

# Jobba hemifrån

**så här hittar du  
din egen unika  
och lönsamma  
affärsidé**

**Holger Wästlund**



# **Jobba hemifrån**

**så här hittar du din egen unika och  
lönsamma affärsidé**

**Holger Wästlund**

Denna bok är utgiven av:  
Tipsförlaget  
e-post: holger.wastlund@gmail.com

mobil: 070 594 36 20  
Hemsida: <https://tipsom.se>

Tidigare böcker av Holger Wästlund i denna serie:

Starta eget företag – snabbt och lönsamt

Så marknadsför du dig själv och ditt företag alldeles gratis

Bli inredare – så skapar du din drömkarriär steg för steg

Bli professionell managementkonsult – 250 tips för managementkonsulter och andra konsulter

Starta eget som inredare

Starta eget som konsult

© Författaren och Tipsförlaget

Författare: Holger Wästlund

ISBN: 978-91-519-3401-3

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

## Innehållsförteckning:

|                                                                        |           |
|------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Välkommen</b>                                                       | <b>5</b>  |
| <b>Steg I: Så planerar du bäst din hemmaverksamhet</b>                 | <b>8</b>  |
| <b>Råd 1</b> Jobba hemifrån för bättre balans och ekonomi              | 8         |
| <b>Råd 2</b> Marknadsföring av din hemmaverksamhet                     | 10        |
| <b>Råd 3</b> Så blir din hemmaverksamhet lönsam                        | 11        |
| <b>Råd 4</b> Akta dig för denna typ av hemmaverksamhet                 | 21        |
| <b>Steg II: Så hittar du en egen unik affärsidé</b>                    | <b>22</b> |
| <b>Råd 5</b> Nya företag startas på två sätt                           | 22        |
| <b>Råd 6</b> Så ökar du din kreativitet                                | 23        |
| <b>Råd 7</b> Testa din affärsidé utan att det kostar något             | 27        |
| <b>Råd 8</b> Gör din affärsplan på en sida                             | 29        |
| <b>Steg III: Sätt igång inom ett område som ligger nära till hands</b> | <b>32</b> |
| <b>Råd 9</b> E-handel är ett sådant område                             | 32        |
| <b>Råd 10</b> Tjäna pengar genom att skriva på nätet                   | 35        |
| <b>Råd 11</b> Så gör du din blogg lönsam                               | 38        |
| <b>Råd 12</b> Affiliatemarknadsföring                                  | 40        |
| <b>Steg IV: Ta nästa steg - skapa informationsprodukter</b>            | <b>41</b> |
| <b>Råd 13</b> Ge ut egna e-böcker                                      | 41        |
| <b>Råd 14</b> Skapa webbkurser                                         | 43        |
| <b>Råd 15</b> Virtuella seminarier har kommit för att stanna           | 45        |
| <b>Råd 16</b> Mer utbildning på nätet                                  | 47        |
| <b>Steg V: Några extra heta områden</b>                                | <b>50</b> |
| <b>Råd 17</b> Hobbies och fritidsintressen                             | 50        |
| <b>Råd 18</b> Haka på hälsotrenden                                     | 52        |
| <b>Råd 19</b> Ge service åt företag                                    | 53        |
| <b>Råd 20</b> Delad glädje - dubbel glädje                             | 56        |
| <b>Steg VI: Här hittar du lönsamma områden</b>                         | <b>59</b> |
| <b>Råd 21</b> Google - en guldgruva                                    | 59        |
| <b>Råd 22</b> Sajter där du kan se efterfrågan                         | 60        |
| <b>Råd 23</b> Ytterligare två tips                                     | 61        |
| <b>Råd 24</b> Den mest närliggande källan - din egen dagbok            | 62        |
| <b>Slutord</b>                                                         | <b>65</b> |

# Välkommen

Är du intresserad av att jobba hemifrån? Eller från din semesterbostad? Förutsättningarna för att göra detta har aldrig varit bättre. Omvärldens syn på denna typ av arbete och alla hjälpmedel som finns har ändrat förutsättningarna radikalt till det bättre.

Tänk vad skönt det vore att ta total kontroll över ditt liv – både ditt eget välbefinnande och din inkomst. Och tänk dig vad underbart det skulle vara att få balans mellan familj, jobb och egen motion genom att jobba hemifrån.

När du jobbar hemma får du fria händer att skapa det idealiska jobbet för dig. Det är med största sannolikhet en verksamhet som du har en passion för. Om du jobbar med det du älskar har du goda förutsättningar att lyckas.

När du jobbar hemifrån slipper du tidsödande resor till och från jobbet. Vore det inte mycket klokare att använda den tiden till motion och att se till att du mår ännu bättre?

Dessutom blir du din egen chef när du jobbar hemma. Du kan bestämma allt, när du ska jobba, när du ska sköta din hälsa, när du ska ta hand om barnen etc. etc.

Samtidigt finns det mycket att tänka på om du vill lyckas med att jobba hemifrån. Vilket är bästa sättet att komma igång? Hur ska du organisera ditt hemmajobb? Hur ska du marknadsföra dig? Hur ska du snabbt bli lönsam? Mycket av detta behandlar jag i denna bok.

Den viktigaste och svåraste frågan är: Vad ska du jobba med?

Hur ska du hitta en egen unik affärsidé som möter kundernas behov i dagens marknad och som förhoppningsvis kommer göra så även under flera år framåt?

Pröva med att skriva sökorden "pinterest affärsidéer" på Google och du får direkt 1000 affärsidéer att välja bland. Eller klicka dig in på denna webbadress <http://www.sixmonthmba.com/2009/02/999ideas.html>. Där finns ytterligare 1000 affärsidéer. Det finns mängder av sajter och böcker fulla med olika affärsidéer. Problemet är bara att dessa affärsidéer kommer du inte ha någon nytta av. De som skriver dessa böcker skriver inte om de unika idéerna som är riktigt bra. De bästa idéerna behåller de själva. Skulle du hitta en bra idé i dessa listor så är det många som hittar samma idé.

I denna bok berättar jag i stället hur du steg för steg kan komma fram till just den affärsidé, nisch eller startup-idé som är unik och passar just dig och dina förutsättningar. Efter att ha läst boken, bör du inte ha några problem att hitta flera affärsidéer, så att du kan välja ut den bästa som du trivs med och som kan garantera en hållbar inkomst för dig.

Jag har som outplacementkonsult, managementkonsult, coach och föredragshållare stöttat många när de startat egna företag. Jag ser att fler och fler väljer verksamheter som de kan sköta hemifrån. Och jag ser också att det största problemet för många är just att komma fram till vilken verksamhet man vill satsa på.

Den här boken är uppbyggd i sex steg. Tanken är att du successivt ska kunna pröva de metoder som fungerat för andra och själv välja de tillvägagångssätt som du känner för och som ger resultat för dig.

**Steg I** handlar om hur du bäst planerar och organiserar din hemmaverksamhet, hur du marknadsför dig och din verksamhet samt vilken typ av affärsidéer som du bör akta dig för.

**Steg II** handlar om hur du kan hitta en egen och unik affärsidé som passar för just dig. Det handlar om hur du kan öka din kreativitet, hur du väljer ut den allra bästa idén för dig och hur du kan testa den innan du sätter igång på allvar.

**Steg III** handlar om vikten av att starta inom ett område som ligger nära till hands. Inom ett sådant område är det lätt att komma igång och du får värdefulla erfarenheter för din marknadsföring och hur du skapar lönsamhet inför din stora satsning.

**Steg IV** handlar om hur du kan ta nästa steg. Tidigare kanske du skrev om andras produkter. Detta steg innebär att du skapar egna produkter som du både producerar och säljer.

**Steg V** innebär att vi undersöker några områden som för närvarande är extra heta för hemmaverksamhet och andra startup-företag.

**Steg VI**, slutligen, innehåller några källor där du kan hitta hur många affärsidéer som helst. Sätt igång och leta, välj och vraka samt starta ditt hemmaföretag.

Du kommer i boken se många exempel på hur andra hittat affärsidéer genom dessa olika metoder. Försök inte kopiera dessa exempel rätt av för dessa företag finns redan väl etablerade. Nej, de verktyg som du får i denna bok går ut på att du själv ska kunna ta fram egna unika idéer som ingen annan, eller åtminstone väldigt få andra, har kommit på.

Jag är övertygad om att du kommer ha stor nytta av boken om du väljer ut de råd och tips som passar dig bäst och följer dem målmedvetet. Min strävan är att ge dig verktyg i en lättläst form som hjälper dig att göra verklighet av dina drömmar och det är naturligtvis du själv som måste ta ansvaret för hur du kommer att lyckas.

Att skapa nya affärsidéer, hitta en bra nisch eller hitta en startup-idé för din hemmaverksamhet är inte bara lönsamt. Du kommer gå in i en rolig och intressant process som innehåller många spännande utmaningar.

Jag önskar dig lycka till! Hör gärna av dig och berätta om hur det går.

Holger Wästlund

e-post: [holger.wastlund@gmail.com](mailto:holger.wastlund@gmail.com)

Hemsida: <https://tipsom.se>

En bonusgåva



Den bok du nu håller i handen handlar om olika sätt att jobba hemifrån. När du har hittat din unika affärsidé för att kunna jobba hemifrån gäller det att marknadsföra din verksamhet på ett så effektivt sätt som möjligt men samtidigt för så låga kostnader som möjligt. Du får många tips om detta i denna bok. Och du kan också ladda ner e-boken "Gratis marknadsföring del 1" alldeles gratis. Där kommer du få flera marknadsföringsidéer. Skriv in denna länkadress på Google så kommer du till din gratisbok.

<https://www.tipsom.se/annons-med-gratiserbjudande>

# Steg I: Så planerar du bäst din hemmaverksamhet

## Råd 1: Jobba hemifrån för bättre balans och ekonomi

Det finns många skäl för att starta ett eget företag hemifrån eller åtminstone ta chansen och pröva. "Vår bästa tid är nu" som det heter i den kända låten. Om du inte lyckas så får du börja om igen eller söka anställning någonstans. Jag är övertygad om att du i dina försök att starta eget lär dig massor som du kommer att ha nytta av även som anställd. Här är några av skälen för att starta eget och jobba hemifrån:

**Chans att bli ekonomiskt oberoende.** Detta är förmodligen den allra största anledningen att så många vill starta eget företag i dag. Och det är en bra sak! Självklart kan vi inte köpa lycka för pengar men vi kan känna större frihet att göra vad vi vill, vi kan satsa på att utveckla oss och andra medlemmar i familjen och kanske börja tänka på att bygga upp en ekonomiskt trygg framtid.

**Du får jobba med det som intresserar dig.** Du kanske sitter bakom ett skrivbord i dag med någon tråkig uppgift som du inte alls blir inspirerad av. Då är det bättre att du jobbar med något som du gillar så mycket att du varje morgon längtar efter att få sätta igång. Det fina med att vara egen företagare är att du kan välja vad du vill syssla med. Jag visar i den här boken hur du kan leta efter rätt affärsidé steg för steg. När du hittat en lucka i marknaden där du har en lösning kan du förhoppningsvis förvandla din hobby, intresse eller passion till ett lönsamt hemmaföretag.

**Du blir din egen chef.** Du slipper fråga din chef om lönehöjning. Du kan själv bestämma om alla dina förmåner. När du driver ditt eget företag, finns det ingen gräns för hur mycket pengar ditt företag kan tjäna om det sätter fart. Eftersom du tar riskerna så har du rätt att njuta av de vinster du skapar.

**Ja, men anställningstryggheten då?** Anställningstrygghet är ett minne blott. Tidigare kunde man känna en större trygghet i en anställning jämfört med att driva eget företag men knappast i dag. Förändringar sker så snabbt både inom den privata och den offentliga sektorn. Företag kan minska i storlek, anlita underentreprenörer i stället för att ha anställda eller lägga ner. Det är många som i dag känner större trygghet genom det företag de själva skapat och själva bestämmer över än vad de känner som anställd.

**Hitta balans i livet.** En av de fördelar med att äga sin verksamhet är den flexibilitet som man får med ett eget företag. Du kan jobba var du vill, du bestämmer dina egna tider, du kan vara klädd i dina fritidskläder eller sitta bredvid ditt husdjur medan du arbetar. Lika viktigt, anser många företagare, är att kunna göra sina egna prioriteringar. Ungefär så här säger många: "Jag gör mitt eget schema. Jag kan spendera tid med det viktigaste syftet i mitt liv och inspirationen bakom mitt företag - min familj".

**Teknologin.** Mycket av det som en hemmaarbetande gör kan hanteras via datorn, iPad och iPhone. Genom sajter som handlar om ditt specialområde blir värdefull information, som du behöver, lätt tillgänglig. Du kan på ett enkelt sätt kontakta kunder, skriva offerter och utföra administrativt arbete hemifrån i din dator. Du kan till exempel utbilda dig i affärsmässighet och ekonomi på distans.

**Koncentration och fokusering.** Vid utförandet av uppdrag eller när du träffar kunder måste du naturligtvis vara på olika platser, ibland med mycket folk. Men i andra skeden i din företagsverksamhet är det viktigt att kunna koncentrera sig. Det gäller hantering av anbud, planering, organisation inköp av produkter etc. Alla behöver vi lugn och ro mellan stressmomenten för att kunna fokusera på något som är viktigt. Om du planerar din verksamhet på rätt sätt har du större chans att få jobba koncentrerat hemma än på ett kontor med en massa störningsmoment.

## **Nackdelar med att jobba hemifrån**

Det är inte bara fördelar med att jobba hemifrån. Om du funderar på och har möjlighet att välja mellan alternativen att jobba hemifrån eller gå till en extern lokal så kan det vara nyttigt att fundera på följande:

- Hur stort är ditt behov av att "bolla" tankar och idéer med andra vid de tillfällen då du behöver ny inspiration för att komma vidare? Känn efter om du själv kommer att trivas med att vara hemma, kanske ensam en stor del av dagen. Kommer du att sakna det umgänge som finns på en normal arbetsplats? Jag har själv jobbat både ensam hemifrån och i grupper på externa kontor och denna faktor är viktig. Känn efter vad du kommer att trivas med.
- Du kanske behöver vissa utrymmen för din verksamhet som i så fall tar bort yta från den övriga bostaden.
- Ditt hem kommer delvis att fyllas av papper, telefonlappar, pärmar och produkter som har med jobbet att göra.
- Ditt hem kan inte längre betraktas som privat till 100 %. Du ska kunna ta emot kunder och samarbetspartners och då gäller det att hemmet är välordnat och att övriga familjemedlemmar inte stör dina möten.

Fundera igenom för- och nackdelar innan du beslutar dig för hur du vill jobba. Lösningen blir för många att man sätter igång hemifrån för att hålla kostnaderna nere i början och på sikt, när företaget växer, skaffar man sig en extern lokal kanske ihop med andra företag som du kan samarbeta med.

## **Testa att jobba hemifrån på deltid**

Om du planerar att lämna en anställning för att starta eget företag hemifrån så är min rekommendation, om du har möjlighet till det, att starta företaget på deltid samtidigt som du jobbar kvar hos din arbetsgivare av följande skäl:

- Du kommer säkert inte känna lika stor press att du till varje pris måste prestera ett resultat direkt från början.
- Du kan testa din affärsidé utan att riskera för mycket. Fungerar inte idén så har du fortfarande ditt jobb att falla tillbaka på.
- Du behåller de förmåner som du har genom ditt företag, t.ex. försäkringar, pensionsavsättningar, umgänget och tankeutbytet med arbetskamraterna m.m.
- Du har en stadig inkomst så att du kan betala dina räkningar samtidigt som du startar upp ditt nya företag.
- Det är i allmänhet lättare att få lån i bank om du är anställd.

Om du väljer att på detta sätt starta upp ett företag samtidigt som du behåller en anställning är det viktigt

- Att du informerar din arbetsgivare om vad du håller på med. Din arbetsgivare kanske blir din första kund eller uppdragsgivare.
- Att din nya verksamhet inte konkurrerar med det företag där du jobbar
- Att du diskuterar om det finns något problem med din lojalitet gentemot det företag där du är anställd. Kommer din nya verksamhet innebära ett så kraftigt engagemang så att du kommer ha svårt att utföra ditt ordinarie jobb på deltid? Kommer du resa mycket för att starta upp din nya verksamhet osv?

## **Råd 2: Marknadsföring av din hemmaverksamhet**

Alla företag har behov av marknadsföring av ett eller annat slag. Ofta har en företagare som driver sitt företag hemifrån ännu större behov än andra. Man har i allmänhet ingen butik, kontor, skyltning eller annat sätt att synas. Detta är ett stort och spännande område som jag skrivit en speciell bok om. "Så marknadsför du dig själv och ditt företag alldeles gratis". Här kommer en kortfattad lista på 15 olika sätt att marknadsföra din hemmaverksamhet. Välj ut ett eller två sätt och satsa målmedvetet på dem.

### **Skaffa en hemsida**

Skapa sakligt, lättillgängligt och engagerande innehåll. Få dina besökare att förstå att du kan ditt område. Du är experten som dina kunder med trygghet kan vända sig till. Ge informationen när dina besökare efterfrågar den. Stör inte, avbryt inte med det du har att säga. Låt dina besökare leta efter information och se till att han eller hon då hittar dig som kan svaren eller tar reda på svaren. Besökarna är bortskämda med information och kräver att du som leverantör ska ge mer och bättre information än andra. Den ska vara gratis och den ska levereras på ett sådant sätt att de inte besvärar sig för mycket "säljande". Allt detta kokar ner till slutsatsen; Leverera innehåll, innehåll och åter innehåll.

