

EN TIDNING
FRÅN UNIONEN
EGENFÖRETAGARE
SEPTEMBER 2017

UNIONEN
EGENFÖRETAGARE

Min firma

TEMA
*sociala
medier*

Inspiration och
nyttiga tips.



Stick ut i bruset!

Så hittar Pernilla nya
kunder på sociala medier

GUIDE

Välj rätt för ditt företag

Instagram eller YouTube?

SÅ GÖR JAG

Bli proffs på content

Expertens bästa råd

Ingår i ditt
medlemskap
hos Unionen
Egenföretagare

CYKLA VIDARE OM DU TYCKER ATT DU INTE BEHÖVER SYNAS PÅ LINKEDIN

Varje dag knyts nya kontakter på LinkedIn och affärsmöjligheter skapas. Har du råd att inte ligga i topp?

Vi tittar på din profil och återkommer med feedback på hur just du kan ta den vidare för att skapa affärer och knyta kontakter på LinkedIn.

Ring företagslinjen för att ta del av erbjudandet: 020-743 743

Cruited

LEDARE

Digitaliseringen ger stora möjligheter

För lite drygt 20 år sedan myntades de numer bevingade orden "Internet är en fluga" i samband med en intervju med dåvarande kommunikationsministern Inez Uusman. I dag kan vi konstatera att flugan har omskapat världen. Digitaliseringen och internet förändrar totalt förutsättningarna för ditt företagande. Marknaderna, kunderna och leverantörerna är bara ett klick bort och alltid öppna och nationsgränserna är borta.

Under de senaste åren har antalet egenföretagare ökat till nästan 500 000 jämfört med 416 000 år 2010. Framväxten av olika internetbaserade plattformar, där kunder och leverantörer lätt kan hitta varandra, bidrar till att allt fler kommer att jobba mot nätet.

Det skapar också nya möjligheter för en levande – och därmed företagartät – landsbygd som underlättar politikernas ambition att hela Sverige ska leva. Framtidens företagande blir helt enkelt mindre platsbundet geografiskt. Men det skapar givetvis också krav på omställning. För dig som företagare blir konkurrensen tuffare och nya produktions- och tjänstekoncept kommer att förändra allt från produktion till företagets bokföring.

Men det reser också frågor för politiken eftersom regelsystemen fortfarande bygger på att det stora flertalet på arbetsmarknaden är anställda. Trygghetssystemen för egenföretagare kommer därmed att bli en allt viktigare fråga. En annan fråga blir hur den snabbt växande plattformsekonomin ska regleras. Hur skapar vi vettiga villkor för alla de egenföretagare som kommer att arbeta mot olika plattformar?

Vart framtiden tar vägen vet vi inte. Både möjligheterna och osäkerheten har ökat. Utnyttja ditt medlemskap i Unionen Egenföretagare för att skapa en lite bättre bastrygghet, så att du verkligen kan fokusera på digitaliseringsmöjligheter, på dina kunder och din marknad. ¶



HENRIK EHRENBORG
Samhällspolitisk chef,
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.

✓ Vill du bli medlem i Unionen Egenföretagare? Eller har du frågor om ditt medlemskap?
Mejla foretagslinjen@unionen.se.

ANSVARIG UTGIVARE

Åsa Sjölander, Unionen

Innehållsansvarig

Max Lundmark
max.lundmark@unionen.se

Redaktör

Linus Fremin
linus.fremin@makeyourmark.se

Formgivare

Markus Hillborg
markus.hillborg@makeyourmark.se

Account Director

Magnus Lindvall
magnus.lindvall@makeyourmark.se

Project Manager

Mia Nilsson
mia.nilsson@makeyourmark.se

Repro: Bildrepro Stockholm AB

Tryck: Sörmlands Printing Solutions

GUIDE

Välj rätt sociala medier för dig

Passar Instagram, Twitter eller YouTube bäst för dig?

S5

REPORTAGE



S6

SÅ GÖR JAG

Hon är proffs på content

Carin Roeraade hjälper företag med innehållet.

