

EN TIDNING
FRÅN UNIONEN
EGENFÖRETAGARE
MARS 2017

UNIONEN
EGENFÖRETAGARE

Min firma

GUIDE

7 sätt att öka säljet

Tips från säljproffsen

SÅ GÖR JAG

Växla upp ledarskapet

Tim bytte spår till konsult

Så tar du nästa steg

Johanna Nilsson tog
hjälp av affärscoachen

TEMA

Nystart!

Inspiration och
nyttiga tips.



Rakaste vägen till vård när du behöver den.

Vård som kräver specialst: Inneblir vanligtvis väntan. Väntan kan skapa osäkerhet. Din vardag påverkas – tiden fram till verksam behandling är nyckeln. Det är där sjukvårdsförsäringen träder in och kopplar ihop dig med rätt vårdgivare inom några dagar. Försäringen kan inte hålla dig irak,

men den kan hjälpa dig att komma tillbaka så fort som möjligt. För dig som är medlem i Unionen har vi nu tagit fram en försäkring som ser till att du kan vara trygg, även om det oförutsedda inträffar. En försäkring för dig och de som tycker att du är viktig.

Läs mer och teckna på hej.bliwa.se

Bliwa | **UNIONEN**

LEDARE

Glöm inte att planera för framtiden och **pensionen**

Pensionssystemet och hur mycket jag kommer att få i pension är något som många tycker är rätt trist att sätta sig in i. Men som egenföretagare är det extra viktigt att tänka på pensionen. Egenföretagares inkomster varierar ofta mer under yrkeslivet än för dem som är anställda, och du själv måste i större utsträckning ta ansvar för att du i slutändan får en vettig pension.

I dagens pensionssystem är det livsinkomsten, alltså vad du tjänar över hela livet, som avgör pensionen. I det gamla ATP-systemet var det de 15 bästa åren som hade betydelse. Då spelade det mindre roll om du hade låga inkomster under en period, men nu får det stort negativt genomslag på pensionen. Det här är viktigt att tänka på – inte minst för egenföretagare.

Kvinnor har generellt sett lägre pensioner än män. Det beror i grunden på att kvinnor har lägre inkomster under arbetslivet. Kvinno-dominerade yrken har lägre löner, kvinnor jobbar oftare deltid och har längre frånvaro för att ta hand om barn och är oftare sjukskrivna. Det här gäller anställda, men det är rimligt att tro att samma mönster finns också bland egenföretagare.

Företagande kan spela en positiv roll i att ge kvinnor högre inkomster under yrkeslivet, där driftiga kvinnor inom till exempel välfärden kan göra verklighet av sina idéer och tjäna pengar. Men det kräver också lite extra tanke och eget ansvar för att kompensera för till exempel några inledande år med låga inkomster från företaget.

Min uppmaning till dig som egenföretagare är därför att ta kontroll över din pension. Det är också viktigt att du som egenföretagare ser till att ha en tjänstepension – annars riskerar inkomsttappet från arbetslivet till pensionen bli alltför stort. Och stannar du hemma en längre tid för att ta hand om barn – prata med din partner om att föra över premiepensionsrätter till dig. Det är en viktig möjlighet, men som väldigt få i dag använder sig av. ¶



KATARINA LUNDAHL
Chefsekonom, Unionen.

Välkommen till Min firma

Min firma är en tidning från Unionen Egenföretagare som distribueras åtta gånger per år. Här får du ta del av våra senaste tjänster och förmåner. I varje nummer lyfter vi fram ett aktuellt tema som stärker dig som egenföretagare. Här får du också träffa andra medlemmar och läsa om hur de har vuxit tillsammans med Unionen Egenföretagare.

✓ Har du tips och idéer om vad du vill läsa i Min firma?
[Mejla minfirma@unionen.se](mailto:Mejla_minfirma@unionen.se).

✓ Vill du bli medlem i Unionen Egenföretagare? Eller har du frågor om ditt medlemskap?
[Mejla foretaglinjen@unionen.se](mailto:Mejla_foretaglinjen@unionen.se).

