

EN TIDNING  
FRÅN UNIONEN  
EGENFÖRETAGARE  
**FEBRUARI 2019**

**UNIONEN**  
EGENFÖRETAGARE

# Min firma

GUIDE

## Så kan du bli mer lönsam

8 enkla och effektiva tips

SÅ GÖR JAG

## Säljcoachens bästa tips

Fokusera inte på pengarna

TEMA

Lönsamhet

Inspiration och  
nyttiga tips.

## Boosta ditt sälj!

Sandi Merzihic fick  
hjälp av affärscoachen



# Rätt vård när du behöver den.

Vård som kräver specialist innebär vanligtvis väntan. Väntan kan skapa osäkerhet. Din vardag påverkas – tiden fram till verksam behandling är nyckeln. Det är där sjukvårdsförsäkringen träder in och kopplar ihop dig med rätt vårdgivare inom några dagar. Försäkringen kan inte hålla dig frisk,

men den kan hjälpa dig att komma tillbaka så fort som möjligt. För dig som är medlem i Unionen har vi 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 på  
[bliwa.se/unionen](https://bliwa.se/unionen)



**Bliwa** | **UNIONEN**

LEDARE

# Var smart och rusta dig för lågkonjunkturen

**S**vensk ekonomi har under en följd av år befunnit sig i en högkonjunktur. Kapacitetsutnyttjandet i industrin är för närvarande nära max och kompetensbristen är på många håll långt högre än under förra högkonjunkturen 2007. Men mycket talar för att konjunkturtoppen nu är passerad och att den ekonomiska tillväxten kommer att mattas av under 2019. Det blir, förhoppningsvis, ingen regelrätt lågkonjunktur under detta år. Men en lägre tillväxttakt i världsekonomin och att det svenska bostadsbyggandet bromsar in kraftigt gör att den svenska ekonomiska tillväxttakten kan väntas bromsa in rejält jämfört med 2018.

Ökade handelshinder, oro på världens börser och ökade ekonomiska bekymmer i länder som Kina, Turkiet och Argentina har också ökat riskerna för världsekonomin framöver, och därmed även risken för en sämre utveckling än väntat också här hemma.

Det kan därför vara värt att fundera över hur mycket av ditt företags lönsamhet som är känsligt för konjunktursvängningar och hur du kan minska den känsligheten. Det kan till exempel handla om att diversifiera verksamheten eller se över de fasta kostnaderna. Gör den hemläxan i tid, så att du inte blir överraskad när siffrorna plötsligt börjar peka åt fel håll. Se också till att du har koll på vad som händer i just din bransch, så att du är redo både för kommande teknikskiften och för svängningar i konjunkturläget.

En fördel för dig som medlem i Unionen Egenföretagare är att du kan trygga upp dig med hjälp av försäkringar till förmånliga priser. Ta även hjälp av Unionen Egenföretagares affärscoacher. Som medlem får du kostnadsfri tillgång till våra certifierade affärscoacher, som med stor erfarenhet av egenföretagande coachar dig i ämnen som affärsutveckling, marknadsföring och försäljning. De kan stötta och agera bollplank när du behöver det. Bara för att du är egenföretagare betyder inte det att du behöver vara ensam när konjunkturen vänder. ¶



**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? [Mejla egenforetagare@unionen.se.](mailto:Mejla_egenforetagare@unionen.se)

### ANSVARIG UTGIVARE

Mikael Strömstedt, Unionen

### Innehållsansvarig

Kaisa Skottestad  
[kaisa.skottestad@unionen.se](mailto:kaisa.skottestad@unionen.se)

### Redaktör

Linus Fremin  
[linus.fremin@makeyourmark.se](mailto:linus.fremin@makeyourmark.se)

### Formgivare

Linda Frisk  
[linda.frisk@makeyourmark.se](mailto:linda.frisk@makeyourmark.se)

### Project Manager

Filip Sandén  
[filip.sanden@makeyourmark.se](mailto:filip.sanden@makeyourmark.se)

Repro: Bildrepro Stockholm AB

Tryck: Stibo Complete

GUIDE

## Så ökar du lönsamheten

8 enkla sätt att få fart på försäljningen.