### **Skriv artiklar och bli gästbloggare**

Marknadsföring handlar mycket om att utnyttja sin fantasi, kreativitet, energi och tid. Dina konkurrenter kanske lägger en massa pengar på dyra broschyrer, trycksaker, annonser i tidningar och övrig traditionell marknadsföring. Skriv artiklar, var aktiv i diskussioner och gå med i "rätt" föreningar. Blir du duktig på att skriva intressanta artiklar kan det så småningom leda till att du får förfrågningar om att hålla föredrag, skriva en bok eller åta dig konsultuppdrag. Den här formen av marknadsföring är i stort sett gratis. Ge tips om hur andra kan klara av en del av det som du är specialist på, skriv om ökade miljökrav i samband med ditt specialområde, skriv om säkerhetsaspekterna, om olika förändringar i samhället som påverkar ditt område och hur du och ditt företag tar hänsyn till detta. Jag är övertygad om att det finns mycket att skriva om inom ditt specialområde – vilket område du än är intresserad av.

### **Skicka ut nyhetsbrev om din verksamhet**

E-postmarknadsföring är 40 gånger effektivare än marknadsföring via Facebook och Twitter enligt konsultföretaget McKinsey & Co. 80 % av mottagarna säger att e-post inspirerar till att handla varor och tjänster på nätet. Skriv kortfattat. Om du vill säga mycket, vill sprida en lång artikel eller liknande är det bättre att du skickar ett kort meddelande som förklarar vad din artikel handlar om med en länk till hela innehållet. Detta innehåll bör du lägga in på en webbsida eller liknande där sökmotorerna dessutom kan hitta det.

Det finns många som satsar på avancerade layouter på sina e-brev. Innan du gör det, fundera på vad som passar bäst för din speciella målgrupp. Det är lätt att pröva. Gör exakt samma utskick till en och samma målgrupp, hälften med en utvald layout och hälften som ser ut som ett helt vanligt e-postmeddelande och läs av resultatet.

Man kan fundera över hur ofta man ska skicka ut sina e-brev. Är det bäst att ha ett visst tidsintervall, t.ex ett brev var fjortonde dag eller ska man skicka ut när man har något intressant att berätta. Jag tror att kombinationen av dessa två är det bästa.

## **Marknadsför dig genom din blogg**

När jag börjar planera att skriva en ny bok börjar jag nästan alltid med att skapa en särskild hemsida/blogg som handlar om det innehåll som jag tänker skriva om. På det sättet kan jag testa mina tankar och få in värdefulla synpunkter som kan påverka bokens uppläggning och innehåll. Gör bloggen/hemsidan till ett verktyg för att samla mailadresser till de som är intresserade av ditt område. Erbjud informationsbrev, tipsbrev, gratis e-böcker eller liknande som gör att du, i och med att besökarna beställer, får deras mailadress. På min blogg finns ett tiotal olika tipsbrev att beställa och det gör att min mailinglista hela tiden byggs på och blir större och intressantare för varje dag.

## **Välj vilka sociala medier du ska vara aktiv på**

Facebook är det största sociala nätverket i dag med ca 750 miljoner användare i världen. I Sverige har vi 4,4 miljoner användare. Det är inte bara ungdomar. 2/3 av användarna i Sverige är över 30 år gamla. Satsar du på att vara aktiv på Facebook så bör du förbereda dig på att det tar tid. Att bygga upp en sida en gång för alla och sedan låta den vara kan vara mer skadligt än att inte finnas där alls. Du bör då och då publicera nytt material. Helst regelbundet och ju oftare, desto bättre. Facebook är ett bra ställe för att testa idéer och skaffa recensioner och omdömen. Akta dig för att se Facebook som en ensidig säljkanal. Du bör i stället ställa frågor, komma med förslag, diskutera och försöka hålla en kommunikation igång. Det är lätt för alla som är intresserade av det du håller på med att ge synpunkter, svara på andras synpunkter och kommentera – både positivt och negativt. Facebook och LinkedIn är utmärkta medier för att hitta samarbetspartners. Berätta om ditt behov och du kommer direkt att få förslag på hur du kan lösa det. Jag följer kontinuerligt några grupper på Facebook och LinkedIn och det är slående att se all den hjälp och så många goda råd som hela tiden ges. Prova! Du kommer att bli positivt överraskad.

## **Skriv debattartiklar**

Följ vad som skrivs inom ditt specialområde, t.ex. genom att använda dig av RSS-flöden. Haka på aktuella frågor, kommentera och för frågan framåt, publicera material eller vinklar som inte kommit ut tidigare, gör egna undersökningar så att du kan publicera intressanta resultat och avsluta gärna med en tydlig fråga eller uppmaning till någon ansvarig. Det bäddar för en fortsättning. Även om din artikel inte leder till något just för tillfället så har du i debattartikeln formulerat din ståndpunkt som kan leda till framtida intressanta kontakter. Debattartiklar för direkt tanken till att skriva om aktuella frågor och att haka på moderna trender. Sådana artiklar är lättare att få publicerade men tänk på att värdet på dina artiklar blir så mycket bättre om innehållet är hållbart under lång tid framöver. Försök att skriva om sådant som läsare även vill läsa om senare.

## **Formulera i en eller två meningar vad du håller på med**

Tänk dig att en journalist frågar dig: Vad håller du på med? Beskriv dig själv och din verksamhet med så få ord som möjligt. Jag skulle säga ungefär så här om min verksamhet: "Jag skriver handböcker med beprövade råd om hur man når sitt drömjobb. För att hålla kostnaderna nere så ger jag ut böckerna på eget förlag." Detta brukar kallas för att man formulerar sin "hisspitch". Försök att uttrycka det du håller på med så att du blir annorlunda och helst unik. Fundera på vad det allra viktigaste är som du vill att folk ska komma ihåg när det gäller din verksamhet. Förenkla din beskrivning av det som gör dig unik!

## **Använd dig av "bench marking"**

Jämför hela tiden din verksamhet med andra. Hur blir du unik, hur kan du bli bättre och hur kan du marknadsföra ditt företag på ett bättre sätt? Se på dina kollegers erbjudanden, service och sätt att presentera och hur de betonar olika delar. Men fall inte i gropan att i första hand ägna dig åt priskonkurrens. Med låga priser kommer du så småningom tvingas leverera låg kvalitet och inte ha råd att utveckla din verksamhet och då kanske du måste hålla ännu lägre priser. Du hamnar i en nedåtgående spiral. Ta reda på hur dina konkurrenter jobbar och gör det bättre.

## **Uttryck resultatet av det du erbjuder i siffror**

Det mesta som går att mäta och uttrycka i enkla siffror är lätt att kommunicera och lätt för dina kunder att komma ihåg. En inredare som jobbar med styling inför en försäljning av en bostad kan ha svårt att beskriva sina tjänster med avseende på färg, form, material och design. Det är mycket bättre om man kan uttrycka resultatet i siffror, t.ex. på följande sätt: "Sedan vårt företag genomförde en förändring av en villa i Uppsala så kunde mäklaren sälja villan för ett pris som var 15 % högre än vad man trodde från början." "Genom att vårt företag har speciella avtal med leverantörer av material så blir kostnaderna 20 % lägre för våra kunder."

## **Testa – det är lätt att göra**

Om du planerar att skicka ut ett marknadsföringsmaterial om din nya verksamhet, lansera en ny tjänst eller produkt finns det i dag goda möjligheter att via Internet, sociala medier och e-post testa, mäta och korrigera innan du satsar för mycket pengar och tid på något nytt. Jag är med i några grupper på Facebook där denna metod används flitigt, t.ex. gruppen "Startitup 2012" som just är till för att diskutera, testa och diskutera nya affärsidéer. Man skickar ut en testballong och får på ett enkelt sätt kommentarer och synpunkter. På LinkedIn finns motsvarande grupper, t.ex. "On Start Ups", "Entrepreneurs & Small Business", "Big Ideas & Innovation" m. fl.

## **Lär dig att skriva effektiva pressmeddelanden**

Det finns bra mallar att hämta gratis på nätet, använd dem. Formulera en slagkraftig rubrik, börja texten med en sammanfattning av ditt budskap, ge länkar till bilder med fri publicering som du har i din hemsidas bildarkiv och lägg ut ditt pressmeddelande på din hemsida/blogg samtidigt som det skickas ut. Även om du inte får din nyhet publicerad så är det nyttigt att skriva pressmeddelanden. Det tvingar dig att formulera ditt viktigaste budskap kortfattat och det gör att du måste fundera igenom kloka svar på kritiska frågor som kan komma från journalist.

## **Gör en publiceringsplan**

Samla på underlag för debattartiklar, tänk igenom kommande årshögtider, kommande händelser och avgörande beslut som påverkar ditt specialområde. Skriv in i din kalender i datorn när du ska förbereda dig och kanske göra research eller en undersökning inför en intressant publicering. Att vara ute oplanerat i sista stunden brukar inte fungera särskilt bra.



### **Utnyttja att ditt företag är litet och att du agerar lokalt**

Även små företag som jobbar hemifrån kan få bra publicitet – kanske just pga. att de är små. Om du har det lilla företaget som utmanar det stora med bättre produkter, bättre service eller bättre information så är det intressant nyhetsstoff för media. Det finns alltid ett intresse för "underdogs" och entreprenörer som vågar slåss underifrån med knappa resurser. Detta kan du dra stor nytta av. Folk är ofta intresserade av vad som händer i den omedelbara närheten. Se till att ditt företag finns med på Google Maps, skriv artiklar om hur din verksamhet agerar på det lokala planet och se till att du håller föredrag i de lokala föreningarna, på ortens Rotary, i de skolor som ligger nära osv.

### **Storytelling har blivit alltmer populärt**

Berätta historien om hur du började och vilka, kanske komiska, händelser du fått vara med om i samband med att du satte igång ditt företag hemma. Gör historieberättelsen rolig och underhållande så att dina åhörare eller läsare lockas till att berätta den vidare för andra. Historien om hur Steve Jobs startade i ett enkelt garage för att så småningom bygga upp ett av världens mest inflytelserika och lönsamma företag är välkänd. Sådant gillar folk att höra och därför berättas denna story om och om igen.

### **Uppfinn inte hjulet en gång till**

Du behöver inte hitta på metoder att marknadsföra ditt företag. Kolla hur företag gör inom andra branscher än den där du själv jobbar och se vad du kan lära dig av det. Lägg märke till att många företag i dag rekryterar nya medarbetare från helt andra branscher. Det sker helt medvetet för att just få erfarenheterna av hur den andra branschen lyckats så bra. Det finns många sätt att skaffa kunder. Med tillräckligt originella förslag, med brainstorming tillsammans med andra och med inspiration från icke-konkurrerande branscher kan du ta fram idéer som folk kommer att prata om. Det är den bästa formen av marknadsföring och dessutom är den i huvudsak gratis.

### Råd 3: Så blir din hemmaverksamhet lönsam

Om du startar en hemmaverksamhet är det viktigt att du håller isär din privata ekonomi från den som har att göra med din verksamhet. Detta gäller all företagsamhet men risken att man slarvar med detta är större när man jobbar hemifrån. Driver du din verksamhet i ett aktiebolag är det ett absolut krav.

Det gäller att du försöker hålla isär ditt privatliv och din verksamhet på flera sätt. Försök att hålla tydliga tidsgränser så att du har strikta arbetstimmar och annan tid för träning och motion och försök även att prioritera rätt mellan olika arbetsuppgifter.

Det bästa är om du dessutom har möjlighet att skilja mellan arbetsrum/arbetsytor och resten av din bostad så tydligt som möjligt. Idealet är om du kan planera och organisera ditt arbetsrum med tillräckliga arbetsytor, rätt och effektiv utrustning, ordning på pärmar och dokument och en tydlig struktur för dina mappar i datorn. Och samtidigt ordna en separat yta för träning och motion med den träningsutrustning du behöver.

För min egen del har jag dessutom infört en rutin för att kontrollera mig själv. Jag brukar fråga mig själv varje kväll om jag gjort det jag föresatte mig att göra idag - både med avseende på jobb och träning. Om inte - hur ska jag ändra mitt dagsprogram så att jag bättre når den balans som jag eftersträvar?

Med en väl genomtänkt planering kommer du vinna mycket, både i fråga om effektivitet, trevnad och minskad stress.



Lär dig att göra en budget för din verksamhet, dvs. hur du tror att inkomster och utgifter grovt kommer att bli under ett år framåt. Om du gör det till en vana att budgetera så är det faktiskt rätt kul att både göra en budget och sedan följa den kontinuerligt. Skriv sökorden "gratis budgetmall företag" på Google och du kommer få fram ett flertal olika mallar att utgå ifrån.

Det är nödvändigt att du tar rätt betalt för de tjänster eller de varor som du levererar. Om du konkurrerar genom att dumpa dina priser så kommer du inte ha råd att utveckla dig själv och ditt företag. Då kommer du inte kunna leverera tillräcklig kvalitet och du tvingas kanske i kommande affärer att ta ännu mindre betalt. Du hamnar i en nedåtgående spiral.

Satsa i stället på en uppåtgående spiral. Om du tar tillräckligt betalt för dina tjänster eller varor kommer du kunna bygga på din kunskap så att du kan ta ännu bättre betalt och fortsätta din utveckling så att du verkligen blir professionell i din hemmaverksamhet.

## Så kan du ta betalt för tjänster

Om du startar ett företag där du säljer tjänster finns det många olika sätt att ta betalt. Många tycker att det är obekvämt att diskutera priser och ta betalt för de tjänster man levererar. Här följer sju olika sätt och du kan naturligtvis kombinera flera olika sätt.

1. **Löpande räkning, dvs. ett visst arvode per timme eller per dag.** Utöver detta arvode tillkommer kostnaderna för de utlägg som du gör. Utläggen kan avse resekostnader, traktamente, kopieringskostnader eller tryckkostnader för mångfaldigande av rapporter etc. Vidare tillkommer moms, mervärdesskatt, uppe på alltsammans.
2. **Fast pris för din insats** innebär att du får betalt med en klumpsumma för ditt arbete. Denna form brukar man använda då tjänsteuppdraget går att precisera relativt väl. Många beställare gillar det här sättet att betala. Beställaren tar ingen risk och ser genom detta även ett sätt att hålla styr på sin egen organisation så att inte diskussionerna om olika alternativ pågår för länge. Om du har möjlighet att ge ett fast pris så ger det ett professionellt intryck vilket kan leda till mer uppdrag.
3. **Löpande räkning med tak.** Metoden innebär att du får betalt per timme eller per dag upp till ett på förhand överenskommet takpris. Detta är för dig, som levererar tjänsten, det sämsta alternativet. Du kan förlora om dina kostnader hamnar ovanför "taket" men du har inget att vinna om du är så skicklig att du hamnar under.
4. **Löpande räkning med budgetpris.** Uppdragsgivaren kan begära ett s.k. budgetpris. Risken med denna metod är att den som levererar tjänsten ofta uppfattar termen "budgetpris" som en ungefärlig kostnadsuppskattning medan uppdragsgivaren menar att det är en budget som inte får överskridas. Om man använder sig av denna metod är det viktigt att båda parter är tydliga med vad man lägger in i begreppet.
5. **"Success fee"** kan användas i de fall där resultatet av en tjänst går att mäta. I dessa fall kan arvodet bestå av ett ordinärt arvode plus ett extra arvode om mätresultaten visar att man nått eller, ännu bättre, överträffat ett på förhand definierat mål. Denna form förekommer bland mäklare, finansrådgivare, säljkonsulter m.fl.
6. **Lön plus procentuellt påslag.** Metoden innebär att den som levererar tjänsten informerar beställaren om vilken lön han eller hon har och på lönen per timme läggs ett procentuellt påslag. Denna metod anses numera av de flesta som förlegad.
7. **Incitament eller bonus av olika slag.** Det finns många olika sådana metoder och här är uppfinningsrikedomen stor. Ett sätt kan vara att om ett projekts slutkostnad hamnar under uppsatt budget så delar den som levererat tjänsten och uppdragsgivaren på skillnaden. Om slutkostnaden överstiger budget, så står man gemensamt för förlusten i proportioner som man kommit överens om innan man satte igång.

Den främsta anledningen att jag presenterar denna lista är att du ska kunna vara flexibel i diskussionerna med en kund. Några av metoderna skapar dessutom en relation mellan kund och konsult där båda kan bli vinnare.

## Att ta betalt för varor

Ett enkelt sätt att förstå och resonera kring prissättning av varor är att beskriva de fyra delarna som ett pris består av:

- Din egen lön
- Indirekta kostnader
- Direkta kostnader
- Vinst

**Din egen lön** bestämmer du själv som egen företagare. Du kanske väljer att ta ut en blygsam lön, eller ingen lön alls, när du startar företaget för att senare, när möjligheten finns, successivt höja ditt uttag så att du får en rimlig eller förhoppningsvis bra lön.

