



Skaffa dig
passiva inkomster

tjäna pengar
när du
inte jobbar

Holger Wästlund

Skaffa dig passiva inkomster – tjäna pengar när du inte jobbar

Holger Wästlund

Denna e-bok är utgiven av:
Tipsförlaget
e-post: holger.wastlund@gmail.com
mobil: 070 594 36 20
Hemsida: <http://tipsom.se>
holger.wastlund@gmail.com

Några tidigare böcker av Holger Wästlund i denna serie:

Starta eget företag – snabbt och lönsamt

Så skaffar du dig flera inkomster samtidigt och blir framgångsrik i den växande gig-ekonomin

Jobba hemifrån – så här hittar du din egen unika och lönsamma affärsidé

© Författaren och Tipsförlaget

Författare: Holger Wästlund

ISBN: 978-91-639-8841-7

Mångfaldigande av innehållet i denna e-bok, helt eller delvis, i tryckt eller elektronisk form är, enligt lagen om upphovsmannarätt, förbjuden utan skriftligt medgivande av författaren.

Innehåll

Inledning	5
Bonusrabatt	6
Steg I: Passiva inkomster – för och emot	7
Råd 1 Fördelar med passiva inkomster	7
Råd 2 Nackdelar	
Steg II: Skapa informationsprodukter	10
Råd 3 Ge ut egna e-böcker	10
Råd 4 Skapa webbkurser	11
Råd 5 Mer utbildning på nätet	14
Steg III: Några extra heta områden	17
Råd 6 Hobbys och fritidsintressen	17
Råd 7 Haka på hälsotrenden	18
Steg IV: Vad har du lärt dig?	20
Mina personliga tankar	21

Inledning

Hej och välkommen till den här lilla e-boken som handlar om några olika möjligheter när det gäller passiva inkomster. Jag kommer att berätta om några alternativa sätt att skapa sig passiva inkomster. Det är beprövade metoder och de flesta kan du starta omedelbart.

Jag har jobbat mycket med outplacement, dvs. jag har hjälpt personer som vill ändra i sin pågående karriär eller som söker en ny verksamhet pga. att de blivit friställda från ett tidigare jobb. Jag har själv inte provat alla de möjligheter till passiva inkomster som jag kommer att berätta om men jag har haft anledning att skaffa mig kunskaper och erfarenheter för att kunna diskutera och rekommendera olika möjligheter för dem som jag har gett råd till som konsult.

Den vanligaste definitionen på en passiv inkomst är "en inkomst som man får utan aktivt arbete, till exempel avkastning på finansiella medel". Det förutsätter att man har tillgång till tillräckligt kapital så att man kan satsa på värdepapper, fastigheter eller liknande.

Eftersom de flesta som söker sig till passiva inkomster inte har den utgångspunkten har definitionen av begreppet passiva inkomster successivt ändrats till "inkomster som man får löpande som ett resultat av en arbetsinsats man gjort tidigare, en gång för alla". En konsult som debiterar en timpenning löpande för nedlagda timmar på ett projekt säljer sin tid timme för timme. Om hon eller han i stället lägger ner ett antal timmar under en koncentrerad period för att skapa ett koncept, en kurs som går att upprepa digitalt eller skriva en bok som därefter ger honom löpande inkomster under en lång tid framåt så kallar man det passiva inkomster.

Med passiva inkomster följer möjligheten att ha många inkomster på en gång. Det befriar dig från att bara leva av projekt efter projekt. Den ena produkten kan dessutom ge möjligheter att sälja nästa produkt.

I denna bok kommer du få en översiktlig presentation av några olika sätt att skaffa dig passiva inkomster genom att skapa informationsprodukter. Det handlar bl.a. om att skapa e-böcker, webbkurser, virtuella seminarier och annan utbildning som t.ex. kan användas på nätet. Vidare kommer jag nämna några extra heta områden som ligger nära till hands för att haka på.

Naturligtvis är de områden som jag nämner bara exempel. Det finns mängder av möjligheter som gör att du kan gå vidare för att få ytterligare inspiration och kunskap.

Jag kommer också i boken berätta lite om mina egna tankar om att skaffa sig passiva inkomster och förhoppningsvis kommer du kunna dra nytta av mina och andras erfarenheter så att du inte behöver göra alla de misstag som andra gjort på vägen när man letar och provar olika möjligheter.

Detta är inte en bok med steg för steg-guider hur du kommer igång med de olika alternativen. Boken är mest tänkt att ge inspiration och visa på några förslag hur du kan gå vidare med en eller två affärsmodeller som du själv väljer att satsa på.

Jag har sett hur många som har ett "vanligt" jobb kompletterar sina ordinarie inkomster med passiva inkomster och jag har sett andra som tar steget fullt ut och satsar på att helt leva på passiva inkomster. Många börjar med att ha denna typ av inkomster som sidoinkomst och när man ser att det fungerar vågar man så småningom hoppa av sitt ordinarie jobb och satsa helt på passiva inkomster.

Jag hoppas att denna bok kan få dig att skapa din första passiva inkomst eller komplettera dina tidigare passiva inkomster med ytterligare någon eller några.

Detta var den kortfattade introduktionen. Nu kommer ett litet erbjudande.