**S5**



**S6**

SÅ GÖR JAG

## Tips från säljcoachen

Karin Klerfelt vet hur du hittar rätt fokus i säljet.

**S9**

KRÖNIKA

## »Att kunna leva på ditt företag.«

Peter Paunovic om varför rädsla hindrar din framgång.

**S10**

# 3 FRÅGOR



**LOUISE DUFWA,** jurist på Avtal24, om hur medlemmar enkelt och kostnadsfritt kan skapa avtal online med deras tjänst.

## 1 Vad är vanliga misstag som egenföretagare gör med avtal?

– Företagare upplever ofta att man är så överens eller att man känner sin kund, leverantör eller kompanjon så väl, att något avtal inte behövs. När något sedan händer uppstår lätt en konflikt för att man har olika uppfattningar om vad som ska gälla. Oavsett om det gäller kunder, leverantörer eller kompanjoner emellan fyller skriftliga avtal en rad viktiga syften; de innebär trygghet, minskar risken för tvister och fungerar som en manual för samarbetet. En tydlig och öppen dialog när avtal förhandlas fram, leder ofta till långvariga, lönsamma affärer och en ökad förståelse parterna emellan.

## 2 Vilka sorters avtal kan man få hjälp med hos er?

– Medlemmar i Unionen

Egenföretagare skriver alla våra företagsavtal helt kostnadsfritt online och har dessutom 20 procent rabatt på avtal som skrivs med jurist. Vi erbjuder bland annat aktieägaravtal, konsultavtal, bolagsstämprotokoll, offerter, hyresavtal och sekretessavtal. Vi erbjuder även avtalsgranskning, för att få en uppfattning om vilka risker det kan innebära att skriva på vissa större avtal.

## 3 Vad kan hända om man inte ser till att ha rätt avtal?

– Utan rätt avtal hamnar man lätt i konflikter som hade kunnat undvikas, vilket kan bli mycket kostsamt i både tid och pengar. Tvister kräver ofta att man anlitar en advokat vilket i sig kan bli mycket dyrt. ¶



Foto: Ungplash

SPANING

# Fler satsar utomlands

## Exporten ökar bland småföretagare.

### Att blicka utanför

Sveriges gränser kan vara ett effektivt sätt att öka lönsamheten i företaget – så länge man gör det på rätt sätt. Och allt fler egenföretagare går i den riktningen.

Andelen internationella företag i Sverige har ökat från 25 till 29 procent mellan år 2014 och 2017. Främst beror det på att

fler importerar, men även andelen småföretag som exporterar har ökat. Det visar Tillväxtverkets rapport Nya trender inom import och export.

– Vi ser en långsiktig ökning av exporten bland företag utan anställda, det vill säga så kallade soloföretag. Andelen företag som exporterar har där ökat från 9 till 13

procent mellan 2008 och 2017, medan den i princip varit oförändrad i andra företagsstorlekar, säger Jan Persson, analytiker på Tillväxtverket.

Statistik från SCB bekräftar trenden. Sedan år 2000 har värdet av soloföretagens varuexport ökat med 237 procent, jämfört med storföretagens 35 procent. ¶

»Det är väldigt viktigt för människor att varje dag ha ett meningsfullt arbete och ha ett mål med livet.«

Forskaren Nadav Shir vid Handelshögskolan i Stockholm har gjort en studie som visar att egenföretagare mår bättre.

## Sälj dina fakturor



Foto: Colourbox

Genom att sälja dina fakturor får du likvida medel direkt och dessutom minskar du risken för kreditförluster.

# 17 procent

Sveriges småföretagare har en genomsnittlig lönsamhet på 17 procent enligt LRF Konsults senaste prognos.

# 8 enkla sätt att förbättra lönsamheten

## 1. FÅ KUNDEN ATT KÖPA MER Merförsälja är mer effektivt.

Att skaffa nya kunder är både tids- och kostnadskrävande. Att leta efter nya sätt att merförsälja till varje nuvarande kund är mer effektivt, så att försäljningssumman kontinuerligt ökar på årsbasis.

## 2. FÅ KUNDEN ATT KÖPA OFTARE Ökar snabbt lönsamheten.

Om du ökar kundens återköpandetak med 10 procent, får du i princip motsvarande ökning av lönsamheten. Vad kan du göra för att få dina kunder att köpa mer och oftare från dig? Analysera dina kunders köpmönster.