**Indirekta kostnader** är de kostnader som ditt företag har att bära oberoende av om du gör några affärer eller inte. Exempel på sådana kostnader är:

- Datorer, printers, kopieringsmaskiner, telefoner, mobiler o. liknande
- Kontorsinredning och nödvändig kontorsutrustning
- Domän- och webbhotelltjänster
- Övriga marknadsföringskostnader
- Trycksaker
- Resekostnader för marknadsföring och övrigt som inte har att göra med något specifikt uppdrag
- El, vatten- och telefonabonnemang
- Tidningar, tidskrifter, facklitteratur
- Försäkringar
- Licenser
- Reparation och underhåll av lokaler, inredning och utrustning

Listan är lång och det gäller att du tar ut ett pris som täcker samtliga dessa kostnader. Det finns en tendens bland många småföretagare att man inte ser, eller kanske inte vill se, alla dessa kostnader vilket gör att man riskerar att sätta för låga priser för sina produkter som man levererar till sina kunder.

Samtidigt är det viktigt att hålla dessa kostnader nere så mycket som möjligt eftersom de inte ger någon direkt intäkt. Här kommer några tips och råd att tänka på:

- Jämför priser på alla löpande kostnader som t.ex. telefoni på sajter som t.ex. [www.compricer.se](http://www.compricer.se)
- Håll nere dina marknadsföringskostnader. I det förra avsnittet om marknadsföring finns 15 tips hur du kan sköta din marknadsföring gratis eller nästan gratis.

**Direkta kostnader** är de som är direkt kopplade till din leverans av en vara eller en tjänst. Exempel på sådana kostnader kan vara:

- Material som ingår i varan eller som är nödvändig för att utföra tjänsten
- Resor i samband med att du levererar varan eller tjänsten
- Tid för möten med din kund
- Löpande kostnader för det specifika uppdraget

Här gäller samma som för de indirekta kostnaderna, dels att du tar tillräckligt betalt så att dessa kostnader täcks, dels att du på alla sätt håller nere kostnaderna så mycket som möjligt.

Några naturliga råd:

- Ta in konkurrerande anbud på det material och arbetskostnader som ingår i din produkt
- Samordna resor eller undvik dem genom att leverera på annat sätt, med post, bud eller via internet

**Vinsten** är det belopp som du ska lägga på för att du själv och ditt företag ska kunna utvecklas. Om du under lång tid tar för lite betalt kommer du tvingas jobba fler timmar per dygn för lägre ersättning. Risken för stress är uppenbar och detta är en linje som i längden inte är hållbar.

### Fakturera snabbt och enligt din egen rutin

Det kan ta lång tid mellan att du levererar en vara eller utför en tjänst och till den dag då du har pengarna på ditt konto. Du kanske själv har lagt ut pengar i samband med inköp av varan och så får du vänta länge på att få betalt från kunden. Man kan säga att ditt företag tvingas fungera som bank som lånar ut pengar till din kund räntefritt.

Det är viktigt att du skapar dig en bra rutin för hur du fakturerar snabbt och ofta. När jag säljer mina böcker skickar jag med en faktura i den bok som jag levererar. Varan och fakturan kommer därmed på en gång.

När jag jobbar som konsult kan jag välja mellan att fakturera regelbundet, t.ex. en eller två gånger i månaden eller att fakturera när en etapp inom konsultjobbet är klart. De olika metoderna har för- och nackdelar – det viktigaste är att du har en rutin för din fakturering som fungerar.

Du kan fakturera med pappersfakturer som du skickar med vanlig post eller med elektroniska fakturer. Dina fakturer måste innehålla de uppgifter som framgår av listan här nedanför. Använd dig av de mallar för fakturering som finns att ladda ner gratis på nätet. I dessa mallar framgår vad som ska ingå i en korrekt faktura. Det är en hel del men när du väl skrivit din första faktura behöver du bara ändra lite i datorn när du skriver ytterligare fakturer.

De uppgifter som måste vara med är:

1. **Från vem?** Ditt företags namn och adress, uppgift om företaget innehar F-skattesedel samt ditt företags momsregistreringsnummer. Det är även bra att på fakturan ha med företagets telefonnummer, samt plusgiro- och/eller bankgironummer. Levererar du till kunder utanför Sverige så bör fakturan även innehålla uppgifter som kunden behöver för att kunna betala från annat land, dvs. ev. speciellt bankkontonummer, IBAN och BIC-kod (SWIFT-adress).
2. **Till vem?** Kundens fullständiga namn och adress. Det är viktigt att du skriver rätt kundnamn så att fakturan blir ett korrekt underlag i både ditt företags och kundens bokföring.
3. **Fakturadatum:** Ange vilket datum som fakturan skrivs ut.
4. **Betalningsdatum:** Det är viktigt att du anger när sista dagen för betalning är och vad som händer om betalning inte sker i tid, t.ex. uppgifter om dröjsmålsränta, ersättning för påminnelse och inkassokostnader. Använd inte betalningstider som är längre än 30 dagar, välj snarare en kortare period.
5. **Fakturanummer:** Alla fakturer måste ha ett nummer så att de går lätt att hitta i efterhand och för att underlätta ordningen i bokföringen. Tänk ut ett listigt system hur du numrerar dina fakturer. När jag levererar böcker med faktura så kan jag och min redovisningskonsult genom att titta på fakturanumret direkt se när fakturan skickades och vilken av mina böcker fakturan gäller.

6. **Vad fakturan avser:** De flesta kunder vill kunna se och förstå vad fakturan avser. Därför bör den vara tillräckligt detaljerad. Om du säljer tjänster på s.k. "löpande räkning" bör det framgå av fakturan hur många timmar tjänsten avser och pris per timme samt ev. utlägg. Säljer du varor ska det framgå av fakturan antal, pris per styck och när varorna levererades.
7. **Belopp:** Den totala summan som kunden ska betala. Det ska tydligt framgå hur stor momsen är både i kronor och i procent (25, 12 eller 6 %).

Om du skriver ett kassakvitto i stället för en faktura ska detta huvudsakligen innehålla samma uppgifter. Du kan köpa blanketter för kassakvitton i vilken pappershandel som helst.



### Tre sätt att sänka din skatt

Det finns följande sätt för dig som företagare att minska din skatt

- Gör maximala och korrekta avdrag
- Ta ut "rätt" lön till dig själv
- Skjut på beskattningen

## Gör maximala och korrekta avdrag

Det är konstigt! När folk pratar med mig om att starta eget så kommer ofta frågan om vilka kostnader man kan dra av i sitt företag. Är vi svenskar så inriktade på att slippa betala skatt att ett av huvudskälen för att starta eget företag är att göra avdrag på skatten? Jag hoppas verkligen inte det. Starta ett eget företag ska man göra av helt andra skäl.

Det finns många möjligheter att dra av kostnader i din deklaration som du naturligtvis ska använda dig av. Reglerna kring detta är många. Vissa kostnader kan du dra av helt och andra upp till ett fastställt maxbelopp. För vissa avdrag finns det schablonvärden som du kan dra av, för investeringar gäller att du får fördela avdraget under flera år och vissa kostnader kan du inte dra av alls. Jag rekommenderar att du går in på Skatteverkets "avdragslexikon" för att kolla vad som gäller i just ditt fall.

Här kommer en checklista på olika kostnader som du bör kolla om du kan dra av i just ditt företag:

- Arbetsresor
- Arbetsrum i bostaden
- Bilkostnader
- Datorer, printers, kopieringsmaskiner, telefoner, mobiler o. liknande
- Deklarationshjälp m.m.
- Domän- och webbhotelltjänster
- Egenavgifter
- El, vatten- och telefonabonnemang
- Försäkringar
- Gåvor
- Inventarier
- Kontorsinredning och kontorsutrustning
- Licenser
- Kostnader för ett specifikt uppdrag eller för en viss vara
- Marknadsföringskostnader
- Material som ingår i varan eller som är nödvändig för att utföra en viss tjänst
- Motion och friskvård
- Representation
- Resor, andra än arbetsresor
- Räntor
- Sjuk- och hälsovård
- Sponsring
- Tid för möten med din kund
- Tidningar, tidskrifter, facklitteratur
- Trycksaker
- Underskott
- Utbildningskostnader
- Utgifter innan verksamheten har kommit igång

Det är naturligtvis dumt att inte utnyttja dessa möjligheter.

## Ta ut "rätt" lön till dig själv

Driver du ditt företag i form av aktiebolag kan du själv bestämma hur mycket lön bolaget ska betala ut till dig som privatperson. Om du lägger din lön nära brytpunkten för statlig skatt och dessutom beslutar att ta ut en viss del som utdelning så kan du därigenom minska det totala skatteuttaget.



## Skjut på skatten

Driver du ditt företag i form av enskild firma eller handelsbolag finns det ett annat sätt att reglera hur mycket du tar ut som egen inkomst. När du i slutet av verksamhetsåret ser hur resultatet har blivit kan du i deklarationen avsätta en del av vinsten till periodiserings- eller expansionsfond.

Vad är då det?

### Periodiseringsfond

Du kan skjuta upp skatten inom alla olika företagsformer. Driver du enskild firma eller handelsbolag kan du sätta av upp till 30 % till en s.k. periodiseringsfond och om du driver ett aktiebolag kan du sätta av upp till 25 %. Du kan sedan skjuta på skatten år efter år upp till max 6 år.

De pengar som du på det sättet sätter av kan du använda i företaget som du själv vill. De behöver inte sitta bundna på något speciellt sätt. För enskild firma och handelsbolag är denna avsättning dessutom räntefri.

### Expansionsfond

Det finns även en annan möjlighet att skjuta skatten framför sig om du driver ditt företag i form av enskild firma eller handelsbolag. Du kan sätta av ytterligare pengar till en expansionsfond i vilken du betalar en lägre skatt än om du inte gör denna avsättning. Sedan kan du välja vilket år du tar upp pengarna till full beskattning.

Dessa båda möjligheter ger lönsamma och lagliga möjligheter att minska din totala skatt.

Det gäller att du, eller den person som du har som ekonomisk rådgivare, tar hänsyn till brytpunkten för statlig skatt, att den lön som du tar ut är i lämplig storlek med tanke på din sjukpenning, föräldrapenning, barnledighetsersättning och avsättningar till din pension och att du har pengar den dag som den verkliga skatten ska betalas.

#### Råd 4: Akta dig för denna typ av hemmaverksamhet

Intresset ökar från många att jobba hemifrån på deltid eller heltid. Med detta följer tyvärr också att bluffsaljarna ser denna målgrupp som intressant. Googla med sökorden "tjäna pengar på nätet" och "snabba pengar" och du får över en miljon träffar.



Många är seriösa men några är oseriösa och bara ute efter att ta dina pengar. Här har du åtta tydliga varningssignaler:

1. Erbjudanden i stil med "Tjäna 4000:- om dagen" och "tjäna pengar inom 30 minuter" är uppenbara varningstecken.
2. Dra öronen åt dig om erbjudandet helt enkelt verkar vara för bra, dvs. orimligt förmånligt.
3. Ofta innehåller den här typen av erbjudanden vaga beskrivningar. Du får reda på hur mycket pengar du kommer att tjäna men inte hur. Dags att dra öronen åt sig!
4. Webbplatsen där erbjudandet görs innehåller inga uppgifter om adress, telefonnummer eller kontaktpersoner. Om det finns telefonnummer kolla detta på Eniro. Om det är ett hemligt nummer var skeptisk.
5. Referenser i samband med denna typ av erbjudanden är inte mycket värda. Man ser ibland olika namn på ett och samma foto på en person som uttalar sig positivt om olika produkter.
6. Googla på företagets namn eller produkt och du kommer med all sannolikhet hitta inlägg från missnöjda kunder om det finns sådana. För att kolla om ett erbjudande är seriöst eller inte är nätet i dag en fantastisk källa. Om du vill kolla företaget xx kan du skriva in sökorden "xx bluff", "xx se upp", "xx lockpriser" etc. Är det ett utländskt företag brukar "xx scam" fungera som koll.
7. Dålig svenska kan faktiskt också vara en varningssignal.
8. Du bör också kolla på Konsumentverkets varningar, Allmänna Reklamationsnämnden, Ratsit, Knyt (Konsumentkraft), [forenadebolag.se/varningslistan](http://forenadebolag.se/varningslistan) och [svenskhandel-varningslistan](http://svenskhandel-varningslistan).

## Steg II: Så hittar du en egen unik affärsidé

### Råd 5: Nya företag startas på två sätt

Gå inte och vänta på att "den stora fantastiska idén" plötsligt ska dimpa ner från ovan. Att hitta en ny affärsidé är ofta ett målmedvetet och strukturerat jobb där man jobbar sig fram steg för steg – något som denna bok handlar om.

Tänk inte heller för mycket i början på att hitta en idé som du tror att en affärsängel eller annan finansiär kan tänkas satsa på. Det finns så många olika sätt att finansiera goda idéer så låt det bli en praktisk fråga som du tar tag i senare.

Enkelt uttryckt kan man säga att nya företag startas på två sätt.

Det ena sättet är att man har en idé. Man har något som man tror så mycket på att man tycker att idén är värd att satsa på. Du kanske jobbar på ett företag där ett visst behov uppstår. Du presenterar ett förslag för företagsledningen som går ut på att utveckla en tanke för att tillfredsställa behovet men företagsledningen har andra prioriteringar och vill inte satsa på detta just nu. Du tar, med företagsledningens goda minne, idén med dig och startar ett eget företag baserat på det behov som du har upptäckt. Din första kund kanske blir din tidigare arbetsgivare. Utgångspunkten för det nya företaget är alltså att du har en idé.

Det andra sättet att starta företag är att någon säger: "Jag vill starta ett företag men jag vet ännu inte vad företaget ska jobba med". Du kanske har en ungefärlig tanke om vilken bransch du vill jobba inom men du har ännu ingen utvecklad affärsidé som är värd att satsa på. Om du hör till denna kategori så befinner du dig i en grupp som växer. Det finns många som har ett jobb som de inte trivs med. Det finns många som skulle föredra att jobba hemifrån med ett eget företag och det finns många som inte får den anställning eller den skjuts i karriären som de skulle vilja ha.

En företagare är ofta en person som har förmågan att hitta möjligheter och välja ut de bästa idéerna och dessutom viljan att driva de mest lovande idéerna vidare. En företagare måste ha modet att pröva och inte vara rädd för att misslyckas. Man lär sig på sina misstag om man ser misslyckandena som experiment. De mest framgångsrika företagen har i allmänhet gjort massor av misslyckanden innan de hittat de rätta idéerna. Dessa misslyckanden får man sällan höra talas om men de finns i de flesta fall. Thomas Edison, som bl.a. uppfann glödlampan, lär ha sagt: "Jag har inte misslyckats – jag har bara upptäckt 10000 sätt som inte fungerar".

Det viktigaste för den som vill hitta sin affärsidé är att veta var man ska leta. Öppna ditt sinne för idéer från alla sektorer och branscher. Var öppen för massor av intryck och uppkast i början. Då är chanserna större att du kommer att lyckas. Håll ögonen öppna överallt – på händelser, butiker och webbplatser som du besöker. Din affärsidé kanske ligger mycket närmare än du tror.

Leta problem och försök komma på lösningar på dessa problem. Leta efter befintliga produkter och tjänster som folk klagat på. Om du hittar en idé som du inte klarar av själv - sök samarbete med andra. Ju mer obunden och öppen du är när du letar, desto större chans har du att lyckas.

Gör det till en vana att ständigt söka efter möjligheter och försök räkna ut hur du skulle kunna skapa en verksamhet av dessa möjligheter. Se till att du träffar branschfolk, ställ rätt frågor, träffa folk som tänker som du och som kan hjälpa dig att driva dina idéer vidare. Om du hör talas om någon som har kunskap inom det område som intresserar dig, tveka inte ta kontakt för att be om hans eller hennes åsikter om dina idéer.

Du bör också läsa så mycket som möjligt om den bransch som intresserar dig. Lär dig mycket om konkurrenterna, marknadens storlek, trender i branschen och vilka sätt som finns att närma sig marknaden. Försök hitta olika sätt att få vänner och kolleger engagerade och "bolla" idéer med varandra för att hitta nya tankar, förfinas tidigare idéer och göra dina idéer bättre.

Ta reda på vad som fungerar och vad som inte fungerar inom en viss bransch. Vem gör samma sak som du funderar på eller vem gör nästan samma sak? Studera hur de lyckas eller misslyckas. Vad klagar kunderna på? Hur kan du förbättra det som redan finns på marknaden?

Alla stora företag som vi ser omkring oss har utvecklats över en tid - ofta under en lång tid. Många affärsidéer har körts som prov under flera år innan det har varit dags att presentera dem för allmänheten.

Var orädd, testa och se eventuella misslyckanden som experiment!

Många entreprenörer har börjat med att lösa enkla problem. Medan de arbetar på dessa små problem, börjar de förstå marknaden och hittar då ledtrådar som kan ge nya idéer, tjänster eller produkter. Detta handlar denna bok om.

## **Råd 6: Så ökar du din kreativitet**

Jag har räknat ut någon gång att jag deltagit i ca 1000 konferenser och seminarier. Många av dessa har haft som syfte att få fram nya idéer och andra sätt att lösa uppkomna problem eller behov. Som VD i ett företag med över 2000 personer blir det helt enkelt en massa konferenser, interna inom företaget och externa med kunder och andra. Därefter har jag varit knuten till ett managementkonsultföretag som har som ett av sina arbetsverktyg att driva diskussions- och förändringsprocesser just i form av konferenser och seminarier. Jag har själv ansvarat för en del av dessa och jag har deltagit i ett stort antal där andra har haft ansvaret.