Bonusrabatt

En del av innehållet i denna e-bok är hämtat från två av mina tidigare böcker:

- Jobba hemifrån – så här hittar du din egen unika och lönsamma affärsidé



- Så skaffar du dig flera inkomster samtidigt och blir framgångsrik i den växande gig-ekonomin



Du kan köpa båda dessa på Adlibris eller Bokus. Men det lägsta priset får du om du går in på min hemsida <http://tipsom.se>

Inte nog med det. Om du anger koden PASSINK vid beställning så får du ytterligare 30 % rabatt på de redan låga priserna.

Okay, nog om detta - nu sätter vi igång.

Steg I: Passiva inkomster – för och emot

Det finns många "experter" som höjer tanken med passiva inkomster till skyarna. Man berättar om fördelarna och glömmer eller gömmer de nackdelar som finns. Jag vill därför ge en mer balanserad bild och börjar med fördelarna.

Råd 1: Fördelar med passiva inkomster

Du får betalt även när du inte jobbar

Den uppenbara fördelen är att du får betalt även när du inte jobbar. Jag har jobbat som konsult under största delen av mitt liv. I den rollen säljer man sina timmar. Det finns inte fler än ett visst antal timmar som man kan och vill jobba så möjligheten att öka verksamheten är begränsad. För några år sedan började jag skriva böcker. Jag kommer aldrig att glömma den första gången jag slog på min dator på morgonen och kunde konstatera att jag tjänat pengar på försäljning av mina böcker när jag låg och sov. Det var inte många kronor det handlade om men det gav en antydning om vilka möjligheter passiva inkomster kunde medföra.



Du kan jobba var som helst och när som helst

Med passiva inkomster kan du jobba när och där det passar dig. Du kan sitta hemma, på en skärgårdsö eller på ett kafé. Du behöver inte tänka på några fasta arbetstider. Du kan jobba mitt i natten om du vill, du kan jobba under helger, ja, du är helt fri. Om du jobbar hemma eller på semestern kan du vara klädd precis som du vill, sitta med hunden eller katten i knät och du kan ha nära till att ta hand om barn, gamla eller andra i familjen.

Du jobbar åt dig själv

Du rapporterar inte till någon annan chef än dig själv. Du är högste chefen och du är din egen utvecklingschef. Du tar alla beslut och du känner att du jobbar åt dig själv och inte åt någon annan. Du får mer tid över för att utveckla din egen person, lära dig nya saker, bygga upp och sköta viktiga relationer, sköta ditt välbefinnande med motion och liknande.

Allt är mätbart

När du jobbar för någon annan arbetsgivare så är dina prestationer med största sannolikhet mätbara. Men de kan sällan bli så tydligt mätbara som när du jobbar åt dig själv med passiva inkomster. Varje försäljning registreras och du kan direkt mäta den exakta intäkten och därmed lönsamheten.

Så långt är allt bra. Men passiva inkomster handlar inte om att sätta igång en process och sedan lämna den vind för våg och bara sitta och räkna intäkter. Det finns några nackdelar eller risker som är bra att känna till så att du vet hur du kan förbereda dig på bästa sätt.

Råd 2: Nackdelar

Allt fordrar underhåll

Om du skriver e-böcker, fysiska böcker, bygger upp en massa egna hemsidor eller skapar webbkurser så kommer alla dessa att fordra underhåll. Dina nyttjare kommer höra av sig med förbättringsförslag eller kanske klagomål. Du kommer förhoppningsvis hela tiden hitta nya utvecklingsmöjligheter. Du kommer svara på e-postmeddelanden, kanske svara på frågor och ge råd, förnya och uppdatera dina hemsidor osv. Allt detta är nödvändigt och tar tid. Det finns de som har förmågan att bygga upp sina passiva inkomster så att de nästan inte behöver jobba alls men det är väldigt få. Jag lever till största delen på passiva inkomster. Att underhålla mina befintliga produkter tar ungefär 1/3 av min arbetstid medan jag kan ägna 2/3 av min tid åt att skriva nya böcker.

Yttre förändringar som du inte kan påverka

Det sker hela tiden förändringar inom alla områden. Du måste hänga med inom dina specialområden inom marknaden, efterfrågan och vad dina eventuella konkurrenter gör. Det finns så många exempel på små och stora företag där man inte uppfattat vad som pågår i omvärlden och plötsligt har man antingen blivit omsprungna av aggressiva konkurrenter eller har marknadsförutsättningarna ändrats radikalt inom några månader. Se till att du inte hamnar i den situationen.

Är det värt denna risk?

Nu kanske du frågar dig: "Med dessa nackdelar – är det värt att ta denna risk?"

Mitt svar är "Ja". Fördelarna med passiva inkomster, anser jag, överträffar nackdelarna om du förbereder dig på följande sätt.

Lägg tid och energi på att tänka strategiskt

För att inte hamna i de negativa situationer som jag har beskrivit gäller det att du hela tiden hänger med i utvecklingen inom dina specialområden. Hur kommer efterfrågan på e-böcker utvecklas? Kommer intresset för webbkurser fortsätta att öka eller kommer det bli så många gratiserbjudanden eller lågprisererbjudanden att folk inte längre vill betala för kurserna? Har du en massa hemsidor som får besökare tack vare smart sökmotoroptimering? Hur kommer Google att ändra och utveckla sina algoritmer i framtiden? Finns det risk för att nya algoritmer leder till att du tappas besökare? Osv. osv.

Sprid riskerna

Sprid riskerna genom att skaffa dig en hel rad av parallella och löpande intäkter. Ju fler inkomstströmmar desto mindre risk.