## 3. ANVÄND WORD-OF-MOUTH Bästa sättet att få nya kunder.

Enligt studier sker nästan 85 procent av all försäljning genom word-of-mouth – när kunder rekommenderar produkter och tjänster till sina vänner. Utveckla rekommendationssystem som gör det lättare för dina kunder att rekommendera dig till sina vänner, och din vinst kommer att öka.

## 4. HÖJ PRISERNA Höj steg för steg.

Du kan öka vinsten utan att det gör någon märkbar skillnad för dina kunder, genom att öka priset med 5-10 procent. Förslagsvis ökar du lite i taget. Så länge

produkterna håller samma goda kvalitet och att du levererar samma service kommer inte kunderna att skrämmas bort av marginellt högre priser.

## 6. VÄSSA DIN FÖRSÄLJNINGSTRATEGI Se över varje steg i processen.

Ett tips för att bli bättre på försäljning är att titta på varje del i säljprocessen, och hitta sätta att införa små förbättringar.

En liten förbättring i varje nyckelområde kan leda till en enorm förbättring av ditt totala försäljningsresultat.

## 7. MINSKA KOSTNADEN PER KUND Få ut mer av din marknadsföring.

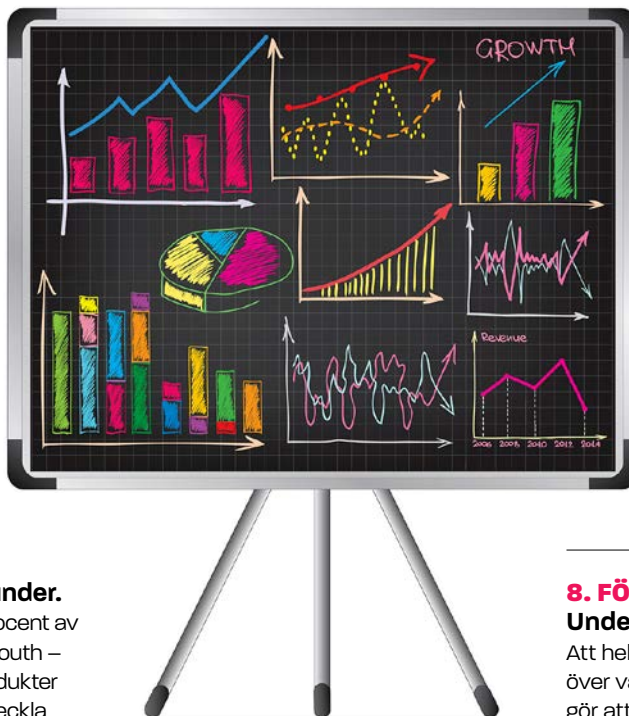
Försök hitta kreativa sätt att förbättra reklam och marknadsföring, så att det efter hand kostar mindre att få in varje kund. Vilka marknadskostnader har du per kund i dag? Om du inte vet det, gör hemläxan direkt.

## 8. FÖLJ MÖNSTER Underlätta för dina kunder.

Att hela tiden följa mönster och fundera över vad som attraherat tidigare köpare gör att du kan erbjuda andra köpare liknande eller samma förslag. På nätet förekommer detta ofta: "Den som köpte denna bok köpte även ..." Samma sorts rekommendationsteknik fungerar även för tjänster. Poängen är att det underlättar för kunden att köpa då osäkerheten minskar.

## 5. FLER SAMTAL MED LEADS Öka din omvandlingsfrekvens.

Att förbättra din förmåga att sälja och omvandla potentiella kunder till betalande kunder är en av de viktigaste insatserna du kan göra. Ha som mål att öka omvandlingsfrekvensen från 1 på 10 till 2 på 10 säljsamtal – och du kommer att dubbla din försäljning och öka vinsten.



# Unionens affärscoach hjälpte Sandi med säljet

## Sandi Merzihic satsar på sin bilkostnadstjänst Trivox.

**D**et blev en smärre chock när Sandi Merzihic ringde försäkringsbolaget för att ta reda på vad det skulle kosta honom att försäkra den BMW 320d från 2013 som han var intresserad av att köpa. För en ung kille som honom skulle det landa på 40 000 kronor per år, nästan en tredjedel av vad bilen kostade.

