

UTMANINGAR INOM
PROFESSIONELL HEMSERVICE

Digitalisering

Företagsresan

Professionalisering

Branschen i siffror

Det ekonomiska läget

Företagande och utmaningar

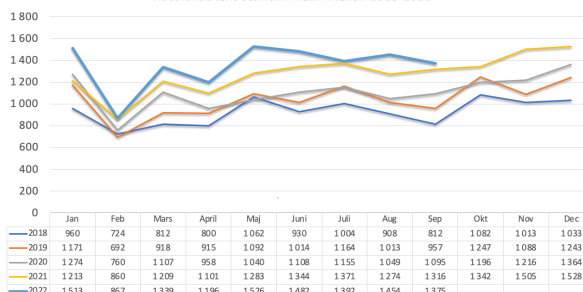


Mikael Tikas, VD på TimeWave, och Matthias Lindholm, ordförande för Stadsbranschen Sverige, hälsade alla välkomna och inledde seminariet med att ge en kort bild av aktuell status för branschen.

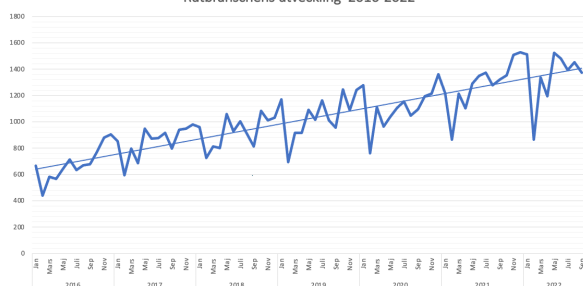
Sammanfattningsvis har den professionella hemservicebranschen haft mer än tio mycket goda år bakom sig med stadig tillväxt och ständigt nya rekord. Politisk osäkerhet har funnits, men avdraget har överlevt. Den enda påtagliga motgången var pandemin som överraskade alla och lade krokben för stora delar av branschen. Efter en snabb återhämtning blev slutresultatet dock bara en bara lätt tilltufsad bransch. Ur ett politiskt perspektiv är RUT-avdraget närmast en ickefråga och avdraget skapade knappast ens en krusning på ytan under årets valörelse.

Nu går vi en mycket osäker tid till mötes där en kombination av inflation, skenande energipriser och höjda räntor kommer att slå hårt mot hushållens ekonomi. Vad utfallet blir för branschen går inte att säga med säkerhet, mer än att det står klart att branschen kommer att påverkas och att man gör klokt i att ta höjd för svårare tider.

Rutbranschens storlek i MSEK mellan 2018-2022



Rutbranschens utveckling 2016-2022



RUT-avdrag för respektive månad multiplicerat två gånger samt 10% adderat som schablon för övrigt såsom avgifter och material.



Känslan av
hemrex

Lars Larsson, kreativ entreprenör från Ystad, såg tidigt möjligheterna i branschen och beslöt 2011 att slå upp portarna till Hemrex. Företaget har sedan dess vuxit till ett av södra Sveriges ledande företag inom professionell hemservice.

Bland utmaningarna Hemrex tampats med under sin resa återfinns personalbrist, kvalitets-säkring av leveranser och nu senast pandemin. Pandemin slog, som för många andra, mycket hårt mot hemstädning men tack vare att Hemrex snabbt växlade över till att fokusera på leverans av trädgårdstjänster och fönsterputsning. Tack vare många hemmasittare fick dessa tjänster en ökad efterfrågan och tapet inom städning kunde till stor del pareras.

En utmaning som smugit sig på med åren är konsekvenserna av kraftig tillväxt. Förutom att man som grundare måste lära sig släppa kontrollen så ökar hela tiden kraven på professionalisering vilket ställer nya krav på kompetenser. Dessa ökade krav kan kräva svåra beslut ur ett personalperspektiv.