Lägg ut det du kan

När det gäller underhåll och kontakter i samband med dina passiva inkomstprodukter finns det många underhållstjänster som du kan lägga ut på andra. Gör gärna det men akta dig för att anlita underkonsulter för allt. Du måste behålla greppet och ditt eget intresse för att utveckla dina produkter. Annars blir det snart mer riskfyllt för dig.

Min slutsats är att det finns stora fördelar med att försöka omvandla sina kunskaper inom ett område till passiva inkomster. Om du känner till de risker som finns kan du gardera dig och därmed våga satsa.

Steg II: Skapa informationsprodukter

Råd 3: Ge ut egna e-böcker

Funderar du på att ge ut egna e-böcker? Det är en verksamhet som har många fördelar:

- Marknaden ökar successivt eftersom det blir allt vanligare att läsa e-böcker.
- Det finns pedagogiska steg-för-steg-instruktioner som du hämtar gratis på nätet så numera är det relativt enkelt att skapa en egen e-bok med olika program.
- Att ge ut en fysisk bok kostar i tryck, emballage, hantering, porto m.m. Med en e-bok har du inte dessa kostnader.
- Mottagaren av en e-bok laddar ner den gratis och du distribuerar den gratis.
- Dina e-böcker är åtkomliga över hela världen och de kan laddas ner om mottagaren har en PC, Mac, iPhone eller läsplatta.
- När dina e-böcker beställs från din egen hemsida får du mottagarens e-postadress som du sedan kan använda för att bygga upp en långsiktig kundrelation.
- När du säljer din e-bok så går större delen av eller hela vinsten till dig.
- Det är en utmärkt form av passiv inkomst.

Så här kan du distribuera dina e-böcker

- De flesta nätbokhandlare säljer böcker i såväl vanligt bokformat som e-boksformat.
- Biblioteken lånar ut e-böcker gratis
- E-böckerna är lätta att distribuera från din egen webbsida eller din egen blogg.
- Låt bloggare och affiliates marknadsföra din e-böcker. Mer om detta i avsnittet om affiliatemarknadsföring.
- Elib är en nordisk distributör av e-böcker. Om du tecknar ett avtal med Elib så skickar de din e-bok till bibliotek och återförsäljare inklusive nätbokhandlarna. Denna distributionstjänst är gratis för dig.
- Filehill är en portal som liknar Blocket med den skillnaden att de enbart arbetar med digitala produkter, t.ex. e-böcker. Att starta ett konto för dig där är gratis.
- Publit kan hjälpa dig med att skapa en e-bok. Eftersom de har avtal med Elib ger det även tillgång till Elibs distributionskanaler. Information om deras tjänster hittar du på deras hemsida.
- Vill du distribuera dina e-böcker utomlands, så finns det många möjligheter. Du hittar dessa på nätet, t.ex. genom att gå in på free-ebooks.net.

Här kommer några goda råd när du skapar dina e-böcker

Försök att skriva så bra och intressant innehåll som möjligt. Detta kan vara början till en långsiktig relation med en kund.

Du kan i boken länka till din webbsida eller din blogg eller till möjligheter att beställa ditt informationsbrev

Se till att det inte går att ändra i böckerna. Det skall inte vara möjligt för en oseriös mottagare att ta bort ditt namn och kanske ersätta det med sitt eget. Man ska heller inte kunna ta bort de länkar som går till din webbsida eller till din blogg.

Här kommer exempel på några olika e-boksformat som används i Sverige:

Epub. Det är det absolut vanligaste formatet. En e-bok i det formatet går att läsa i så gott som alla läsenheter utom Kindle.

Kindle är Amazons eget format. De e-böcker som gjorts för Kindle kan läsas på alla andra plattformar om man använder sig av ett gratisprogram som laddas ner från Amazon.

Pdf är det enklaste att skapa eftersom du bara behöver trycka på en knapp i datorn för att omvandla en word-fil eller liknande till en pdf-fil. Utseendet på e-boken blir dock statiskt i denna form och du har små möjligheter att ge e-boken en layout som är bättre anpassad till just e-boksformatet.

E-boken är lätt att uppdatera. Om du skriver inom ett område där det sker utveckling så kan du lätt förnya innehållet successivt. Du kommer naturligtvis hela tiden lära dig nytt och du kommer förhoppningsvis få värdefulla synpunkter och kommentarer från dina läsare.

Om du utvecklar och kompletterar din e-bok successivt så kanske den så småningom blir en fysisk bok som du kan ge ut och sälja för ett betydligt högre pris.

Råd 4: Skapa webbkurser

Det finns flera anledningar att skapa och marknadsföra egna webbkurser:

- Det är bra sätt att ta betalt för din kunskap.
- Dina webbkurser är bra marknadsföring för andra tjänster och informationsprodukter som du säljer.
- Du kommer uppfattas som specialist inom ditt område.
- En webbkurs skapar du vid ett tillfälle och sedan kan den upprepas hur många gånger som helst – den ger alltså en typisk passiv inkomst.

Jag har själv skapat flera webbkurser. Några av dem kan du se på hemsidan www.webbkurser.com och några andra kan du hitta på <https://www.dailybitsof.com> - en innovativ och kreativ plattform för webbkurser där kursdeltagaren får en kortfattad lektion varje dag via e-post. Jag har här sammanställt några erfarenheter i kortfattade punkter från skapandet av olika sorters webbkurser. På nätet kan du hitta flera plattformar för att skapa webbkurser till mycket olika priser. Använder du dig av Wordpress för din hemsida så finns det tillägg som möjliggör att du själv skapar webbkurser gratis och direkt i Wordpress.

