

Handfasta tips från en framgångsrik företagare

TROLLHÄTTAN

Våga, vårda, vinn är entreprenören Therese Albrechtsons ledord. Ord hon gärna upp-repar.

- Våga vara annor-lunda, våga sticka ut. Tro på dig själv, ge aldrig upp, uppmanade hon under sin föreläsning på Högskolan Väst.

■ Energisk och intensiv är hon definitivt. Vid 25 års ålder är Therese Albrechtson en framgångsrik entreprenör som vunnit priser som Europas bästa unga entreprenör, Årets kvinna, Sveriges ovanligaste företagska och Sveriges företagska och framtida ledare.

Ovanlig är hon också i bemärkelsen att hon som ung kvinna så generöst delar med sig av sina misstag.

Pojkvänskris

Som när hon för några år sedan talade i Prag framför EU-kommissionärer och inledde med att på engelska säga pojkvänskris i stället för finanskris. (Genom det felaktiga ordvalet fiancé-crise i stället för finance-crise: "Yes, we can solve this fiancé crisis!"). Allskrattade, så hon sa det en gång till.

Eller när hon berättade att hennes lärare på musiklinjen i grundskolan tog henne åt sidan och talade om för henne att hennes begåvning definitivt inte handlade om musikalitet.

- Även om det kändes jobbigt då, så är det viktigt att hitta det man är bra på.

Och det mesta går att vända till något positivt.

- Inledningen och avslutningen på talet i Prag gick åt helvete, men resten var perfekt. Jag klarade av att ta det steget, hålla ett tal på engelska i det sammanhanget. Det är inte farligt att göra fel.

Bestämde sig

Lyckligtvis var läraren i grundskolan så pedagogisk att han fick henne att fokusera på och lista det hon är bra på. Så vid 19 års ålder bestämde hon sig för att bli Europas bästa entreprenör.

- Jag stötte på motstånd, men det viktigaste är att man själv tror på det man gör och inte bryr sig om nejsägare. Fokusera på sin drivkraft och energi och inte det som man inte har. Det handlar om idogt arbete, det gäller att ligga i, säger hon.

FAKTA

Tips från Therese

- **VÅGA** satsa, våga vinna, våga lyckas men framför allt VÅGA misslyckas.
- **VÅRDA** alla kontakter man knyter, kunder men också sig själv, sin familj och sina vänner. Det är viktigt att man som företagare har balans i livet med tanke på att det ofta är en berg och dalbana att driva eget.
- **VINN** över rädslan, tron på sig själv så vinner man sin dröm.

Marknadsföring

- **Kontakter** - mun till mun marknadsföring är extremt bra och effektivt.
- **Sociala medier** - utnyttja och använd denna gratis marknadsföring till exempel Facebook, Twitter och introduktionsfilmer via youtube.

PR

- **Sälj!** Sälj inte på det klassiska sättet, skapa relation och stick ut.
- **Tydlig** i så väl marknadsföringen som affärsidé, information på hemsida och i material som i utförande.
- **Fokus!** Tråkighetslista - fokusera på din kärnverksamhet och gör en tråkighetslista med de saker som du inte vill göra men måste i början för att du inte har ekonomi.
- **Rak och öppen dialog.**
- **Vänta INTE** på att något ska hända - då händer inget! - Bestäm dig och sätt upp deadlines i små etapper så att det blir gjort.

Konstruktiv kritik är något du utvecklas av, det är bra understryker hon. Begränsningar sätter du i ditt eget huvud. Det handlar om rätt inställning, rätt attityd. Sätt upp en tidsplan och sätt igång nu, är hennes råd.

- Det är viktigt att gå igenom vad man är bra på, det ger kraft. Gör det du är bra på. Det handlar om att göra i stället för att bara planera. Kör i stället för att bara tänka. Gör det du brinner för! Sätt igång nu, ta ansvar och kom till skott!

TEXT

BENGT ÖSTER
0521-57 59 09



FOTO

TOMAS FASTH
0520-42 27 46



ERFAREN. Första företaget har hon sålt, i dag driver hon tre företag. Entreprenören Therese Albrechtson från Partille föreläste vid Högskolan Väst och delade generöst med sig av egna erfarenheter och misstag. "Det går att lyckas även om man misslyckas. Det gäller att våga", understryker hon.