

A close-up photograph of a woman's neck and shoulders. She is wearing a white, textured knit sweater. Her dark hair is styled in loose waves. She is holding several dried cotton branches with fluffy white cotton bolls and brown, papery husks. The background is a plain, light color.

FÅ DITT FÖRETAG

MERA LÖNSAMT

BODIL STRÄNGLIDEN ©



Hej du kvinnliga företagare - Hur går det för dig?

I dessa tider så antar jag att du har tid över att reflektera. Många företagare, i synnerhet vi kvinnor, kör mycket på känsla och på vad vi tycker är roligt. Ekonomi och analyser brukar då hamna väldigt långt ner på listan. Därför har jag sammanställt viktiga frågor som kan vara till hjälp vid en analys av ditt företag. Gör det nu! Låt mig gärna veta om detta har varit till någon hjälp för dig.

Viktiga frågor

Frågorna är alla lika viktiga att reflektera över. Ta ett djupt andetag och utrusta dig med penna och papper. Gå igenom alla punkterna och ta dig tid att svara på var och en. Bocka av alla de frågor som du faktiskt följer och sätt upp resten på en separat lista. Börja sedan att rangordna dem efter hur viktiga de är. Genomför sedan varje punkt - inte alla på en gång, men konsekvent.

Vissa av frågorna faller under kategorin "ditt eget tyckande", men jag tror ändå att det är viktigt att du ställer frågan och besvarar den. Tanken är inte att du bara ska svara ja eller nej, utan utveckla dina svar.

Tror du att du kan göra allting själv, utan att ta hjälp? Om du inser att någon punkt faller utanför ditt kompetensområde så ta hjälp av någon som kan, det kommer du att tjäna på i det långa loppet.



- Är du unik?
- Erbjuder du dina kunder något som dina konkurrenter inte gör?
- Vilka fördelar får kunden att handla av dig istället för av någon annan?
- Säljer du samma saker och till samma priser som alla andra?
- Marknadsför du dig?
- Är din marknadsföring effektiv?
- Har du koll på företagets ekonomi?
- Går ditt företag med vinst?
- Har du separerad ekonomi för dig och ditt företag?
- Vet du hur mycket du ska sälja för, för att ta ut en dräglig lön?
- Säljer du något som kunder efterfrågar?
- Har du en backup-plan för dåliga tider?
- Sätter du upp nya mål för ditt företag?
- Gör du fortlöpande planer och uppföljningar för ditt företag?
- Har du en försäljningsbudget?
- Har du en kostnads-kalkyl?
- Har du en marknadsplan?
- Arbetar du för mycket?
- Har du tid att ta lunch?
- Har du nischat ditt företag?
- Är din affärsidé för smal?
- Utvecklar du dina produkter/tjänster?
- Hur lång framförhållning har du i din planering?
- Är marknaden för liten för din affärsidé?
- Har du realistiska förväntningar på ditt företag?
- Premierar du de kunder du faktiskt har?
- Startade du ditt företag av rätt skäl?
- Samarbetar du med andra företagare?
- Om kunden behöver köpa en vara eller tjänst, hur hittar de dig?
- Har du en bra närvaro online?

Blev du förvånad över dina svar?

Ligger du på ett för stort varulager?

Får du inte betalt i tid?

Har du för kort kredit hos dina leverantörer?

Viktigast först

Fokusera på de kunder du har

Skicka nyhetsbrev - du har väl en mejllista

Har du satt för låga priser?

Känns det tungt?

Naturligtvis kan det kännas tungt att vara helt ensam i sin process. Om du tar hjälp av en rådgivare eller coach så tänk på att investeringen kan löna sig i det långa loppet.

Tror du att du kan göra allt själv?

Som ensamföretagare är du allt ifrån chef, inköpare, säljare, kundtjänst, revisor, marknadsförare, en lista som kan bli hur lång som helst. Tänk då på vad din tid är värd och vilka delar som du måste göra själv och vad du kan leja ut till andra. En initial investering kan löna sig genom ökad försäljning och därmed förtjänst. Framför allt - om du ska ta hjälp...anlita någon som är där du vill vara och har gjort allt du behöver göra.