ANSVARIG UTGIVARE

Olea Huuska, Unionen

Innehållsansvarig

Max Lundmark
max.lundmark@unionen.se

Redaktör

Linus Fremin
linus.fremin@makeyourmark.se

Formgivare

Markus Hillborg
markus.hillborg@makeyourmark.se

Omslagsillustration

Martin Nicolausson

Project Manager

Mia Nilsson
mia.nilsson@makeyourmark.se

Repro: Bildrepro Stockholm AB

Tryck: Sörmlands Printing Solutions

GUIDE

Knepen som lyfter ditt sälj

7 tips som rivstartar din säljsäsong.

S5

REPORTAGE



Foto: Johan Strömberg

S6

SÅ GÖR JAG

Gör nystart inom ledarskap

Tim Mighall bytte yrkesbana och är nu ledarskapskonsult.

S9

KRÖNIKA

»Ensam är inte alltid stark.«

Therese Kaeck om att ta hjälp att bygga självkänslan.

S10

3 FRÅGOR



BO WIGSTRAND, på Mentorema.se, om en ny förmån för medlemmar där du kan få hjälp av en erfaren mentor att ta nästa steg med företaget.

1 Vad är Mentorema.se? – Som entreprenör behöver du ofta ett bollplank som du kan ha förtroliga samtal med, men vad gör du om du inte har ett eget kontaktnät med erfarna rådgivare? Vi startade Mentorema.se för att vi såg att det fanns ett stort uppdämt behov och nätet var en perfekt plats att bygga vår digitala tjänst på. I dag har vi 75 professionella mentorer med otroligt stor bredd i form av yrkeskunskap och erfarenhet. Vi har allt från företagsledare, ekonomer, psykologer till tidningsmakare. Det är en bred kunskapsbas där du kan få hjälp med en specifik enskild fråga eller stöd under en längre tid. Dina behov och önskemål styr helt omfattningen.

2 Vad kan ni hjälpa till med med för frågor? – Det kan handla om allt från att man vill lansera en ny produkt eller tjänst till att testa en affärsidé på en erfaren mentor. Amelia Adamo, som är en av våra mentorer, får till exempel sådana förfrågningar flera gånger i veckan. Om du är konsult handlar det ofta om att du vill ha hjälp med att utveckla dina tjänster eller att du vill ha hjälp att bygga ett större kontaktnät. En entreprenör som startar ett nytt bolag med en nyutvecklad produkt kan behöva en mentor som kan göra produkten mer säljbar- och marknadsanpassad.

3 Vad mer hjälper ni till med? – Ibland handlar det bara om att peppa och stötta. Att lyfta självförtroendet hos personen i fråga så att denne vågar ta nästa steg. Som medlem i Unionen Egenföretagare är det första mötet helt kostnadsfritt, därefter får du 30 procent rabatt på varje mentormöte. ¶



SPANING

Fler blir "dark social"

Utmaning att nå ut med budskap i slutna rum.

Dark social är ett begrepp som syftar till den del av sociala medier som är privat och inte öppen för andra att se. Som Messenger-chattar, privata meddelanden skickade på Snap eller chatgrupper på WhatsApp.

En stor del av vår tid på sociala medier spenderas med dark social, vilket är en utmaning för företagare

som vill nå ut med sina budskap och annonser.

Enligt rapporten "Svenskarna och internet" använder 81 procent av Facebook-användarna Messenger och 63 procent deltar i grupper. Endast 49 procent skriver egna inlägg.

Under 2018 spås vi fortsätta att skapa och

engagera oss i nischade grupper och kommunicera på dark social. Som företagare behöver man göra försök att ta sig in i denna sfär mer och mer.

Bland annat genom chattbotar för kundtjänst, genom företagsdrivna grupper eller genom att själv aktivt delta i nischade grupper som passar ens verksamhet. ¶

»Utan entreprenörer funkar inget samhälle.«

Det säger komikern David Batra till tidningen **Entreprenör** om varför han tycker **entreprenörskap är viktigt.**

Effektiva videomöten



Framtidens videomöten är här. Med **Appear.in** kan du ha videomöte med vem som helst var som helst.