– Dessutom var det nästan 32 000 kronor mer än det schablonbelopp som jag först fått fram från en sådan här värderingstjänst på nätet. Det skulle ju inte alls hålla om jag hade utgått från schablonen. För någon som är 40 år och bor i villa kanske det fungerar, men inte för mig som är 22 år och bor i lägenhet.

Förutom försäkringen blev Sandi även varse att det finns flera andra kostnader som borde påverka valet av bil.

Han ville få en överblick på vad en bil skulle kosta honom i försäkring, servicekostnader, värdeminskning, skatt och bränsle, men någon sådan enhetlig tjänst fanns inte.

**Det födde en** affärsidé och efter ett halvårs jobb med att utveckla tjänsten

som Sandi själv satsade startade han ett eget företag. Nu är planen att den app- och webbaserade tjänsten Trivox ska lanseras i februari.

– Jag startade företaget när idén började bli seriös och det handlade mer om att kunna förverkliga tjänsten än om att bli företagare. För mig är det i dagsläget snarare en risk att driva företag, därför jobbar jag sedan ett och ett halvt år till-

»Det är svårt att specialisera sig på alla områden när tiden är begränsad.«

baka som IT-konsult på heltid och driver företaget än så länge vid sidan av, säger Sandi.

Trivox har två plattformar, en gratisversion för privatpersoner och en betaltjänst för bilhandlare, som då även får tillgång till sälj- och offertverktyg.

Hittills har responsen varit positiv, bland annat från några av landets största bilhandlare. Men för att få en så komplett tjänst som möjligt är samarbeten med bland annat försäkringsbolag viktiga.

**Den uppgiften**, att få stora bolag att nappa, är inte den lättaste, men det har Sandi fått hjälp med av Unionens affärscoach.

Tillsammans har de över telefon vid tre tillfällen jobbat på hur han kan skapa intresse och sälja in varför försäkringsbolagen ska samarbeta med tjänsten och hans företag.

Coachen tog upp saker som Sandi inte tänkt på och att upplägget ska handla

mer om vad försäkringsbolagen tjänar på att samarbeta snarare än att tjänsten är grym. Det har lett till bland annat ett möte med ett stort försäkringsbolag som visat sig väldigt positiva.

– Det är svårt att specialisera sig på alla områden när tiden är begränsad, därför är det bra att det finns skickligt folk som affärscoachen som gärna hjälper till. Jag är jättenöjd, målet var att få till ett möte med ett försäkringsbolag och det lyckades jag med. ♣



# TIPS FRÅN AFFÄRSCOACHEN

## Affärscoachen Agneta Hoflin om hur du kan vässa din säljförmåga.

Är man född till säljare? Nej, en god säljare är något man blir genom kunskap om försäljningens grunder och många säljprocesser i "ryggen". För framgångsrik försäljning finns inga genvägar. Övning ger färdighet. Här kommer några tips på vägen för hur du kan vässa din säljförmåga.

1

### UTVECKLA DITT KONTAKTNÄT

Ditt kontaktnät är din bästa "livförsäkring". Planera in tid för förädling av detta i din kalender för att få kontinuitet i din leadsgenerering. All försäljning börjar trots allt med att identifiera potentiella köpare.

2

### SÄLJPROCESSEN

Definiera alla de steg du behöver ta

från första kontakt till avslut, genomförande och uppföljning. Ta "lead" från början och ha fokus på att identifiera kundens behov. Gå inte vidare till nästa steg i processen utan att ha fått tydlig accept från kunden. Det är först när du fått accept på att kunden själv inser att hen har ett behov som hen är mottaglig för dina lösningar.

3

### COACHANDE FÖRHÅLLNINGSSÄTT

Det här är kanske din viktigaste framgångsfaktor. Se dig själv som en "coach" som ger kunden möjlighet att reflektera över sitt nuläge och möjligheter till förändring för att uppnå olika förbättringar. Bjud in till en samtalsdialog som första steg i din säljprocess.