Framtida utmaningar ligger i att möta de ökade kvalitetskrav som kommer från en allt mer mogen marknad och att vi får allt fler och allt aktivare äldre. Det sistnämnda är något som Hemrex ägnar en hel del tid åt att analysera och ta fram lösningar för.

En ljus framtid, men inte för alla

- Krav om kvalitet i alla led
- Lönsamhet med hög inflation och skenande drivmedelspriser
- Attrahera, utbilda och behålla personal
- Skapa en positiv företagskultur
- En åldrande befolkning



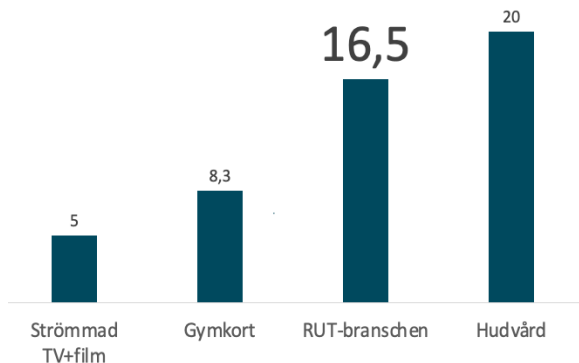
Lars Larsson, grundare av Hemrex.

Robert Ingemarsson, Produktchef på TimeWave med ett förflutet som produktägare och analytiker på Avanza Bank, gjorde en djupdykning i en stor mängd RUT-data för att bringa klarhet.

16,5 miljarder
omsätter RUT-sektorn just nu
(oktober 2021 – september 2022)

Just nu omsätter RUT-sektorn 16,5 miljarder kr/år (ej medräknat kringtjänster), men vad innebär detta egentligen? Jo, att varje svensk i genomsnitt lägger ca 1 650 kr/år på RUT-tjänster. Och att man lägger dubbelt så mycket på RUT-tjänster som man gör på gym-besök. Och mer än tre gånger så mycket pengar läggs på RUT-tjänster än som läggs på strömmade media som till exempel Netflix, Viaplay och liknande tjänster.

1 650 kr per år
lägger varje svensk på RUT-tjänster



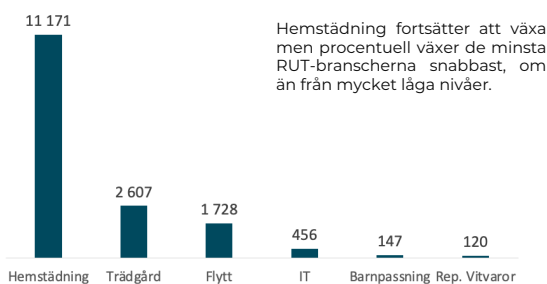
Många gillar att ligga i soffan och streama film och tv, men att streama film och tv ligger ändå i lä jämfört med viljan att köpa RUT-tjänster.

Professionell hemservice och RUT-tjänster är så mycket mer än hemstädning. Samtidigt så är det just hemstädning som dominerar och omsätter mer än två gånger så mycket som alla andra RUT-tjänster tillsammans.



Hemstädning står för 7 av 10 kronor

av all RUT-relaterad omsättning det senaste året



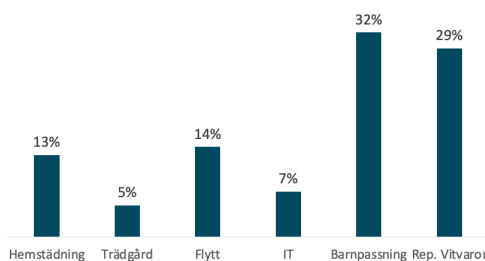
Hemstädning fortsätter att växa men procentuell växer de minsta RUT-branscherna snabbast, om än från mycket låga nivåer.

Omsättningsförändring senaste 12 månaderna mot föregående period.

Hemstädning fortsätter att växa men sett till procentuell tillväxt växer de minsta RUT-branscherna snabbast men från mycket låga nivåer. Noteras kan att flytt-branschen har en god tillväxt på 14% och samtidigt en relativt substansiell omsättning på ca 1,7 miljarder kr.