Formulera en säljande rubrik

Försök att sammanfatta i rubriken varför en person som är intresserad av ämnet verkligen ska ta denna kurs. Vad kan kursdeltagarna förvänta sig? Vad kommer deltagaren ha lärt sig när han eller hon har genomgått kursen som han eller hon inte kunde innan?



Definiera din målgrupp

Var noga med att definiera din målgrupp så tydligt som möjligt. Är det ungdomar eller äldre? Mestadels kvinnor eller män? Det är viktigt att du definierar vilka ambitioner dina kursdeltagare bör ha, och vad de förväntas uppnå genom att gå igenom kursen. Det räcker inte med att säga att de kursdeltagare som går igenom kursen ska känna sig inspirerade. Det är inte heller realistiskt att säga att kursdeltagarna ska vara fullfjädrade specialister inom det aktuella ämnet när de gått igenom kursen.

Är det en nybörjarkurs, eller är det en kurs som är avsedd för de som är mer erfarna? Om du inte hittar den rätta nivån kommer många att tröttna och inte orka gå igenom hela kursen.

Använd rätt form

En webbkurs består ofta av text, bilder, ljud och video. Välj de former som passar bäst för ditt budskap. Använd dig av det språk som du tror att medlemmarna i din målgrupp använder sig av. Det kan mycket väl vara talspråk. Undvik krångliga facktermer eller specialuttryck som kan vara svåra att förstå för kursdeltagarna.

Börja med en provvideo

Mycket av kursinnehållet bygger på videoinspelningar. Därför rekommenderar jag att du gör ett test innan du lägger ner för mycket jobb på att skapa hela kursen. Du kan göra din testvideo antingen som en inspelning där man ser ditt talande huvud eller visa presentationsbilder eller olika former av animationer med din röst i bakgrunden. När du gör din testvideo bör du kontrollera kvaliteten på filmproduktionen och ljudet samt att budskapet går igenom.

Gör en detaljerad läroplan

Gör en plan över varje avsnitt och varje föreläsning i kursen. Skriv ner med några punkter vad du avser att täcka inom varje kursavsnitt. Försök inte täcka alltför mycket i en enda föreläsning. Försök hitta en balans mellan innehåll och vad folk orkar lyssna på och ta in. Kontrollera också när du går igenom läroplanen att det inte uppstår några luckor. Varje föreläsning och varje del av webbkursen ska leda mot det mål som du har satt upp, nämligen att de som tar kursen ska lära sig något nytt som de inte kunde innan de gick igenom kursen.

Aktivera kursdeltagarna

Se till att många kursavsnitt avslutas med en uppgift som kursdeltagarna skall utföra. Ställ frågor, få deltagarna att tänka lite extra, uppmuntra kursdeltagarna att söka ytterligare information på andra håll, försök få deltagarna att diskutera några tydliga problemställningar med andra.

Övning ger färdighet

Det är inte lätt att göra en bra webbkurs från början. Börja gärna med ett enkelt ämne, en nybörjarkurs eller en kortare kurs. På det sättet tränar du upp färdigheten, och när du gör nästa kurs kommer den med stor sannolik bli mycket bättre än den första kursen som du skapar.

Lägg till beskrivningar på kursavsnitten

Skriv en skriftlig beskrivning på varje föreläsning. Det hjälper kursdeltagarna att förstå vad det är som de kommer att lära sig och det hjälper också sökmotorerna att hitta din kurs och ditt kursinnehåll.

Lägg till en gratis förhandsvisning

Skapa en del av kursen som en lämplig förhandsvisning som de som är intresserade kan se och ta del av innan man bestämmer sig för att gå igenom hela kursen. Förhandsvisningen bör utgöra ett bra smakprov på den stil som du har i kursen. Där bör du tydligt förklara målet med kursen och vad deltagarna kommer att få ut av den.

Råd 5: Mer utbildning på nätet

Antalet utbildningssökande på nätet ökar som aldrig förr. Om du är intresserad av att skapa utbildningsmaterial i någon form så rekommenderar jag att du går in på några av de mest framgångsrika utbildningssajterna. Det finns så mycket inspiration att hämta och där finns mängder av möjligheter för dig att skapa utbildningsmaterial i alla dess former. Allt detta kan du göra hemifrån. Här följer tre utbildningssajter som alla haft mycket stor framgång. Titta in på alla tre – du kommer att bli både imponerad och inspirerad.

Skillshare

Skillshare är en samlingsplats för undervisning och lärande online.

Kurser online på Skillshare kan skapas av många som vill lära ut något. Alla är välkomna som kursdeltagare. Majoriteten av kurserna fokuserar mer på interaktion än föreläsningar. Några viktiga kategorier för Skillshare's kurser är konst, design, entreprenörskap, livsstil och teknologi. Under dessa huvudkategorier finns en enorm mängd delämnar.

Skillshare lanserade sin online-kurser år 2012. En huvudtanke är att kursdeltagarna ska samarbeta med varandra för att slutföra projekt. Skillshare startade då med 15 st online-kurser och i dag hävdar Skillshare på sin hemsida att de erbjuder 14000 olika kurser.

i mars 2014 övergick Skillshare till en modell som bygger på medlemskap, med hundratals online-kurser i design, business m.m. som man får tillgång till för en fastställd månadskostnad. Senare samma år lanserade företaget en möjlighet att vara gratismedlem, med möjlighet att ta del av en begränsad mängd kurser varje månad utan kostnad.

