

De 8 största misstagen

Som till och med Smarta Kvinnor
gör i sin business. Män gör dem också

Av Alice Christensson/ BarfotaChefen
© BarfotaChefen www.barfotachefen.se

De 8 största misstagen

Misstag nr. 1: Att inte uppgradera sitt inre operativsystem .

Misstag nr. 2: Att låta rädslan hindra dig

Misstag nr. 3: Att tro att en idé redan är klar

Misstag nr. 4: Att tro att du är i _____ -branschen

Misstag nr. 5: Kopiera människor kontra kopiera principer

Misstag nr. 6: Att nischa sig bort från sin autencitet

Misstag nr. 7: Att inte ha nog med sex

Misstag nr. 8: Att inte ha likasinnade människor omkring sig

De 8 största misstagen

Materialiet till den här E-boken har jag hämtat till stor del ur Maria Forleos seminar om de 8 största misstagen om kvinnor gör i sin business. Maria Forleo driver sajten www.mariaforleo.com . Hennes program kallar hon Rich, Happy and Hot. Därtill har jag lagt egna erfarenheter och kunskaper som jag vill dela med mig av till dig.

Du får gärna dela med dig till de av dina vänner som du tror kan ha nytta av att läsa detta.

Detta material kommer till dig med ett kapitel åt gången , en gång i veckan för att du ska kunna börja din process mot ett framgångsrikt tänk.. Efter att alla kapitel har kommit till dig så har du en komplett E-bok i ämnet.

För din framgång

Alice Christensson alias BarfotaChefen ;)

De 8 största misstagen

Misstag nr. 3:

Att tro att en idé redan är klar...

..eller med andra ord: "vem tror jag att jag är?"

Att tro en idé redan är upptagen

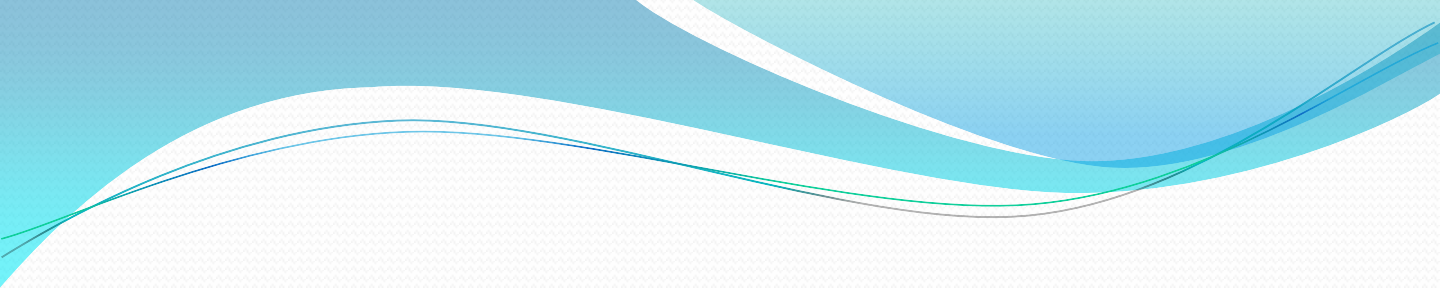
...eller att tänka: "vem tror jag att jag är, som om jag skulle kunna vara experten på det här?"

Det är klart att allt (nästan) redan är uppfunnet, men det kommer aldrig att finnas en andra DU. Det är **du** som är poängen här. Du **behöver** inte tro på dina tankar, om de är till din nackdel. Ägna istället tiden till att kicka igång din business.

"När jag kollar på min businessplan så blir jag så missmodig när jag upptäcker hur många andra som erbjuder samma sak. Det finns inte plats för ytterligare en. Jag lägger ner innan jag har förlorat någonting."

Hade grundaren av Apple sagt de orden hade vi inte haft Iphone eller Ipad idag. Hade inte de som byggde upp Dell dragit nytta av att någon redan hade kommit på det före dem så hade de inte varit där de är idag heller.

Kan du ens föreställa dig vilken konkurrens Apple hade? Alla har sina produkter som är jämbördiga och konkurrerar med varandra. Men ingen hade det de hade. Resten är väl historia... Finns det någon överhuvudtaget idag som inte har hört talas om en Ipod eller en Iphone?