S9

KRÖNIKA

»Viktigt att våga visa vem du är.«

María Berghäll om hur du blir bättre på att kommunicera.

S10

3 FRÅGOR



NATALIE TIDESTRÖM HEIDMARK,
Head of Commercial på influencer-nätverket United Screens.

1 Vad är egentligen influencer marketing?

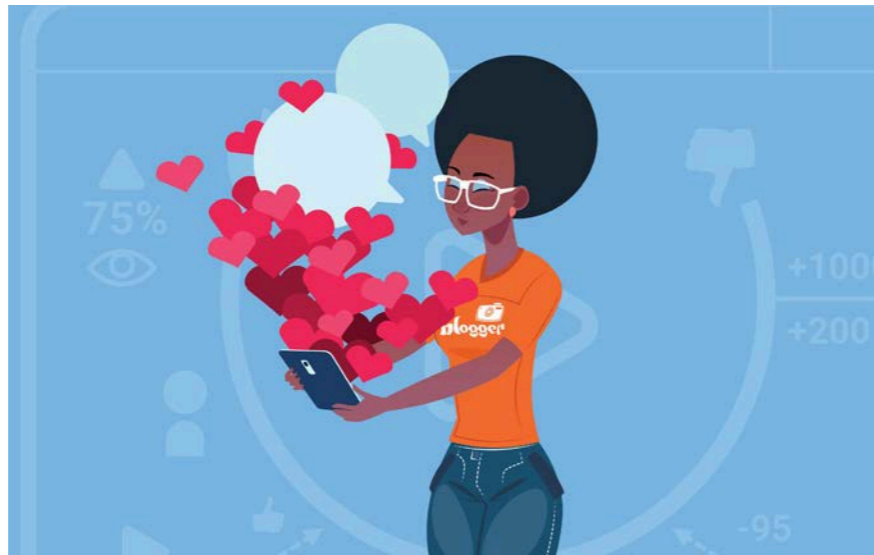
– Influencer marketing är när man som varumärke väljer att göra marknadsföring med personer som har stora och etablerade följarskaran på YouTube och sociala medier. Det som skiljer influencer marketing från traditionell marknadsföring är att man som varumärke eller företag inte skriver budskapet själv, utan influencern, som har en relation till sin målgrupp, anpassar själv marknadsföringsbudskapet för att passa sina dedikerade följare. Det är ett sätt för varumärken att komma ut med sitt budskap på ett trovärdigt och genomslagskraftigt vis.

2 Hur kan egenföretagare använda sig av influencer marketing?

– Genom att hitta influencers som ligger i linje med ens företag så kan egenföretagare nå ut med en ny marknadsföringskanal till relevanta målgrupper. Som med all annan marknadsföring så gäller det att ha ett tydligt syfte. Vad ska effekten bli av marknadsföringsaktiviteten? Är det fler följare till dina sociala medier, vill du driva försäljning eller är det ökad varumärkeskännetid? Dessutom rekommenderar vi att ge influencern en tydlig instruktion (så kallad "brief") för att tydligt klargöra syftet, målsättningarna och genomförandet av kampanjen.

3 Vad mer bör man tänka på för att göra rätt?

– En sak att tänka på är att inte bara se till storleken på följarskaran hos influencern, utan också göra research för tonaliteten hen har och hur hen pratar med och till sina följare. ☿



SPANING

Livevideon ger genuitet

Livesänd kommunikation blir allt vanligare.

Automatiserad och schemalagd kommunikation kan snart vara ett minne blott – nu är livesänd kommunikation här och den är här för att stanna. Instagram, Facebook och YouTube har alla lanserat livefunktioner och fördelarna är många.

Dels sparar du resurser i form av tid och pengar på redigering, men det är även bra att du kommunicerar transparens, öppenhet

och genuinitet.

Det är inte konstigt att flera av de sociala plattformarna satsar mer på att få användarna att skapa realtidsbaserat innehåll.

