

Datum  
2020-10-26

## **Transkribering av Arbetsförmedlingens jobbpodd, avsnitt 229: Tre nycklar till framgång när du startar ett företag.**

Programledare: Charlotte Lindman (CL)  
Gäst: Marie Wetterstrand (MW)

### **Vinjettmusik (Bensound – Perception)**

CL: Har du tänkt att starta eget företag och har en fantastisk affärsidé som du kan tjäna pengar på? Då har du säkert också funderat på hur du ska lyckas på bästa sätt. Finns det något bra recept? Jag har bjudit hit Marie Wetterstrand som jobbar med företagsutveckling genom coaching och mentorskap och det har hon gjort i många år – och hon har sagt så här: ”Avståndet mellan dina drömmar och din verklighet är handlingarna du gör för att komma dit du vill.” Och idag så kommer hon att ge dig tre nycklar till framgång när du startar upp ditt företag. Du lyssnar på Arbetsförmedlingens jobbpodd med mig, Charlotte Lindman.

### **Vinjettmusik (Bensound – Perception)**

CL: Välkommen hit, Marie.

MW: Tack så mycket.

CL: Jättekul att du är här. Jag tänkte att du skulle få börja med att berätta vem du är och vad du gör.

MW: Absolut. Jag heter Marie Wetterstrand och är egen företagare och driver ett företag som heter Way2Grow sedan ungefär fem år. I början så drev jag det också på...lite på halvtid tillsammans med den tjänsten, den dåvarande tjänsten som jag hade. Och i mitt företag så jobbar jag med coaching för ledare i organisationer, men också för företagare och vad jag förstår så finns det jättemånga på Arbetsförmedlingen som också går i tankarna och har den här drömmen. Man kanske har en idé som man vill förverkliga och det är ju det jag verkligen gillar; det här drivet hos de här människorna som vill starta eget.

Datum  
2020-10-26

CL: Och det är ju som du sa, det här. Det är för många en dröm och man vill ju ha ett bra recept på att lyckas. Finns det någon bra strategi för att kunna lyckas med att starta upp ett företag?

MW: Absolut, det gör det ju. Det finns de här klassiska...att man kan gå in på olika ställen, man kan ta hjälp av Arbetsförmedlingen, verksamt.se tycker jag också är jättebra. Men sen finns det ju det här... Jag brukar prata om tre nycklar som är väldigt framgångsrikt och som jag kör workshops omkring, jag föreläser omkring det här och de jag har coachat, företagare, så är det mycket de här tre delarna som är avgörande för om man ska lyckas.

CL: Och... Och vi kommer ju faktiskt få, få de här tre nycklarna till oss idag som man kan applicera på att starta upp sitt företag för att kunna lyckas och jag tänkte att vi kör igång, helt enkelt, med de här nycklarna – och vi börjar med nyckel ett. Vad är då det som jag ska ta med mig?

MW: Precis. Och jag brukar prata om, på nyckel ett så är det otroligt viktigt att se nuläget: Var börjar jag någonstans? Alltså att synliggöra: Hur ser det ut här och nu? Och ni som lyssnar på det här, spring iväg och hämta papper och penna för nu blir det åka av.

CL: Vad bra. Okej, papper och penna.

MW: Papper och penna...

CL: Ja.

MW: ...så kan ni anteckna i vänsterhörnet, så kan ni anteckna "starkt nätverk", ni kan anteckna "vila, avkoppling", "försäljning", "ekonomi" och de här gör ni efter varandra. "Utbildning", "utveckling" och "tidstjuvar".

CL: Det är så att det blir som, kan man säga, som staplar eller som rubriker som man liksom ska fylla på här.

MW: Sen höger om de här raderna, så kan ni göra en kolumn som heter "nutid". Och det är väldigt bra att ha... Man vill gärna för att lyckas med mål och målsättningar att de är mätbara. Så använd er av en...från ett till tio, exempelvis, en stapel, så hur ser nuläget ut? Den första kolumnen är nuläget. Så lägg några minuter och fundera på: "Hur starkt nätverk har jag idag?", "hur bra är jag på försäljning idag?", "hur bra är jag på marknadsföring idag?", et cetera.

CL: Och sen så skala ett till...

MW: Tio. Där ett är...för nu ska vi vara ärliga här: "Jag är urkass på det". Och tio är: "Jag har svart bälte i det." Och nu, jag menar, ni kan skriva vad ni vill, men var ärliga i var befinner jag mig på den här skalan. Och tidstjuvar, där är det också hur mycket tid tillåter jag till... En tidstjuv är exempelvis sociala medier, kan ju vara det.