Har du ens en susning om hur många snabbmatsrestauranger det finns i det här landet? Alla gör hamburgare och har pommes frites. Och skulle MAX ha tänkt likadant så hade de aldrig kommit ur den lokala hamburgerkiosken och blivit megastora.

Ska vi titta vidare. Hur många musiker och författare finns det? Är inte en bok en bok och popmusik bara popmusik? Hur kommer det sig att du väljer att läsa en viss författare eller lyssna på en viss musikartist?

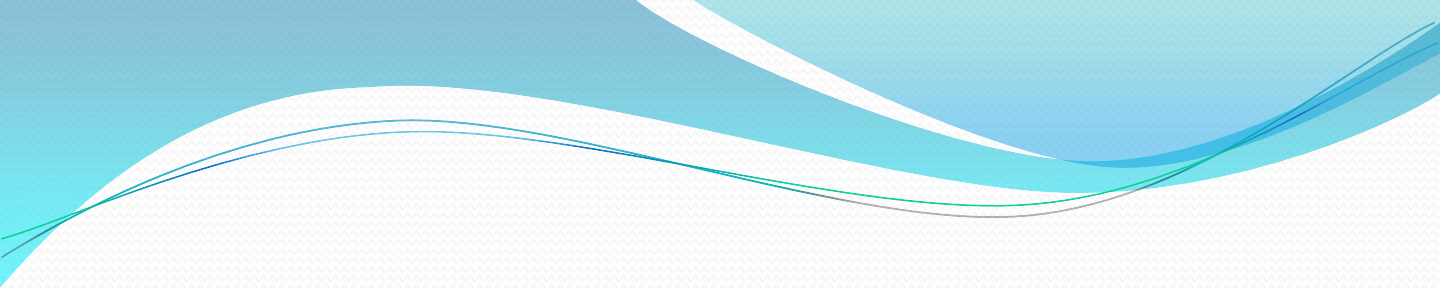
Hur många webbdesigners finns det, hur många reklambyråer? Hur många restauranger och hur många coacher finns det inte att välja på idag? Hur vet du hur du väljer?

Såvida du inte är Neil Armstrong, så har någon annan redan gjort det du gör eller vill göra. Om du vill göra något helt nytt så är du redan för sent ute. Face it!! Försök inte uppfinna hjulet en gång till. Det ÄR redan uppfunnet. Din uppgift är att göra det på DITT sätt.

”Men jag har en riktigt bra idé”

(so what, det hade redan någon annan också).

Historien visar att även om du kommer med en helt nytt sätt att tänka kring en sak så har någon annan redan varit där och testat den idén. Så var det redan för flera hundra år sedan så varför skulle det se annorlunda ut nu?



Även om din plan är att förändra världen med din idé, så fila inte för länge på det eftersom vem som helst med samma idéer kanske gör just samma sak och hinner före dig.

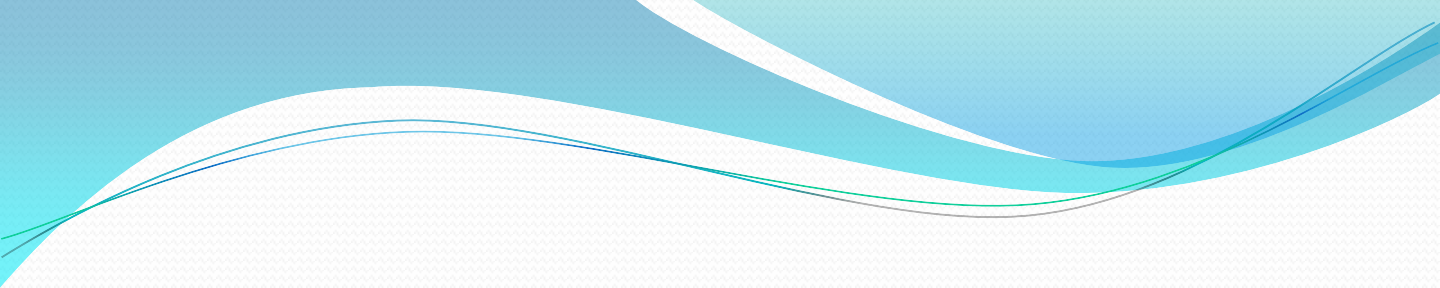
Att vara entreprenör kan vara överväldigande. Om du strikt följer vad alla andra gör så kan det bli svårt för dig att sticka ut ur mängden. Du slutar som en dålig kopia av någon annan och om du ägnar allt för mycket tid åt att få det perfekt in i minsta detalj så kommer någon annan att springa om dig på mållinjen.