Detta har gett mig anledning och möjlighet att tänka efter vad det verkligen är som gör att ledning och deltagare anser att man varit kreativ på en konferens. Vad är det som gör att man efteråt känner att man nått uppställda mål när det gäller konferensens innehåll, samtidigt som deltagarna mått bra, både fysiskt och psykiskt? Jag tror att det handlar om

- Tydliga resultatmål
- Tidsplanering
- Kostens betydelse
- Behovet av att röra på sig för att bli kreativ
- Brainstorming och minneskortor
- Till sist – man måste ha kul!

Jag kommenterar dessa punkter i detta och de kommande avsnitten.

### **Tydliga resultatmål**

Steg nummer ett för att vara kreativ och effektiv är att från början fastställa ett önskat resultat. Vet man inte vart man vill, så vet man inte vilken väg man skall gå.

Hjärnan fungerar bäst om vi har både kort- och långsiktiga mål. Det är bara genom tydligt formulerade mål som vi kan hålla koncentrationen uppe och tycka att det är roligt. Det gäller både när man jobbar i grupp och när man jobbar ensam.

Ett exempel kan vara: "Resultatet av min brainstorming skall vara att när jag är klar ska jag ha fått fram minst 10 st tänkbara affärsidéer som jag kan välja emellan så att jag kan sälla ut två realistiska idéer som jag förfinar och jobbar vidare med".

## Tidsplanering

Det är viktigt att genom klok tidsplanering utnyttja de mest produktiva perioderna på dagen på bästa möjliga sätt.

Vi vet alla att vi behöver pauser när vi skall vara kreativa. Redan i skolan hade vi raster med jämna mellanrum. Där fick vi lära oss att det gällde att ställa sig upp, röra på sig, lämna klassrummet för en annan miljö och helst komma ut på rasterna för att få lite frisk luft.

Men hur många av oss är det inte som springer i ett upptrissat arbetstempo på jobbet plus alla möjliga aktiviteter efter jobbet, krav från familjen etc. utan att vi ger oss tid att ta de viktiga pauserna? Och hur många av oss har inte varit med om att lyssna till någon föredragshållare som blir så fascinerad av sitt eget ämne att han eller hon helt glömmer bort tiden och därmed behovet av pauser.

## Kostens betydelse för kreativiteten

Den mat vi äter har stor inverkan på vår kreativitet. Det torde för de allra flesta vara en självklarhet. Kunskapen och det allmänna medvetandet om vad rätt kost innebär ökar alltmer i samhället. Samtidigt har vi en ny generation där alltför många vuxit upp på skräpmat som nu är de som skall lära sig mycket och vara kreativa. I den nya generationen är det många som ser maten som något man kastar i sig för att fylla magen.

Det finns flera profeter inom kostlära så låt oss försöka dra några slutsatser från olika källor med avseende på ökad kreativitet.

Ät minst tre gånger per dag. Se till att du får regelbundna intervaller mellan måltiderna. Då fungerar matsmältningen bäst.

Ät inte för mycket. Då behövs det mer energi för att smälta maten. Den energin tas bl. a. från hjärnan!

Börja måltiderna med frukt eller grönsaker.

Om man får för lite protein minskar minnesfunktionen, uppfattningsförmågan blir sämre, humöret sviktar och man kan bli extremt trött.

Även ökat fettintag medför sämre minnesfunktion, koncentrationssvårigheter, ökad trötthet efter måltiderna, förändringar i humöret och kan t.o.m. innebära oskarp syn.

Om man äter för mycket socker är risken stor för irritation, utmattning, huvudvärk, sömnlöshet, insomningsbesvär, svängningar i humöret, oro, obefogad ängslan och mental förvirring. Undantag är det naturliga sockret i druvsocker, frukt och bär.

Se till att du får en bred variation av proteiner, fetter och kolhydrater. Ät mycket fibrer, grönsaker och frukt.

Det är väsentligt att dricka mycket vatten. Vatten är nödvändigt för att transportera viktiga näringsämnen genom kroppen och det måste ske för att vi ska kunna bygga upp olika organ.

För att öka förutsättningarna för en ökad kreativitet bör man tänka på att ta sig tid för måltiderna. Undvik jäkt och stress. Njut av maten – det främjar matsmältningen.

(Källa: Wilhelmsson Peter: "Friskare liv")

## Rör på dig – då blir du mer kreativ

Steve Jobs, numera avliden och tidigare VD för Apple var känd bl. a. för att han höll regelbundna promenadmöten. Han insåg att promenader gav mycket mer inspiration än att sitta runt ett sammanträdesbord. Facebooks grundare Mark Zuckerberg och Twitters grundare, Jack Dorsey, har samma syn på sambandet motion – kreativitet och har följt Steve Jobs' exempel.

I Sverige har bl. a. Solna kommun satsat på samma tanke. På kommunens hemsida finns en s.k. "Walk and talk-guide för Solna". Där uppmanar man alla att genomföra möten i samband med en promenad!

Att genomföra gående möten är bra för kreativiteten, hälsan och för att fatta kloka beslut. Om ni är ett mindre sällskap på upp till fem personer passar "Walk and talk" ypperligt. Vill man dokumentera idéer och beslut under mötet så kan man göra det med inspelningsfunktionen på en smarttelefon.

Guiden för Solna kommuns "walk-and-talk- guide" har tagits fram av Ellen Gustavsson Segerhag, leg. sjuksköterska och Mai-Lis Hellenius, professor och överläkare, båda vid Institutionen för medicin Solna.

Så gå ut och ta en promenad - ensam eller ihop med andra - för att öka kreativiteten. Det är ett utmärkt sätt för brainstorming.



## Använd dig av brainstorming

Ett sätt att komma på vilken idé som du ska satsa på för din hemmaverksamhet är att du själv eller ihop med ett fåtal andra personer kläcker så många idéer som möjligt och därefter väljer ut en eller några idéer som du går vidare med. Denna process brukar kallas brainstorming och för att vara framgångsrik med att få fram nya idéer på det sättet i grupp brukar man ställa upp vissa enkla regler:

- Låt tankarna löpa fritt utan avbrott.
- Kritisera inte andras idéer under själva brainstormingen.
- Uppmuntra all form av spontanitet. Utgångspunkten är att alla idéer är bra idéer. En idé som inte verkar bra kan kanske utvecklas till en lysande idé.
- Mängden idéer är viktig, då det ofta genererar kvalitet.
- Alla deltagare uppmuntras att utveckla och förbättra varandras idéer.

Detta gäller i första hand vid brainstorming i grupp men du kan tänka på motsvarande sätt om du ägnar dig åt brainstorming ensam. Dela upp ditt tänkande i en första del där du bara skriver ner alla idéer du får, hur tokiga de än är. I nästa del av ditt tänkande fortsätter du mad all sålla bort de mest omöjliga och förbättra de som känns något sånär rimliga.

### **Anteckna alla dina idéer i minneskortor**

I en del av den litteratur som handlar om kreativitet beskrivs en anteckningsteknik som kallas "mind mapping" eller minneskortor. Det är ett effektivt verktyg att använda när man håller på med brainstorming.

Det är en väl beprövad teknik som utvecklar den egna kreativiteten. Vill du veta mer om denna teknik så finns det en utmärkt hemsida <http://www.mindmapping.com/sv/>. Skriver du dessutom in sökordet "mind map" i en sökmotor i datorn så får du nästan 20 miljoner träffar. Jag rekommenderar att du sätter dig in i hur du kan använda dig av denna metod när du ska komma på nya idéer.



### **Se till att du har roligt**

Till sist – se till att du har kul när du försöker komma på nya idéer för dig själv och den hemmaverksamhet som du tänker starta. Professor Rolf Ekman, professor i neurokemi vid Göteborgs universitet formulerade en gång följande: "Hjärnan måste ha roligt för att ett företag skall må bra. De företag som förstår vikten av att vårda sina medarbetares hjärnor kommer att ha stora konkurrensfördelar framöver." Jag är övertygad om att han har rätt.

## Råd 7: Testa din affärsidé utan att det kostar något

Tänk dig att du genom din brainstorming och genom att använda dig av minneskortor kommer fram till, låt oss säga, ett tiotal olika idéer och nu ska du göra en utvärdering mellan dessa. Här kommer fyra metoder att göra en sådan utvärdering:

### Sätt poäng

Börja med ett enkelt poängsystem, 1-5. Sätt en femma på de idéer som uppfyller alla dina krav och en etta på de som du inte tror kommer fungera och utnyttja hela skalan däremellan. På det sättet kommer du snabbt få fram **en grov gallring** och låt oss, som exempel, säga att du då får fem idéer kvar.

### Använd dig av sociala medier

Starta diskussioner inom olika lämpliga grupper på t.ex. Facebook och LinkedIn. Genom att på detta sätt få igång tidiga meningsutbyten kan du **värdera behovet och din lösning** innan du spenderar alltför mycket tid och kanske även pengar. Många företagare lägger ner alltför mycket resurser på utveckling av sin produkt innan man i värsta fall finner att behovet inte är så stort som man hoppades. Se till att du får feedback som ger dig en uppfattning huruvida omvärlden har samma bedömning av det behov som du tror finns. Det bästa är om du kan fortsätta denna diskussion med dina presumtiva kunder även efter att du lanserat din produkt. Det kan leda till att du successivt förfinar din produkt.

Försök genom detta **få respons på dina idéer**, kritiska synpunkter och nya infallsvinklar som kan utveckla dina idéer ytterligare. Ställ frågor, berätta om bakgrunden till dina idéer, var generös med att ge information om det problem eller behov som du vill åtgärda. Då kommer du få många kommentarer och synpunkter som du förhoppningsvis får användning av. Du får själv bedöma hur mycket av din lösning på problemet som du ska berätta om med tanke på att någon kan stjäla din idé.

Genom att göra utvärderingen mellan olika tänkbara idéer på detta sätt får du dessutom några andra fördelar:

Du får tidig **kontakt med kunder**. Det är aldrig för tidigt för att starta en dialog med tänkbara kunder, så länge du inte vilseleder dem om hur långt du kommit i utvecklingen av din produkt. Bygg ditt varumärke och skapa signaler som kan leda till försäljning så tidigt som möjligt. Det tar tid att skapa förtroende. Om du kan vinna omvärldens förtroende redan från början och svara på olika frågor på ett bra sätt har du början till en intressant kundbas. Var generös med information och sälj inte för mycket i detta skede.

Du **förbättrar din kommunikationsförmåga**. Att beskriva ett problem eller behov på en hemsida eller blogg är ett utmärkt sätt att träna sin kommunikationsförmåga. Du övar dig på att beskriva så att andra förstår. Du lär dig argumenten för och emot din produkt. Du lär dig kännetecknen och lämpliga rubriker på din vara eller tjänst. Ja, du lär dig helt enkelt mycket om din produkt genom att skriva om den. Att skriva om produkten på sociala medier ger dig dessutom idéer om vilka försäljningskanaler som kan finnas för din vara eller tjänst. Du kanske även får vetskap om konkurrenter som du inte kände till. Om din produkt är bildmässig – använd dig av Slideshare, Pinterest och YouTube. Handlar din produkt på något sätt om karriär eller jobb av olika slag – använd dig av LinkedIn.

Du kan hitta **potentiella partners och medarbetare**. Det finns mängder av olika sätt att samarbeta, anlita underentreprenörer eller anställa de krafter som du kanske kommer att behöva för din verksamhet i framtiden. Via sociala medier kan du snabbt få fram intressantare information än vad man kan läsa sig till i ett CV. När jag skriver eller söker på LinkedIn och Facebook kan jag få reda på mycket om aktuella personers åsikter, värderingar och deras ambitioner när det gäller att ta tag i svåra eller oväntade problem för att lösa dem.

**Google's sökmotorer kommer att gilla dig.** Det tar tid att få det man skriver att hamna högt upp på Google. Du kommer successivt att lära dig vilka sökord/nyckelord som är bäst att använda. Du får i allmänhet jobba länge för att det du skriver på ska få många och värdefulla länkar från andra sidor till den egna sidan. Enbart det är ett argument för att du bör börja skriva tidigt om din produkt. Idealet är att när du är färdig för lansering ligger du redan högt på Google.

### **Sätt upp en enkel landningssida.**

När man har ett erbjudande på en hemsida brukar man lägga upp en s.k. landningssida. Det är den sida som man vill att presumtiva kunder ska hamna på om de är intresserade av lösningen på ett problem. På landningssidan berättar du om det problem eller behov som du tror att besökare och kunder har och du beskriver din lösning på det problemet. Du ska också beskriva varför man ska välja din lösning framför andra alternativ som kan finnas på marknaden.

Om du skapar en sådan landningssida så ska du naturligtvis förklara att din tjänst eller produkt inte är färdigutvecklad ännu, men du vill skapa kontakt med de som är intresserade av det aktuella problemet. Erbjud något intressant som gör att besökarna ger dig sin e-postadress. Då kan du senare skapa en diskussion där du får deras åsikter, feedback och synpunkter på det du funderar på att göra. Det blir troligtvis de första som kommer att testa din produkt. De kanske också blir viktiga ambassadörer genom att de kommer att rekommendera din produkt inom sitt nätverk.

### **Intervjua dina idealkunder**

Försök, genom landningssidan, att skapa en nära kontakt med – låt oss säga 10-15 personer. Hör av dig till dem och fråga om du får jag störa i ca 10 minuter, och göra en djupintervju kring deras aspekter, feedback och deras kommentarer kring det problem som du håller på att lösa eller det behov du ser. Det är bra att ha 10-15 tänkbara intervjupersoner, för några kommer säga "nej, jag har inte tid nu, du får återkomma". Intervjuerna kan ske genom att ni träffas om ni bor nära varandra, eller du kan intervju via Skype, där ni kan se varandra på dataskärmen. Det är värdefullt att ha ögonkontakt under intervjun för då är det lättare för dig att bedöma om den du intervjuar verkligen talar sanning och säger vad han eller hon tycker. Håll öronen öppna efter eventuell kritik som kan finnas, och även efter spontana positiva kommentarer som du kan bygga vidare på i din marknadsföring.

Tanken med hela den här processen är att du ska testa dina olika affärsidéer ordentligt innan du lägger ner tid och pengar och i värsta fall anställer folk för att utveckla en produkt. Det största misstaget som många gör är att starta ett företag utan någon reell kunskap om potentialen för framgång. Du måste ta reda på om dina presumtiva kunder verkligen har det problem eller det behov som du tror att de har. Och innebär din lösning det bästa sättet att lösa problemet?

Jag rekommenderar att du genomför de fyra steg som jag beskriver i detta avsnitt. Det tar tid och energi, men det är värt besväret.

## Råd 8: Gör din affärsplan på en sida

Många företag behöver en affärsplan men att ha en alltför detaljerad plan blir mer och mer ointressant. Jag har hört företagare som säger att det enda som är säkert när man startar ett nytt företag är att det är mycket som inte går som planerat. Du kan utreda och planera hur mycket du vill, men så fort du stöter på något du inte förväntar dig på marknaden, och det händer hela tiden, så kommer du tvingas att ändra din detaljerade plan.

Jag vet att det finns många som inte håller med mig om detta tänkesätt. Men jag har sett så många som stirrar in i sina datorer alldeles för länge för att fila på "den perfekta affärsplanen". Felet är bara att i de flesta fall blir inte deras fina företagsidéer verklighet.

Om du söker investerare eller lån behöver du ha en detaljerad affärsplan med beräkningar av resultat, vinst och framtida värde på företaget. Men om det är du själv eller om ni är några stycken som tillsammans ska sätta igång ett nytt företag så är mitt råd att starta med en mycket enkel plan.

Det kan ju låta vågat. Min poäng är – slös inte bort en massa tid i onödan på att göra en alltför detaljerad affärsplan. Det är viktigare att du verkligen kommer igång och det med en mycket enkel handlingsplan, som kanske rent av rymts på en sida.

Ett av de företag som jag har varit med om att starta är i dag stort men startades med en mycket kortfattad plan. Jag var tidigare VD för ett stort tekniskt konsultföretag. Det hette på den tiden VBB (Vattenbyggnadsbyrå) och växte under min tid från 1300 till 2500 anställda. Företaget gjorde under några år stora vinster på utlandsuppdrag – så stora att det rent av skulle kunna vara skadligt för ett konsultföretag att ha dessa pengar i företaget. Det fanns risk att konsulterna skulle bli för bekväma och inte jaga in nya uppdrag. En del av vinsten delades ut till ägarna men en del använde vi för att starta ett nytt företag, Piren, vars uppgift var att förvalta en summa pengar på bästa sätt.

Affärsplanen, eller handlingsplanen, täckte vid starten inte ens en sida. Vi tillsatte en professionell styrelse och företagsledning och sparkade igång. Vi började med några olika parallella affärsidéer och prövade oss fram men så småningom utkristalliserade sig en framgångsrik affärsinriktning – vi utvecklade kommersiella fastigheter i norra Storstockholm. Företaget blev oerhört framgångsrikt och har i dag ca 100 anställda i Sverige och har gått ihop med en stor internationell koncern och har därmed bytt namn. Min rekommendation är: Skriv en åtgärdsplan på max. en sida som är helt fokuserad på genomförande och som behandlar fem punkter:

1. Beskriv din affärsidé i en mening
2. Vilket problem ska du lösa?
3. Hur ser din lösning ut?
4. Varför ska kunderna vända sig till ditt företag med sitt problem och inte till någon annat?
5. Vilka nyckeltal är viktiga att följa?

