

Den här lilla rapporten kan innebära att DU om 1-2 månad har tagit ett större kliv mot dina drömmar än du gjort under det senaste året.



Det som vi tar upp här är EXREMT viktigt för alla som driver en verksamhet eller funderar på att starta upp. Man skulle kunna skriva tjocka böcker i ämnet (vilket också redan gjorts) men min tanke här är att förmedla tankesättet så snabbt och smidigt som möjligt.

Det tar bara några minuter att läsa igenom allting och du kommer efteråt förhoppningsvis att tänka i lite andra banor än du gjorde tidigare.

Om du har några funderingar så tveka inte att kontakta oss.

Skulle också mycket gärna vilja höra dina åsikter omkring den här ämnet efter att du läst rapporten.

/Jesper Lindén

Jesper Linden Consulting

Låt oss starta...

Jag förlorade 2750kr

För inte så länge sedan skulle jag flytta en av våra affärsprogramvaror till en helt ny server. När vi köpte den här programvaran/skriptet första gången så ingick hjälp med att installera det, vilket jag då utnyttjade. Smidig och enkelt.

Eftersom jag annars ofta gör saker själv så kan jag faktiskt ännu komma ihåg känslan av att någon annan utomstående gick in i mina servrar och satte upp programmet. Lite obehagligt men å andra sidan kunde jag redan dagen efter börja använda den.

Så jag måste erkänna att jag fick en känsla av frihet, saker händer i min verksamhet utan att jag själv är närvarande. ;-)

Den här gången handlade det om en flytt av programmet, men eftersom jag visste att det kommit ut en uppdaterad variant så bestämde jag mig för att ladda ner den och göra en nyinstallation på den nya servern istället. I samband med att jag gick in och laddade ner programmet från tillverkarens sida så passade jag också på att fråga om de kunde hjälpa till med installationen även den här gången. Fick till svar att kostnaden var 100 dollar för en installation.

Utän att fundera speciellt mycket på det avfärdade jag erbjudandet med tanken:

- hur svårt kan det vara!

Så jag laddade ner programmet och satte igång och installera det. Instruktionerna var lite bristfälliga men eftersom jag själv har installerat hundratals programvaror tidigare så höll jag kvar vid min tanke:

- hur svårt kan det vara...

4 timmar senare...

Programmet var installerat men indikerade på ett antal fel (som självklart inte stod med i manualen).

Jag gav mig ut via Google, vidare till ett antal forum och fick några tips.

Laddade ner ytterligare ett par filer, installerade och testade – ingen lösning.

Upprepade proceduren ännu en gång och till slut fick jag det att fungera. Dock fungerade inte riktigt allting, men tillräckligt för att jag skulle kunna använda programmet igen.



Måste erkänna att jag först kände mig lite stolt. Jag hade lyckats installera allting själv. ;-)

Så jag bockade av det projektet i min planering.

Det var då jag vaknade till och kände mig oerhört dum och korkad.

Hur kunde jag, som drivit företag i så många år, återigen trampa i en av de största fallgroparna som man kan trampa i?

Den stora fallgropen...

Hela installationen, inklusive sökningar på Google och i diverse forum hade tagit mig över 7 timmar. Låt oss anta att jag fick lika mycket betalt för det här som jag själv skulle betalat för att få installationen gjord åt mig, ca. 750kr (100dollar).

Då skulle det innebära att jag under de 7 installationstimmarna arbetat för 107kr/tim (750/7) !!



Om jag istället skulle fokuserat på mitt ”riktiga” arbete, det jag är bra på, och tagit ut en normal ersättning (ca. 500kr/tim), skulle jag tjänat ca. 3500kr istället.

Okej, låt oss summera det hela och lära oss någonting av det...

1. Tackade nej till installationshjälp för 750kr
2. Spenderade 7 tim på egen installation = arbete för 107kr/tim.
3. Vid normalt konsultarbete kunde jag tjänat ca. 3500kr på samma tidsperiod.

Summa: - 2750kr (750 – 3500)

Räknar man dessutom in att tjänsten för att hyra in hjälp är avdragsgill i företaget så blir förlusten ännu större.

Kan du förstå att jag blev irriterad på mig själv?

Och mest lustiga är att det händer om och om igen både för mig och för väldigt många andra runt omkring i världen inom alla tänkbara områden.

Har du själv spenderat onödig tid på ett arbete som du själv egentligen inte borde ha genomfört?

Det finns ett antal anledningar till att man gör det här misstaget om och om igen. Här är 2 av dem:

Den ena är att man faktiskt inte är uppmärksam på det och är så inställd på att man ska göra allting själv att man inte ser några andra möjligheter.