Skillshare har haft förmågan att engagera ett flertal mycket högt ansedda experter som lärare.

Denna sajt är värd ett besök. En annan sajt som är värd ett besök är

Udemy

Udemy.com är en annan läroplattform online. Denna utbildningsplattform riktar sig till vuxna som vill lägga nya kunskaper till sina meritförteckningar i sitt professionella liv eller utforska egna passioner. Udemy erbjuder en plattform för experter av alla slag för att skapa kurser samt en rad pedagogiska verktyg som gör att instruktörerna kan skapa kurser, marknadsföra dem och därmed skaffa sig passiva inkomster som kommer från kursdeltagarnas kursavgifter.

Udemys plattform möjliggör för instruktörer att bygga online-kurser om de ämnen som de själva väljer. Med Udemys kursutvecklingsverktyg kan en instruktör ladda upp video, PowerPoint - presentationer, PDF-filer, ljud och zip-filer m.m. Instruktörer kan också engagera och interagera med användare via forum online.

Kurser erbjuds inom många olika kategorier, t.ex. företagande, akademiska kurser, konst, hälsa, språk, musik, teknik, Excel som programvara, att använda en iPhone kamera, digital marknadsföring, produktivitet, programmering med mera.

Deltagarna betalar antingen per kurs eller med en terminsavgift och det finns även många kurser som är gratis.

Instruktörens ersättning från undervisning varierar och beror mycket på vilken väg som kursdeltagarna hittat kursen. Instruktören tjänar 97% av alla undervisningens intäkter om instruktörens eget rykte eller marknadsföring gör att kursdeltagaren ansluter sig. Udemy behåller 50 procent av resultatet om kursdeltagaren köper kursen pga. Udemys egen marknadsföring och instruktören tjänar 25% av intäkterna om kursdeltagaren köpt kursen

genom en affiliate. I det senare fallet får den som jobbar som affiliate 50% av intäkterna och resterande 50% delas lika mellan Udemy och kursskaparen.

Sedan år 2013 kan kursdeltagare ta kurser direkt från sina smartphones genom en speciell app. År 2014 hade denna app laddats ner 1 miljon gånger och nu följer ca 20 % av UdeMYanvändarna sina kurser via sina mobiler.

Udemy erbjuder i dag 45000 olika kurser och har hittills haft 15 miljoner kursdeltagare.

En tredje undervisningsplattform som jag tycker att du ska besöka är



Yousician

Yousicians fantastiska historia började när två vänner, Chris och Mikko från Helsingfors, möttes på en pub och kom att prata om att de båda hade försökt lära sig spela ett instrument men aldrig lyckats. Deras senare inventering visade att de metoder som man använder sig av i traditionell musikutbildning ofta är misslyckade för många. Ca 85% av de som börjar lära sig spela ger upp efter ett tag. Ingen av de båda grabbarna hade erfarenhet av musikutbildning tidigare men de beslöt sig för att försöka utveckla ett annat sätt att lära sig spela som skulle vara framgångsrikt för många intresserade.

Chris och Mikko grundade år 2011 ett företag, som då kallades Ovelin. De utvecklade och lanserade sin första produkt som kallas WildChords. WildChords är ett spel som syftar till att barn ska lära sig grunderna i gitarr. Spelet spelas med en riktig gitarr och spelet "lyssnar" till spelaren. WildChords är ett riktigt spel i den meningen att olika uppdrag skall lösas för att man ska gå framåt i spelet. Spelet upplägg håller spelaren motiverad att träna och att fortsätta att lära sig mer. WildChords lanserades 2011 på konferensen Slush och teamet vann första pris bland 100 tävlande.

Efter den framgångsrika lanseringen av deras första produkt fick Ovelin kontakt med entusiastiska investerare. Man tog in sin första finansiering i början av 2012. Baserat på lärdomar från den första produkten, utvecklade teamet ett nytt spel, GuitarBots. Det spelet var inte bara för nybörjare utan var även avsett för att mer avancerade gitarrister skulle spela det och ha roligt. Det visade sig att även stora musiker tyckte att det var kul att notera hur de lärde sig nya sånger och att de kunde utveckla sina färdigheter till nya nivåer. GuitarBots lanserades ett år efter WildChords, även denna gång på Slush. Det blev en omedelbar hit, och företaget fick över 1 miljon användare att spela och lära sig gitarr med det nya spelet.

Genom dessa framgångar hade teamet visat hur lyckat det var att lära sig gitarr genom denna typ av spel och de beslöt att utveckla en version även för andra instrument. Företaget bytte namn till Yousician. Deras produkt hade under tiden mognat och nu började musiklärare från hela världen använda Yousician tillsammans med sina elever. Yousician hjälper musiklärare att lösa deras största utmaning: att hålla eleverna motiverade att träna. Idag är Yousician en plattform för både självlärande elever och musikpedagoger.

Musiksmak och utbildningspreferenser är oerhört olika och det blir omöjligt för företaget att i längden kunna erbjuda ett så brett innehåll att det kan göra rättvisa åt denna mångfald. Yousician hade ju börjat locka användare med vitt skilda färdigheter, musiksmak och preferenser när det gäller musikleende. Dessutom ville många användare, särskilt lärare och nya lovande konstnärer, göra sitt eget innehåll tillgängligt på Yousician för sina elever och fans att spela.