66 procent

Andel av svenska folket som använder Swish enligt "Svenskarna och internet 2017".

GUIDE

7 tips för att lyfta försäljningen

Rivstarta säljsäsongen med några enkla knep.

SÄLJ IN DIG SJÄLV Finslipa sociala förmågorna.

Glöm stelt "business talk" och finslipa i stället dina sociala förmågor. Folk köper av människor som de tycker om, som är positiva, som lyssnar och nyfiket ställer frågor. Att en kund har pratat om dig och aktivt rekommenderat dig vidare – det är där den stora konkurrens fördelen ligger. Det är svårt att kopiera för konkurrenterna.

Mål gör dig mer effektiv.

De bästa säljarna har valt att bli bäst, menar Mikael Arndt. Och det viktigaste för att lyckas är att 1) sätta mål och 2) skriva ner sina mål. Det händer nämligen något när du skriver ner dina mål – och det är 20 gånger större chans att du når dem. Om du dessutom berättar om dina

det oftast beror på att du inte har klarat av att förklara värdet för kunden. Därmed går chansen att bygga upp en affärsrelation förlorad. Ju fler värden du kan leva upp till, desto mindre betydelsefullt blir priset för kunden. Sikta på att addera fler värden efterhand.

LYSSNA PÅ KLAGOMÅLEN Gör som Bill Gates.

Microsoft-grundaren Bill Gates menar att de missnöjda kunderna har varit hans viktigaste källa till kunskap. Microsoft fortsätter att reagera på feedback från kunder och förbättrar ständigt sina produkter, vilket är en strategi som har funkat riktigt bra med åren.

TA HJÄLP AV AFFÄRS COACH Nyttja din medlemsförmån.

Du behöver inte utarbeta en säljstrategi på egen hand. Som medlem i Unionen Egenföretagare får du kostnadsfri tillgång till våra certifierade affärscoacher, som med stor erfarenhet av egenföretagande och entreprenörskap, kan coacha dig i försäljning och agera bollplank i hur du kan ta ditt företag vidare.

ANVÄND EXEMPEL Bombardera med fördelaktiga fakta.

Använd dig av exempel och statistik när du pratar med kunder. Framhäv om ditt företag är ett av de ledande på marknaden, prata om "nöjda Anna" från förra veckan och berätta om vad andra tycker om din produkt eller tjänst. Det är också smart att tala om hur många som använder din tjänst eller produkt. Ju fler bevis du kan hitta för att andra har valt dig och ditt företag, desto bättre!

PLUGGA, PLUGGA, PLUGGA Skapa rätt vanor.