Den andra är att snålheten bedrar visheten. Man tror att man sparar en massa pengar på att göra det själv.

Man har alltid ändan bak...

Låt fortsätta med mitt misstag ovan och anta att du var i samma sits. Men du kanske inte har kommit igång med någon verksamhet ännu och gör det här på din fritid istället. Då stämmer inte riktigt tankesättet ovan med att du kunde tjänat pengar på att göra någonting annat istället, eller...

[Det här tankesättet återspeglas egentligen inom alla områden men jag tar internetverksamheter som exempel eftersom det är mitt gebit.]

Men vad är det då du offrar istället?



Jo, du offrar antingen 7 timmar av din fritid, vad det nu innebär för dig (en golfrunda, ett par bra bra filmer, kvalitetstid med familjen, renovering av huset ...)

eller...

...så skjuter du din framtida framgång och inkomst ytterligare 7 timmar framåt.

Så hur man än vänder och vrider på det så har man ändan bak.

Jag tror nu att du börjar förstå vad jag menar och vart jag vill komma, så låt oss gå vidare.

Begränsad ekonomi...

En av de stora anledningarna till att man väljer att göra saker, som man egentligen inte borde göra själv, är ju självklart den ekonomiska frågan. Det finns tillfällen, framför allt i uppstarten av en verksamhet, då det helt enkelt inte finns pengar i kassan för att hyra in hjälp. Ekonomin tillåter inte att man t.ex. hyr in en webbdesigner för 15 000kr för att sätta upp hemsidan. Jag har full förståelse för det, men jag kommer vidare att belysa vikten av att tänka i de här banorna och du kommer att se hur viktigt det är att göra rätt prioriteringar.

Men först några ord till dig som hellre köper en 42 tums platt-tv för 15 000kr eller ett par nya aluminiumfälgar till bilen för 10 000kr eller en ny ”supergrill” till altanen för 7 000kr eller kanske bara prioriterar ett par jeans för 700kr istället för att investera dessa pengar i att bygga upp din drömverksamhet. Det spenderas ofantliga summor pengar på prylar och lyxvaror som vi egentligen inte har råd att köpa, eller prioriterar att köpa, före vi investerar i någonting som kan bygga upp vår framtid.

Jag tycker själv om prylar och fina saker och självklart gör jag en mängd med felprioriteringar när det gäller inköp av dessa. ;-) Man brukar säga att inköp görs med hjärtat, inte med hjärnan och logik. Och har man råd och inte har några andra hål att stoppa pengarna i så tycker jag absolut att du ska unna dig en ny tv eller vad det nu kan vara.

Men kom sedan inte och säg att du inte har råd att hyra in hjälp för 1000-2000kr. Hjälp som på kort tid skulle kunna ta dig ett stort kliv närmare dina drömmar.

[Vill bara flika in en lite parentes omkring det här med onödiga prylar.

En GPS (pryl som hjälper dig att hitta vägen när du kör) kan vara väldigt bra om man har ett resande arbete eller tar en bilsemester ner till Europa. Men hur många har inte en 1500kr:s (eller mer) GPS liggande i byrålådan eller i handskfacket som de ytterst sällan använder och som egentligen bara köptes in för att det var en cool pryl? Var ärlig mot dig själv. ;-)]



Har du funderat över hur mycket pengar du kanske förlorar varje dag, just nu?

I många fall så gör man vissa saker därför att man själv tycker att det är kul och därför att man har en viss kunskap inom det. Som t.ex. att sätta upp en hemsida.

Man har pysslat lite med det som en hobby tidigare, kanske byggt familjens lilla hemsida, och tycker att det är lite spännande att få använda sin kunskap på att bygga det nystartade företagets hemsida också.

Jag måste inflika att jag åter igen själv tyvärr kan känna mig träffad här. ;-)

Jag har visserligen ganska bra kunskaper inom detta område, men frågan är om det verkligen är det som jag ska lägga min tid på som företagsledare.



Det som händer här, när man själv skapar sin website, är att man klär på sig rollen som webtekniker och webdesigner.

[Jag använder här exemplet att skapa websida men det kan lika gärna vara någon annan del i din nya verksamhet, så som t.ex. installation av programvaror, bokföring, marknadsföring etc.]

När du nu tar på dig de här rollerna, utan tidigare professionell erfarenhet, vad är det då som händer i 9 av 10 fall?