Som en konsekvens av detta har Yousician gradvis öppnat upp plattformen och introducerat funktioner som tillåter alla användare att forma nytt innehåll själva. Användare kan nu ladda upp eller skapa egna låtar och övningar, skapa spellistor och dela dem med andra användare. Medan teamet fortsätter att producera innehåll är en del av det innehåll som finns tillgängligt på plattformen idag skapat av användare avsett för andra användare. I dag, har användarna skapat och laddat upp över 20000 övningar och hundratals läggs till varje dag. Det är nu stor sannolikhet att alla hittar något av intresse, och om en besökare inte hittar något som passar, så inbjuds man att skapa något själv och dela den musikaliska skapelsen med övriga i världen.

(Källa: Yousicians egen hemsida)

Dessa tre källor, Skillshare, Udemy och Yousician, har imponerat på mig när jag skapar informationsprodukter av olika slag. Jag är övertygad om att du också kommer att hitta massor av inspiration där om du letar efter möjligheter att skapa passiva inkomster.

Steg III: Några extra heta områden

Råd 6: Hobbys och fritidsintressen

En utgångspunkt för att komma på nya affärsidéer för att skapa passiva inkomster kan vara att du går igenom vad du drömmer om att göra när du verkligen trivs med någonting. Börja med att analysera dina hobbys och intressen. Gillar du att resa, spela spel, matlagning, inredning etc.? Det finns en rad olika hobbys som man kan göra till sin yrkesverksamhet.

I det här kapitlet tänkte jag som exempel beröra hur resor och spel som hobbys kan ge passiva inkomster och t.o.m. bli heltidsverksamhet.

Spelindustrin

Spelindustrin i Sverige växer stadigt och Sverige är nu en av de tio största producenterna av dataspel i världen. I ekonomiska termer är spelexporten av ökande betydelse och betecknas ibland som Sveriges största kulturexport sedan ABBA. Inom spelbranschen är den växande trenden att spel säljs digitalt och svenska spelföretag var snabba med att ta vara på den utvecklingen. Den svenska spelindustrin har även satsat på forskning och utbildning och spelutveckling blev tidigt ett universitetsämne.

Exempel på populära spel som utvecklats i Sverige är DICE spelet Battlefield, vars senaste upplaga sålt över 17 miljoner exemplar och studion Mojangs independentspel Minecraft som haft en omsättning på ungefär 50 miljoner euro och blivit ett socialt och kulturellt fenomen.

Sverige är särskilt framgångsrikt inom de kreativa näringarna och dessa utgör en växande del av landets export. Att Sverige är ett av de ledande länderna inom spelindustri tros ha att göra med att vi har en hög nivå av teknisk kunskap och att det tidigt gjorts stora satsningar på bredband. Sverige rankas som nummer ett i mätningar av hur väl länder utnyttjar nya internet- och nätverksteknologier och ungefär 90 % av svenskarna har en internetuppkoppling. Svenskarna är även ofta tekniskt intresserade och ny teknologi, som t.ex. smartphones och Ipads, brukar snabbt få stort genomslag.

Företagen Spotify och Skype har svenskt ursprung. Frihet på internet är ett viktigt ämne i Sverige eftersom det kan bidra till ekonomisk och social utveckling och Sverige är politiskt ledande i frågor om internetfrihet. Sverige är även känt för att vara ett samhälle som uppmuntrar kreativitet och innovation och detta kan länkas samman med framgångarna inom spelutveckling och inom marknadskommunikation och reklam. Det verkar som om spelindustrin kommer att fortsätta vara en viktig export för Sverige även i framtiden. (Källa: Swedenabroad, Julia Brunngrå Haglund).

Problemet med produktion av nya spel är inte att hitta nya marknader utan tvärtom, att tillgodose den stora efterfrågan som redan finns på marknaden. Här behövs många krafter, alltifrån stora spelutvecklingsföretag till små start-ups och enskilda spelutvecklare. Dessutom kan vi i dag se hur speltänkande används mer och mer inom helt andra branscher, t.ex. reklam och undervisning.

Här finns ett intressant område som kan ge stora passiva inkomster om du är intresserad och gillar utmaningar.