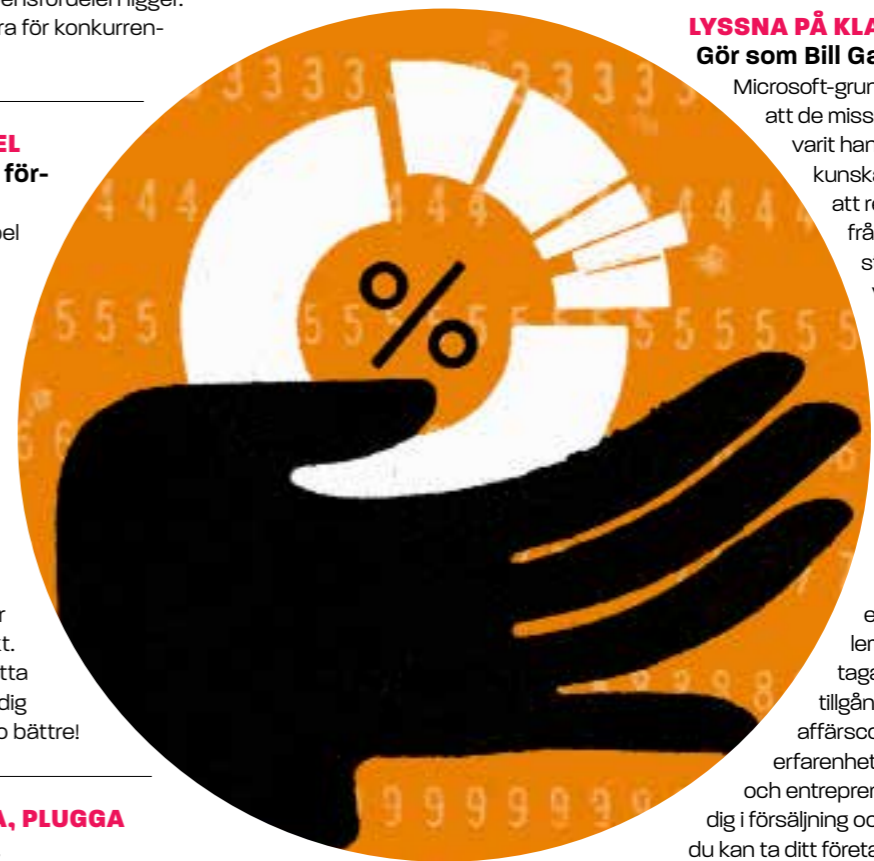
Säljgurun Mikael Arndt, som bland annat driver Businesspodden, menar att försäljning är rättvis. Den som övar, läser rätt böcker, får rätt nyhetsbrev, är på rätt sajter, sätter mål, skriver ner sina mål och har samma beteende som de bästa säljarna, den kommer också att bli mästare på att sälja. Så skapa rätt vanor och håll dig till dem.

SÄTT TYDLIGA MÅL

mål för någon och ber honom/henne att sparka dig där bak då och då är det 80 gånger större chans att du lyckas nå målen.

FÖRKLARA VÄRDET Lyft andra värden än priset.

Det är lätt att tro att priset var för högt när du förlorar en affär. Sanningen är att



Hon hjälper andra att ta en paus i tillvaron

Johanna Nilsson har tagit hjälp av Unionens affärscoacher.

Den kan vara tyst, den kan dofta kaffe och bulle eller så kan den vara en frisk promenad. En paus kan se ut på flera olika sätt beroende på vilka vi är, men det är i pauserna vi alla samlar kraft. Det här är Johanna Nilssons affärsidé och sedan ett och ett halvt år tillbaka driver hon företaget Pausera.

– Jag vill lyfta betydelsen av pauserandet och att man tar det på allvar och prioriterar det. Och att man förstår att det finns många olika sätt att ta en paus på. Så det jag gör är att hjälpa personer och grupper att förstå sig på vad som fungerar för dem och hur de ska få till det, säger hon.

Johanna är certifierad coach och utbildad i samtalsmetodiken motiverande samtal.

Hon erbjuder samtal både enskilt och i grupp samt håller workshops, föreläsningar och utbildningar om pausernas betydelse.

– Jag riktar mig till stödjande organisationer som i sin tur stöttar andra. Det kan vara verksamheter inom kommun eller landsting, nu till exempel har jag ett uppdrag där jag leder en personalgrupp som jobbar med att stötta människor med psykisk ohälsa. I ett sådant jobb ger man så mycket av sig själv och man är sitt eget redskap och därför behövs det olika slags pauser

er i olika sammanhang för att kunna prioritera, fokusera och samla kraft, säger Johanna.

I fjorton år har Johanna haft en längtan efter att få starta eget och varit på väg flera gånger.

Längtan byggde mycket på upplevelser från tidigare arbetsplatser där hon känt att hon tagit för mycket plats i förhållande till kollegor och chefer som inte uppskattat beteendet.

»Jag kan inte riktigt se att jag skulle vara där jag är nu utan affärscoachningen.«

Det som lockade med att driva eget var utrymme att få göra saker på sitt eget sätt.

– Men det var först när jag jobbade med motiverande samtal på ett säkerhetskåte som det blev så tydligt för mig, i dubbel bemärkelse, hur instängt jag tyckte det var att jobba i en fyrkantig, statlig koloss, säger Johanna Nilsson.