Jo, följande:

1. Som vi tagit upp tidigare så kommer du att spendera mängder med tid på saker som en professionell person kunde gjort på en bråkdel av den tid som du nu gör det på. Jag kan förstå att du vill göra det och att du tycker det är väldigt roligt dessutom, men det blir mer av en hobby och ett tidsfördriv än att bygga mot din drömverksamhet. Så bestäm dig för vad som är viktigast och vad som står högst upp på din prioriteringslista, pyssla med din hobby eller bygga på din framtid.
2. Din sida kommer med all sannolikhet att fungera hobbymässigt och se ut som ett ”hemmabygge”. Du kommer själv att vara väldigt stolt över den, precis som en förälder är över sina barn (oavsett vad de gör och hur de ser ut). Men dina besökare på sidan, dina potentiella kunder, kommer att uppfatta den som ett ”hemmabygge”. Oavsett hur bra produkter eller tjänster du har på sidan så kommer du med all sannolikhet att få en ganska medioker försäljning på en sådan sida.

Låt mig få visa det här med ett litet exempel.

Mångdubblade sin verksamhet på nätet...

För ungefär ett år sedan kom jag i kontakt med kvinna som driver ett litet familjeföretag. Hon hade drivit det här företaget under ganska lång tid och hade även en enkel webshop på internet. Anledningen till att hon kontaktade mig var för att få tips om hur hon kunde få in fler besökare på sin sida och kanske sälja lite mer den vägen. Näst intill all försäljning gick den vanliga vägen, ”offline”, och bara en bråkdel via hemsidan.

Men när hon berättade om företaget och sina produkter kunde jag inte riktigt få ihop det hela. Företaget var väletablerat inom branschen och produkterna var typiska produkter för att säljas via internet. Här var det någonting som var fel och jag surfade ut på hemsidan för att se vad det kunde vara.

Det jag möttes av var en sida med blandade typsnitt, en mängd olika färger och lite ojämt fördelade produktbilder här och var. När man skulle beställa en vara var man tvungen att fylla i ett emailformulär och berätta vilken produkt man ville köpa.

Jag tittade även på trafiken till sidan och placeringen vid en sökning i Google. Det visade sig att de hade ganska bra trafik till sidan, ca. 5000 besökare/månad, och låg på Googles förstasida på branschens sökord.

Det var absolut inte mer trafik som skulle prioriteras här.

Snittordern låg på ca. 500kr och de hade en konvertering på ca. 0,1% på hemsidan.

[Konvertering: hur många av dina besökare som går vidare och blir kunder]

Det innebar att omsättningen på hemsidan var ca. 2500kr/mån.
(5000besökare x 0,1% x 500kr)
En årsomsättning på ca. 30 000kr via hemsidan.

Eftersom omsättningen var så liten via hemsidan så ville hon inte spendera för mycket pengar på det. Men vi diskuterade lite omkring det hela och kom fram till att vi gör några enkla förändringar så får vi se om det händer någonting.

Så det vi gjorde var att installera en enkel webshop och snygga till layout så att sidan fick ett seriöst intryck. Vi förenklade beställningsrutinen och installerade en kortbetalningsfunktion.

Det blev några timmars arbete och kostnaden blev lite högre än vad hon kanske hade tänkt sig från början.

Måste erkänna att hon faktiskt knorrade lite när fakturan skulle betalas. ;-)

Kostnad 9500kr.

Men...



”Rätt man på rätt plats” – Hur framgångsrik är du om 2 månader?

Redan månaden efter hade konverteringen gått upp ifrån 0,1% till hela 1,1%.

1,1% är egentligen inte så mycket för den här typen av produkter och prisläge men i det här fallet var ökningen stor jämfört mot tidigare.

Med den konverteringen blir omsättningen ca. 27 500kr/mån -> 330 000kr/år

Så redan månaden efter lanseringen av den nya sidan hade hon fått tillbaka investeringen flera gånger om.

Idag har vi gjort flera optimeringar på sidan och hittat lite nya marknadsföringsvägar så omsättningen via internet är en mycket stor del av verksamheten.

Det här är ett praktexempel på hur lite professionell hjälp kan lyfta en verksamhet. Hade vi bara gått på den här kvinnans första vilja, att försöka öka trafiken till sidan, så hade resultatet fortfarande varit ganska skralt och sonen hade fortsatt att bygga och under hålla sidan.

(jag har absolut ingenting emot hennes son, han är väldigt trevlig, men han är dock ingen professionell webdesigner).

Så frågan är:



- Hur mycket pengar förlorar DU varje dag på websidor som ser hemmabyggda ut?

- Och om du inte startat upp ännu, hur mycket tid och pengar kommer DU att förlora på att göra allting själv?

Öppna dina sinnen...

Det jag precis har upplyst om och beskrivit ovan kan tyvärr uppfattas som en stor reklamkampanj för de tjänster som jag och mitt företag erbjuder.