Undersökningar har nämligen visat att engagemanget är tre gånger större för en livesänd video än en traditionell video, bland annat då detta ökar spänningen och ger möjlighet till direkt interaktion på

ett nytt sätt.

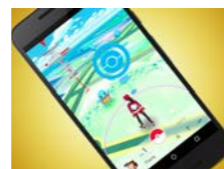
Under förra året såg vi även att innehåll som upphör att existera efter en viss tid, så kallat "expiring content", har börjat öka.

Facebook, Instagram och WhatsApp är tre exempel på plattformar som tagit efter Snapchats lyckade koncept med 24-timmars innehåll. Livevideon och expiring content kommer fortsätta blomstra under 2017. ☿

»Hur du och jag betar oss mot varandra i sociala medier sätter tonen.«

Kultur- och demokratiminister Alice Bah Kuhnke om det negativa klimatet i sociala medier. (Metro 9/3 2017)

Pokémon-teknik växer



Tekniken, som det populära spelet Pokémon GO bygger på, spås växa och skapa nya annonsmöjligheter.

20 procent

I USA utgör röststyrda sökningar 20 procent av alla sökningar – inom tre år tros den siffran ligga på 50 procent.

GUIDE

Så väljer du rätt sociala medier för ditt företag

FACEBOOK

Det här är Facebook bra för:

Som företagare kan du använda Facebook till att stärka ditt varumärke och kommunicera med nuvarande och blivande kunder i bild-, text- eller videoform från din egen företagssida. Facebook är bra om du ska sälja produkter direkt till konsument med Facebook-marknadsföring för att driva trafik.



kvinnor, under 35 år gamla och följer flera olika varumärken på Instagram.

Ett tips på vägen:

✓ Fler följare är lika med mer engagemang. Bygg följare genom att följa andra, använd hashtags och gilla och kommentera andras bilder.

TWITTER

Det här är Twitter bra för:

Som företagare kan du använda Twitter till att delta aktivt i debatter, sprida nyheter om ditt företag och övervaka vad som sägs om ditt varumärke. Twitter är bra om du jobbar i en branch där det är viktigt att delta i samhällsdebatten eller om du är exempelvis journalist eller dyligt.



Vem använder Twitter i dag?

I Sverige använder 18 procent av alla Internetanvändare Twitter någon gång och 6 procent gör det dagligen. De flesta Twitter-användare är män, 16-25 år gamla och läser fler tweets än vad de själva publicerar.

Ett tips på vägen:

✓ Diskutera, tipsa och informera på ett personligt sätt. Din öppenhet bygger relationer som leder till kunder.

INSTAGRAM

Det här är Instagram bra för:

På Instagram kan du som företagare dela med dig av produktannonseringar, kampanjer och personliga "behind the scenes"-bilder inifrån företaget. Du kan också välja att annonsera via Instagram. Instagram är bra antingen som en videodagbok eller som en portfolio. Välj ett spår och kör på det.



Vem använder Instagram i dag?

I Sverige använder 44 procent av alla Internetanvändare Instagram någon gång och 26 procent gör det dagligen. De flesta Instagramanvändare är

huvudsakligen jobbar B2B och nätverket är viktigt.

Vem använder LinkedIn i dag?

26 procent av alla Internetanvändare i Sverige använder LinkedIn någon gång och 2 procent gör det dagligen. De flesta LinkedIn-användare är män, 26-55 år gamla och använder LinkedIn för att marknadsföra sig själva, sitt företag eller för att knyta affärskontakter.

Ett tips på vägen:

✓ LinkedIn kan hjälpa dig att synas bättre på Google. Sökmotoroptimera ditt innehåll för att positionera dig högre och få fler besökare.

YOUTUBE

Det här är YouTube bra för:

Som företagare kan du använda YouTube för att stärka ditt varumärke och engagera nuvarande och blivande kunder med hjälp av videos. YouTube är bra eftersom det rankar högt på Google, samt om du jobbar inom en bransch där du kan skapa exempelvis videoguider eller varumärkesbyggande vloggar.