Speciella hobbys som kan bli affärsidéer

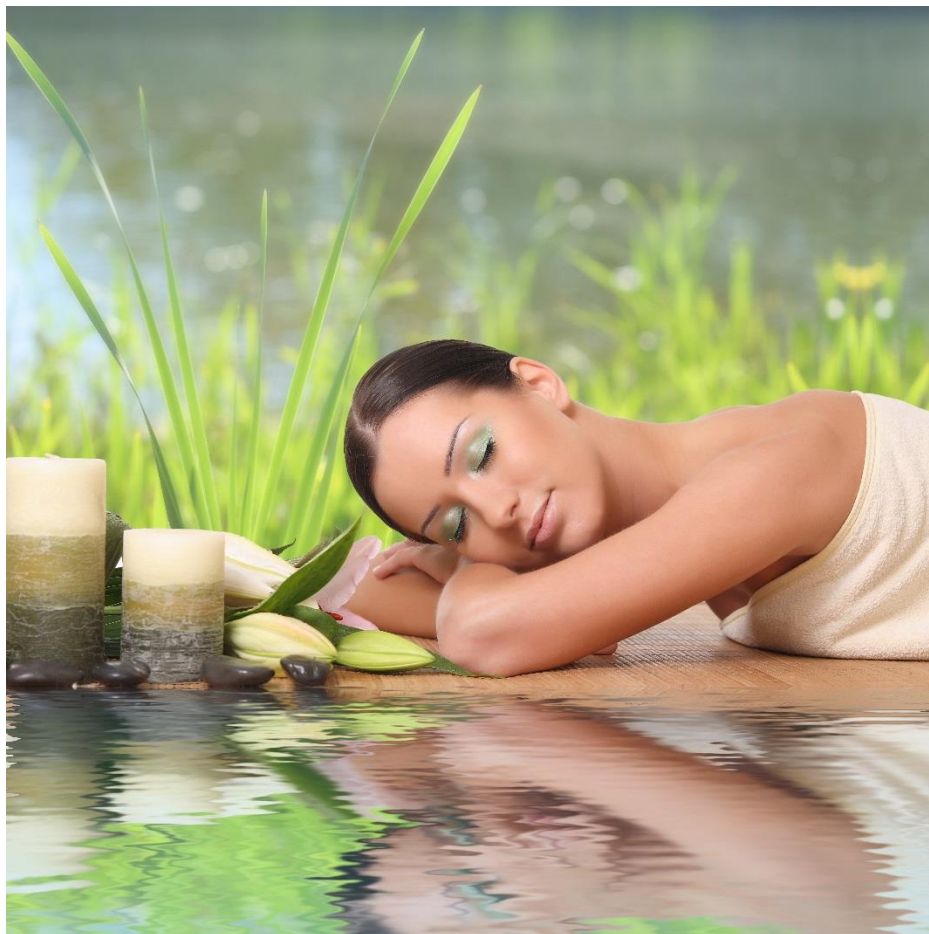
Spel är alltså ett stort område där det finns utrymme för många. Men även inom andra speciella hobbyområden kan du hitta möjligheter.

Kan man t.ex. skapa passiva inkomster på fritidsfiske? Det trodde väl inte många förrän företaget Fishbrain startades i Stockholm med sin huvudsakliga marknad i USA. Inom Fishbrains app får du tips om var du ska fiska. Du får uppgifter om luftens och vattnets temperatur.

En annan app som har skapats från ett hobbyintresse är OneFootball där du kan följa uppdateringar från över hundra fotbollsligor över världen. Den appen har tjugo miljoner användare.

Du kanske också har en originell hobby eller ett originellt intresse som du kan skapa en app av? Men hur skapar man en app? Det är inte så svårt. Gå in på Google och skriv in sökorden "skapa app", och du kommer få cirka 32 miljoner träffar.

Inom detta område är möjligheterna enormt stora.



Råd 7: Haka på hälsotrenden

Vi vet att tillräckligt regelbunden fysisk aktivitet ger bättre hälsa, eftersom det bland annat minskar risken för sjukdomar och ger ökat välbefinnande, förbättrad stresstolerans, stärkt självförtroende, bättre koncentrationsförmåga och ökad inlärningsförmåga.

Tillräcklig fysisk aktivitet inverkar även positivt på välbefinnande på längre sikt. Tillräckligt med fysisk aktivitet i ungdomsåren har konstaterat bättre psykiskt välbefinnande i vuxen ålder.

Fysisk aktivitet och rörelse:

- Har en positiv inverkan på negativ stress och depression.
- Främjar hälsa och koncentrationsförmågan.
- Är en källa till njutning och glädje.
- Är en viktig del av vårt fysiska och psykiska välbefinnande.
- Stärker uthållighet, styrka, rörlighet, koordination och balans.

God muskelstyrka och balans behövs i vardagen. Åldrandet innebär att muskelstyrkan, rörelseförmågan, balansen och konditionen förändras. Genom regelbunden motion och träning kan man se till att behålla så mycket som möjligt av den fysiska kapaciteten.

Även i hög ålder kan man förbättra såväl kondition och uthållighet som balans, styrka och rörlighet. Det är aldrig för sent att motionera och träna. Regelbunden, mångsidig och fysisk aktivitet är viktigt hela livet, men dess betydelse för att du ska klara vardagen ökar då du blir äldre. Det ökar dina möjligheter att nå mål, må bra och fortsätta leva det liv du vill. Regelbunden och varierad fysisk aktivitet ger också positiv effekt på minnet, koncentrationen, uppmärksamhet och reaktionstiden. Visste du att mycket fysisk aktivitet i ungdomen ger bättre syreupptagningsförmåga som vuxen och att fysisk aktivitet behövs för att bygga upp skelettet, och det sker mest effektivt före puberteten.

Denna utveckling är det många företag som har hakat på. Den totala svenska marknaden för privat träning är ca 1,4 miljarder kronor om året. Den totala marknaden inom träningsbranschen är 4 miljarder kronor. (Källa: Folkhälsan).

Hälsa och träning har blivit big business. Utvecklingen av smartphones och smidiga bärbara teknikprylar i kombination med de senaste årens starka hälsotrend har skapat en attraktiv nisch för teknikföretag. Här kommer några exempel på företag som har utnyttjat denna trend.

Human är en app som uppmuntrar folk att röra sig minst 30 minuter per dag.

Treatwell är en bokningsapp om du vill boka tid för personlig tränare, massör eller om du vill komma till yogacentrum, spa eller ett hälsocenter. Du kan även boka tid hos frisör, makeup-arter, pedikyrister m.fl. specialister.