Om du känner så vill jag att du lägger de tankarna åt sidan för en liten stund. Det finns ingen köpknapp i den här texten och även om jag självklart vill erbjuda mina tjänster så är den här rapporten till för att hjälpa och för att få dig och andra att verkligen lyckas med det som du väljer att satsa på.

Fundera istället på hur dina planer ser ut och vad du ska och bör göra själv respektive bör ta hjälp med.

Mitt mål är att alla som vill ska kunna bygga upp sina egna verksamheter och att man ska göra det så effektivt och snabbt som möjligt.

Om du fastnar i fallgroparna ovan, vilket näst intill alla gör på ett eller annat sätt, så kommer du att förlänga tiden till det att du når din förtjänade framgång.

I väldigt många fall kommer många inte att nå någon framgång alls just på grund av att de inte inser att man inte kan genomföra allting själv eller inte anser sig ha råd med att ta hjälp.



Du har åtminstone fått den här informationen och kan aggera utifrån den här kunskapen. Nu är det upp till dig att ta tillvara på den.

Prioritera

Dela upp de arbetsuppgifter och projekt som krävs, för att komma igång och driva din verksamhet, i två grupper:

Grupp 1:

allting som tillhör vardaglig drift och som du som ansvarig bör sätta dig in i.
Kan t.ex. vara uppdateringar av texter etc. på hemsidan, marknadsföring...

Grupp 2:

allting som är engångsarbeten. Projekt som man gör en gång och som man sedan aldrig (eller ytterst sällan) behöver göra igen.

Ex.vis uppsättning av grunden i din internetsite, grundsystemet, uppsättning av betalsystemet...

”Rätt man på rätt plats” – Hur framgångsrik är du om 2 månader?

Grupp 1 ska du fokusera på och sätta dig in i. Det är den dagliga driften. Här kan du, och bör, självklart också hyra in hjälp med själva genomförandet men du ska ha koll på vad det är som händer.

Grupp 2 ska du undvika så mycket som det går.



Rätt man på rätt plats, så når du framgång snabbare än du anar...

Om vi tar exemplet med att sätta upp en hemsida. Varför ska du lägga timmar (ofta dagar eller månader) på att lära dig hur man bygger hemsidor, installerar programvaror, lägger upp layouter, söka efter webhotell och registrera in domännamn etc.?

Det är arbeten som kräver specialkompetens.

Att sätta sig in i detta bara för att genomföra uppgiften en eller ett par gånger är ju rent vansinne, eller hur?

Det är ungefär som att du ska lära dig bygga en dator för att sedan använda den. Det gör man ju normalt inte. Man går till affären och köper en ny dator. Däremot kanske man lägger ett par timmar på att göra grundinställningarna och för att lära sig hur själva programmen fungerar. Men det kommer också att tillhöra grupp 1 ovan.

Jag hoppas att du hänger med på mitt resonemang och ser det logiska i att prioritera vad man bör och vad man inte bör göra själv. Vad som är värt att lägga sin tid på och vad som inte är det.

Om 2 månader...

Hur långt har du kommit om 2 månad?

Titta i din kalender och skriv upp datumet två månad framåt.

Fundera på vad som du behöver få gjort till dess.

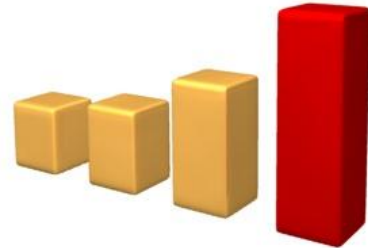
Fundera på vad du skulle kunna hyra in hjälp med.

Lägg upp en budget för det.

Ta de kontakter du behöver och se till att verkligen genomföra det.



Du kommer om två månad att ha tagit ett större kliv mot dina drömmar än du sammanlagt gjort det senaste året.



Där har du nyckeln till framgång.

Att delegera arbeten är bland det svåraste man kan göra.

Men de som behärskar den konsten lever ofta friare och lyckligare än de flesta andra. Det finns ingen framgångsrik person som inte behärskar detta.

Fundera också på hur mycket fritid du skulle få om du började implementera detta i ditt privata vardagsliv också...

Hoppas att du har fått ut någonting av informationen ovan och att du kan dra nytta av den.

Det var ett nöje att skriva ner det här och förmedla det.

OBS! Glöm inte lägga in din kommentar via länken här. Jag vill mycket gärna höra dina tankar och funderingar.

<http://jesperlinden.se/blogg/ratt-man/>

Vi hörs snart igen!



Jesper Lindén

Jesper Linden Consulting

www.jesperlinden.se