Hemstädning har allt sedan RUT-avdragets införande varit ohotad innehavare av ledartröjan. 7 av 10 kronor som läggs på RUT-tjänster läggs på just olika former av städning och fönsterputsning i hemmet.

Och fortsätter växa, om än inte lika snabbt som de idag minsta tjänstekategorierna



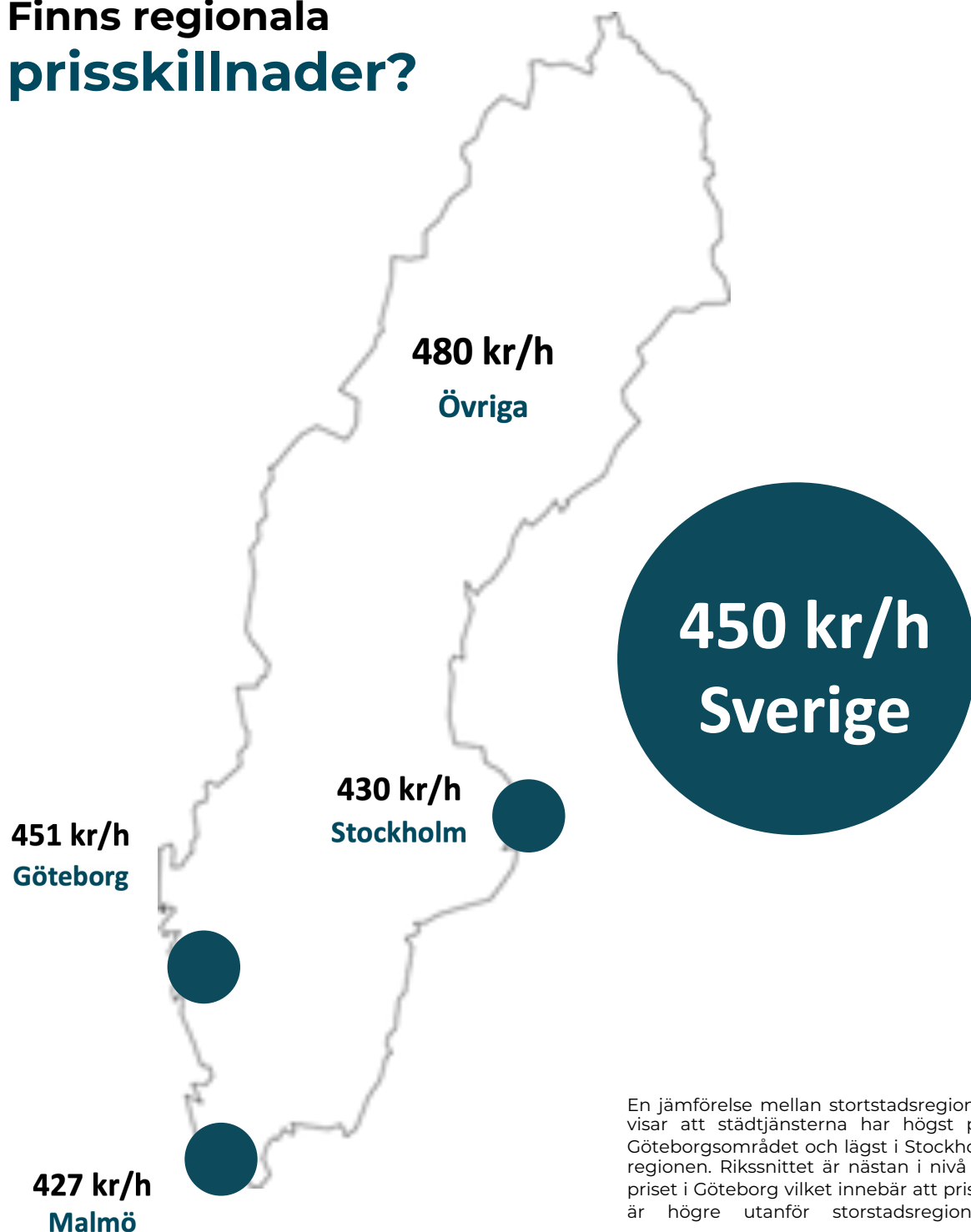
Benchmark siffror att jämföra sig med

- De stora växte under 2022 med 6 %, samtidigt som marknaden växte cirka dubbelt så mycket
- 515 000 kronor i omsättning per anställd
- 398 800 kronor i kostnad per anställd
- 8,4 % i EBITDA, med en ledare på över 16 %

Analys av företag med en tydlig inriktning mot hemstädning och omsättning över 20 miljoner kronor.