Ett sätt att illustrera dessa fem punkter är att se denna bok som en affärsidé. Jag skulle i så fall skriva min handlingsplan så här:

### Handlingsplan för boken "Jobba hemifrån – så här hittar du din egen unika och lönsamma affärsidé"

#### 1. Beskriv din affärsidé i en mening

Jag sammanställer egna och andras erfarenheter av hur man steg för steg hittar unika affärsidéer så att den som funderar på att starta eget företag hemifrån så snabbt som möjligt ska komma fram till en egen nisch som är genomförbar och lönsam på kort och lång sikt.

## 2. Vilket problem ska du lösa?

Det finns många listor med affärsidéer i böcker och på nätet. De idéer som dessa listor innehåller är i allmänhet antingen olönsamma eller ogenomförbara och då är de värdelösa eller så är de bra och då är det många som hoppar på dem och då blir konkurrensen stor. Jag vill samla råd om hur man hittar en eller flera egna affärsidéer som är unika.

## 3. Hur ser din lösning ut?

En lättläst bok, häftad eller e-bok, med ett stort antal metoder hur man gör för att hitta sina egna affärsidéer. Metoderna ska illustreras med verkliga exempel som genomförts med framgång.

## 4. Varför ska kunderna vända sig till ditt företag med sitt problem och inte till någon annat?

Det finns, när detta skrivs, ingen annan bok på svenska som handlar om detta.

## 5. Vilka nyckeltal är viktiga att följa?

- Försäljningsintäkter, antal sålda böcker, häftade och e-böcker
- Kostnader för boktryck distribution och övriga kringaktiviteter

Det blev ungefär en sida.



## Nästa steg - en mer detaljerad affärsplan

Förstå mig rätt. Denna enkla plan duger bra för att starta. När du sedan är i gång kommer du ha nytta av att formulera en betydligt mer detaljerad plan – helst tillsammans med några av dina huvudkunder.

Det kan låta jobbigt att göra en affärsplan. Nyttan är dock betydligt större än det arbete det innebär att göra en sådan.

De viktigaste skälen för att du i ett senare skede ska göra en mer detaljerad affärsplan är följande:

1. När du diskuterar med kunder, leverantörer och eventuella samarbetspartners så blir det enklare för dig att beskriva för omvärlden vad du håller på med. Om du ska söka finansiering så är en affärsplan helt nödvändig. Om du ska anställa någon eller samarbeta med andra intressenter så blir det enklare om du kan presentera en affärsplan som de, som du diskuterar med, kan förstå.
2. Det är lättare att förutse kommande kostnader på ett bra sätt och du undviker oförutsedda utgifter om du har en tydlig affärsplan. Det kan bli avgörande för att lyckas. Det finns många som inte planerat kommande utgifter och det har varit anledningen att de tvingas sluta med sin dröm – att driva ett eget företag hemifrån.
3. Jag, och jag tror många med mig, har lätt att entusiasmeras av nya idéer som man inte prövat tidigare. Med en affärsplan kan du kontinuerligt följa vad du själv håller på med på ett praktiskt sätt. Du slipper fundera på om du gör rätt eller fel. Det är ”bara att jobba på” enligt planen. Du slipper köra in på onödiga sidospår. Det är lätt att hoppa på nya infall och det kan då vara bra att ställa sig frågan: ”Stämmer detta överens med det som jag bestämt mig för att satsa på eller finns det risk att jag splittrar mig?”
4. Naturligtvis kan det hända att du ändrar dig under vägen om det visar sig att du kommer på en ny och bättre affärsinriktning. Fördelen med att ha en affärsplan är att du då har ett underlag att själv fundera över varför du ändrar dig och vad det innebär. Vad av det som du redan gjort går att använda med den nya idén osv.?

Det finns flera gratismallar att ladda ner från nätet. De kan ge en struktur när du gör din egen affärsplan. Här kommer några exempel som du hittar direkt på Google:

- [Connect Sverige](#)
- [Almi](#)
- [Verksamt.se](#)
- [Nyföretagarcentrum](#)
- [Venturecup](#)

Ta en rubrik i taget i någon av dessa mallar och fundera på hur du vill att ditt eget hemmaföretag ska se ut. Gör det för dig själv eller tillsammans med någon som du kan ”bolla” idéer med.

## Steg III: Sätt igång inom ett område som ligger nära till hands

### Råd 9: E-handel är ett sådant område

Kan man starta en verksamhet om man ännu inte vet vad man ska satsa på?

Det finns många som har en dröm om att starta ett eget företag men som samtidigt säger till sig själv: Jag vet ännu inte vad jag ska satsa på. Jag har ingen unik kunskap som jag kan bygga ett företag på. Jag är inte så fiffig att jag kan göra en revolutionerande uppfinning som kan bli grunden för ett företag.

Om du verkligen har en stark vilja att sätta igång, du tror på dig själv och du har ett stort engagemang för att starta då kan en tanke vara att du sätter igång med något som ligger mycket nära till hands. Den främsta anledningen att du startar är egentligen att du vill lära dig mycket om vad det innebär att driva ett eget företag hemifrån. Hur planerar och organiserar jag mitt företag på bästa sätt, hur marknadsför jag mina tjänster eller varor, hur skapar jag lönsamhet, hur säkerställer jag leveranser etc.?

Du kommer i detta avsnitt att hitta några verksamheter där det är relativt enkelt att inhämta kunskaper om hur man driver dessa typer av verksamheter och det går i allmänhet ganska snabbt att komma igång. Du lär dig en massa nyttig baskunskap om företagande som du kommer att ha nytta av senare när du hittat din egen unika affärsidé som uppfyller de krav som du ställer upp.

Nackdelen med de närliggande idéerna är naturligtvis att du kommer att möta konkurrens. Även det är lärorikt. Klarar du ett företag på ett godtagbart sätt inom något av dessa mest konkurrensutsatta områden så kommer du klara dig ännu bättre i fortsättningen när konkurrensen är mindre. Om du startar ett företag med målet att i första hand lära dig mycket om att driva ett företag hemifrån behöver du inte se det som ett misslyckande om det första företaget inte blir så framgångsrikt. Det finns många exempel på detta. Ingvar Kamprad startade med att sälja tändstickor, frön, gratulationskort, juldekorationer, och pennor. Det tog fyra år innan han började sälja möbler och inredning.

Du kan t.ex. börja med någon form av e-handel i liten skala. Och då talar jag inte om ett jätteföretag som Amazon, Adlibris, Zalando eller liknande. Nej, börja i liten skala. Jag säljer totalt tolv produkter från min hemsida. Alltså en minimal verksamhet men som jag lär mig mycket på.

Om du bygger en hemsida i Wordpress eller annan vanlig plattform så finns det färdiga och bra sidor där man kan presentera olika varor eller digitala tjänster. Det finns flera säkra betalssystem och transportföretagen gör det hela tiden enklare att distribuera varor över hela landet.

E-handeln i Sverige växer enormt så här finns det säkert även utrymme för dig. Nu köper vi svenskar för mer än 100 miljarder kronor per år på nätet. Det gäller både varor och tjänster. Det är inte konstigt.

- Vi kan handla alla dagar på året och dygnet runt
- Det är lätt att jämföra priser och få omdömen från e-handelsbutiker över hela världen
- Bättre sätt att leverera varor utvecklas hela tiden
- Det är praktiskt och enkelt för var och en att handla från sin egen smartphone, läsplatta eller dator
- Den skepsis som fanns i början är nu så gott som borta
- Man sparar tid - både kunden och den som säljer

Nu är det dessutom enkelt att komma igång för dig med egen e-handel

- Både digitala tjänster och varor går att sälja på detta sätt
- Att betala har blivit enklare och säkrare
- Din e-handelsverksamhet kan bli intressant ur lönsamhetssynpunkt
- Startkostnaderna är i allmänhet låga
- Din butik består helt enkelt av din hemsida

Har du svårt att hitta en nisch för din e-handel? Här kommer några utgångspunkter för hur du kan fundera:

### **Utgå från en speciell målgrupp**

*Kidbrandstore.se* är ett e-handelsföretag som inriktar sig på nischen "mode på nätet för åldersgruppen 8-16 år". Om de har valt kombinationen "mode-ungdomar" så kan du säkert hitta andra likartade kombinationer, t.ex. "inredning-barn", "motionsutrusning-pensionärer", "resor-familjer" osv.

### **Definiera en produkt eller tjänst som är svår att hitta**

*Yplan* är en mobilbaserad tjänst med vilken turister kan upptäcka och boka nöjesevenemang när de kommer till en ny plats. Fundera ut andra tjänster som kan vara svårt att hitta, exempelvis "hitta en livscoach som kan ställa upp på kort varsel", "hitta en hundvakt snabbt i en akutsituation", "hitta en städare som kan jobba på obekväma arbetstider" osv.

### **Skapa en service som inte funnits tidigare**

*Favoptics* säljer glasögon på nätet. Glasen slipas med en digitalt styrd slipteknik. Den beställning som kunderna gör på hemsidan går direkt till sliperiet utan mellanhänder. Jag hoppas att detta sätter din fantasi i rörelse. Vilken typ av service saknar du? Specialbeställning av tapeter? Specialbeställning av tal som skrivs inför speciella högtider? Sätt igång och fundera.

### **Checklista för att starta din egen e-handel**

Här kommer en kortfattad checklista som kan utgöra en bas för att starta en egen e-handelsverksamhet.

#### **Internet**

- Skaffa bra domänadress för din hemsida
- Ordna med en e-postadress som är lätt att förklara
- Skapa din egen hemsida
- Ordna kundregister i datorn

#### **Skaffa kunder**

- Kolla marknaden och konkurrenter

- Gör en plan för hur du ska agera effektivt på sociala medier

### **Bli lönsam**

- Bestäm dig för hur du ska ta betalt (kreditkort, direktöverföring till bank, swish etc.)
- Ordna ett system för kvitton, avtal mm.
- Bestäm dig för om du ska sköta redovisning själv eller anlita konsult
- Gör en enkel resultats- och likviditetsbudget
- Skaffa plusgiro och/eller bankgirokonto

### **Du själv**

- Fundera på om du behöver utveckla dina kunskaper inom något område
- Sätt upp dina egna tydliga mål
- Skaffa dig en mentor
- Fundera på om du ska skapa någon form av samarbete/nätverk

### **Planera**

- Formulera en enkel affärsplan
- Fundera på om du ska starta själv från början, köpa ett färdigt företag, jobba med franchising el. likn.
- Undersök hur du bäst ska finansiera starten och fortsättningen
- Välj företagsnamn
- Välj mellan enskild firma, handelsbolag eller aktiebolag
- Registrera företaget på Bolagsverket
- Teckna nödvändiga försäkringar

### **Lokaler och utrustning**

- Starta hemifrån
- Köp eller låna teknisk utrustning, dator, mobil, kopieringsapparat/skanner/skrivare
- Företagsabonnemang mobil
- Planera och gör inköp av varor som du ska sälja i din verksamhet

## **Råd 10: Tjäna pengar genom att skriva på nätet**

Här kommer ett annat närliggande område där du relativt enkelt kan komma igång.

I dag inser de flesta företag och organisationer att en aktiv närvaro på nätet är nödvändig. Finns du inte på nätet så finns du inte alls! Samtidigt är det mängder av företag som misslyckas med att skapa ett så intressant innehåll att de får besökare på företagets hemsida och läsare på företagets aktiviteter på sociala medier att läsa och bli återvändande läsare.

Vi står inför ett paradigmskifte där innehåll är allt. Nu gäller det att kunna leverera mycket innehåll som är sakligt, underhållande eller utmanande på något sätt. Många företag behärskar inte denna konst eller ger sig inte tid att syssla med detta. Man vill hellre koncentrera sig på sin kärnverksamhet. Här har du, som vill jobba som frilansskribent, en chans.

Marknaden i det informationssamhälle vi lever i är naturligtvis intressant. Du kan skriva i tidningar, tidskrifter, på hemsidor, du kan skriva nyhetsbrev eller skriva böcker. Du kan skaffa dig uppdrag att skriva för olika företag eller organisationer och då kan det gälla att skriva anbudshandlingar, föredrag, presentationstext, utbildningsmaterial, reklammaterial eller över huvud taget allt material som ett företag eller en organisation kan behöva. Ju kunnigare du är inom ett visst fack desto större chanser har du att få uppdrag att skriva.

Du kan starta din verksamhet genom att erbjuda gratis rådgivning till företagen eller erbjuda en gratis vecka för deras närvaro på sociala medier. När företaget har sett att du är seriös och att du har skapat förtroende så kan du mot ett månadsarvode fortsätta att hjälpa företagen med deras närvaro på nätet.

Den här typen av verksamhet behöver inte ta särskilt mycket tid för dig. Du kan schemalägga inlägg och man kan göra så att aktiviteterna sprids jämnt över en längre period för företaget. Den här typen av verksamhet kan du syssla med på heltid eller du kan ha det som en bisyssla och använda övrig tid till någon annan affärssatsning.

Du behöver inte vara en professionell skribent för att tjäna pengar som frilansskribent. Så länge du är på att skriva kommer du att kunna skaffa dig uppdrag inom detta område. Sätt igång – ju mer du tränar dig på att skriva på nätet, desto mer lär du dig.

Det viktigaste för att du ska få frilansuppdrag är att du har ett starkt CV som sticker ut från konkurrenterna. Om du inte har så mycket erfarenhet ännu så är det inte något stort problem!

Sätt ihop ett så starkt CV du kan där du berättar om dina kunskaper och vad du som skribent ger dina kunder. När du sedan kommer igång kan du successivt lägga till uppdrag som du utfört.

Hur blir du lönsam? Naturligtvis genom att lära dig att skriva snabbare och med hög kvalitet. När du arbetar snabbare får du mer tid att även genomföra andra projekt som du tjänar pengar på eller ägna mer tid åt att marknadsföra dina tjänster. Med högre kvalitet kan du successivt ta bättre betalt. Skickligt skött kan detta bli en riktigt lönsam verksamhet för dig.

## **Fördelarna med att skriva som frilans**

Om du satsar på att skriva som frilans får du tillfälle att träffa och intervjua många spännande människor som du kommer att lära dig mycket av. Jag har en god vän som jobbat som frilansjournalist under stora delar av sitt liv och han har träffat samtliga statsministrar i Sverige och samtliga presidenter i USA plus en rad kända och intressanta personer som varit aktiva under den tid som han jobbat som frilansjournalist.

Du kan jobba hemma eller var du vill och när du vill. Du kan sitta på en skärgårdsö, på en bergstopp, på ett kafé i Paris och helt enkelt välja den miljö som du gillar bäst för att skriva.

Startkostnaderna för att komma igång är minimala. Du behöver bara din dator och en mobil.

Om du tänker satsa på att skriva så gäller det som i all verksamhet när man erbjuder tjänster att du är intresserad av att marknadsföra dig själv, det du kan och vill erbjuda.

Det är många som går och funderar på att jobba som frilans. Det kan vara på heltid eller deltid. Bakom denna längtan ligger ofta att man tycker man har något väsentligt att berätta. Man har någon speciell erfarenhet, man har en intressant kunskap eller man har haft ett liv eller en karriär inom ett spännande och kanske ovanligt område. Eller man har helt enkelt ett behov av att påverka sin omgivning med sitt skrivande. Man vill roa eller oroa, man vill underhålla eller provocera. Många har själva erfarenhet av att ha blivit påverkade genom något bra som man läst. Man kanske lärde sig något speciellt som man haft nytta av eller man kanske har upplevt att vissa artiklar gett en effektiv avkoppling från ett jobbigt vardagsliv.

Som frilans lär man sig alltid något nytt. Man sätter sig in i nya ämnen, man utvecklar sitt språk, man tvingas på ett spännande sätt att lära sig massor om tryck, publicering, marknadsföring, att ta betalt, lönsamhet, att hålla föredrag om sitt ämne, att lyssna på kritik osv.

### **Vilka kunskaper behöver du som frilans?**

Det gäller inte bara att kunna skriva. Det gäller att kunna skriva på ett sätt som engagerar läsarna.



Du kommer att göra det mesta av din research i datorn, skapa dina artiklars struktur i datorn, skriva ditt manus i datorn, göra alla omarbetningar av texten i datorn, byta idéer med andra via e-post, du kommer ta fram bilder och montera dem i datorn och du kommer kanske göra hela layouten i datorn. Du kan naturligtvis engagera någon annan för att göra detta. Det är naturligtvis okay men du kan ha stor nytta av lära dig grunderna i de flesta av dessa moment.

Ingen kan allt. Vilket område du än väljer att skriva om så kommer du behöva komplettera dina kunskaper och ditt bakgrundsmaterial. Här erbjuder Internet en enorm källa till kunskap. Problemet är nästan alltid att man hittar för mycket. Det gäller att prioritera och välja rätt. Utgå från vilken målgrupp du vänder dig till. Kontrollera vem som står bakom de sidor där du hittar material. Är de objektiva eller är sidorna skrivna eller sponsrade av företag eller organisationer som har intresse av att leverera viss typ av information?

