

LOGGBOK

Här kan du pricka av vilka verktyg och blanketter du har arbetat med och när. En påminnelse för uppföljning, kontinuitet och vidare utveckling.

Verktyg _____

Gjort datum _____

Uppföljning datum _____

Verktyg _____

Gjort datum _____

Uppföljning datum _____

Verktyg _____

Gjort datum _____

Uppföljning datum _____

Verktyg _____

Gjort datum _____

Uppföljning datum _____

Verktyg _____

Gjort datum _____


Uppföljning datum _____

Verktyg _____

Gjort datum _____

Uppföljning datum _____

Har du hittat på något eget verktyg du skulle vilja dela med dig av till andra företagare? Maila in det till någon av författarna. Vi anger dig som källa.

Alla de verktyg och metoder som är utmärkta med  kan du beställa separat via mail till karin.nisses@mentorhuset.se och få levererade på CD.

Beställningsnummer är ISBN 978-91-633-4261-5 (behöver inte anges) och lättast beställer du genom att sätta in 125:- på bg 952-1584 eller pg 5521240 så kommer en CD med posten inkl en faktura där 25:- är moms.

Då kan du på de verktyg du vill använda t ex göra anpassningar och lägga in ditt företags logotyp för användning inom ditt företag.

KONSTEN ATT BLI EN FRAMGÅNGSRIK FÖRETAGARE

Handfasta verktyg för bättre affärer

Det här är en arbetsbok som bygger på tanken att du som företagare, som arbetar aktivt med att driva ditt företag, också kan utveckla och förädla företaget av egen kraft, med hjälp av de metoder, tekniker och tips som förmedlas i den här boken.

Boken handlar om att arbeta mer målinriktat och långsiktigt. Samspele med leverantörer och kunder. Hålla sig uppdaterad om vad som påverkar företaget. Ta tillvara medarbetarnas kompetens och erfarenhet på ett bättre och utvecklande sätt, mm.

Checklistor och frågeställningar, underlag för reflexion, planerande och agerande finns genomgående i boken. När du köpt boken kan du hämta hem alla verktygen till ditt företag.

DIN CHECKLISTA - HUR LÅNGT I DETTA ARBETE HAR DU KOMMIT ÄNNU?

- Jag har en tydlig affärsidé och har klart för mig kundnyttan med den.
- Mina mål är konkreta, realistiska och ändå utmanande.
- Jag, som ledare av företaget, vet vilka som är mina viktigaste arbetsuppgifter.
- Jag, som ledare av företaget, vet vilka mina energitjuvar är.
- Min marknadsföring är klart definierad.
- Värderingarna är uttalade och konkretiserade.
- Vi vet vilka som är våra viktigaste kunder och hur vi ska arbeta för att utveckla dem.
- Min mentor är mitt bollplank.
- Skuggstyrelsen är igång med sitt arbete.
- Vi har koll på nyckeltal och budgets.

KONSTEN ATT BLI EN

FRAMGÅNGSRIK FÖRETAGARE

SVEN JOHANSSON
KARIN NISSES

KARIN NISSES är utbildad marknadssekonom och har en gedigen näringslivserfarenhet inom marknadsföring och försäljning, som bland annat projektledare, reklamchef och marknadsförare. I drygt 20 år har Karin drivit eget företag, där hon till största delen arbetat med att utbilda och utveckla mindre företag. Sedan 3 år är hon auktoriserad mentor från HumaNova, Mentorakademien. Karin är dessutom diplomerad IGC-coach och driver tillsammans med Peter Nisses, Mentorhuset.

SVEN JOHANSSON har snart 40 års erfarenhet av att utveckla företag, ofta i kombination med kompetensutveckling av såväl ledningsgrupper som chefer och medarbetare. I 35 av dessa har han varit egen företagare och under tiden också styrelsemedlem i sammanlagt ett tiotal olika företag. Inför ett projekt i Skåne varen 2007 beskrev en uppdragsgivare Sven så här:

"Sven Johansson, jordnära affärsutvecklare som arbetat med alla storlekar och typer av företag. Han har en otrolig förmåga att entusiasmera och lyfta fram det värdefulla och unika i varje företag."

Vill du fördjupa utvecklingsarbetet i ditt företag, kontakta oss för vidare diskussion.

