

# 8 SAKER ATT TÄNKA PÅ NÄR DU STARTAR EGET HANTVERKSFÖRETAG

Att starta företag är många stora dröm. Hantverksföretag är den typ av företag som startas mest varje år i Sverige. Men det gäller att förbereda sig väl, annars kan drömmen snabbt gå i kras. Här är några saker du bör tänka på innan du startar eget hantverksföretag.

## 1. FÖRSTÅ OCH SONDERA MARKNADEN

Gå igenom din marknad för att förstå efterfrågan, konkurrenter och trenderna inom hantverksbranschen.

Det kommer att hjälpa dig att identifiera din målgrupp och positionera ditt företag på ett konkurrenskraftigt sätt.

## 3. UTVECKLA EN AFFÄRSPLAN

Utveckla en detaljerad plan som omfattar din affärsidé, mål, målgrupp, marknadsstrategi, budget och planer. Det kan låta som något ett stort företag behöver, men en väl genomtänkt affärsplan kommer att vara din bästa vän när du startar och driver ditt företag.

Här kan du också skriva vilka verktyg och annat material som du och ditt företag kan komma att behöva använda.



## 2. SPECIALISERA DIG

Identifiera dina styrkor och intressen inom hantverksbranschen och välj en specialisering som passar dig bäst. Att vara expert inom ett specifikt område kan hjälpa dig att särskilja ditt företag och locka till dig kunder och ge dig ett gott rykte.

Det är särskilt viktigt för mindre företag där nya jobb ofta kommer genom rekommendationer från tidigare kunder.

## 4. DINA FÖRSTA KUNDER - TÄNK LOKALT!

Som nytt företag kan det vara svårt att hitta dina första kunder. Du kan försöka använda dig av lokaltidningar och lokalradio för att få en push att hitta kunder. Om du har startat en väldigt specifik typ av hantverksföretag, kanske bara det kan vara en nyhet som lokalpressen vill berätta om.

Det du också kan göra är att erbjuda en viss rabatt för dina första kunder, och att de också kan vara ambassadörer för ditt företag.

Som ny i en bransch är det också viktigt med rykte. Word of mouth är kanske din viktigaste reklampelare i början. Använd också sociala medier för att visa och berätta personligt om ditt företag.

FORTSÄTTNING PÅ NÄSTA SIDA >



## 5. SÄTT RÄTT PRISER

När du bestämmer dina priser är det viktigt att tänka på både hur mycket arbete och material som krävs, samtidigt som du vill tjäna tillräckligt med pengar för att göra det värt din tid.

Försök hitta en balans mellan att vara konkurrenskraftig och att få betalt för ditt arbete på ett sätt som gör både dig och dina kunder nöjda.

Bra leverantörer ger även utmärkt kundservice och support samt möjligheter till bra avtal och långsiktiga samarbeten.

En bra leverantör är helt enkelt en nyckel till framgång för dig, då de säkerställer tillgång till nödvändiga resurser och stärker verksamheten på lång sikt.



## 6. SÄKERHET OCH FÖRSÄKRINGAR

Prioritera säkerheten för både dig själv och dina anställda genom att följa säkerhetsföreskrifterna och använda rätt skyddsutrustning.

Dessutom är det viktigt att ha lämpliga försäkringar för ditt hantverksföretag, inklusive ansvars- och skadeförsäkringar, för att skydda dig mot potentiella risker och skador.

## 7. HITTA BRA LEVERANTÖRER

Att hitta bra leverantörer är viktigt och avgörande för ditt hantverksföretag av flera skäl. De erbjuder högkvalitativt material i tid och till konkurrenskraftiga priser, vilket säkerställer att arbetet håller hög standard och kunderna är nöjda.

## 8. SKAFFA ETT AFFÄRSSYSTEM SOM PASSAR JUST DITT FÖRETAG

Ett smidigt och molnbaserat order- och servicesystem hjälper dig hålla koll på dina order och projekt, anställda, tid, material, budget, fakturering och löneutbetalning.

Genom att investera i ett system specifikt anpassat för din bransch sparar du både tid och pengar. Det kan också vara värt att skaffa ett system som du kan växa i, och som kan anpassas till att ditt företag blir större.