Var disciplinerad och välorganiserad. Att skriva är ett kreativt och spännande jobb men det innehåller även rätt mycket rutinjobb som ibland kan kännas lite långtråkigt och rutinmässigt. Det är bara att inse att så är det. Sätt upp mål och delmål och gör upp en realistisk tidplan. Ge dig själv någon form av uppmuntran varje gång du når ett förutbestämt delmål. Då blir det hela så mycket roligare.

Ju mer du kan om marknadsföring, nätverkande, affärsplanering och muntlig presentationsteknik desto större chanser har du att lyckas. Och sist, men icke minst, våga sätt igång att skriva! Du lär dig bäst genom att pröva, pröva och åter pröva.



Det finns många möjligheter som frilansskribent. Här kommer några exempel:

1. Bli spökskrivare åt personer som har något intressant att berätta men som inte är bra på att skriva
2. Bli korrekturläsare
3. Skriv roliga texter på beställning, tal m.m.
4. Ordna utbildning i att skriva
5. Skriv recensioner av produkter, tjänster, events m.m.
6. Skriv gör-det-själv-handböcker inom alla möjliga områden
7. Skriv affärsplaner och finansiella rapporter
8. Skriv tekniska rapporter
9. Skriv pressreleases
10. Skriv artiklar och ägna dig åt artikelmarknadsföring
11. Redaktionell bearbetning
12. Starta en hemsida/blogg som fylls på automatiskt med hjälp av tidsinställda inlägg
13. Skriv copyright-texter
14. Illustrera texter för böcker
15. Bli översättare
16. Fungera som "bollplank" åt någon som skriver själv men som inte är så rutinerad

## Råd 11: Så gör du din blogg lönsam

Tycker du att det är kul att blogga? Har du en blogg med många besökare? Då har du grunden till att börja tjäna pengar. De flesta som bloggar har inte utnyttjat möjligheten att låta annonsörer sätta in annonser och reklam på sin blogg. Det enda du behöver göra är att bygga upp en blogg som blir populär och som får många besökare. Sedan är det enkelt att få in annonser på din blogg så att du kan börja tjäna pengar.

Det här området ska man bara syssla med om man tycker att bloggande är jättekul. Om man däremot tycker att bloggande är lite jobbigt, och man gör det bara för att tjäna pengar på annonsering, då finns det bättre sätt att tjäna pengar på nätet än att skaffa inkomster på detta sätt.

Om du är intresserad av att se några föregångare som drivit det här med annonsering och reklam mycket långt, så kan jag rekommendera att du går in på [bloggportalen.se](http://bloggportalen.se). Vi har alla hört och läst om professionella bloggare som Blondinbella, Alex Schulman m. fl. Vilka som är de mest framgångsrika bloggarna ändrar sig dock hela tiden. På [bloggportalen.se](http://bloggportalen.se) kan du se vilka privata bloggar resp. proffsbloggar som är mest besökta just nu.

Här kommer jag med en varning. Akta dig för att skriva på ett sätt som verkar opartiskt men som i verkligheten är marknadsföring för en viss produkt. Det kan vara lockande att göra så mot betalning från ett företag men var uppriktig och ärlig. När du sysslar med marknadsföring så visa det öppet.

Det finns ett annat sätt att tjäna pengar på sin blogg som många inte tänker på. Om du har byggt upp en blogg som har många besökare så kan du sälja din blogg i framtiden. Det kanske du inte tänker göra, men det kan i alla fall vara intressant att få reda på vad din blogg är värd. Det kan du göra genom att gå in på Google och skriva sökorden "värdering av min hemsida". Då kommer du hitta ett antal sajter som ger dig värdet på din egen blogg.

Du kanske har en värdefull tillgång som du inte tänkt på tidigare.

Det är lätt att starta en egen blogg. De flesta är hobbybloggare som bloggar när de känner för det och tycker att de har något intressant att berätta. Många älskar att skriva, många tränar sig genom sin blogg och många kan vara blyga i fysiska möten och föredrar att publicera sig genom nätet. Jag har stor förståelse för denna typ av bloggande eftersom det är ett utmärkt sätt att dela med sig av sina tankar till omvärlden.

Hur många är det som tjänar pengar på sin blogg? Ca 90 % av alla bloggar läses bara av bloggarens närmaste vänner och bekanta. Bloggandet leder sällan till att man får fler kunder, ökar sin försäljning, får fler medlemmar i en organisation eller vad det nu är man vill åstadkomma.

Möjligheterna är stora. Över hälften av kvinnor mellan 35 och 45 år läser bloggar varje dag.

Här kommer mina tips hur du gör för att din blogg ska bli ett av dina bästa verktyg för att tjäna pengar:

- Använd din blogg för att släppa in annonsörer och de som vill göra reklam. Du behöver inte jaga annonsörer. Det finns leverantörer av annonser som du kan koppla upp dig på. Den vanligaste formen är Google AdSense. Den funktionen kopplar lämpliga annonser till den text du skriver. Om du skriver om mode så kommer du att få in annonser som handlar om kläder och mode, och skriver du om heminredning så får du in annonser som passar inom det området. Det sker automatiskt och det är bara för dig att ta hem pengarna med jämna mellanrum.
- Det viktigaste för din blogg är att du levererar bra och underhållande innehåll. Det ska vara intressant, underhållande och helst starta diskussioner. Gör det lätt för besökarna att orientera sig på din blogg. Dela upp dina artiklar och inlägg i kategorier som dina besökare efterfrågar. Låt besökarna styra detta. Skapa kategorier och skriv om sådant som dina besökare frågar efter.
- Håll bloggen aktuell. Besökarna tappar lätt intresset om de får uppfattningen att gjorda inlägg är för gamla. Om du skriver om sådant som inte är av nyhetsvärde eller som hängs upp på någon aktuell händelse så kan du helt enkelt ta bort publiceringsdatumet. Sortera hellre inläggen efter "mest lästa" eller "mest kommenterade". Om du föredrar att skriva många inlägg eller artiklar under, låt oss säga, en dag, så kan du enkelt tidsinställa dem så att de publiceras ett och ett vid de tidpunkter som du bestämmer i förväg.
- Jag brukar rekommendera Wordpress som en bra portal att utgå ifrån när man skapar sin hemsida/blogg. Det systemet har många fördelar, bl.a. att du kan börja med en enkel layout så att du snabbt kommer igång och skapa det värdefulla innehållet. Det finns i dag över 2500 olika teman, dvs. layouter för hemsidor eller bloggar som skapats på Wordpress. Teman kan skapas av vem som helst och det kommer hela tiden nya. När du kommit igång med att producera innehåll så kan du när som helst, med några enkla knapptryck, ändra tema utan att innehållet på din sajt förstörs eller påverkas över huvudtaget.
- Lär dig grunderna i SEO, lär dig "pinga" och "pusha", dvs. se till att de söktjänster som finns för bloggar automatiskt hittar alla dina nya inlägg. Kolla t.ex. söktjänsterna Google Bloggsök, Twingly och Knuff.
- Gör det lätt för besökarna att komma tillbaka till din blogg. Tänk på att besökaren kanske följer flera bloggar så gör det enkelt att följa just din blogg genom att skapa ett s.k. RSS-flöde.
- Skriv flitigt på andras bloggar med länkar till din egen blogg. Du kan också gå in på dagstidningarnas bloggar och leta efter artiklar som du kan kommentera från din blogg. Det gör att länken till din blogg syns på tidningens bloggsida.
- Mät och analysera vilka av dina inlägg som skapar störst intresse och mest diskussion. Utveckla dessa områden ännu mer. De mest efterfrågade inläggen kanske kan leda till att du skapar en helt ny produkt som du kan sälja?
- Underlätta för dina besökare att kommentera dina inlägg och andra besökares kommentarer. Då kan din blogg bli en samlings- och mötesplats för de som är intresserade av just ditt specialistområde.

## Råd 12: Affiliatemarknadsföring

Om du är intresserad av att tjäna pengar genom att skriva på nätet så bör du känna till vad affiliatemarknadsföring är. Man kan jämföra det med e-handel. Skillnaden är att om du har en egen e-handel så säljer du egna produkter eller tjänster. Men om du är affiliatemarknadsförare så marknadsför du andras varor eller tjänster. En affiliatemarknadsförare skriver på sin blogg eller hemsida så intressant material om en vara eller tjänst att besökarna blir intresserade och vill göra en beställning. Det gör besökaren genom en köpknapp som du har installerat på din hemsida/blogg. Via köpknappen skickar du dina besökare vidare till någon annans e-handel, och för de besökare som du lotsar vidare får du en provision. Den kan vara uppbyggd så att du får pengar för varje besökare du för över till e-handlarens hemsida eller så får du bara provision när det blir ett verkligt köp på e-handlarens hemsida.

Säljprovisionen för den som marknadsför en produkt på detta sätt varierar. Jag har sett exempel på 6 % och ända upp till 75 %. Du kan välja om du vill satsa på dyra produkter där din provision blir högre, men det kan vara svårare att få besökarna att verkligen genomföra ett köp eller om du ska satsa på billigare produkter där din provision är lägre, men det är lättare att få igenom ett köp.

Det enda du behöver göra som bloggare eller som ägare av din hemsida är att skriva intressant material och skaffa många besökare så att du kan lotsa många kunder vidare till olika e-handlare. Detta bygger på att du har ett affiliate-avtal med någon eller några e-handlare. De som är populära och inte är så beroende av affiliatemarknadsförare, till exempel Amazon i USA, betalar väldigt lite för varje kund som en affiliatemarknadsförare skickar vidare. De betalar dessutom bara när det blir ett omedelbart köp i samband med att du lotsar över besökaren. Om du lotsar över en besökare till Amazons hemsida, och besökaren gör ett köp några dagar senare, så får du ingen provision. Andra e-handlare som inte är så populära fungerar så att om du för över en besökare till e-handlarens hemsida och den besökaren gör ett köp inom, låt oss säga sex månader från att du lotsade över köparen, så får du en provision för det.

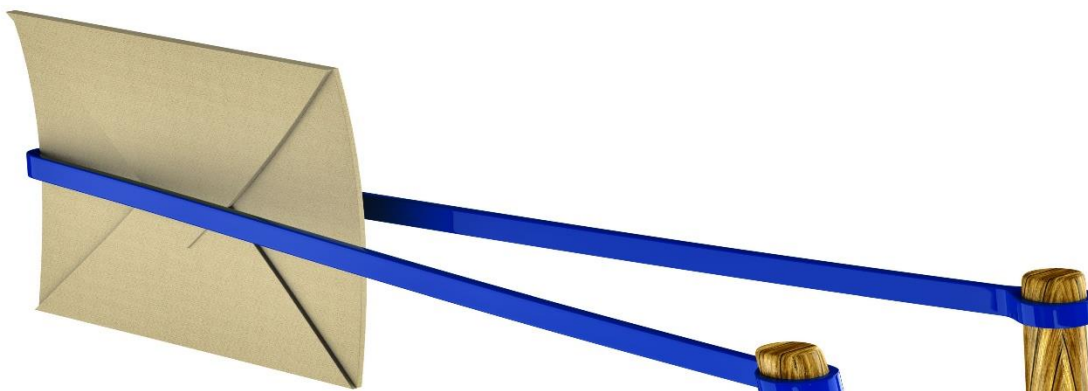
Du kan vara affiliatemarknadsförare för både varor och tjänster. Det finns en enorm massa informationsprodukter på nätet där man kan fungera som denna typ av marknadsförare. Med informationsprodukter menar jag e-böcker, webbkurser, poddar m.m. För den typen av produkter kan du börja med att vara affiliatemarknadsförare, och sedan kanske du själv blir intresserad av att framställa egna informationsprodukter. Då har du chans att tjäna en betydligt större andel av varans pris. Det tar vi i nästa avsnitt.

## Steg IV: Ta nästa steg – skapa informationsprodukter

### Råd 13: 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 producerar en e-bok och skickar ut den så går större delen av vinsten till dig.



### 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](http://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 tänkbar 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.

Några olika som används i Sverige är:

*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 14: 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.

Jag har själv skapat flera webbkurser. Några av dem kan du se på hemsidan [www.webbkurser.com](http://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 vill 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.

### **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 varje 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 de kommer att lära sig och det hjälper också sökmotorerna att hitta din kurs och ditt kursinnehåll.

### **Råd 15: Virtuella seminarier har kommit för att stanna**

Jag har en relativt omfattande erfarenhet av att hålla föredrag och föreläsningar, bl. a. om innehållet i mina olika böcker. Det innebär att jag ägnar mycket tid åt resande och jag är alltför ofta borta från familjen och annat. Jag skulle hellre vilja ersätta dessa föreläsningar med videokonferenser, dvs. kurser eller seminarier på nätet. Skillnaden mellan de webbkurser som jag behandlade i föregående avsnitt och videokonferenser är att på en videokonferens är du närvarande och aktiv när konferensen pågår. Du föreläser, svarar på frågor, leder diskussioner etc.

Andra namn eller likartade former är teleseminarier, webinars, onlineseminarier etc. Jag använder här "virtuella seminarier" som ett gemensamt begrepp för dessa. Dessa seminarier är interaktiva. De som följer kursen på avstånd har möjlighet att ställa frågor, diskutera, ge kommentarer och idéer under kursens gång. Det fina med virtuella seminarier är att man kan ha hur många deltagare som helst, och deltagarna kan sitta var som helst i världen vid sina datorer. Jag kan själv sitta hemma eller på mitt favoritkafé i grannskapet. Jag kan leda seminariet från min Iphone.

Det finns många system och plattformar för att bygga upp denna typ av virtuella seminarier. Skriv in sökordet "videokonferenser" på Google och du kommer att hitta flera intressanta alternativ.

Det finns några uppenbara fördelar med att producera virtuella seminarier. Det förstärker uppfattningen om att du är specialist inom ditt område och denna typ av seminarier kan bli en språngbräda för att sälja andra informationsprodukter. Vidare går det att omvandla en videokonferens till en CD eller en inspelad ljudfil som du kan anlita någon för skriva ut. Därmed har du en liten e-bok eller bok inom samma område. Du kan t.o.m. sälja en CD som en separat produkt eller varför inte ett kit med flera CD-skivor, vilket kan bli en riktigt lönsam informationsprodukt.

Om du skapar ett virtuellt seminarium är det viktigt att du ger deltagarna möjlighet att kommentera och betygsätta seminariet. Gör det omedelbart när deltagarna har färsk intryck och inte har börjat fundera på en massa annat. Sådana rekommendationer och betygssättningar är av stort värde för dig om du ska göra flera seminarier.

Det är kostnadseffektivt att producera virtuella seminarier i jämförelse med att ordna kurser med föredragningar där deltagarna ska träffas i en gemensam lokal dit alla ska ta sig.

När du och andra instruktörer samt deltagarna inte längre behöver resa för att mötas på en viss plats på en viss dag så vinner alla tid på detta. Deltagarna är inte borta från sina ordinarie jobb lika mycket och flera deltagare t.ex. från samma företag är inte borta samtidigt från företagets kunder. Ett mindre resande innebär att kostnader för biljetter, mat och kanske logi minskar. Detta är helt avgörande om du t.ex. anordnar ett seminarium med deltagare från hela Sverige eller kanske t.o.m. från andra länder.

När vi reser mindre så minskas också den negativa påverkan på miljön. Du och dina kursdeltagare kommer med virtuella seminarier inte att köra bil eller flyga. Om samtidigt allt tryckt marknadsföringsmaterial ersätts av e-böcker eller att besökarna tar fram det som intresserar dem med ett klick på sina smartphones eller på datorn då har vi även vunnit ur miljösynpunkt på detta. Alla broschyrer och annat marknadsföringsmaterial kan i ett virtuellt seminarium ersättas av digitalt informationsmaterial. Om vi kan minska produktionen av trycksaker så sparar vi på miljöutsläppen både för själva tryckandet och för transporten av det tryckta materialet. Jag ger ut samtliga mina tryckta böcker även som e-böcker för att möjliggöra för mottagare att välja ett mer miljövänligt alternativ.

De virtuella seminarierna kan i dag göras omväxlande med olika former av presentationsteknik som t.ex. Power Point, Slideshare, video, desktop sharing, chat, undersökningsenkäter online

m.m. Anmälningsproceduren och registrering är enklare via nätet i stället för vid en fysisk receptionsdisk.

Varje fysiskt möte med kunder kräver att du har en lokal av något slag vilket kan innebära kostnader för hyra, städning m.m. Med ett virtuellt seminarium behövs denna kostnad inte alls.

En naturlig del av virtuella seminarier är att förhandsinformation och dokumentation som uppföljning skickas som e-post till deltagarna. Det är lätthanterat när anmälningarna redan har skett via e-post eller på en speciell anmälningssida. På samma sätt är det enkelt att sprida information till de som inte hade möjlighet att anmäla sig tidigare. Hela seminariet kan upprepas hur många gånger som helst – i princip utan kostnad.