Vem använder YouTube i dag?

I Sverige använder 66 procent av alla Internetanvändare YouTube någon gång i veckan för att titta på videoklipp och 78 procent för att lyssna på musik. De flesta YouTube-användare är män, 12-35 år gamla och kollar på YouTube från mobila enheter.

Ett tips på vägen:

✓ Youtube är karaktärsdrivet, så vare sig du visar upp produkter eller tjänster så se till att göra innehåll som är personligt och som passar plattformen.

REPORTAGE

Så lyckas Pernilla få nya kunder via sociala medier

Pernilla Elving tog hjälp av medlemsförmånen LinkedIn-granskning.

Pernilla Elving har ägnat större delen av sitt yrkesliv åt ledarskaps- och organisationsutveckling. Som chef på flera olika organisationer, bland annat Samhall, har hon drivits av intresset att förstå människor – och hjälpa dem i deras utveckling.

För två år sedan tog hon steget och blev egenföretagare med fokus på ledarskaps- och organisationsutveckling, mental coaching och inspirationsföreläsningar.

– Jag hade tänkt på det ganska länge, men har alltid trivts så bra på mina jobb att det aldrig har känts som rätt läge att starta eget. Men så genomfördes det en stor organisationsförändring på mitt jobb och jag kände att nu har jag chansen att testa.

Hon visste vad hon ville fokusera på i sitt företagande, men till en början prövade hon sig fram kring hur hon skulle utforma sina tjänster.

– Jag vet att de rekommenderar att man helst ska ha en affärsplan och att man har undersökt marknaden innan man startar ett företag, men ibland blir allt sånt där för fyrkantigt, vilket jag tror gör att många inte vågar testa. För jag kände mest: vad är det värsta som kan hända? Att jag inte får några kunder? Då kan jag alltid söka ett vanligt jobb igen.

Pernilla har dock lyckats hitta ett

vinnande koncept. Hon åtar sig bland annat interimsuppdrag som chef – när ett företag behöver en temporär ersättare några månader.

– För mig funkar det jättebra att jobba några dagar i veckan på ett ställe samtidigt som jag har tid att ägna mig åt annat parallellt, som att ta på mig coachningsuppdrag. Det gynnar mig att vara ute på fältet. Många ledarskapskonsulter har ingen erfarenhet själva av att vara chef eller så var de det för

»Granskningen var genomarbetad och mycket bättre än vad jag hade förväntat mig.«

många år sedan. För mig håller jag all kunskap färsk eftersom jag fortfarande jobbar som chef.

För att nå nya kunder har Pernilla satat mycket på sociala medier. Hon har en genomarbetad hemsida där hon även bloggar regelbundet.

Utöver det har hon valt att fokusera på Facebook och LinkedIn – men använder dem för olika syften.

– På LinkedIn fokuserar jag mer på ledarskapsfrågorna eftersom det är mycket affärsnätverkande där. Jag skriver korta artiklar och engagerar mig i diskussioner på området. På Facebook riktar jag mig mer in på mental träning och hur jag kan hjälpa vanligt folk att

bli medvetna om hur hjärnan fungerar och hur de kan använda detta som verktyg i sin vardag.

Som medlem i Unionen Egenföretagare har Pernilla använt sig av medlemsförmånen LinkedIn-granskning där en expert på företaget Cruited har gett henne råd om vad hon kan förbättra för att maximera effekten av sin profil på LinkedIn.

– Jag rekommenderar verkligen den. Jag hade redan jobbat en hel del med

min profil, men jag ändrade ganska mycket efter Cruiteds råd. Granskningen kändes verkligen genomarbetad och den var faktiskt mycket bättre än vad jag hade förväntat mig.

Framöver vill Pernilla fortsätta ta kortare chefsuppdrag och kombinera det med sina andra tjänster.

Hennes mål är att fler ska förstå fördelarna med ledarskaps- och organisationsutveckling som bygger på neurovetenskap.

