres eller sendes.

Seks muligheter – tre nivåer av autonomi

Godkjenningsgrensene følger prinsippet om minst mulig rettighet

AUTOMATISK (skrivebeskyttet)

Overvåke Facebook-siden og anmeldelser

Varsel ved nye meldinger, anmeldelser eller nevnelser av TBH

Samle etterspørselssignaler

Logge hva folk spør om – bad, lekkasje, terrasse – som grunnlag for innhold

Ukentlig statusrapport

Én kort e-post: nye henvendelser, innlegg publisert, hva som skjer denne uken

UTKAST – GODKJENNING KREVES

Facebook-innholdspakke hver uke

3–4 ferdige innlegg med bilde, tekst, hashtags og publiseringsdato – du trykker godkjenn

Priskalkyle på oppdrag

Agenten setter opp kalkyle fra timepris, materiallister og maler – du verifiserer og sender

Svarforslag på henvendelser

Kladd til svar på meldinger og FAQ-spørsmål, tilpasset din tone

IKKE AUTONOMT I FØRSTE OMGANG

Publisering uten godkjenning

Skrus på først når kvaliteten er bevart over tid

Endring av priser eller tilbud

Alltid en menneskelig beslutning

Kundedata og regnskap

Leses aldri uten eksplisitt samtykke; skrives aldri automatisk

1

Du registrerer jobben

Ett bilde fra byggplassen + to setninger: «Bad totalrenovert på Øysand».

2

Agenten lager utkast

Tekst, hashtags, bildeutvalg og publiseringsdato – i din tone, på norsk.

3

Du godkjenner i appen

God/Bruk som den er/Avvis. Ingen postes uten ditt trykk.

4

Agenten planlegger og måler

Poster til rett tid og oppsummerer rekkevidde, klikk og henvendelser.

Fire eksempler på innlegg agenten kan foreslå:

Før/etter – baderom

«Fra 1978-bad til helt nytt på to uker. Se transformasjonen ■»
Bilde: dine egne før/etter-foto. CTA: «Book gratis befarng».

Tips fra rørleggeren

«Tre tegn på at vannledningen bør skiftes før vinteren.»
Posisjonerer dere som eksperter – gir organisk rekkevidde.

Omdømme

«Takk for tilliten! ■■■■■ Enda et fornøyd kundeforhold i Kristiansund.»
Bygger sosialt bevis lokalt.

Sesong

«August er siste sjanse å få badet ferdig før høsten. Nå booker vi inn september.»
Konverterer når etterspørselen er der.

Priskalkyle på oppdrag – konsistent og rask

Fra befaring notater til dokumentert tilbud i minutter, ikke timer

Befaringsnotater

Diktér eller skriv løst: areal, omfang, valg av materialer, ønsket tidsramme.



Agenten bygger kalkyle

Timepriser × estimerte timer +
materialliste fra maler + tilslag + MVA
– alt sporbar.



Du justerer og godkjenner

Endre antakelser, legg på risikopost,
sett sluttpris.



Tilbud på plass samme dag

PDF-tilbud i deres mal sendes – mens
konkurrentene fortsatt regner.