Att ha hög servicegrad smäller högre än att ha en nyhet.

Istället för att klura ut hur din nya grej ska se ut och funka, tänk istället på hur du kan lösa någon annans problem eller hur du kan hjälpa dem mot det de längtar så mycket efter. Det du gör, svarar det mot det problem som människor kommer till dig för att få råd och hjälp med?

Är din grej till någon hjälp för det problem som driver dina vänner till vansinne. Förklarar det du gör på ett enkelt sätt att hjälpa någon ur ett problem de för närvarande har?

På vilket sätt kan dina produkter och tjänster göra dina kunder till vinnare? Var gärna innovativ och nytänkande men låt det inte ta fokus på vad det egentligen handlar om. Att hjälpa människor lösa deras problem, ha det de efterfrågar och vill ha och skapa värde.



Det handlar inte om vad folk behöver utan vad de vill ha. Och de vill ha det av just dig för du är den som förstår deras problem bäst. Du är den som visar på hur de kan få bukt med sina problem.

Det kan vara att få en bättre hållning, att inte känna sig så nervös när de håller ett föredrag, att kunna kommunicera bättre med sina barn, att upptäcka sitt inre jag, att kunna känna sig snygg igen efter att ha fått sin kropp i trim, att kunna göra de mest fantastiska middagarna *and what not??*

Varför du underskattar dig själv och hur du slutar med det.

Känner du dig obekvämt med att ta betalt för din kreativitet och det som är du? Du är kanske skribent, sångare, copywriter, du är illustratör, eller älskar att hjälpa andra till framgång. Du gör de här sakerna som är så lätta för dig, på ett så naturligt sätt att du inte ens tänker på det.

Och du skulle inte ens komma på tanken att be folk ge dig pengar för det du gör. För dig är det kanske bara löst skriveri som du inte skulle våga be någon läsa, ditt bloggande är bara dina tankar som du får ner på din blogg, dina illustrationer är för dig bara klotter som du gör för att du mår bra av det. Du finns där för andra som behöver och vill ha din hjälp till att själva nå framgång.

Och de kommer till dig för att du är den enda i deras värld som kan hjälpa dem.

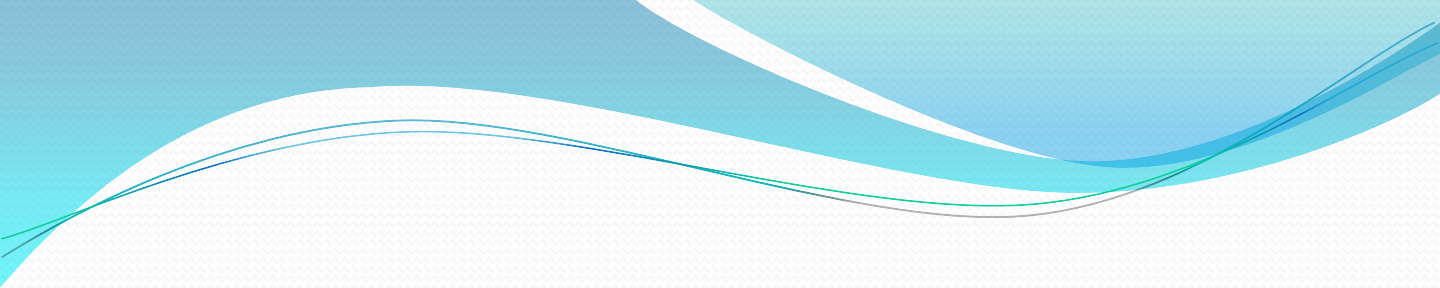
Du kanske jobbar på en webbyrå men det du hjälper dina kunder mest med är hur de ska agera på de sociala medierna (det är de sakerna dina kunder kommer ihåg dig för). Det är så självklara saker för dig och du gör det för att du verkligen brinner för de sakerna.