– Förståelsen av hjärnan, vilket neurovetenskap handlar om, är ett av de bästa sätten att förbättra prestationer på individnivå och i grupper som arbetar tillsammans. ¶

LINKEDIN-GRANSKNING

Granskningen görs online av företaget Cruiteds LinkedIn-expert och du får återkoppling inom 1-2 dagar. Påbörja din granskning genom att beställa en engångskod från FöretagsLinjen, 020-743 743 eller foretagslinjen@unionen.se. Gå sedan till cruited.com för att påbörja din granskning. Koden ska anges under steget "betala" för att du ska få en kostnadsfri granskning.

PERNILLA ELVING

Ålder: 51 år.

Bor: i Väderstad.

Gör: Driver PE

Sustainable

Consulting.

FÖRETAGSLINJEN SVARAR

Unionen Egenföretagares rådgivare ger dig svar.



FRÅGA: Hur ska jag marknadsföra mig i sociala medier?

PATRIK NILSSON

SVAR: Den här frågan får vi från många och vi kan inte ge några generella svar då det handlar om vilken typ av företag du driver och i vilka sociala medier din målgrupp finns.

Om du till exempel arbetar som organisationskonsult och dina uppdragsgivare är i chefsposition på stora företag kanske du väljer att använda dig av LinkedIn eller att skriva en företagsblogg.

Om du däremot säljer produkter som vänder sig till privatpersoner kan du använda dig av Facebook, Instagram eller Pinterest.

Det viktigaste är att du ställer dig frågan vad syftet är. Vänder du dig till privatpersoner eller företag? Vad är ditt budskap? Var hittar du dem?



Bild: Colourbox

Om du inte har kunskap om detta själv så ta hjälp av någon som kan eller gå en kurs om du är intresserad av att lära dig mer. Det finns en uppsjö av kurser. Googla!

Glöm inte att du som Egenföretagsmedlem i Unionen har möjlighet att söka studiestöd

upp till 3 250 kr/termin.

Det är viktigt att det är du som privatperson som betalar kursavgiften/litteraturkostnader eftersom studiestödet går till dig som privatperson och inte till ditt företag.

FÖRETAGSLINJEN

FRÅGA: Vilka regler ska jag tänka på när jag marknadsför företaget via sociala medier?

MARIE LINDELÖF

SVAR: Det måste alltid tydligt framgå att det rör sig om reklam. Oavsett om det är i en annons i en tidning eller om det är i sociala medier så måste läsaren direkt förstå att det rör sig om marknadsföring.

Om du köper plats i en blogg måste du informera bloggaren om reglerna för reklammärkning. Detsamma gäller om någon länkar till dina produkter och får provision av dig för det. I samarbeten är båda parter ansvariga för reklamen.

FÖRETAGSLINJEN

HAR DU NÅGON FRÅGA?

Kontakta FöretagsLinjen på 020-743 743 eller mejla till foretagstlinjen@unionen.se



Bild: Colourbox

Köp med ett knapptryck

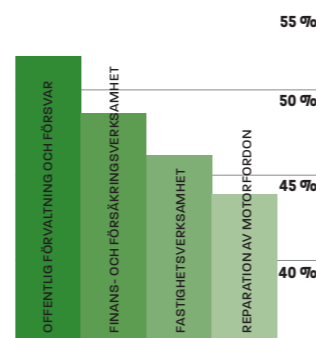
Snart kommer inköp inte behöver ske på företagets egna hemsida. Med köpknappar i sociala medier ska man kunna köpa direkt produkter direkt.

Social selling fixar kunden

Det blir allt svårare att nå fram till potentiella kunder i takt med att mediebruset ökar. Social selling har därför blivit ett viktigt verktyg för den proaktiva och lösningsorienterade säljaren. Verktöget ger säljaren möjlighet att, via interaktion och delning av relevant och värdefullt innehåll, använda till exempel LinkedIn för att identifiera och skapa en relation med potentiella kunder. På så sätt bygger säljaren upp en relation med potentiella kunder redan innan köpprocessen är igång.