Datum  
2020-10-26

Eller att man följer 73 program på Netflix. Så tar ju det mycket tid som man kanske kan använda till annat.

CL: Gör man en skala på det här också då?

MW: Ja.

CL: Vad blir allt det här av nu då? Vad ska jag använda det här till?

MW: Då ser man ju hur nuläget är. I nästa kolumn så är mitt förslag att...sex månader från nu, hur vill du att det ska se ut då? Då använder du samma skala ett till tio. Där ett är jag urdålig och tio jag har svart bälte i det här. Hur vill du om sex månader att det ska se ut och vad är rimligt? Och så gör du samma sak. Så exempelvis på försäljning så kanske du har satt att jag är en trea idag, men jag på sex månader så vill jag komma upp på en femma. Då ser du nuläget och du ser det önskade läget. Sen är det intressant att gå vidare och då i tredje kolumnen så kan du räkna ut: "Vad är differensen mellan nuläget och det önskade läget?" Sen kan man välja, för man kan ju inte göra allting på samma gång, och det är ingenting jag rekommenderar för det finns massor med studier som visar på att jobba successivt igenom de här sakerna och att inte sitta och göra, ha tio bollar i luften samtidigt liksom, man är inte så effektiv då. Så att när du har klart för dig hur ser det ut och vart är jag på väg...

CL: Och så differensen.

MW: ...och differensen, så väljer den som kanske har störst differens eller den du anser är viktigast för mig nu i mitt företagande när jag ska starta företag upp.

CL: När jag ska starta upp.

MW: Precis. Och då kommer vi till nyckel två som är: "Vad behöver du då prioritera inom det här området?" Så har du exempelvis...försäljning, så kan det ju vara att säga tre till fem saker. Då kan det exempelvis vara att: "Jag ska ta fram mina tio drömkunder". Det kan vara ett steg för att ta dig ifrån nuläget till det önskade läget.

CL: Just det, i försäljningen för att man ska komma upp på en femma.

MW: Precis, men ta tre till fem saker. Så här långt brukar de flesta vara med. "Det här är bra, det här vill jag göra". Men så lyckas man ändå inte riktigt och det många glömmer bort, det är: "Vad behöver du då minimera för att möjliggöra prioriteringen?"

CL: Jaha, du tänker att man lägger till massa saker som man ska göra...

MW: Du har ju det här vardagliga, det här du ändå gör, ska göra, i företaget. Men det är kanske någonting, vad behöver jag då minimera för att möjliggöra att jag prioriterar?

Datum  
2020-10-26

CL: Just det och det är de som är de här tidstjuvarna.

MW: Och där kan tidstjuvar komma in. Det kan ju också vara: "Kan jag köpa den här tjänsten så att jag slipper göra det själv?" För ibland måste man också fundera på... "Det kan ju vara att jag har inte pengar, men kan jag byta tjänst med någon? Så att jag ger det här och de kan ge mig det här."

CL: Jag tänker, ett klassiskt exempel som jag tror att många har svårt för och då tittar jag på de personer som jag träffat som ska starta upp ett företag som är, genom Arbetsförmedlingen då. Ofta är det det här med ekonomin, siffror, den biten. Även om man verkligen känner att "det här är nog enkelt för mig att lära mig" eller "jag kan nog sätta mig in i det här" så inser man "det här tar jättelång tid för mig att lära mig". Där skulle det vara en sån grej att man kanske inser att glappet från nuläget till önskat läge är jättestor. Frågan är om jag verkligen vill lägga så mycket resurser på att lära mig det här eller att man kanske då ska köpa in den tjänsten.

MW: Det tog mig... Tanken att starta eget för mig började näras tio år innan jag startade bolaget. Mycket av det var att: "Å nej, då måste jag göra det här med ekonomin. Då måste jag fatta vad jag ska skicka in till Skatteverket och moms och arbetsgivaravgifter och..." Jag bara kände hur jag dränerades på energi. Det jag gjorde var att jag frågade runt bland mina kontakter. Då visade det sig att en av mina bästa vänner som jag visste var ekonomichef älskade att göra de här sakerna. Så hon sa att "jag hjälper dig med det här i två år tills du har kommit igång". Så våga fråga. Det kan också vara en del av den här punkten att kolla: "Hur ser det ut i mitt nätverk? Jag kanske har såna här personer som kan hjälpa mig."