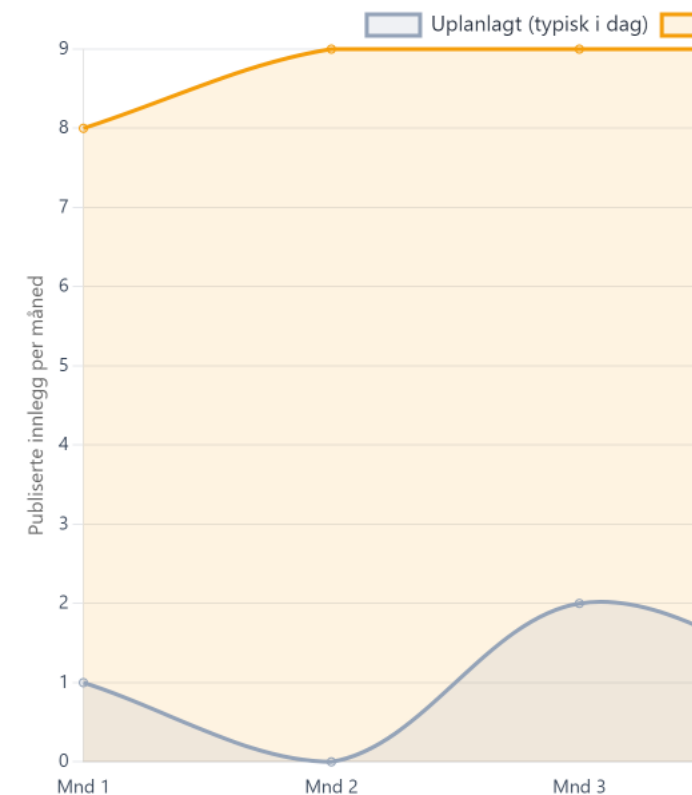
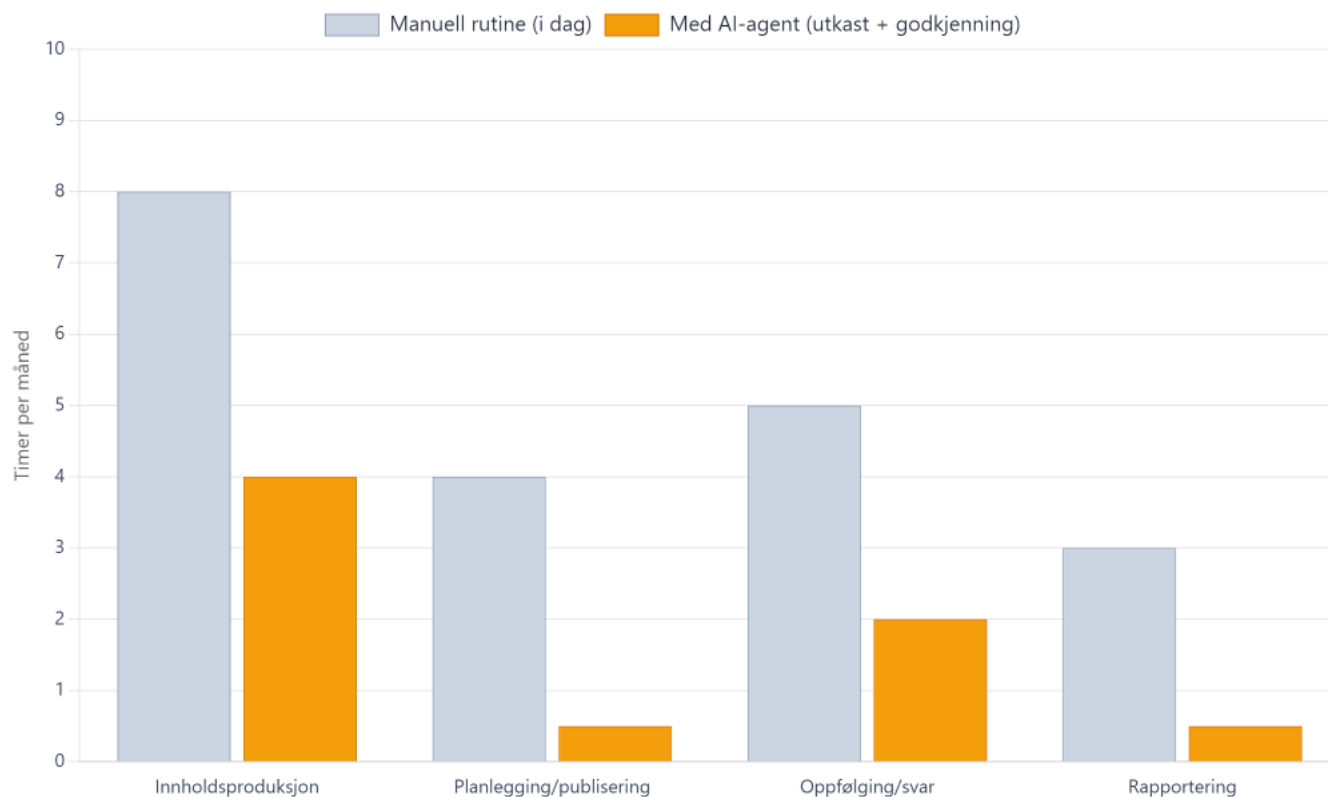
Hvorfor dette vinner oppdrag

- Svarfrist er ofte avgjørende: kunden velger gjerne den som **svarer først med et gjennomarbeidet tilbud**
- **Ingen glemte poster** – kalkylen sjekker mot standard maler for bad, terrasse og serviceoppdrag
- **Alt dokumenteres** – grunnlaget ligges til rette for etterkalkyle, slik at neste tilbud blir enda bedre
- Agenten kan også **følge opp**: minne om u besvarte tilbud etter en uke (utkast, du sender)



Effekten av automatisert markedsføring

Illustrative tall basert på typiske forhold i små håndverksbedrifter – ikke faktiske resultater



Hva grafene viser

Venstre: Rutinetimer per måned faller fra ca. 20 til ca. 7 – frigjort tid til håndverk og kundeoppfølging. **Høyre:** Fra sporadiske innlegg til fast kalender med 8–9 synlige innlegg i måneden. Flere synlige innlegg øker sannsynligheten for at TBH er «toppen av sinnet» akkurat når kunden trenger rørlegger eller tømmer. **Merk:** Alle tall er illustrative – vi etablerer reell målestokk i pilotens første uker.

Neste steg

Vi starter smått: én uke med overvåking og to innleggsutkast – helt uten forpliktelse. Viser det resultater, skalerer vi opp. Alt kundeorientert innhold stopper hos dere før publisering.

Steg 1 · Oppstartsmøte

30 minutter – vi går gjennom tjenester, bilder og tone.

Steg 2 · Tilgang

Facebook-redaktør-rolle og e-post. Minst mulig rettighet.

Steg 3 · Pilot uke 1

Overvåking på plass, første utkast klar innen 48 timer.

Fotnoter: Faktainformasjon om TBH Service AS er hentet fra tbhservice.no (august 2026). Grafer og tall er illustrative eksempler, ikke faktiske resultater. AI-genererte illustrasjoner er merket. Ekte bilder fra tbhservice.no er brukt på forsiden og bakside.