4

### HUR SER KUNDENS KÖPPROCESS UT?

Skaffa dig en klar helhetsbild så du inte missar viktiga aktörer. Börja så högt upp som möjligt och involvera alla relevanta funktioner från beslutsfattare, påverkare och användare. Hjälp din kontaktperson att sälja vidare om den inte kan fatta beslut själv.

5

### TYDLIGGÖR DITT VÄRDEERBJUDANDE

Paketera dina tjänster utifrån de behov som du har lösningar på. Definiera tydligt hur dina lösningar ser ut. Hur du kan hjälpa kunden och vilken nytta och resultat bidrar du med? För att göra det enkla för kunden att ta ställning,

kan det vara en bra strategi att erbjuda kunden ett "insteg" till helhetslösningen som inte kostar så mycket. Det ger kunden mersmak samtidigt som du får betalt för att bygga relationen med kunden och själv få en klarare bild över kundens situation.

6

### VÅGA FRÅGA EFTER ORDERN

Varför är vi så rädda för att ta det sista steget? Avslutet är en process i sig och du behöver oftast ta initiativet till att tala om den konkreta affärsöverenskommelsen. Var förberedd på invändningar som kan komma och hur du skall bemöta dem. Har du gjort ett gott grundarbete och fått med dig kunden med tydliga accepter lär du inte få många invändningar att bemöta i slutfasen.

7

### TA DIG TID ATT REFLEKTERA ÖVER FRAMGÅNG OCH MOTGÅNG

Vad har du lärt dig? Vad har fungerat bra och inte? Vad kan du göra bättre framåt? Fira dig själv när du gör något bra och bygg vidare på positiva erfarenheter. Är ni fler som driver säljprocessen; ge varandra konstruktiv feedback.



### VILL DU FÅ KONTAKT MED AFFÄRSCOACHEN?

Gå in på [unionen.se](http://unionen.se) och fyll i formuläret för affärscoachning. Ring oss på 020-743 743 vid frågor.



## SÅ GÖR JAG

»Det handlar inte om **pengar** i sig, utan om vad de möjliggör.«

Lönsamhetsexperten Karin Klerfelt kan lyfta ditt sälj.



Bild: Kristin Engström

## Karins tre SÄLJTIPS

- 1 SPÄNN BÅGEN.** Att sälja handlar om självkänsla och att våga. Se på Idol, de som går vidare är de som vågar sjunga ut.
- 2 BOTTNA I BUDSKAPET.** Stå för det du tänker, tycker och säljer. Var bäst eller förmedla känslan att du är bäst på det du gör.
- 3 2/3-DELSREGELN.** Vem ska prata mest i ett möte? Kunden förstås! Gör en check när du har genomfört ditt första möte.

**K**arin Klerfelt har varit säljare ända sedan barndomen då hon sålde majblommor på Guldheden i Göteborg på 1960-talet.

– Mina föräldrar hade inte mycket pengar, så om jag ville få egna pengar var jag tvungen att skaffa dem på egen hand. Det stärkte mig väldigt mycket.

Efter att ha studerat till civilekonom i Uppsala började hon arbeta på IBM. Det blev en viktig boost för självförtroendet.

– Jag var väldigt lyckosam att jag kom in i en storföretagskultur. Det lärde mig att tänka som en storföretagare.

Efter fem år på IBM startade Karin eget och hjälper i dag sina kunder med att bli bättre på att sälja, ta betalt, argumentera och förhandla genom kurser, föreläsningar och böcker.

– Jag föreläser mycket om affärsmässigt självförtroende. Som egenföretagare har man två ben. Det ena är det yrkesmässiga, det man är duktig på. Det andra benet, där många haltar, är hur man driver själva säljprocessen och vågar ta betalt.

Hon har hittills hjälpt över 2500 egenföretagare som har gått igenom hennes affärsutvecklingsprogram Grow med fokus på att öka lönsamheten.