När hon sa upp sig och startade eget gick hon samtidigt med i Unionen Egenföretagare och hon har använt sig av flera medlemsförmåner.

Bland annat LinkedIn-granskningen, där man får feedback på hur man kan förbättra sin profil för att skapa intresse och bygga ett varumärke, och Avtal24, tjänsten som skapar skräd-

darsydda företagsavtal.

Men det är framför allt Unionens affärscoacher som haft störst betydelse för Johanna. Hon har haft samtal med en affärscoach kring hur hon ska jobba med sociala medier och med en annan kring själva företagandet.

Under ett års tid har de haft återkommande samtal, i början om allt möjligt praktiskt som till exempel företagsnamn.

Men framförallt har hon fått hjälp med det som hon upplever som den största utmaningen med att driva eget – att komma till skott med att ta nya kontakter.

– Det har varit en utmaning för mig att ta kontakt med organisationer och människor jag inte känner, för då sätts ju jag och det jag erbjuder på prov. Tack vare de här samtalen har jag tagit tag i saker som jag skjutit framför mig bara för att jag upplevt dem som för stora och svåra. Samtalen har fått mig att ta mig igenom den första perioden i företagandet och vissa moment som säkrar upp stommen i företaget. Jag kan inte riktigt se att jag skulle vara där jag är nu utan affärscoachningen, säger Johanna. ♣

TIPS FRÅN AFFÄRS COACHEN

Affärscoachen Kaisa Skottedal om de tre vanligaste frågeställningarna hon får.



1. HUR NÅR JAG UT TILL FLER KUNDER?

Börja med att identifiera din

målgrupp genom att fundera på följande: Vad är det du säljer? Till vem? Är det privatpersoner eller företag som är dina kunder? Var hittar du dem?

Om dina kunder är företag, kommun eller landsting så kanske det fortfarande är via telefon och mejl du lättast når dem. Förutom att annonsera i tidningar eller på hemsidor så kanske du också kan försöka få någon tidning att skriva om dig och "din story".

Redaktionell text känns alltid mer trovärdig än en köpt annonsplats. När det kommer till digital marknadsföring så är ett tips att sökordsoptimera din hemsida så kunderna lättare kan hitta dig. Använd dig av sociala medier som är relevanta för din målgrupp. I övrigt är det alltid bra att nätverka. Ta en fika eller en lunch med personer som kan hjälpa dig



in i branschen. Var generös mot andra! I stället för att se andra i din bransch som konkurrenter kanske ni kan samarbeta eller hjälpa varandra?

2. JAG HAR TUSEN TANKAR OCH IDÉER MEN FÅR INGENTING GJORT?

Det är många som fastnar i tankeverksamhet och planerande och kommer inte igång med utförandet. Det handlar om att fatta beslut om vad som är

viktigast. Ett tips är att skriva ner alla dina tankar och idéer. Rangordna sedan dessa punkter från 1-10 där nr 1 är viktigast.

Du kan inte göra 10 saker samtidigt utan behöver göra en sak i taget. Börja jobba med punkt nr 1 och släpp de andra punkterna under tiden. När du är klar med nr 1 fortsätter du med punkt nr 2.

3. HUR TAR JAG RÄTT BETALT FÖR MINA TJÄNSTER?

Börja med att ta reda på hur

löneläget ser ut om du vore anställd. Lägg sedan på så att du kan göra egen avsättning till tjänstepension, semesterersättning och för försäkringar som exempelvis sjuk-, olycksfallförsäkring och annat som du behöver. Räkna också med dina företagskostnader (dator, bokföring, lokal, resor, kontorsmaterial, friskvård mm).

Räkna inte med att du kan fakturera 100 % i 12 månader per år. Du behöver också kunna ta semester på sommaren och kanske vara ledig över både påsk- och julhelgerna. Du kan inte heller fakturera för alla "röda dagar". Totalt kanske du bara kan fakturera 10 månader per år. Det finns bra kalkyler att använda för att räkna ut sitt pris på www.verksam.se och på www.driva-eget.se

VILL DU FÅ KONTAKT?