24 biljoner

Att sociala medier fortfarande handlar mycket om självreklam står klart då det, enligt Google, togs över 24 biljoner selfies förra året.



Finans-, försäkrings- och fastighetsbranschen hamnar i branschtoppen efter offentlig sektor när det gäller digitalisering. Det visar Vismas senaste digitaliseringsindex.

SÅ GÖR JAG

»Satsa hellre på att göra korta inlägg av **hög kvalitet.**«

Carin Roeraade är proffs på content marketing.



Carin Roeraade arbetar på Make Your Mark som är utsedd till Årets bästa contentbyrå 2017.

Carins LÄRDOMAR

- 1 HA INTE PANIK** över att uppdatera ofta. Lägg hellre upp kvalitativa grejer du kan stå för än uppdatera tre gånger per dag.
- 2 HITTA ETT EGET MANÉR.** Det kan vara ett visst bildfilter, kreativa bildtexter eller ett visst sätt att arrangera bilderna på.
- 3 INSPIRERAS AV ANDRA!** Leta på Pinterest och Instagram efter andra som du med stolthet kan sno ifrån.

Carin Roeraade arbetar som content marketing-expert på Make Your Mark, som har utsetts till årets bästa contentbyrå. Hon menar att många egenföretagare redan ägnar sig åt content marketing utan att veta om det.

– Content marketing handlar om att skapa redaktionellt innehåll med ett kommersiellt syfte. Att berätta historier om en produkt eller tjänst för att sätta det i ett större sammanhang. Det kan handla om allt från en blogg, DIY-videor till att driva ett Instagram-konto, säger hon.

För egenföretagare, som i regel har mindre tid och resurser att lägga på marknadsföring, gäller det att verkligen fundera kring hur du lättast berättar historier om vad ditt företag erbjuder.

Ta inspiration av andra företagare i din bransch och skapa något eget, tycker Carin.

– Det handlar om att göra det du erbjuder mer tillgängligt utan att det blir säljigt. Skapa inspirerande innehåll som gör att folk hittar till dig utan en tanke på att köpa något. Om du till exempel säljer handsnidade träslevar, dela med dig av goda sopprecept på Instagram, låt din slev synas i bakgrunden på bilden. Besökarna kommer att hitta till dig på ett positivt sätt utan att det känns som reklam.

Trenden i contentvärlden just nu är snabbt, bilddrivet och rörligt innehåll. Att kämpa med en ambitiös blogg som aldrig lyfter är därför ingen bra idé.

– Satsa hellre på att göra korta inlägg av hög kvalitet. Använd smarta appar för att skapa roliga gifs och Boomerang-filmer. ¶

Bild: Johan Strömberg

Sociala medier är kommunikation

Kameran är redo, jag är på väg upp på scen inför 1300 personer. Stockholms mest drivna unga entreprenörer är samlade och peppade för prisutdelning. Låten "Sax" med Fleur East fyller högtalarna, mitt namn ropas upp av speakerrösten. Det är dags att gå in på scenen.

"Heeej! Vilken härlig energi och skönt att vara på hemmaplan i Stockholm. Vill ni vinka till mina följare och mina vänner i Australien?"

Mina öron möts av ett jubel av publiken som glatt vinkar och fyller mobilens skärm. Ett klick, två klick och en snap senare har jag fångat in en dag på jobbet. Vissa dagar är det en arbetsgrupp på Svenska Retursystem som är med på en groupiebild, en annan dag start up-företag på universitetet. Målgruppen är olika, men sättet att kommunicera ut inspiration är densamma.

För mig som företagare handlar det om att sprida en känsla och på det sättet föra en dialog med vänner, kollegor, samarbetspartners eller potentiella kunder. Men jag tänker inte reklam eller att varje bild jag lägger ut är en mindre

»För mig är det viktigt att bli berörd. Då delar jag, gillar eller kommenterar.«

pr-kampanj. Möjligheterna med sociala medier är oändliga och du kan använda det som reklamkampanjer för 0 kr om du vill. Men jag, som många andra, är less på reklam – så fort det dyker upp så får jag kryp i kroppen.