Men att ta betalt för dem? Det finns inte i din tankevärld bara. Du hjälper ju dem bara med de här sakerna.

Vad du än gör (eller vill göra). Så finns det ett par saker du behöver känna till:

- Du **ÄR** ju bra på det du gör -även om bara tanken på det får dig att bli nervös.
- Det finns så många människor som **inte** kan gör det du gör och de är mer än villiga att ge dig pengar för att få hjälp.

Så varför känns det så främmande att ta betalt för dina förmågor och talanger? Varför säger den lilla rösten i ditt huvud: *"vilken vettig människa skulle betala för det? Och vem tror du att du är som vill ta betalt för att skriva några rader, coacha någon som behöver hjälp, ta betalt för att prata om sociala medier.? Vem utsåg dig till expert? Vem tror du att du är egentligen?"*

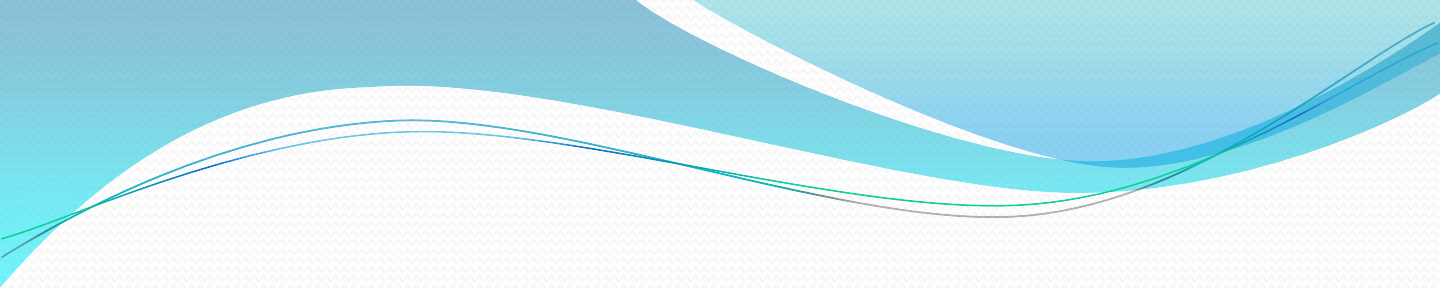


Under årens lopp har jag hunnit träffa och prata med många som tycker att det vore intressant och spännande och samtidigt förbryllande, att vara en entreprenör eller frilansare. Samtidigt som det lockar så känner många att det är nog inget för dem. Det är några saker som verkar vara återkommande hos de flesta och som hindrar dem från att ta ut en skälig betalning för arbetet och som till och med sätter käppar i hjulet att överhuvudtaget alls erbjuda sina tjänster till en marknad.

Det är följande:

- att ta sin förmåga och kunskap för given
- att fundera varför folk skulle betala för din kunskap, de skulle själva inte göra det
- att fokusera på sina brister

Om vi tittar på dem var och en för sig så är det första (att ta sin förmåga och kunskap för given), något du har gjort lätt och enkelt så länge du kan minnas, att det har blivit en andra natur för dig och du tänker inte ens på att du gör det. Det kommer med sådan lätthet och du njuter av att få göra det. Andra avundas dig ditt sätt att göra det på och de vill att just du ska hjälpa dem. De ser att du har en förmåga som hjälper dem lösa sitt problem.

