



Brightminds.

VOOR INSTALLATEURS EN KLUSBEDRIJVEN

AI voor installatie- en klusbedrijven



Minder uitzoekwerk na werktijd.

EDITIE SEPTEMBER 2026

PROEFVERSIE

Inhoud

1. Het werk dat na de klus nog begint 3

2. Een aanvraag die je kunt opvolgen 4

3. Van opname naar offerteconcept 5

Dit is de proefversie. De volledige editie bevat alle hoofdstukken, opdrachten en werkbladen.

1. Het werk dat na de klus nog begint

Je trekt de bus dicht en ziet drie gemiste oproepen. Eén klant heeft zes foto's gestuurd, een ander vraagt of je volgende week kunt beginnen. Van de klus van vandaag moet het werkverslag nog worden gemaakt. Juist dat losse werk is het vertrekpunt van deze gids: informatie bijeenbrengen voordat jij er vakwerk van maakt.

Dit boek is voor zelfstandige installateurs, onderhoudsbedrijven, schilders en kleine klusbedrijven. Je leert vijf taken voorbereiden: een aanvraag compleet krijgen, een offerte structureren, een werkbom maken, een werkverslag uitwerken en een vervolgvraag beantwoorden. Je kunt beginnen met een gewone tekstchat in een voor jouw gegevens toegestane omgeving. Koppelingen met mail, agenda of werkbomsoftware zijn voor de oefeningen niet nodig.

Alle situaties, klanten, bedragen en tijden zijn **fictieve oefenvoorbeelden**. De teksten zijn geschreven vanuit de werkdag, niet als verslag van uitgevoerde klantprojecten. Al ziet niet wat jij ter plaatse ziet. Een foto of vlotte beschrijving bewijst niets over de technische toestand, veiligheid of benodigde arbeid.

Leg eerst drie dingen klaar

Maak een leeg aanvraagformulier, een goedgekeurd offerteformaat en een actuele lijst met je eigen diensten. Begin zonder namen, adressen, sleutel informatie of foto's van bewoonde ruimtes. Gebruik de voorbeelden uit dit boek. Later bepaal je met je organisatie of opdrachtgever welke gegevens je in welke omgeving mag verwerken.

Kies voorlopig één vak en één soort klus. Een intake voor schilderwerk vraagt andere vragen dan een storing aan een installatie. Als je alles tegelijk laat beoordelen, krijg je al snel algemeen advies waar je buiten weinig aan hebt.

2. Een aanvraag die je kunt opvolgen

De binnengekomen vraag

In de keuken lekt het onder de spoelbak. Alleen als de vaatwasser draait, denken we. Het is een oud huis. Kun je vrijdag komen en meteen de kraan vervangen? We hebben zelf een kraan gekocht.

Deze vraag bevat twee mogelijke werkzaamheden en meerdere onzekerheden. Je weet nog niet waar het water vandaan komt, of de kraan past, hoe urgent de situatie is of vrijdag in je planning kan. Een bruikbaar antwoord verzamelt informatie en belooft nog geen oplossing.

Een opdracht die de onzekerheid bewaart

Orden deze aanvraag voor intern gebruik. Geef: gemelde klacht, apart gevraagd werk, wat nog onbekend is en maximaal vier vervolgvragen. Gebruik alleen de aanvraag. Geef geen diagnose, prijs, veiligheidsinstructie of afspraak. Behandel vrijdag als klantwens en de oorzaak als onbekend. Schrijf daarna een kort antwoordconcept zonder toezegging.

Een bruikbaar concept is: “Je meldt lekkage die mogelijk samenhangt met het gebruik van de vaatwasser. Daarnaast wil je een zelf aangeschafte kraan laten plaatsen. Kun je aangeven wanneer je het water voor het eerst zag, of de lekkage nu nog speelt en welk merk en type kraan je hebt? Ik bekijk daarna welke vervolgstap en afspraak passend zijn. Vrijdag is nog niet bevestigd.”

Wat jij beslist

Controleer of de vragen werkelijk helpen bij jouw intake. Een vermoeden van de klant blijft een vermoeden. Als de melding op een mogelijk onveilige situatie wijst, gaat zij direct naar jouw bestaande spoedprocedure of een bevoegd vakpersoon. Laat de chatbot geen improvisatie geven over gas, elektriciteit of water bij elektrische apparatuur.

De mogelijke winst zit in een sneller volledig dossier. Meet hoeveel keer je alsnog moet terugbellen en hoe lang het hele intakewerk duurt. Een mooi antwoord dat de verkeerde vragen stelt, bespaart geen werk.

3. Van opname naar offerteconcept

Na een opname heb je bijvoorbeeld genoteerd: “Vier binnendeuren schilderen. Eén deur beschadigd. Klant kiest later kleur. Beslag mogelijk zelf verwijderen. Start na schoolvakantie, nog afstemmen.” AI kan hiervan een structuur maken, maar niet jouw prijs of benodigde voorbereiding bepalen.

Maak een opdracht met vaste rubrieken

Zet de opname in ons offerteformat: werkzaamheden, uitgesloten werkzaamheden, klantkeuzes en open punten vóór calculatie. Zet onbevestigde zaken onder open punten. Bereken niets. Neem geen materiaal, laagopbouw, droogtijd of garantie aan. Geef bij iedere scopezin de bijbehorende bronnotitie.

Het concept hoort vier deuren te noemen, de beschadiging als aandachtspunt en kleur, beslag en startdatum als open beslissingen. “Inclusief herstel van alle beschadigingen” is te ruim: je hebt één beschadigde deur gezien en nog geen herstelwerk geprijsd. “Na de schoolvakantie” is geen afgesproken startdatum.

De calculatie blijft in je eigen systeem

Je vult hoeveelheden, uren, materiaalkosten, marges en btw in met de normale calculatiemethode. Laat AI daarna eventueel controleren of de beschrijving tegenstrijdig is met jouw goedgekeurde overzicht. Ook dan vergelijk jij de cijfers met het origineel. Tekstcontrole en rekencontrole zijn verschillende stappen.

Gebruik geen generieke AI-prijsindicatie als offertebasis. Toegang, bereikbaarheid, ondergrond, voorbereiding en jouw voorwaarden ontbreken daarin vaak. Een offerte wordt pas verstuurd als jij zowel scope als berekening hebt goedgekeurd. Bewaar het concept apart van de verzonden versie, zodat een collega niet de verkeerde bijlage pakt.