Därför tror jag att det är viktigt att använda sina sociala mediekanalet varsamt och sprida kommunikation om ditt varumärke. Vad vill du säga? Vad står du för? För mig är det viktigt att bli berörd. Då delar jag, gillar eller kommenterar. Du berör genom känslor. Så vilken känsla vill du sprida?

Är sociala medier nutidens reklam, tycker du? Ja, vissa konton klickar man bort lika snabbt som reklamen på tv. Men vissa spar man, har som favoriter och vill till och med följa. Varför? För att de berör dig, utmanar dig eller intresserar dig. I mitt fall är det att de kommunicerar med mig – att jag upplever det som en dialog.

Vi lever i ett informationsöversvämning. Så det handlar om att våga visa vem du är och vara äkta och autentisk. Det är ett mer hållbart sätt att arbeta med sociala medier. ¶



MARIA BERGHÄLL

Känd entreprenörskapsprofil som bland annat driver EntreprenörsVloggen.



Bild: Colourbox

SNABBKURS

Få till en lokal träff

Lär dig Googles nya tjänst.

1 VAD ÄR DET?
Av svenskarnas nära 50 miljoner Googlesökningar varje dag är 40 procent lokala. Det innebär att frågan innehåller en ort eller tolkas som att användaren vill ha träffar i närheten av sin position. I sökresultatet visas då överst tre lokala verksamheter som matchar sökningen.

2 HUR FUNKAR DET?
Nya funktionen Google Post låter dig publicera en uppdatering med bild och text vid ditt företagsnamn. Funktionen finns tillgänglig för alla företag som anmäler sig till "Google My Business Center". Det är det enda sättet att komma överst i sökresultatet vid lokala sökningar.

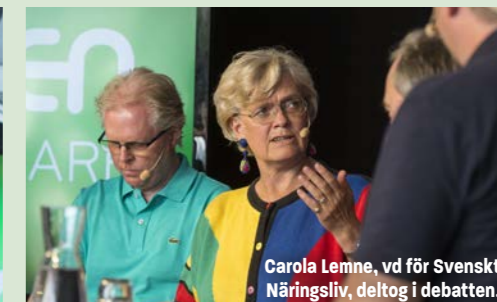
3 TÄNK PÅ DETTA!
Enligt Google själva kollar runt 70 procent av sökarna som är ute efter något lokalt på mer än ett företag. Om du använder Google Post kan du med andra ord stå ut från de andra företagen i sökresultatet. Har du en butik kan du till exempel lägga upp din senaste produkt.

Egenföretagarfrågor heta i Almedalen

Unionen Egenföretagare anordnade ett seminarium om framtidens villkor.



Unionens förbundsordförande, Martin Linder, vill att trygghetssystemen anpassas så att de fungerar för egenföretagare.



Carola Lemne, vd för Svenskt Näringsliv, deltog i debatten.



Många besökte Unionen Egenföretagares evenemang.

Precis som Spanarna i P1 fick Unionen Egenföretagares panel i Almedalen spåna fritt kring hur arbetsmarknaden för egenföretagare kommer att se ut om fem år.

Unionens förbundsordförande, Martin Linder, lyfte fram att digitaliseringen kommer att påverka arbetsmarknaden och skapa möjligheter att via digitala plattformar organisera och fördela arbete, vilket kommer att göra att antalet egenföretagare kommer att öka.

– Sedan är det viktigt att komma ihåg att det finns olika sorters egenföretagare. Dels den klassiska egenföretagaren som av drivkraft och entreprenörskap vill dra i gång sin affärsidé. Men vi kommer även se att allt fler kommer att ha egenföretagande som försörjning då de helt enkelt inte har något annat val, sa Martin Linder.