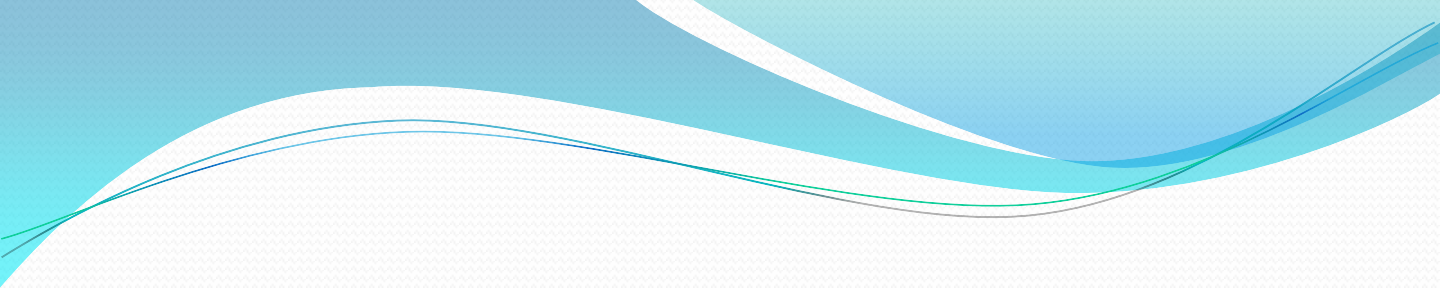


Det andra är att du skulle inte själv betala för det du gör -men andra gör det. Då är det svårt att avgöra vad det är värt för andra människor. Förmodligen är det värt en hel del men eftersom det är en andra natur av dig så ser du inte värdet i det, eftersom det bara är något du ändå gör.

Dina säljbara tillgångar började kanske som en hobby hos dig och du har lagt ner många många timmar på att finslipa din förmågan hos dig. Att ta betalt för sin hobby verkar främmande, och ändå är det just din hobby eller din andra natur som är din specialitet.

Hur skulle du se på din förmåga ur ett annat perspektiv? Det du gör är för många andra något som de ser som en omöjlighet att göra själva. Ditt skrivande kanske är just det dina kunder behöver hjälp med -de kan helt enkelt inte få ihop en enkel säljpitch.

Ditt intresse för sociala medier är något som dina kunder kanske verkligen behöver hjälp med eftersom de inte har en susning om hur de ska bete sig i den sfären av Twitter, Facebook, LinkedIn mm.



Det som verkar helt omöjligt för dig att fixa är någon annans specialitet. Vem brukar du vända dig till när du behöver få hjälp med ett problem och varför vänder du dig till just den personen?

Den tredje delen är att de flesta människor ser inte dina brister. Ju mer du börjar kunna inom ett område desto mer ödmjuk blir du inför dig själv och börjar förstå att det finns så mycket mer att lära.

Du börjar se mönster och beteenden kanske, du ser hur det skulle kunna utvecklas och vad du ännu inte kan, utan behöver lära dig. Och just för att du vet att det inte är perfekt, så uppstår tvekan inför att börja ta betalt för det du vet. Vad många inte vet är att medan du upptäcker hur mycket du ännu inte kan, så framstår du som den odiskutabla experten på området för de som är nya i din krets.

Ett plus till här är att de inte behöver och har inte råd heller med de som verkligen tar så ofantligt mycket betalt för sina tjänster.

Om din avsikt inte är att bedra dina kunder, så se inte dig själv som en sådan. Du har gåvor och förmågor som du kan erbjuda världen, och vare sig du uppskattar dem eller inte så finns det många som gör det.

Omvärdera dina förmågor

Här följer tre frågor att tänka på:

- **Hur länge har du övat och finlipat på dina specifika förmågor?**
(Hur många år har du skrivit texter, hur länge har andra vänt sig till dig för att få hjälp? Osv..)
- **Varför känns det främmande att ta betalt för något som du skulle göra för att du gillar det?**
- **Vem skulle med nöje betala dig för dina förmågor?**

Jag kan se en massa människor som jag känner som passar in på det jag beskrivit här och sanningen är denna: du är inget undantag där inget av detta passar in. **Allt detta är till dig.**

Nästa kapitel tar dig ur din tro att du är i "(*fill i här*")-branschen. Om du har en produkt eller en tjänst, och din marknad inte får ta del av det så stjäls du av dina kunder. Du stjäls deras möjlighet till framgång och du gör inte det du är här för att göra. Din bransch är.... ;)

... vänta tills nästa avsnitt så får du svaret.