Gå in på unionen.se och fyll i ett formulär eller ring 020-743 743 för att få hjälp.



Sluta dösurfa på mobilen!

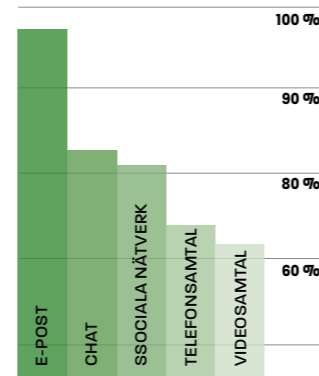
Sluta slösa tid på mobilen! Appar som Moments och Offtime gör att du kan få reda på hur mycket tid du lägger på att fippla med telefonen.

Studera dig smartare

Det är viktigt att du fortsätter att utbilda dig själv och att du hela tiden utvecklas som egenföretagare. Det är därför du har möjlighet att ansöka om bidrag på totalt 13 300 kronor till din kompetensutveckling. Du får använda 3.250 kr av kompetensbidraget varje termin till att spetsa din kompetens och stärka din ställning på marknaden. Du måste ha varit medlem i minst sex månader för att ansöka och bidraget kan användas till kursavgifter, litteratur, materialkostnader och dylikt.

40 procent

40 procent av företagare tror att de får svårt att klara sig på sin pension. (Källa: Swedbank/Sifo)



Andel av svenskar som använder olika sorters kommunikation någån gång under 2017 (Svenskarna och internet 2017).

SÅ GÖR JAG

»Det var dags att göra något som jag verkligen **brinner för.**«
Tim Mighall lämnade ett tryggt jobb för egenföretagandet.



Tim Mighall sadlade om när han blev ledarskapsutvecklare i eget företag.

Tims tre LÄRDOMAR

- 1 VAR EN BRA CHEF** och behandla dig själv som du förväntar dig att en god arbetsgivare skulle behandla dig.
- 2 TA RÄTT BETALT.** Undervärdera aldrig din kompetens eller din tid. Notera varje jobb du gör och avmarkera när du fått betalt.
- 3 GÖR EN PLAN FÖR DITT FÖRETAG** och ange vilken typ av arbete du vill ha. Håll dig till din plan och uppdatera dig var sjätte månad.

Tim Mighall startade en ny karriär förra året när han gav upp ett fast jobb inom utbildningsbranschen, där han bland annat hade jobbat som förskolechef, för att satsa på det egna företaget It Starts Today.

– När jag flyttade till Sverige från England 2001 hamnade jag i skolvärlden lite av en slump. Även om jag älskade mitt jobb kände jag att det var dags att satsa på något jag brinner för, nämligen ledarskapsfrågor och att hjälpa människor, säger Tim.

Att starta eget var ett stort steg och människorna i hans närhet varnade honom för att det skulle ta tid att bygga upp ett framgångsrikt företag.

– Det hade de rätt i, det tog tid, men går det bättre och bättre. Jag samarbetar numera med Think, Do & Grow som driver ett ledarskapsprogram. Min bakgrund av engelsk undervisning gör att jag kan erbjuda en stor del av min coachning på engelska och kan till exempel hjälpa svensktalande som vill ta chansen att utveckla både sitt ledarskap och engelska kunskaper.

Vilket råd skulle du ge andra som behöver en nystart?

– Mitt bästa råd är att hitta en fungerande struktur. Det är lätt att tro att man som egenföretagare kan jobba lite hur man vill, ta sovorgon när man vill, men det är inte produktivt. Det är viktigt att klä på dig som vanligt, börja din arbetsdag på utsatt tid och gå till en fast plats antingen i hemmet eller ute på stan och behandla det som att du har ett vanligt jobb att gå till. Det gör att du kommer att arbeta mycket mer effektivt. ☞

KRÖNIKA

Ensam är inte alltid stark!

Livet som företagare kan vara tufft och ensamt, ett arbete som ofta kräver många långa timmar utan tid för umgänge med familj och vänner.