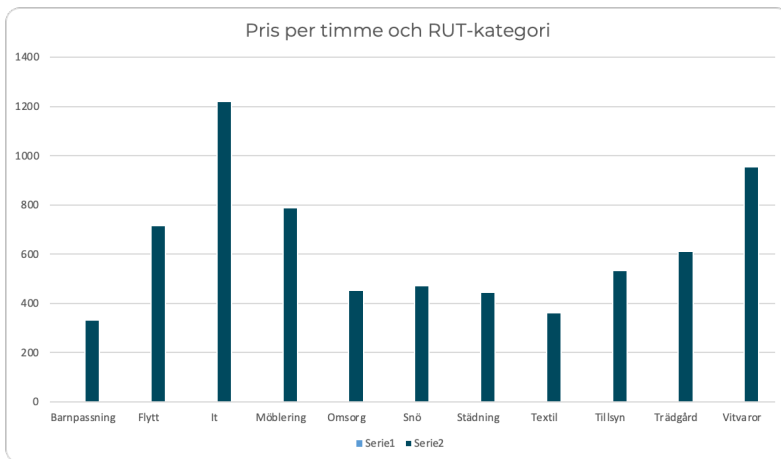
Finns regionala prisskillnader?



En jämförelse mellan storstadsregionerna visar att städtjänsterna har högst pris i Göteborgsområdet och lägst i Stockholmsregionen. Rikssnittet är nästan i nivå med priset i Göteborg vilket innebär att priserna är högre utanför storstadsregionerna.

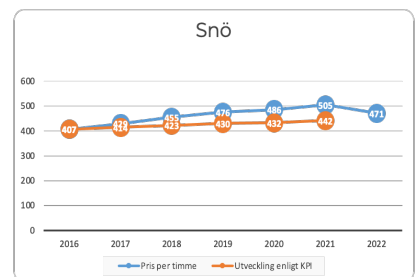
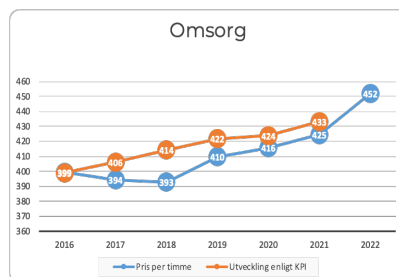
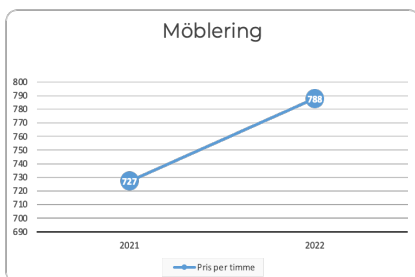
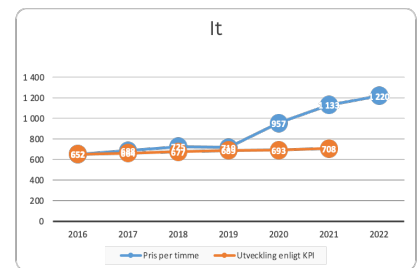
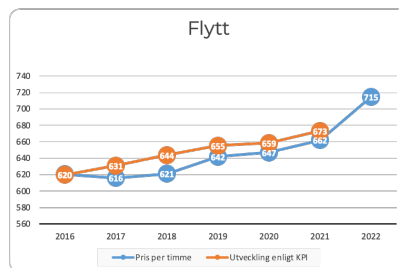
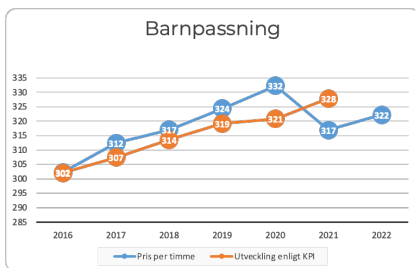
Avser priser ink. moms före ev. RUT-avdrag.