CL: Så i det här första steget när man då ska skriva om sitt nätverk, hur starkt det är. Om man då har ett väldigt, ska vi säga inte så starkt nätverk, om man då initialt kanske det är det absolut viktigaste då att lägga på, just för att hitta de här personerna som man kan be om hjälp.

MW: Jo, men först att kolla hur ser det...precis som första nyckeln det här, hur ser nuläget ut och vad är det önskade läget? På nätverkssidan så kan det ju vara att därifrån kanske jag väljer att jag måste ut och nätverka. I Stockholm, exempelvis, så finns det 900 nätverk, är det någon som har tagit fram. Även runt om i Sverige så finns det massor med nätverk. Både organiserade och sånt som man kan starta själv. Så det är mer att ta kontakten. Våga tänka utanför boxen.

CL: Och att ta rätt kontakter också. Alltså att man själv är lite på och faktiskt ställer frågan för det kan man ju göra på sociala medier – både genom LinkedIn, till exempel, eller genom Facebook, genom vänner vänner och så vidare. Så ser man kanske att det är någon som jobbar med något specifikt. Att våga fråga.

MW: Absolut. Och våga fråga de som är där där du vill vara för lite smicker kommer man långt på. Vem vill inte umgås med någon som säger positiva saker om en?

CL: Det är ju trevligt.

Datum  
2020-10-26

MW: Då är det många gånger att då hjälper dem en gärna också. Så det... Frågar du tio, så man kommer bli förvånad, men det kan vara kanske sju som säger "absolut!" Så våga fråga. Var inte... Som företagare du måste sopa jante under mattan, jante finns inte. Det är någon jäkla dumt som vi har fått med oss. Vi behöver inte föra jante vidare.

CL: Och som företagare behöver man ju verkligen vara framåt och för att liksom komma från klarhet till klarhet också. Man är ju, man driver ju sig själv hela tiden. Så det gäller ju att ta både strategiska kliv, men det här modet som vi pratade om också. Är det något mer vi ska prata om när det gäller i nyckel två?

MW: Nej. Om jag ska sammanfatta, så nyckel ett, då pratade jag om att: "Hur ser nuläget ut och vad är det önskade läget?". Välj en eller max två av det här som du ska, är fokus, som du ska jobba på. Sen är det viktigt att du ändå har de andra i åtanke, men att du mäter och följer upp. Nuläge, önskat läge. Nyckel två så pratade jag om: "Ta fram tre till fem punkter, vad är det som jag då ska göra? Vad behöver jag prioritera? Och vad behöver jag dessutom minimera för att möjliggöra prioriteringen?"

Sen så kommer vi till nyckel tre och det är den som är helt avgörande. För de flesta, de planerar, de planerar, de planerar och så planerar man lite till. Och det behöver inte vara så jäkla perfekt. Det viktigaste, och det är nyckel tre, du måste agera. Du måste gå från tanke till handling.

CL: Ja.

MW: Så det jag brukar säga är, i de här stegen, nu när du har de här tre till fem punkterna: Vad är det efter du har lyssnat klart på det här programmet... Vad är det du ska göra direkt nu efter programmet för att börja göra? Och nu kommer ju det här liksom Alfons Åberg: "Jag ska bara..."

CL: Just det.

MW: Så lyssnar man på det här på kvällen, så lyssna om i morgon bitti och så börjar du göra. För det är det som är skillnaden som gör skillnaden.

CL: Ja, men, du tog ju själv upp ett exempel att du har gått och funderat på någonting i tio år och att det fanns liksom de här, det som dränerade och det som var jobbigt blev en kloss för att komma vidare till agera. Och... så den är ju så oerhört viktig. Ja, hur ska man göra då för att man, för att ta bort alla de här sakerna då? För nu har vi pratat om att man ska hitta de här tre till fem. Varför är det så viktigt att man inte har flera bollar eller att man inte gör allt?

MW: Du kanske kan hitta fler, så att, men det ska vara minst tre till fem punkter annars har du inte tänkt utanför boxen, skulle jag säga, vad man kan göra på varje av de här som vi har tagit upp med ett starkt nätverk och försäljning, marknadsföring, utveckling och utbildning och vila och avkoppling och tidstjuvar. Sen nu i det här programmet för att man ska hinna med och för att förstå att Rom byggdes inte på en dag, så bör jag inte med alla samtidigt tro att man ska fixa, utan välj en som är: "Det

Datum  
2020-10-26

här är prio nu”. Och det kan vara den här veckan. Så tar vi då exempelvis försäljning, ja men jag ska ta fram mina tio drömkunder. Vad har de för omsättning? Hur många anställda har de? Vad vill jag göra? Vad kan jag erbjuda de här idag som de behöver? Jag kanske ska ta fram, vad är unikt med mitt erbjudande? Jag kanske ska ta fram en ringlista på 50 kunder som jag ska börja ringa nästa vecka.