– En viktig lärdom är att sätta upp mål för hur mycket du vill tjäna, i omsättning, vinst eller lön. Jag gör ett visionary board inför varje nytt år. Där skriver jag upp hur jag vill fördela min tid och vad jag ska ha för mål gällande antal debiterade uppdrag under året. För det handlar inte om pengar i sig, utan om vad de möjliggör. Vad vill du ha för liv? ¶

## KRÖNIKA

# Att kunna leva på sitt företag

**J**ag möter dagligen människor därute som vill driva eget företag, kanske som egen konsult, eller med någon produkt eller tjänst i tanke. Allt för ofta hämmas de dock av "rädslan" inför försäljning. De vet inte hur de ska göra, de säger ofta "jag är ingen säljare". Innerst inne vill de heller inte förknippas med den där "pushiga" och "tjatiga" personen som niddbilden lärt oss att en säljare är.

Så låt oss stanna vid det. Niddbilden. Många av oss har det inpräntat i allt från telefonsäljare, till amerikanska filmer och serier, hur säljare är. Det här avskräcker tyvärr väldigt många och vad än värre är, så representerar det bara en bråkdel av vad försäljning egentligen är.

För egentligen är försäljning något väldigt enkelt. Men bara för att det är enkelt, så betyder det inte att det är lätt. Här följer några enkla verktyg att använda när du som egen företagare ska sälja.

Först och främst, lär dig säljprocessen. Det spelar ingen

»Bara för att försäljning är enkelt, betyder det inte att det är lätt.«

roll om du arbetar med slutkonsumenter, distributörer, mot företag, säljer tjänster, produkter, eller dina egna timmar. Säljprocessen finns där alltid. Fysiskt eller digitalt spelar heller ingen roll. Det finns mängder av mallar, jag använder själv "Säljtratten". Den innehåller, inledning, behovsanalys, presentation och avslut.

Nästa sak är att avsätta tid för försäljning varje dag! Hellre en kundaktivitet om dagen, än 10 stycken en gång i månaden! Därefter behöver du fundera på vilka kunder du ska ha. Jag är själv väldigt noggrann med urvalet och har skapat en urvalsmodell som jag alltid använder när jag "kvalificerar" prospekts. Ju noggrannare förarbete, desto större är chansen att du lyckas.

Sist men inte minst! Tro på det du gör. Låt det synas i dina ögon, i ditt kroppsspråk och i hela dig att du verkligen brinner för det du gör. ♣



**PETER PAUNOVIC**

Säljcoach och författare som driver företaget Novus Kunskap.



Bild: Colourbox

## SNABBKURS

# Glöm inte pensionen

## Teckna hängavtal.

**1 VAD ÄR DET?**  
Som anställd i ett företag med kollektivavtal ingår alltid försäkringar via det så kallade ITP-systemet. Denna pensions- och trygghetslösning kan du som är egenföretagare också få tillgång till genom att i stället teckna ett hängavtal med Unionen Egenföretagare.

**2 HUR FUNKAR DET?**  
För att kunna teckna hängavtal ska du huvudsakligen bedriva verksamhet inom Unionens organisationsområde. Du bedriver din verksamhet i ett aktieföretag med 1-4 delägare, där alla har lika stort delägandeskap. Bolaget har inga anställda, utöver de som är delägare.

**3 TÄNK PÅ DETTA!**  
Förutom den administrativa avgiften på 450 kr/år till Fora AB, betalar du endast de avgifter som är knutna till respektive försäkring. Värt att veta då är att försäkringsavgifterna i hängavtalet är betydligt lägre än den som banker och försäkringsbolag erbjuder.

# Ta hjälp av våra rådgivare!

Kontakta Unionen Egenföretagare för råd och hjälp.



Unionen Egenföretagares rådgivare Agneta Hoflin, Marcus Henningsson, Saso Tircevski, Mona Hedlund och Christian Björkander.

Foto: Fredrik Stein

**Vi som jobbar** på Unionen Egenföretagare har alla erfarenhet av att driva eget. Vi pratar och kommunicerar årligen med 1000-tals egenföretagare kring alla deras utmaningar. Så här kan det låta i andra änden av luren...

✓ **Vilka försäkringar behöver jag som egen?**

Som anställd finns det ofta ett kollektivavtal som ger många tryggheter. Som egen är det upp till dig att ombesörja allt själv. Vi har därför gjort all upphandling kring de viktigaste försäkringarna så att våra medlemmar kan få vettiga försäkringar till reducerade priser, och sova gott om natten.