### **Upplevelsen av virtuella seminarier liknar mer och mer personliga möten**

Undersökning efter undersökning visar att inget kan ersätta det personliga mötet. Det är när vi träffar andra människor som nya idéer uppstår. Det är då vi får våra kickar. Det är då vi kan inspireras och lära oss det som är värdefullt. Det är ofta i de sociala sammanhangen som hänger ihop med olika möten som de verkligt intressanta mötena sker. Det är där de slumpmässiga mötena uppstår som ofta visar sig vara de mest värdefulla.

Detta har man insett inom de företag som utvecklar eller marknadsför plattformar för virtuella evenemang. De upplevelser som vi får i de virtuella mötena blir hela tiden mer och mer lika verkliga, fysiska situationer.

Det här är en spännande utveckling där det gäller att hänga med!

### **Råd 16: 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 alla som vill lära ut något. Alla är välkomna som kursdeltagare. Majoriteten av kurserna fokuserar mer på interaktion än föreläsningar. Några viktiga kategorierna för Skillshare's kurser är konst, design, entreprenörskap, livsstil och teknologi. Under dessa huvudkategorier finns en enorm mängd delämnar.

Skillshare lanserade sin online-kurser i augusti 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 och tillgänglig teknik 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 tjäna pengar 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 lockar kursdeltagaren. Udemy behåller 50 procent av resultatet om studenten attraheras av webbplatsens egen marknadsföring eller andra Udemykurser.

Instruktören tjänar 25% av intäkterna om kursdeltagaren lockats till 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 instruktören.

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 forskning 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 misslyckas 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 musikinlärande. 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 från dessa källor.

## Steg V: Några extra heta områden

### Råd 17: Hobbies och fritidsintressen

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

I det här kapitlet tänkte jag som exempel beröra hur resor och spel som hobbies kan bli heltidsverksamhet.

### Resor

Turist- och besöksnäringen står för en kraftigt växande del av Sveriges ekonomi och sysselsättning. Den totala turismkonsumtionen har ökat kraftigt under en följd av år, och turistexporten – dvs. utländska besökares konsumtion i Sverige – har haft en ännu snabbare ökningstakt.

Näringen spelar stor roll för utveckling och livskraft i glesbygdsområden. Det betyder också mycket för storstäderna, som är attraktiva besöksmål, viktiga centrum för evenemang, mässor och möten och fungerar som portar in i övriga landet.

Turismen ger idag större transportintäkter än både stålindustrin och bilar i Sverige. Sysselsättningen ökar i högre takt inom turism än i de traditionella basnäringarna. När andra branscher talar om kris och nedskärningar i Sverige så ökar turism- och besöksnäringarna. Turistnäringen i Sverige växer med cirka 25 miljoner kronor varje dag, och turism är redan Sveriges nya basnäring som ger cirka 400 nya jobb varje månad, bl.a. många jobb åt kvinnor, unga och utrikesfödda. Sverige är framgångsrikt för att vi har gott anseende för vår miljö och hållbarhet, våra lagar och regler och framför allt kvaliteteten i vår naturomgivning.

Besöksnäringen är arbetskraftsintensiv, och den har skapat många jobb under de senaste decennierna. Tusentals unga får varje år sitt första jobb via besöksnäringen, och för många blir det en livsstil att arbeta med turism och upplevelser. Denna näring är sammansatt av en rad olika branscher - restauranger, logi i olika former, varuhandel, kultur, sport, upplevelser, specialresebyråer m.m. Här finns stora chanser för dig om du är intresserad. (Källa: Visit Sweden).

### 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 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 Brunngrård 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 om du är intresserad och gillar utmaningar.



### **Speciella hobbies som kan bli affärsidéer**

Resor och spel är stora tydliga områden där det finns utrymme för många. Men även inom andra speciella hobbyområden kan du hitta möjligheter.

Kan man t.ex. tjäna pengar på fritidsfiske som hobby? 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.

Här finns många möjligheter.

## Råd 18: 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 yogacenter, spa eller ett hälsocenter. Du kan även boka tid hos frisör, makeup-artister, pedikyrister m.fl. specialister.

**8fit** är en app som levererar skräddarsydda träningsscheman 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.

## **Råd 19: Ge service åt företag**

Det finns mängder av tjänster som du kan sälja till företag. Det kan vara till små företag, mellanstora eller större företag. Har du någon tidigare erfarenhet eller kunskap så kan du sätta igång och erbjuda dina tjänster redan idag. Det fordras i allmänhet inga investeringar i form av pengar – bara din egen tid.

Jag kommer här att ge några exempel, detta mest för att få igång fantasin. De flesta av dessa tjänster är enkla att starta. Därför finns det relativt stor konkurrens och därmed är priserna i allmänhet låga. Det viktigaste med detta är att du kommer igång. Det kan leda till följduppdrag som är bättre betalda. Läs igenom listan här nedanför och välj ut några som du kan sätta igång med att erbjuda. Jag kommer senare även att kortfattat behandla hur du kan marknadsföra den här typen av tjänster och hur du kan få följduppdrag av de här mindre tjänsterna. De mindre tjänsterna kan tjäna som en bra introduktion för att visa att du är seriös och kunnig med det du håller på att jobba med. Här kommer listan:

### **Säker installation av Wordpress**

Det är lätt att installera Wordpress, men många vet inte hur man gör det på ett säkert sätt. Du kan därför erbjuda tjänsten att hjälpa till och se till att du samtidigt installerar de tillägg som gör att sajten blir säker. Jag rekommenderar bl.a. WordFence.

### **Att flytta en Wordpressinstallation från ett domänhotell till ett annat**

Att flytta över en Wordpressinstallation från ett webbhotell till ett annat kan verka komplicerat och folk är rädda för att göra detta. Man vill inte missa någon information eller viktigt innehåll. Det finns flera sätt att göra detta och här kan du hjälpa privatpersoner och småföretagare så att de känner sig trygga.

### **Anpassning av ett befintligt Wordpresstema**

Om du är mer avancerad och kan en del om hemsidor så kan du erbjuda att anpassa eller specialdesigna ett befintligt Wordpresstema.

### **Logodesign**

Det finns en stor efterfrågan på att få hjälp att designa en logga, och det är inte så svårt. Använd t.ex. Photoshop eller Illustrator eller något annat alternativ. Det är en tjänst du kan erbjuda.

### **Design av bokomslag**

En efterfrågad tjänst är att designa bokomslag. Författare och förläggare vet att det är viktigt att en bok har ett bra omslag. Där finns en marknad.

## **Design av övriga omslag**

På samma sätt kan du erbjuda design av CD-omslag, design av en ny app, design av webbsidor o.s.v.

## **Photoshop m.m.**

Om du behärskar Photoshop så kan du hjälpa företag med att förbättra bilder, ta bort röda ögon, beskära, betona, suddas ut delar av bilder som inte ska finnas m.m.

## **Seriefigurer**

Om du är en duktig tecknare och kan rita roliga gubbar så finns här en marknad. Många företag vill presentera sina produkter eller tjänster på ett seriöst och samtidigt trevligt och underhållande sätt.

## **Sökmotoroptimering (SEO)**

Att erbjuda tjänster inom sökmotoroptimering verkar vara en oändlig marknad. Många företag vet inte hur detta går till eller vill inte lägga ner den tid som det tar att jobba med sökmotoroptimering. Är du kunnig inom SEO och tycker det är kul så kan detta vara en stor och intressant verksamhet.

## **Nyckelordsanalys**

Det är viktigt för företag att hitta rätt sökord/nyckelord för sin verksamhet. Du kan hjälpa dem att hitta dessa. Det finns ett antal effektiva metoder för att göra det, som du kanske känner till. Det gäller att hitta de nyckelord som besökare söker mycket på, men där konkurrensen är liten, och detta är en teknik och kunskap för sig som är säljbar.

## **Whiteboardanimeringar**

En trend inom marknadsföring idag är att använda sig av s.k. whiteboardanimeringar, dvs. man ser en hand med en filtpenna som skriver snabbt på en Whiteboard det budskap som ett företag vill ha fram. Det ser krångligt ut. I verkligheten är det enkelt. Det finns program som du kan använda för att erbjuda dessa tjänster, till exempel videoscribe.com eller Sparkol.

## **Videoinspelning**

Idag är videoinspelningar ett "måste" för företagens marknadsföring. Samtidigt är det många som tycker att det är krångligt, jobbigt och tidsödande att spela in egna videosekvenser. Detta är en marknad där du kan erbjuda dina tjänster om du är intresserad. I dag kan man göra godtagbara videoinspelningar med en vanlig iphone eller ipad.

## **Redigering av videoinspelningar**

Det finns många tjänster i anslutning till videoinspelningar som du kan erbjuda. Du kan redigera färdiginspelade videoupptagningar, lägga på musik och du kan producera en video från början till slut och erbjuda samtliga dessa tjänster till företag.

## **Roliga videoinspelningar**

Det finns en speciell marknad för att göra roliga, annorlunda och fyndiga videoinspelningar. Försök att vara kreativ och hitta på något alldeles unikt.

## **Utföra research**

Du kan erbjuda företag att göra research inom vissa specialområden för företag. Du kan definiera ett sådant uppdrag med att du kommer att använda en viss tid för att leta på nätet på flera olika sätt. Detta är en kunskap som man snabbt kan lära sig hur det går till. Det kan vara en tjänst att sälja.



## **Konsultverksamhet**

Det finns naturligtvis en mängd olika konsulttjänster som man kan utföra åt företag; att hjälpa dem, stötta dem, ge råd eller helt enkelt vara en förstärkning när de har knappa resurser själva. Här kan raden bli hur lång som helst.

## **Tester**

Du kan erbjuda företag att du testar deras produkter eller tjänster och ger utlåtanden.

Om du är intresserad av att erbjuda tjänster till företag på det här sättet så kan du börja med att erbjuda dem utan att du har någon egen hemsida. Nu finns många möjligheter i och med den s.k. delningsekonomi. Det tar vi nästa avsnitt.

## **Råd 20: Delad glädje - dubbel glädje**

*Delningsekonomi* är ett begrepp som i dess enklaste form innebär att man delar tjänster och ekonomi på digitala plattformar. Det möjliggör för användarna att omvandla improduktiva värden till inkomster. Det inkluderar hem, bilar, parkeringsplatser, kläder, konsumtionsvaror, hundar, katter, hobbies och mycket annat. Det har startats en mängd nya småföretag som bygger på att konsumenterna är mer intresserade av att minimera kostnader, öka bekvämligheten och snabbheten än att de är lojala mot stora varumärken.

Delningsekonomin förutsätter att det finns plattformar där den som vill leverera en tjänst kan nå den som har behov av samma tjänst. De två kändaste plattformarna är Airbnb för bostäder och lokaler samt Uber för bilar.

Uber har startat en diskussion världen över om skatter, illojal konkurrens mm. Om några år kommer vi inte längre att diskutera farorna och riskerna med delningsekonomi tror jag. Delningsekonomin har kommit för att stanna. Den kommer helt enkelt bli en naturlig del av vår vardag.

Delningsekonomin innebär egentligen bara att mellanhänder tas bort och det blir enklare att en producent av tjänster eller varor når kunden direkt. Detta öppnar upp möjligheter för många som vill tjäna extra pengar. Det handlar ofta inte om något glamoröst jobb, men det innebär möjligheter att skapa sig en inkomst vid sidan av ett vanligt jobb. Det som startade hela den här ekonomin var sajten Airbnb, så låt oss göra en djupdykning och se vad vi kan lära oss av det exemplet.

### **Airbnb**

Airbnb sattes igång i San Francisco där några grabbar insåg att man kunde hyra ut sina rum eller andra lokalytor i samband med konferenser. I början möttes verksamheten med stor skepticism. Folk undrade om man verkligen kan hyra ut sin bostad till helt främmande människor. Hur skulle det gå med säkerheten, privata ägodelar, slitage m.m.? Men så småningom minskade oron och det blev mer accepterat när man hade hyrt ut sin bostad en gång och märkte att det fungerade. Detta är en erfarenhet som man möter inom hela delningsekonomin. Man är skeptisk till att börja med men oron brukar lägga sig efter ett tag.

### **Vad vi kan lära oss av Airbnb?**

Airbnb är en plattform där husägare och resande kan hitta varandra. En resande kan slippa ta in på ett hotell och i stället bo i ett privat rum. Man kan antingen hyra ett rum eller en hel bostad. Airbnb finns idag i mer än 35,000 städer i 190 länder. Man har hittills förmedlat uthyrning av fler än 25 miljoner hyresgäster i mer än 1 miljon bostäder över hela världen. Airbnb hyr ut rum åt 425,000 hyresgäster per natt.

Affärsidén är enkel. Om du har ett rum, ett helt hus, en lokal eller ett källarutrymme som du vill hyra ut kan du registrera ytan på Airbnb. Det är gratis att registrera det du vill hyra ut, och Airbnb debiterar 3% av hyreskostnaden bara om det blir en verklig uthyrning. Som uthyrare har du full kontroll över uthyrningen. Du bestämmer pris, när tillträde ska ske, hur du förvarar dina privata prylar på ett säkert sätt, hur det ska fungera om hyresgästen ångrar sig och mycket annat. Den stora fördelen för hyresgästen är att det är billigare än att hyra ett hotellrum, och kanske är det trevligare än att bo på ett opersonligt hotell.

T.o.m. den stora hotellägaren Warren Buffett rekommenderar att hans anställda ska hyra privat rum via Airbnb när de är ute och reser.

Behöver man vara rädd för vilken typ av gäster som kommer och om de sköter sig? Både hyresvärd och hyresgäst skriver betyg, bedömningar och kommentarer. Det gör att man hela tiden ger och får rekommendationer på bra bostäder och bra hyresgäster. Det är en av grundtankarna i affärsidén.

Några punkter som gör att Airbnb har lyckats bra är följande:

- Betygen, bedömningarna, kommentarerna är en viktig punkt.
- 24-timmars service/dygnet runt, alla dagar under hela året.
- Säkra försäkringar för de hyresvärdar som hyr ut sina ytor.
- Pengar skickas aldrig direkt mellan hyresgäster och hyresvärdar direkt utan sköts alltid av Airbnb.
- Alla objekt fotograferas professionellt, så att en hyresgäst tydligt i förväg kan se vad man hyr.
- På Airbnb kan man ha varierande priser för olika dagar, för helger, för hela veckor och hela månader. Den som hyr ut får alltid sina pengar snabbt efter uthyrningen. Blir det någon dispyt eller konflikt mellan hyresvärd och hyresgäst så har Airbnb en speciell avdelning med personer som är specialister på att lösa den typen av konflikter.

Dessa punkter som har varit avgörande för Airbnb's framgång används nu av många olika plattformar som etableras på marknaden för andra tjänster än uthyrning av bostäder.

Du kanske inte alls är intresserad av att hyra ut någon bostad men jag gick igenom den här affärsidén för den har så många likheter med övriga affärsidéer som finns inom delningsekonomin. Denna marknad ökar enormt nu.

### **Tjänster för 50 kronor och uppåt**

Fiverr är en plattform där man kan köpa eller leverera alla möjliga, framför allt, digitala tjänster. Det rör sig om grafisk design, marknadsföring, skrivjobb, översättningssjobb, videoinspelningar, musikinspelningar, röstinspelningar, teknisk rådgivning, annonsering, ja, nästa allt inom affärsverksamhet.

Fiverr startades år 2009 och har vuxit starkt. Nyligen gick investerare in med 50 miljoner dollar vilket är ett tecken på att man är starkt övertygad om att verksamheten kommer fortsätta att växa.

I Sverige finns en motsvarighet som heter 50lappen. Fiverr och 50lappen bygger på samma utgångspunkter som Airbnb. Det gäller att du levererar bra jobb, eftersom du hela tiden blir betygssatt och kommenterad. Gör du dåligt ifrån dig så är du ute. Om du har någon hobby eller annat intresse så kan du säkert sälja tjänster på 50lappen eller Fiverr.

Tanken med både Fiverr och 50lappen är att det ska handla om tjänster som kan levereras med kort varsel och till låga priser till att börja med. Samtliga de tjänster som nämndes i föregående avsnitt kan säljas genom Fiverr, 50lappen och liknande sajter. Sedan kan man leverera följd tjänster och annat som gör att man som leverantör tjänar mer pengar.

Så här kan du kanske använda dig av Fiverr:

1. Gå igenom företagets hemsida och gör dig bekant med vilken typ av tjänster som förmedlas, hur prissättningen fungerar, beskrivningar, tjänster, bilder på den som utför tjänsten m.m. Välj en nisch inom vilken det kan vara intressant för dig att erbjuda dina tjänster.
2. Skriv en bra beskrivning av det du gör som fångar en besökares intresse.
3. Ta ett professionellt foto av dig själv när du sitter och utför den tjänst som du levererar.
4. Sätt igång, sälj och leverera.

### **Jag tar hand om din hund**

Om du är ägare till en hund eller katt, eller om du älskar dessa husdjur så finns det flera plattformar för att få hundägare att komma i kontakt med de som tar hand om din "älskling" när du är bortrest eller på arbetet. I Sverige finns t.ex. plattformarna HappyTail och DogBuddy. Denna typ av personlig omvårdnad av hundar och katter ökar eftersom många hellre vill ha sitt kära djur i en mysig hemmiljö där hunden får gå ut och gå med en hundälskande privatperson i stället för att lämna in hunden eller katten på ett hundpensionat.