Tuffa beslut som kan innebära skillnaden mellan succé och misslyckande.

En bra idé är bara början, när företaget tar fart och nya utmaningar tornar upp kan det vara tufft att hålla drömmen och visionen levande.

I mitt arbete har jag förmånen att möta nya och "gamla" företagare i alla åldrar, med olika bakgrund och i vitt skilda branscher.

Likväl är många av deras utmaningar samma men för vissa går det dagliga arbetet lite smidigare. Vad är deras framgångsrecept?

Att våga ta hjälp! Använda de möjligheter som finns!

Ta del av rådgivning, av seminarier och utbildningar, läsa och inspireras av andra företagare, gå ut och träffa andra i samma situation - och finns möjligheten, skaffa en mentor!

Internationell forskning NyföretagarCentrum har deltagit i visar att med en mentor vid sin sida tacklar man de ut-

»Självförtroende och självkänsla ökar med en person att ta stöd i.«

maningar man möter lättare.

Självförtroende och självkänsla ökar med en person att ta stöd i, någon som tror på dig och som delar både glädje och jobbiga stunder med dig och modet att våga ta de tuffa besluten ökar.

Att kunna dra nytta av erfarenheten hos en erfaren företagare, som delar med sig av sin visdom och sina nätverk, vägleder och ger hjälp till insikt.

En ideell mentor som delar med sig av sin kunskap gratis för glädjen i att se någon växa är en ovärderlig gåva som ger ditt företagande det där lilla extra. ☺



THERESE KAECK

Ansvarig Mentor Eget Företag på Nyföretagarcentrum.



Bild: Martin Nicolasson

SNABBKURS

Få koll på GDPR

Akta så du inte får böter...

1

VAD ÄR DET?

I maj 2018 ska den nya dataskyddsförordningen, GDPR, börja tillämpas. Förordningen kommer att ersätta den svenska personuppgiftslagen. Syftet är att skapa enhetliga dataskyddsregler inom hela EU vilket underlättar för företag att verka på hela unionens inre marknad.

2

HUR FUNKAR DET?

Så vad bör du tänka på? I korthet handlar det om: Samla inte in fler personuppgifter än nödvändigt och enbart för ett visst, i förväg bestämt ändamål. Spara inte uppgifterna längre än nödvändigt. Var säker på att ha stöd i lagen för att samla in uppgifterna.

3

TÄNK PÅ DETTA!

De företag som inte följer reglerna kommer att få böter och de kan bli så mycket som 20 miljoner euro, eller 4 procent av den globala årsomsättningen om det vill sig riktigt illa. Men vägen dit föregås av flera varningar och reprimander. Läs mer på Datainspektionens hemsida.

Testa förmånen företags-ekonomisk rådgivning!

Passa på nu under mars att testa den nya förmånen.



Illustration: Oshunox

När du driver ditt företag dyker det ibland upp ekonomiska frågor som rör annat än bara den dagliga administrationen. Som medlem i Unionen Egenföretagare har du därför tillgång till 1 timme företagsekonomisk rådgivning varje år. Varje ärende får ta upp till 1 timme och utförs av Wrebit.

Du kan till exempel få hjälp med:

- Momsfrågor
- Vinstdisposition
- Brytpunkter för inbetalning allmän pension, A-kassa m.m.
- Val av bolagsform utifrån ekonomiskt perspektiv
- Avdragsrätt
- Hur du hanterar underskott bokföringsmässigt
- Avveckling av bolag vid pensionering
- Avveckling av bolag när du går till en anställning

- Din redovisningskonsult/ revisor har rekommenderat ett avdrag och du vill ha second opinion
- 3:12 regler

För mer info om hur du nyttjar tjänsten, gå in på unionen.se.

Obs! Detta är ett tidsbegränsat erbjudande under februari och mars.

Påverka politiken!