SVEN JOHANSSON
Interidé AB, Hospitalsg. 6
223 53 LUND
sven.johansson@interide.eu
+ 46 46 211 10 00



KARIN NISSES
Mentorhuset, Holmg.4
211 45 Malmö
karin.nisses@mentorhuset.se
+46 705 53 15 67



Konsten att bli en framgångsrik företagare av Sven Johansson och Karin Nisses ©

ISBN 978-91-633-4260-8

Omslagsillustration och formgivning:
FormFederationen

Tryck: Åbergs Tryckeri AB 2009

Handfasta verktyg för bättre affärer

ISBN 978-91-633-4260-8

Grattis till ett av stegen på vägen till att bli en Framgångsrik företagare

Ett stort grattis till dig som har fått denna broschyr om boken *Konsten att bli en framgångsrik företagare* i din hand. För en billig peng får du tillgång till 60-talet handfasta, praktiskt användbara verktyg, metoder och hjälpmedel som alla direkt kan bidra till bättre och mer stimulerande affärer. Hela boken bygger på författarnas erfarenheter från ungefär tre tusen personliga kontakter med företagare från små och mindre företag sedan 2002.

Erfarenheten visar entydigt att det i de flesta företag finns många oslipade diamanter och att det finns goda möjligheter till bättre affärer, mer långsiktiga affärer, mer stimulerande affärer och högre lönsamhet. Vad krävs då för att få smaka på denna goda karamell? Svaret är för en gångs skull enkelt
- ditt personliga engagemang och vilja
- tillämpning av de handfasta verktyg som finns i boken du själv anser ger bäst effekt i ditt företag

Ytterst handlar det om att stanna upp och reflektera över din egen roll och ditt företag. Det finns sällan tid till det och det sker ofta inte så systematiskt. Köp boken, använd verktygslådan, engagera dig själv och dina medarbetare och säkra ditt företags framgång och utveckling. Vill du få fler argument är du välkommen att kontakta Sven eller Karin.

Innehållsförteckning

Kapitel 1 – Inledning

- Inledning
- Så får du ut mest av boken
- Du – en Entreprenör
- Värdeskapande affärsutveckling – inte bara kronor och ören!
- Ditt företag i samhället

kapitel 2 – Din affärsidé

- Vad utmärker dig och ditt företag?
- Din affärsidé

kapitel 3 – Dina mål och hur du når dem

- Få överblick över ditt företag
- Omvärldsanalys
- Konkurrentanalys
- Swot-analys
- Mål är bra
- Målformulering

kapitel 4 – Ditt ledarskap

- Vågar du vara ledare?
- Ditt ledarår
- Lönsamt och roligt
- Dina viktigaste arbetsuppgifter
- Dina energitjuvar och energikällor
- Dina rutiner, metoder och hjälpmedel
- Kompetensutveckling av dig och ditt företag
- Rekrytera ersättare – eller passa på att utveckla
- Att reflektera – en viktig del i ditt ledarskap

kapitel 5 – Marknadsföring & Värderingsarbete

- Grunda för ditt marknadsföringsarbete
- Vårda ditt personliga varumärke
- Bli din egen bästa talare/presentatör

kapitel 6 – Försäljning

- Nu ska vi sälja
- När försäljningen känns jobbig

kapitel 7 – Dina kunder

- Från prospect till kund
- Vårda dina kunder
- På vilka grunder bedöms du av dina kunder
- Kundens väg in – genom – ut ur ditt företag
- Fråga dina kunder

kapitel 8 – Dina leverantörer

- Dina leverantörer – Dina framtida partners?

kapitel 9 – Din nytta av bollplank

- Eliminera din osäkerhet
- Den professionella mentorn
- Skuggstyrelse – ett alternativ

kapitel 10 – Dina nätverk

- Personligt nätverkande i befintliga nätverk
- Att bygga eget nätverk

kapitel 11 – Förändringsarbete

- När du vill syna en idé – ett verktyg
- Att växa själv eller köpa
- Att sälja sitt företag?

kapitel 12 – Ditt sätt att kommunicera

- Checklista – Hur tydlig är kommunikationen?
- Nå dina mål med trovärdig kommunikation
- För dig som vill utveckla ditt sätt att kommunicera
- Mall för ris och ros

kapitel 13 – Ta greppet om företagets ekonomi

- Ekonomi är inte bara bokföring

kapitel 14 – Policier & Riktlinjer

- Behöver du policier och riktlinjer

kapitel 15 – Din affärsplan

- Affärsplan – Arbetsmaterial

kapitel 16 – Referenser & Kontakter

- Referenser och kontakter

Konsten att bli en framgångsrik företagare – specialutgåva

Det finns ofta behov av handfasta råd och vägledning för företagare som varit igång ett tag. Då finns en möjlighet att ta fram en specialutgåva av boken och verktygen. Det kan t ex vara allt från ett särskilt omslag till annat innehåll . Det kan t ex vara en kommuns näringslivsenhet, en bank, ett revisionsföretag, en intresseorganisation eller en franchisekedja som vill ge sina företagare ett extra, handfast och praktiskt användbart verktyg för sin utveckling. Kontakta Sven eller Karin för mer information.