Han hoppas att man till

år 2022 har kommit en bit på vägen för att anpassa de trygghetssystem som finns på arbetsmarknaden så att de också fungerar för egenföretagare.

– Vi kommer från en situation där vi har byggt upp kollektivavtal och trygghetssystem kring att man är anställd. Dagens system är väldigt dåligt riggade för egenföretagare och man hamnar lätt i en krass situation när man till exempel blir förälder eller blir sjuk, sa Martin Linder.

– Så jag hoppas det går i rätt riktning, men jag vet inte om det kommer att göra det. För när man står i sådana här debatter med politiker är alla överens om att det är viktigt, men så händer ingenting.

Harry Goldman, vd på Nyföretagarcentrum, beskrev utvecklingen de har haft under 2000-talet. Enligt honom är

det framför allt tre faktorer som ligger bakom den ökning av nya företagare som de sett de senaste åren.

– Vi har haft en enastående ökning av nya företagare. Dels beror det på en attitydförändring, det är fler unga som har startat. Det andra är att det är fler kvinnor som har startat. Det tredje, vilket är den stora och egentligen viktigaste frågan är de nyanlända.

Enligt Harry Goldman har var tredje person som startat ett företag med hjälp av dem haft utländsk härkomst. Från 2015 till 2016 gick den siffran från 26 procent till 30 procent. För 2017 fortsätter det i samma takt.

– Det är ett måste, och finns ingen annan utväg än att få människor i jobb och att de ska få en säker inkomst. Genom egenföretagande kan de få det. Min spaning är att det här kommer bara att fortsätta.

Carola Lemne, vd för Svenskt Näringsliv, var positiv om att synen på företagande och innovation kommer att bli bättre med åren och att det även kommer att påverka politiken.

– Det är häftigt om vi har en regering 2022 som testar alla sin beslut utifrån om det bidrar till företagande, entreprenörskap och konkurrenskraft. Det är viktigt.

Hans Rothenberg, riksdagsledamot för Moderaterna, hade en liknande bild av hur läget kommer att se ut 2022.

– Vi kommer att se att egenanställning har blommat ut. Dessutom kommer det byta namn till smartföretagande. Det som kommer vara den stora förändringen 2022 är attitydförändringen i hela samhället. Då kommer det vara fint att vara företagare, oavsett om du är ung eller gammal.

Ett eget Unionen.

Allt detta får du:

EGEN TRYGGHET


	INKOMSTFÖRSÄKRING Kompletterar a-kassan och ger upp till 80% av tidigare inkomst vid arbetslöshet.
	SJUKVÅRDSFÖRSÄKRING Ingår första tre månaderna – därefter till medlemspris.
	PERSONFÖRSÄKRINGAR Liv-, olycksfall-, sjuk- och diagnosförsäkring till medlemspris.
	SMÅFÖRETAGARFÖRSÄKRING Till medlemspris (20% rabatt i Folksam). Om du uppfyller villkoren.
	PENSIONSERBJUDANDE Teckna hängavtal med Unionen – få ITP. Eller spara via Folksam med 40% rabatt.

EGEN UTVECKLING

	KOMPETENSBIDRAG Från Unionens studiestöd – upp till 3.250 kr/termin och 13.000 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 10 kostnadsfria ärenden per år. 1 timma per ärende.
	FÖRETAGSAVTAL Skapa kostnadsfria och juridiskt korrekta företagsavtal med Avtal24.
	AFFÄRSCOACHNING Diskutera din och ditt företags utveckling med våra affärscoacher.
	LINKEDINGRANSKNING Förbättra och maximera linkedInprofil med hjälp av Cruited.
	BOKFÖRING OCH FAKTURERING Rabatterade bokförings och faktureringsprogram i mobil och dator.

	FÖRETAGSLINJEN För dig som är medlem eller vill veta mer. 020-743 743 – foretagslinjen@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 alla fördelar på unionen.se/egenforetagare

UNIONEN
EGENFÖRETAGARE