8fit är en app som levererar skräddarsydda träningsplaner för din egen träning.

RunKeeper förvandlar din telefon till en personlig tränare i fickformat! Följ din löpning, gång, vandring, cykling med mera med hjälp av GPS:en i din Android-telefon.

Lifesum är en personlig hälso- och livsstilsapp som använder användarens mål och hälsodata för att skapa en plan som hjälper personen att leva bättre.

Det här är bara några av alla exempel som finns. Tror du att den enorma hälsomarknaden nu är mättad? Det tror absolut inte jag. Ta dig en hälsosam promenad och fundera ut en verksamhet inom detta område som intresserar dig.

Steg IV: Vad har du lärt dig?

Nu börjar vi närma oss slutet av denna bok.

Jag kommer här att koppla ihop några lösa ändar, ge dig en kortfattad sammanfattning av vad vi har gått igenom i boken och jag kommer även att ge några idéer om hur du kan gå vidare härifrån samt ge mina egna tankar om vikten av online-verksamhet som bas för passiva inkomster i allmänhet.

Låt oss börja med vad du har lärt dig.

Det finns mängder av områden där du kan komma igång utan att det krävs något större kapital eller någon investering för att skapa passiva inkomster.

I själva verket är det mycket låga hinder för att starta en verksamhet inom de flesta av de affärsmodeller som jag har presenterat i denna bok. Däremot krävs ett konsekvent och ofta hårt arbete och beslutsamhet innan de passiva inkomsterna kommer igång.

Förhoppningsvis har du i denna bok hittat någon idé som du själv kan spinna vidare på och utveckla till något spännande som passar dig och din situation. Om du bara läser boken eller ögnar igenom den och lägger den åt sidan händer ingenting. Det gäller att ta tag i något uppslag och fortsätta själv. Det räcker dessutom inte med att du säger till dig själv: "Jag ska börja nästa månad". Det brukar inte fungera för om en månad har det hänt mycket som vi i dag inte kan förutse.

Mitt råd är att du börjar i dag. Den svåraste delen är ofta att ta det första steget men jag lovar dig – det är en kul och inspirerande process att sätta igång med någon av alla dessa affärsmodeller.

En fördel med de exempel på passiva inkomster som jag plockat fram i denna bok är att du kan bedriva alla dessa verksamheter oberoende av var du befinner dig. Du kan starta hemifrån, från din semesterbostad och oberoende av var du befinner dig i världen.

Det finns i dag många människor som sitter på ett kontor och mer eller mindre vantrivs. Det finns definitivt andra sätt att tjäna pengar som kan vara mycket mer inspirerande och utmanande. Jag hoppas att jag genom denna bok visat på några exempel som kan inspirera dig.

Att starta ett företag är inte svårt i dag. Anledningen till att människor misslyckas är ofta att de ger upp för tidigt. Man får inte de resultat så snabbt som man förväntar sig. Inse att det kan ta tid. Det har det gjort för så gott som alla som man i dag ser upp till för att de nu är så framgångsrika.

Sätt igång med det du trivs med och som du är passionerat intresserad av. Det finns inga garantier men om du bestämmer dig för att satsa medvetet har du stora möjligheter att lyckas.

Mitt råd är att du går tillbaka och ögnar igenom bokens innehåll ännu en gång. Hoppa över de delar som inte intresserar dig. Läs bara det som passar dig och din situation. Försök begränsa dig till två eller tre olika affärsmodeller som diskuteras i boken. Skriv ner på ett papper fördelarna och nackdelarna för var och en i en separat kolumn. Skriv ner varför en viss affärsmodell är relevant och lämplig för dig, din kompetens och dina erfarenheter samt din nuvarande livssituation och kanske även din nuvarande ekonomiska situation.

Formulera därefter en mycket enkel åtgärdsplan. Se till att den blir på högst en sida.

Mina personliga tankar:

Att skapa sig ekonomisk frihet handlar inte längre bara om att investera i värdepapper eller pensionsförsäkringar.

Det handlar inte heller i första hand om att spara pengar nu för att njuta av livet senare när du har gått i pension. Pensionering handlar inte längre om att sluta heltidsjobbet på 65 eller 70 år med en guldlocka som avgångspresent. Självklart ska du hålla fast vid den tanken om du vill ha det så men inte om du inte är nöjd med det.

Det finns alternativ och dessa alternativ kan du nå om du satsar och startar nu.

Det finns många som kan uppnå ekonomisk frihet, dvs. att skapa sig tillräckliga passiva inkomster för att få det liv man önskar.

Det spelar ingen roll om du är 15 16 50 60 eller 70 år. Jag själv började med detta liv när jag slutade mitt tidigare heltidsjobb. Jag har hört många ursäkter för att man inte vill satsa på en egen verksamhet. Man anser sig vara för ung, för gammal, man har inte tillräckliga kunskaper, man har inte det nödvändiga nätverket osv.

Det bästa sättet att skapa passiva inkomster är att börja direkt med en realistisk åtgärdsplan. Du kanske kommer att lyckas med några försök och misslyckas med andra. Det är helt enkelt en del av verksamheten.

Jag önskar dig verkligen lycka till!

Holger Wästlund

Kontakta mig gärna på min e-postadress: holger.wastlund@gmail.com

Hemsida: <http://tipsom.se>