Gillar du hundar eller katter, och vill tjäna lite extra pengar på denna typ av service så är det bara att göra följande:

1. Registrera på de plattformar som finns i ditt område för den här typen av tjänst.
2. Köp några grejer som kan vara kul att ha för hunden eller katten att leka med.
3. Titta på hur andra har beskrivit motsvarande tjänster.
4. Sätt ett rimligt pris. Även här kan du börja med ett lägre pris än konkurrenterna, och sedan kan du successivt höja.
5. Bestäm dig för hur många timmar per vecka som du är villig och har möjlighet att ägna åt denna verksamhet.

### **Flera möjligheter med delad ekonomi**

Det finns mängder av områden där den här typen av förmedling mellan en person som vill utföra en tjänst eller har en vara och den som har behovet. Till exempel:

- Gör ditt hem till en restaurang för några timmar per vecka.
- Hyr ut prylar till dina grannar.
- Sälj artistisk verksamhet. Sälj konstverk, skapa logos, gör design.
- Sälj musikinspelningar åt andra.
- Sälj mode, antingen gamla kläder eller sådant som du syr upp på beställning.
- Sälj resor eller guidning av resor eller resesällskap.
- Och så vidare, och så vidare...

## Steg VI: Här hittar du lönsamma områden

### Råd 21: Google – en guldgruva

Google är den mest använda sökmotorn på nätet. Google har därför en rad olika möjligheter för att hitta nya affärsidéer. Jag visar här några exempel:

#### Sökordsplaneraren

Det finns ett Adwordsverktyg som är avsett för annonsörer på Google. Med det kan du hitta nya affärsidéer och du kan utöka dina befintliga. Om du t.ex. skriver in ordet "motionsapp" i Google's sökordsplanerare så kommer du få fram följande alternativa förslag "stegräknare iphone", "kaloriräknare" och "beräkna avstånd löprunda". För varje nytt förslag kan du se hur många som söker på resp. sökord och hur stor konkurrensen är. Varje nytt förslag, som du tror på, kan du enkelt spara. Efter att du hållit på en stund har du en lista på förslag med affärsidéer att välja bland. Enkelt – eller hur?

På detta sätt kan du få fram massor med alternativa idéer till den ursprungliga som du funderade på.

#### Relaterade sökningar

En annan metod är att på Google mata in en affärsidé som du funderar på. Sedan tittar du längst ner på den första Googlesidan under rubriken "Relaterade sökningar". Där får du förslag på likartade affärsidéer som kanske kan utvecklas. Om vi tar det tidigare exemplet, "motionsapp", så kommer under "Relaterade sökningar" fram "promenadapp", "stegräknare på svenska", "gratis träningsappar", "bästa löpar-appen", "löpning för nybörjare". Alla dessa finns redan men sätt igång och fundera – hur kan du göra någon av dessa effektivare, bättre och billigare?

#### Google nyheter

Ett annat sätt att använda Google på är att söka på ett område som du är intresserad av och sedan klicka på "Nyheter". Vi tar motionsapp ytterligare en gång som exempel. Om du skriver "motionsapp" i Google och trycker på "Nyheter" så kommer det fram en rad idéer och uppslag till nya affärsidéer; till exempel "hur du gör bildspel av dina motionsövningar", "hur du gör motionen mer social" osv.

## **Råd 22: Sajter där man kan se efterfrågan**

### **Clickbank**

Clickbank är en användbar sajt för att hitta nya affärsidéer. Clickbank har lyckats få 10000-tals personer att omvandla sina egna intressen, kunskaper och erfarenheter till säljbara produkter. Clickbank är den största marknadsplatsen i världen för informationsprodukter och digitala produkter, så det är en utmärkt källa för att se vad det är som säljer.

Att registrera sig på Clickbank är gratis och ofarligt. När du registrerat dig så kan du gå in på "Marketplace". Där kommer du se en tabell på olika områden där Clickbank förmedlar försäljning av informationsprodukter. Tabellen börjar med "underhållning" och slutar med "reseprodukter". Det finns en stor spridning av olika områden så detta är en utmärkt källa att utgå ifrån.

När du väl har kommit in på ett område och börjat söka dig in på detaljer, så bör du sortera produkterna under begreppet "Gravity". Då kommer du direkt få information om vilken typ av produkter som sålts mest under en viss period.

### **Bokserien Dummies**

Gå in på Amazon.com, välj "Böcker" som kategori och sortera de böcker du får fram efter publiceringsdatum. Därefter kan du skriva in "Dummies" i sökordsboxen, och då kommer du se alla Dummies-böcker som har publicerats under den senaste tiden och framför allt kommer du se sådana Dummies-böcker som kommer att publiceras i framtiden. Det är naturligtvis en intressant bas för att fundera kring nya affärsidéer.

Du kan också använda den här metoden genom att gå in på "Advance Search". Där skriver du in ordet "Dummies". Sedan kan du välja "After" från rullgardinsmenyn som talar om datum. Du kan till exempel skriva in "efter första januari 2017". Då får du reda på alla Dummies-böcker som har publicerats och kommer att publiceras efter den första januari 2017.

### **Amazon**

Amazon är, som jag tidigare visat, en värdefull källa som utgångspunkt för att fundera kring nya affärsområden. Där kan du se vilka nischer och affärsområden som idag är efterfrågade, och du kan den vägen hitta trender som gör att du kan komma på nya egna idéer. Det är bara att printa in "Best sellers", och du kommer att se vilka böcker, produkter och tjänster som är mest sålda på Amazon under en viss tidsperiod.

Ett annat sätt att använda Amazon är genom att klicka på sökfunktionen "Sort by most reviews". Det betyder att man får fram de böcker som har fått fram flest recensioner. Jag säljer böcker i 1000-tal, och på dem kanske jag får ett 10-tal recensioner. Det betyder att om en annan bok får 100 recensioner så kan den vara uppe i upplagor på ungefär 100,000. Det visar att en sådan bok behandlar ett område inom en efterfrågad marknad eller nisch som kan vara utgångspunkt för att hitta nya affärsidéer för dig.

Om du främst är ute efter att hitta trender och nischer där det händer mycket så kan du på Amazon direkt klicka på "Recent and popular". Då får du reda på de mest populära områdena, t.ex. videospel, böcker, elektroniska prylar, filmer och TV, leksaker och spel och kläder. Detta för att hitta aktuella nischer och aktuella trender.

## Ebay och Blocket

Om du går in på Ebay, som är den internationella motsvarigheten till Blocket, så kan du klicka på "Completed Listing". När du där klickar på "Enter" så kommer du få reda på alla slutförda köp. Då kan du se inom vilka kategorier som flest köp är slutförda. Det ger en antydning om en bra nisch där du kan söka efter nya idéer.



## Magasin och tidskrifter

Magazines.com är också en bra källa för att hitta nya affärsidéer eller nya områden som är populära. Där finns 1000-tals tidskrifter från hela världen, och du kommer hitta tidskrifter inom områden du inte ens visste att de fanns. Produceras det tidskrifter inom ett visst område så kan det vara en lönsam nisch för nya affärsidéer.

## Råd 23: Ytterligare två tips

### Tips om tipsom

Nu ska jag berätta om en alldeles speciell metod för att leta nya affärsidéer. Skriv in på Google "Tips om a". Då får du fram en massa idéer som börjar på bokstaven "a", till exempel "tips om aktier", "tips om Amsterdam", "tips om argumenterande tal", "tips om att skriva CV" osv.

Prova därefter att skriva in "Tips om b". Då får du följande förslag: "Tips om Bali", "tips om bra film", "tips om bra böcker", "tips om bra fonder", "tips om bra TV-serier" osv.

Fortsätt senare med "Tips om c", "Tips om d" etc. Jag är övertygad om att man kan få fram mängder av nya idéer på detta sätt. Det är en av anledningarna till att min hemsida har domännamnet <http://tipsom.se>.

## Yahoo Answers

Till sist ytterligare en värdefull källa där du kan leta efter idéer, nya affärsupplägg och nya trender. På Yahoo Answers talar faktiskt besökarna om vilka problem de har. Klicka på en kategori som intresserar dig och du kommer att se mängder med frågor som beskriver vilka problem besökarna har.

Det är ju problem och behov av den typen som du förhoppningsvis kan lösa genom att hitta en ny affärsidé för din hemmaverksamhet.

## **Råd 24: Den mest närliggande källan – din egen dagbok**

### **Vilka uppgifter tar mest tid – förenkla dem**

Jag har jobbat som konsult under större delen av mitt yrkesverksamma liv. Det har varit som enmanskonsult med eget företag, jag har ingått i ett konsultföretag med 50 anställda och jag varit VD för ett konsultföretag med ca 2500 anställda. I alla dessa roller har jag lärt mig nyttan av att skriva tidlistor eller att föra en mycket detaljerad dagbok. En konsult skriver ofta upp sin tid varje dag för att se vart timmarna tar vägen. Hur mycket tid ägnar jag åt uppdrag? Hur mycket ägnar jag åt utveckling av mig själv? Hur mycket ägnar jag åt administration? Etc.

Jag har lärt mig mycket genom att kolla vilka uppgifter under dagen som tar mest tid såväl när det gäller mitt professionella som mitt privata liv. Men den största nyttan är att det har visat sig vara en utmärkt väg att hitta nya affärsidéer.

Mitt råd är; För en detaljerad dagbok över ditt liv, åtminstone under en kortare tid, för att se vilka händelser eller åtgärder som du kan förenkla, göra billigare, snabbare eller göra bättre på något sätt.

### **Fördelar med att föra en detaljerad dagbok**

En fördel med att föra en detaljerad dagbok är att du får grepp om vad du verkligen ägnar din tid åt, vad är väsentligt och vad är mindre väsentligt? Vilka oviktiga åtgärder som du vidtar under dagen kan du undvika för att därmed få ett vettigare, mer innehållsrikt och även mer hälsosamt liv.

En annan fördel är att chanserna ökar för att du verkligen får saker gjorda. Kombinera din detaljerade dagbok med dina mål på lång och på kort sikt för att kontrollera att det du gör för dig mot dina mål.

Du kan även kombinera din dagbok med att få grepp om dina utgifter. Vad är det i ditt privata liv som kostar? Hur kan du minska dina utgifter, och vilka utgifter är väsentliga för dig?

Det viktiga i detta sammanhang är att använda dagboken som utgångspunkt för att hitta nya affärsidéer.

### **Olika sätt att föra detaljerad dagbok**

Det finns i princip två sätt att föra dagbok, det traditionella sättet med en anteckningsbok eller genom att använda en app. Välj den metod som passar dig bäst.

En del tycker att det traditionella sättet att föra dagbok på är ett sätt att föra en tradition vidare. Samtidigt kan det vara både tråkigt att göra på det sättet, och det kan vara svårt att hitta tid att sätta sig ner efter en dags arbete och skriva i en fysisk dagbok. Risken är att man skjuter upp det eller att det inte blir av.

Det finns en rad olika appar som du kan ladda ner gratis eller för en låg kostnad till din Iphone eller Ipad för att föra dagbok. Att använda en app är lättare att göra när du sitter på bussen eller när du har en liten stund över under någon rast. Det är lätt att koppla dina noteringar till intressanta hemsidor eller andra media och är du snabb på att skriva på det sättet, så spar du mycket tid.

## Dagbokens innehåll

Prova med att skriva väldigt detaljerat. Börja med att tala om vad som hände när du lämnade sängen på morgonen, skriv ner de minsta detaljerna till hur du bäddade din säng. Skriv om din frukost. Tanken är att du ska vara så ärlig och öppen som möjligt mot dig själv för att du ska ha det som underlag för att hitta händelser i ditt vardagsliv som du kan göra bättre, snabbare eller billigare. Skriv även ner kostnader och utgifter, skriv ner tankar om dina relationer till familjemedlemmar och övriga som du träffar under dagen. Skriv om vad du tänker på när du funderar över din egen hälsa. Skriv om hur du upplever det du tillbringar din dag med. Skriv ärligt. Var inte blyg. Fuska inte genom att utelämna vissa delar.



## Skapa nya affärsidéer med utgångspunkt från din dagbok

Med din detaljerade dagbok som bakgrund kan du fundera på vilka saker under dygnet som tar mycket tid, kostar mycket pengar eller som du kan utföra på ett bättre och effektivare sätt.

Ett exempel på en lönsam affärsidé som har sitt ursprung i att föra dagbok är:

### Wunderlist

Wunderlist är en lättanvänd "Att göra-lista" och app för hantering av uppgifter som du kan använda för att få saker gjorda. Du kan dela en inköpslista med familjen, du kan arbeta på ett projekt eller planera en semester tillsammans med andra. Med Wunderlist blir det lättare att genomföra de uppgifter som för dig fram mot de mål du har ställt upp och det blir även enklare att nå dina ekonomiska mål. Wunderlist synkroniseras omedelbart med din telefon, surfplatta och dator så att du kan få åtkomst till dina "Att göra-uppgifter" var du än är.

Detta är bara en av alla appar som finns för att göra livet mer effektivt och mer tidsbesparande. Jag tror att du kan komma på en rad liknande affärsidéer som denna.

Om du tittar i din dagbok så kommer du att hitta oändligt många möjligheter att skapa produkter, skapa appar, hitta bättre sätt att göra det som alla människor gör – men man vill göra det snabbare, effektivare eller billigare. Din dagbok kommer innehålla många problem och behov som kan lösas.

Några idéer från min dagbok:

- Hur utformar jag en praktisk morgongympa?
- Finns det någon app för bättre frukostvanor?
- Kan man lära sig ett nytt språk när man borstar tänderna?
- Hur tränar jag vid mitt skrivbord samtidigt som jag jobbar?
- Hur lär jag mig något nytt på lunchrasten?
- Hur undviker jag eftermiddagströtthet?
- Kan jag ordna någon städservice till bra pris?
- Hur planerar jag mina matinköp på ett bra sätt?
- Kan jag få hjälp till med att laga maten på ett praktiskt sätt?
- Hur följer jag nyhetsbevakningen effektivt?
- Hur håller jag mig à jour med vad som händer på nätet inom mitt område?
- Hur kan jag somna snabbare och sova effektivare?

Jag skulle utan vidare kunna göra denna lista mycket längre. Du kan på motsvarande sätt göra en sådan lista.

Sätt igång!

## Slutord

Att jobba hemifrån innebär att du inte automatiskt får den dagliga stimulans som du kan få på en arbetsplats av att umgås med kolleger. Med en hemmaverksamhet är du din egen utvecklingschef. Det är du som ansvarar för att du utvecklar dig och din verksamhet. Gör din egen utvecklingsplan genom att välja mellan några av följande punkter.

Här har du några olika sätt att fortsätta att utvecklas när du jobbar hemifrån:

- Trots att du jobbar hemifrån försök att jobba tillsammans med andra så mycket som möjligt. Det är på det sättet man lär sig mest. Se till att du omger dig med kreativa och idérika personer. Jag känner mig bortskämd med detta. Jag har under största delen av mitt yrkesliv haft förmånen att jobba tillsammans med många fantastiska människor som lärt mig mycket.
- Var aktiv i diskussionsgrupper. Jag har under många år varit ansvarig för flera olika sorters diskussionsgrupper. Det är grupper som i allmänhet består av 6-10 personer som kan utveckla varandra och där man inte är rädda för att man konkurrerar. Man träffas ungefär en gång per månad några timmar under eftermiddagen eller kvällen. Man tar upp ett ämne som intresserar alla och man diskuterar den situation som alla står i just för tillfället.
- Gör det till en vana att läsa mycket, bl.a. böcker, tidskrifter och information på nätet. Lyssna på CD-skivor som är nyttiga. Jag sitter många timmar i bil per vecka och att lyssna på information på det sättet är ett effektivt sätt att utnyttja tiden när man kör.
- Får du klagomål från kunder så är det ett tillfälle att lära dig mer. Dina uppdragsgivare eller kunder är förmodligen kloka människor och det finns ofta en konkret anledning till att de klagar. Passa på att ta detta som konstruktiv kritik.
- Gå då och då på väl utvalda kurser och seminarier. Det kan handla om att du lär dig mer inom ditt eget kunskapsområde och du kan också behöva förnya dina kunskaper inom affärsverksamhet, marknadsföring etc. Välj noga eftersom utbudet är stort. Försök få referenser från andra som har deltagit tidigare eftersom kostnaden för denna typ av utbildning kan vara relativt hög. Jag tänker inte bara på kursavgifter, eventuella reskostnader och liknande. Du avsätter ju din egen tid.
- Utnyttja kurser och utbildning som sker över nätet. Du behöver inte alltid åka iväg på en kurs och betala reskostnader och eventuellt uppehälle. Nu finns tillgång till massor av utbildning på distans. Du kan sitta hemma i din bostad och få stort utbyte av ny kunskap.
- Låt mig avsluta med att upprepa något som jag tagit upp tidigare i denna bok. Se till att du tar tillräckligt betalt för dina tjänster eller varor så att du har råd och tid att utveckla dig som företagare och människa.

Tack för att du läst denna bok! Jag hoppas att du kommer att få stor nytta av de råd som jag har sammanställt i boken. Välj ut de som passar dig bäst och satsa på dem till 100 %.

Jag önskar dig all lycka till med din hemmaverksamhet!

Hör gärna av dig och berätta hur det går.

Holger Wästlund

holger.wastlund@gmail.com

Hemsida: <https://tipsom.se>