CL: Jättebra att du konkretiserar för jag tror att man behöver liksom få, få liksom, vad skulle den här listan kunna vara för någonting eller vad är det som faktiskt är viktigt för att jag ska prioritera? För alla som startar upp ett företag vill ju ha kunder och då är ju frågan så här: ”Hur får jag då kunderna?” Och så vill man ju tjäna pengar. ”Hur ska jag tjäna pengar?” eller ”Har jag rätt prissättning?” Hur ska du sätta rätt pris på sakerna?

MW: Och paketering. Hur ska jag paketera några tjänster eller produkt?

CL: Precis.

MW: Så det är ju mycket frågor för en företagare, men för att inte fastna i tanken, så är det viktigt att konkretisera ”hur ser det ut nu, vart vill jag vara?” och faktiskt våga drömma, visualisera ”hur vill jag att det ska se ut om ett år?” Och när du vet det, då backar du. Vad behöver jag då prioritera och minimera som vi var inne på och vad är det jag ska göra här och nu för att gå från tanke till handling? Det är där du kommer att märka den stora skillnaden. Inte att sitta och planera och planera och planera och planera. Man kan fila på en text som man kanske ska lägga ut på sociala medier om sina tjänster eller sin produkt. Alltså, man kan fila hur länge som helst, men det måste ut.

CL: Precis. Från att planera och sen agera.

MW: Ja.

CL: Och ut med det.

MW: Och jag menar, tittar jag tillbaka, hur ser mina texter ut idag i förhållande till första gången. Ja, men det är kanske lite skämskudde, men det är ju det som gör min utveckling. Jag kan ju inte vara på det femtionde inlägget och tro att jag är så bra som jag är idag vid första. Så det här har ju lärt mig, vad får jag för återkoppling? Vad är det för önskan från kunderna? Det är ju så jag har växt och det kommer att vara samma med alla ni därute som har det här att: ”Jag vill förverkliga den här företagardrömmen.” Att gå från tanke till att faktiskt börja göra.

CL: Om vi ska sammanfatta, nu har vi sammanfattat lite på vägen, men om vi ska kort sammanfatta bara vad man ska göra här nu i nyckel ett, nyckel två och om nyckel tre.

MW: Nyckel ett, synliggöra var jag är i nuläget. Hur vill jag att det önskade läget är? Du kan använda den här tabellen ett till tio. Nyckel två, vad behöver jag då prioritera i de områden där jag ska satsa på nu? Vad behöver jag minimera för att möjliggöra

Datum  
2020-10-26

prioriteringen? För du ska inte tro att du kan göra allt och så har du allt annat samtidigt. Du kanske har ett jobb på sidan om eller så har du annat som tar lite energi från vardagen. Så vad behöver jag minimera för att möjliggöra prioriteringen och den sista: Vad ska jag göra här och nu för att komma närmare drömmen? Och det är agera, agera, agera.

CL: Så vad är det nu man ska göra här nu när man lyssnar på den här podden nu? Vad är det första du tycker man ska göra när man har lyssnat klart?

MW: Lyssnar du på det här på dagen, börja agera direkt. Ge dig själv lite tid att möjliggöra hur ser det ut och vart är jag på väg? Och börja agera för att faktiskt komma dit. Tänk inte så mycket ”Vad ska andra tänka? Jag kommer inte att klara det här”. Det här finns inte. Jante har du sopat bort för länge sen. Nu är det att börja göra. Andra har ju gjort det du vill göra. Det är klart att du kan om de kan. Så nu är det bara att köra och jag vill ha mer företagskollegor därute. Så nu syns vi därute i vimlet.

CL: Ja, det är jättekul. Tack för jättebra pepp Marie och för att du kom hit till podden och berättade om dessa tre nycklar.

MW: Tack så mycket för att jag fick komma hit och nu kör vi!

### **Vinjettmusik (Bensound – Perception)**

CL: Du har lyssnat på Arbetsförmedlingens jobbpodd med mig Charlotte Lindman. Dagens gäst det var Marie Wetterstrand och dagens tekniker det var Andreas Damgaard. Har du tips på vad vi ska prata om i jobbpodden eller har några funderingar? Skriv då till podcast snabel-a arbetsformedlingen.se. Det här avsnittet det producerades i augusti 2020. Vi hörs.

### **Vinjettmusik (Bensound – Perception)**