Unionen har startat en samverkansgrupp för egenföretagare för att lättare kunna driva gemensamma frågor samt fungera som ett bollplank till Unionens förbundsstyrelse. För tillfället har gruppen fyra medlemmar, men man vill gärna bli fler som träffas regelbundet. Är du intresserad av att vara med i gruppen? Hör då av dig till Hans Fryklund på: hans.fryklund@fryklunda.se.

Vara med i Min firma?

I varje nummer av Min firma lyfter vi fram medlemmar i Unionen Egenföretagare för att ta del av deras resor som egenföretagare och hur de har löst en utmaning kopplad till varje nummers tema. Kanske vill du vara med i ett kommande nummer av tidningen eller kanske har du några tips på vad du vill läsa mer om? Hör gärna av dig med dina synpunkter och tankar! Mejla oss på minfirma@unionen.se.

Bli en expert på LinkedIn

Missa inte föreläsningen "Bli en avancerad LinkedIn-användare på 1 timme" med karriärexperterna Erik Fors-Andrée i Stockholm 17 april. Han visar vilken plats LinkedIn har i dag i försäljning, uppdragsanskaffning, rekrytering och nätverkande. Och hur du som egenföretagare kan dra fördel av det.



Regionråd i april

I april genomför Unionens 18 regioner sitt årsmöte, regionråd. Redan nu kan du hitta datum för dessa på Unionen.se/kurser-och-aktiviteter. På Regionrådet träffas representanter för att diskutera regionens verksamhet, behandla inkomna motioner samt välja bland annat regionstyrelse.

Bliwa är din nya grupp-försäkringsgivare

Från 1 januari 2018 är Bliwa ny försäkringsgivare för Unionens medlemmar. Läs mer om försäkringarna du kan teckna som medlem i Unionen och specifikt om vad som gäller för dig som är ny medlem eller pensionsmedlem på Bliwa.se/unionen.

Ett eget Unionen.

Allt detta får du:

EGEN TRYGGHET

	INKOMSTFÖRSÄKRING Kompletterar a-kassan och ger upp till 80% av tidigare inkomst vid arbetslöshet.
	SJUKVÅRDSFÖRSÄKRING Sjukvårdsförsäkring till medlemspris.
	PERSONFÖRSÄKRINGAR Personförsäkringar till medlemspris.
	SMÅFÖRETAGARFÖRSÄKRING Till medlemspris (20% rabatt i Folksam). Gäller inte alla branscher.
	PENSIONSERBJUDANDE Sammantaget 40% rabatt på dina försäkringsavgifter i Folksam.

EGEN UTVECKLING

	KOMPETENS BIDRAG Från Unionens studiestöd – upp till 3 325 kr/termin och 13 300 kr totalt.
	FÖRETAGARGUIDEN Vår egen medlemsbok med information för dig som egenföretagare.
	TIDNINGEN "DRIVA EGET" Ingår i medlemskapet tillsammans med vår egen medlemstidning Min Firma.
	UTBILDNING OCH SEMINARIER Unionen arrangerar föreläsningar och seminarier i en mängd olika ämnen.

EGNA AFFÄRSVERKTYG

	AFFÄRSJURIDISK RÅDGIVNING 1 timme per ärende, upp till 10 timmar per år.
	FÖRETAGSAVTAL Skapa kostnadsfria och juridiskt korrekta företagsavtal med Avtal24.
	AFFÄRSCOACHNING Diskutera din och ditt företags utveckling med våra affärscoacher.
	BOKFÖRING OCH FAKTURERING Rabatterat bokförings- och faktureringsprogram i mobil.
	LINKEDIN-GRANSKNING Förbättra och maximera din LinkedIn-profil med hjälp av Cruited.
	FÖRETAGSLINJEN För dig som är medlem eller vill veta mer. 020-743 743 – foretagslinjen@unionen.se

ORDINARIE AVGIFTER

Din avgift (förbundsavgift) 125 kr/mån.

Företagsavgift (serviceavgift) 250 kr/mån exkl moms. Alltid bara en företagsavgift även om flera delägare blir medlemmar.



Läs villkoren och bli medlem på unionen.se/egenforetagare

UNIONEN
EGENFÖRETAGARE