✓ **Hur blir jag bättre på sälj och marknadsföring?**

En springande punkt för alla egna är att säkerställa

löpande affärer och ha en full orderbok. Just sälj är för vissa en obekväm punkt. Vi har därför anställt professionella affärscoacher för att hjälpa våra medlemmar stärka sig kring just marknadsföring och försäljning.

✓ **Hur gör jag om en kund inte betalar sin faktura?**

I medlemskapet ingår affärsjuridisk rådgivning via vår partner advokatfirman Fylgia. Här kan du även få rådgivning inför tecknande av nya avtal och vad som är viktigt för dig att tänka på.

✓ **Jag behöver upprätta ett nytt kontrakt, hur gör jag nu?**

Via vår partner Avtal24 har du tillgång till en stor mängd interaktiva avtalsguider där du, utan att själv kunna något

om juridik, får hjälp att bygga dina avtal från grunden.

✓ **Jag har en del ekonomiska frågor, kan ni hjälpa till med det?**

Som medlem har du tillgång till Företagsekonomisk rådgivning via vår partner Wrebit. Här kan du summera dina frågor kring ditt företags ekonomi och få upp till en timmes rådgivning för att få rätsida på alla frågetecken.

Unionen Egenföretagare är tillgängliga alla vardagar mellan 9-17 så tveka inte att ringa på 020-743 743 om du stöter på nya problem och utmaningar, chansen är stor att vi både hört och löst problemet för en annan medlem tidigare.

/Rådgivarna på Unionen Egenföretagare

## Få kollegor för en dag

**Är du** egenföretagare som ibland vill ha kollegor? Finns det vissa arbetsuppgifter du gärna vill bolla med någon som är i samma situation som du? Nu har du chansen. Varmt välkommen till Kollega för en dag där du får kollegor, en arbetsplats, wifi, kaffe och lite fika. Läs mer på [unionen.se](http://unionen.se).



## Får du inte nyhetsbrevet?

**Från och med april** kommer denna tidning ersättas av ett nytt, ännu matigare nyhetsbrev med tips, inspiration och senaste nytt gällande livet som egenföretagare och ditt medlemskap. Får du inte nyhetsbrevet kan det bero på att vi saknar din e-postadress. Kontakta Unionen Egenföretagare på 020-743 743 för att komplettera.

## Vill du vara med i Min firma?

**I varje nummer** av Min firmas nyhetsbrev vill vi lyfta fram medlemmar och deras företag. Vill du vara med? Vid intresse mejla till [minfirma@unionen.se](mailto:minfirma@unionen.se) och berätta om ditt företag och ditt liv som företagare.

# Ett eget Unionen.

## Allt detta får du:

### EGEN TRYGGHET


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

### EGEN UTVECKLING

	<b>KOMPETENSBIDRAG</b> Från Unionens studiestöd – upp till 3 425 kr/termin och 13 700 kr totalt.
	<b>NYHETSRETT</b> Nyhetsbrevet "Min firma" ingår i medlemskapet.
	<b>UTBILDNING OCH SEMINARIER</b> Unionen arrangerar föreläsningar och seminarier i en mängd olika ämnen.

### EGNA AFFÄRSVERKTYG

	<b>AFFÄRSJURIDISK RÅDGIVNING</b> 1 timme per ärende, upp till 10 timmar per år.
	<b>FÖRETAGSAVTAL</b> Skapa kostnadsfria och juridiskt korrekta företagsavtal med Avtal24.
	<b>AFFÄRSCOACHNING</b> Diskutera din och ditt företags utveckling med våra affärscoacher.
	<b>FÖRETAGSEKONOMISK RÅDGIVNING</b> 1 timmes rådgivning per år utförs av Wrebit.
	<b>LINKEDIN-GRANSKNING</b> Förbättra och maximera din LinkedIn-profil med hjälp av Cruited.

	<b>UNIONEN EGENFÖRETAGARE</b> För dig som är medlem eller vill veta mer. 020-743 743 – egenforetagare@unionen.se
---	---

#### ORDINARIE AVGIFTER

**Din avgift** (förbundsavgift) 125 kr/mån.

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



Läs mer om villkoren och våra tjänster på [unionen.se/egenforetagare](https://unionen.se/egenforetagare)

**UNIONEN**  
EGENFÖRETAGARE