Konsten att bli en framgångsrik företagare – presentbok

Det är ett tecken på verklig omtanke att vilja ge någon verkligt handfasta verktyg, metoder och hjälpmedel för att utveckla sitt företag. Vi hör ofta att nystartade företagare ofta får kommentarer av typen: Hur ska det gå? Vad säger din familj? Har du tänkt över det här? Osv Här finns nu en chans att ge något handfast och värdefullt. Vi kan ordna olika former av presentarrangemang. Kontakta Sven eller Karin.

Innehåll CD med verktyg, metoder och hjälpmedel

På denna CD finns alla verktyg, metoder och hjälpmedel från samlade från boken *Konsten att bli en FRAMGÅNGSRIK FÖRETAGARE* . Genom att läsa boken ser du hur man kan arbeta med innehållet på CD:en. Det går att göra anpassningar av verktygen, tillägg av logotype osv. Allt för att underlätta utvecklingen av dig själv, dina medarbetare och därmed ditt företag. Grattis till ditt beslut att se över hela eller delar av ditt företagande – små insatser och stora resultat är avsikten med alla verktygen.

1:1 11 Goda råd

1:2 Exempel på värdeskapande affärsutveckling Ditt företag i samhället

2:1 Vad utmärker ditt företag?

2:2 Vad utmärker dig själv?

2:3 Vilket/vilka behov tillgodoser ditt företag?

3:1 Vad måste du bevaka?

3:2 Vad betyder globaliseringen för ditt företag?

3:3 Konkurrensmedel och konkurrenter

3:4 SWOT-analys

3:5 Nuläge och önskvärt läge

3:6 Mål att ta itu med

3:7 Nyckeltal att ta itu med

3:8 Framtida övergripande mål

4:1 Chef och ledare

4:2 Min årsplan

4:3 Lönsamt och roligt

4:4 Dina viktigaste arbetsuppgifter - vem gör vad

4:5 Dina viktigaste arbetsuppgifter – bedömningar

4:6 Dina energitjuvar och energikällor

4:7 – 4:8 Dina rutiner, metoder och hjälpmedel

4:9 Kompetensutveckling i det dagliga arbetet

4:10 Långsiktig kompetensutveckling

4:11 Behovet av kompetensutveckling

4:12 Vid rekryteringsbehov

4:13 Reflektera kring ditt företag och företagande

5:1 Hisspresentation

5:2 Definiera 4 av dina värderingar

5:3 Fördjupat värderingsarbete inåt

5:4 Fördjupat värderingsarbete utåt

5:5 Att bygga förtroende handlar om att skapa varumärke

5:6 Vårda ditt personliga varumärke

5:7 Mina styrkor i kommunikation med andra är

6:1 Kundkontaktkort

6:2 Analysera ditt säljarbete

7:1 Kundvård

7:2 På vilka grunder bedöms du av dina kunder?

7:3 Kundens väg in-genom-ut ur ditt företag

7:4 Fråga dina kunder

8:1 Utveckling av leverantörer/partners

9:1 Minska osäkerheten

9:2 Vem är du som driver företaget?

9:3 En enkel metod

9:4 Skuggstyrelse – kompetens – arbetsgång

10:1 Personligt nätverkande

10:2 Strukturera dina kontakter

10:3 Att fundera över inför ditt deltagande i befintliga nätverk

10:4 Bygga eget nätverk

11:1 När du vill syna en idé

11:2 Vad vill du köpa och varför?

11:3 Att sälja företaget – första stegen

12:1 Hur tydlig är kommunikationen?

12:2 Mall för ris och ros

13:1 Enkel resultatbudget

13:2 Likviditetsbudget

13:3 Samlingsblad för småverifikationer

14:1 Dina policys

15 Affärsplan - arbetsmaterial

BESTÄLLNINGSTEXT – FOLDERN

Boken _____ ex à 235:- ex moms och porto.

CD ex à 125:- ex moms och porto.

CDn kan ENDAST köpas tillsammans med boken.

Namn: _____

Företag: _____

Leveransadress: _____

Postnr: _____

Ort: _____

Faktureringsadress: _____

(om annan än leveransadress)

Postnr: _____

Ort: _____

E-post: _____

(om du vill få våra nyhetsbrev)

Interidé AB
Hospitalsgatan 6
223 53 LUND