

Rätt produkt

Om du ska bli framgångsrik måste du gilla din vara eller din tjänst, annars kommer du inte orka att arbeta med den under en längre tid. Men, du måste göra en vettig analys före du tar på dig stora kostnader för en produkt som inte fungerar. Din bästa vän är ett kritiskt tänkande. Att fastna för en idé som inte är realistisk får dramatiska konsekvenser.

- Kommer detta att fungera?
- Hur ser en realistisk ekonomi ut?
- Var finns risken?
- Hur länge kan jag gå minus?

Det är mycket bättre att förekomma problemen än att hamna i en ekonomisk negativ spiral. Du måste ta bort ditt ego, din stolthet eftersom dessa drar inte in pengar utan lurar ditt psyke så du tar dumma beslut och gör dumma affärer.

Lär dig försäljning

Att sälja är det bästa och roligaste som finns. Att sälja dina egna produkter är naturligtvis ännu bättre. Men, när du inte förstår dig på vad försäljning är och inte kan de mest elementära dragen i ett säljmöte, lär du inte sälja många produkter.

Nedåtgående spiral

Kunden lär inte återkomma för att köpa av dig igen och han/hon kommer generera badwill genom att prata skit om dig, din produkt och ditt företag. När du inte säljer uppstår panik och du kommer göra allt för att bli av med dina produkter. Då blir skadan än större och du har hamnat i en nedåtgående spiral som tyvärr tar dig till varmare breddgrader.

Du ska alltid sätta kunden i centrum och undersöka hans/hennes behov. Du ska inte sälja utan du ska få kunden att köpa av dig. Viss skillnad..

Lär dig hantera pengar

Som företagare finns inget tak i hur mycket du kan tjäna per månad. När du förstår dig på försäljning lär du kunna ta ut en riktigt god lön som du kan leva gott på. Tyvärr har flertalet inte koll på företagets pengar. Ännu värre blir det när du lämnar bort din bokföring, då försvinner all ekonomiskt incitament.

När du får koll på budget, bokföring och uppföljning på resultat och likviditetsnivå har du kolla på ditt företag. När du har ekonomisk koll på företaget vet du vad som säljer bra och varför det säljer bra. Med den informationen kan du skapa utrymme för att sälja ännu mer.

Enskild firma

Om du har en enskild firma är det viktigt att du öppnar två nya bankkonton som enbart används för företaget. På ett konto samlar du, löpande, all moms och 60% av ditt resultat. Då lär du inte hamna i något ekonomiskt problem baserat på din administration.

Saknar realism

Du tjänar pengar genom att arbeta hårt och troget med alla dina "mindre" kunder. Det är klart att du ska leta nya kunder och större kunder. Men, när du tappar fotfästet och stiger in i nya samarbeten som är "alltför" bra utan att vara realist. Det är då dina problem börjar hopa sig.

Glöm aldrig att det är flera gånger billigare att bearbeta befintliga kunder än att skaffa nya kunder.

Våga förändra

Det finns väldigt många områden där du kan växa inom ditt eget företag. Oftast fastnar du i din produkt, administration och andra tekniska områden. Glöm inte bort att växa i ditt ledarskap, inom försäljning och alla andra entreprenöriella egenskaper.

Du lär av dina misstag, men lärdomen kan bli extra dyr om du inte reagerar i tid. Om du har en dålig produkt, ett kasst samarbete eller en slö anställd måste du våga förändra. Du måste våga förändra i tid. Många fastnar i tanken att det blir bättre. Det blir det sällan utan du betalar ett dyrt pris. Glöm inte bort att planera, agera, reagera, utvärdera och reflektera

Utvärdera konsekvent

Det är en härlig känsla att se tillbaka på ett framgångsrikt år. Du har utvecklat din produkt, din försäljning och dig själv som entreprenör. Det är utvärdering som genererar utveckling.

När du fastnar i din försäljning och det blir tungt är det viktigt att stanna upp och utvärdera. Korrigera en sak åt gången och provar på nytt. Fråga dina kunder vad som saknas för att deras behov ska bli tillgodosett. Kan du förklara dina egenskaper, dess fördelar och vad dessa innebär för din kund.

Ha rätt fokus

Det är kul att få arbeta och tjäna pengar på din egen idé. Men när du låter andra konsulter tjäna pengar på saker som du inte orkat lära dig kommer din likviditet och företagets reserver att hämmas.

Det viktigaste för dig är att sälja din produkter och tjäna pengar. Ibland är det svårt att hitta balansen. När du behöver sälja "hela" tiden har du förmodligen missat att att du ska ha ledig tid för administration, utveckling och utbildning. Om så är fallet har du kalkylerat med fel antal säljdagar och fel pris på din produkt. Sammantaget kan detta leda till att du säljer i fel segment.

Var uthållig

Dina erfarenheter skapar dig som företagare. Du kommer att misslyckas på vägen och du måste lära dig älska ett nej. Det är uthålligheten som tar dig vidare med ett glatt leende även när det är lite tuffare tider.

Det är dock viktigt att vakna upp till nästa säljdag med en klar blick och ett vettigt perspektiv.

Lycka till!

Med sunt förnuft kommer du väldigt långt, men när du blir lat och tar genvägar går det åt skogen. Du har bara ett ansvar mot dig själv - du ska leverera det du har sagt att du ska leverera och du ska leverera med kvalitet.