Vilka prisskillnader finns mellan RUT-tjänsterna?

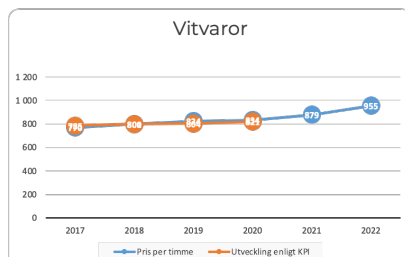
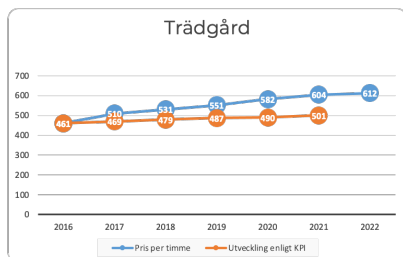
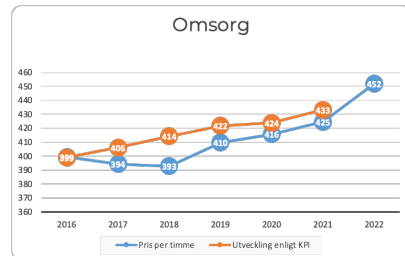
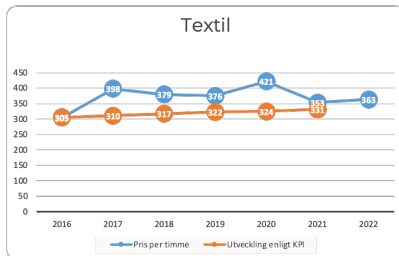
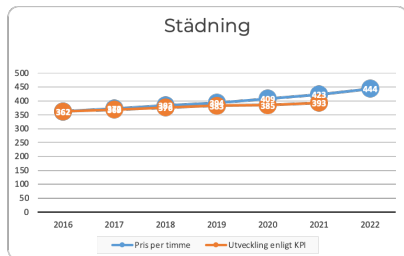


Topppnotering
1 220 kr/timme
för IT-tjänster!

Vilka är priserna per tjänst?



Avser priser ink. moms före ev. RUT-avdrag.



Baseras på samtliga begärda RUT-avdrag från SKV och rapporterade utförda timmar. Historiska priser avser årsmedel och 2022 avser medelpris juli till och med augusti. Utvecklingen jämförs med Riksbankens helårs-KPI.

Avser priser ink. moms före RUT-avdrag.

Prisskillnader finns mellan olika typer av hemstädning?

Hemstäd **+18 %** **+35 %**
Flyttstäd **Fönsterputs**

Exempel
 Hemstäd 400 kr/h
 Flyttstäd 472 kr/h
 Fönsterputs 540 kr/h



Göran Gustafsson mångårigt verksam mot företag inom professionell hemservice, bland annat som grundare av TimeWave. Idag fokuserar Göran på att automatisera komplexa bokningsflöden men främst som system- och verksamhetsutvecklare för företag inom sektorn.

Göran Gustafsson från About Time inledde med att reflektera över Foodoras planer på att erbjuda olika former av professionell hemservice som till exempel hemstäd. Bokningar skall kunna göras dygnet runt, och leverans skall ske inom 30 minuter. Vad är det för trender som Foodora ser och försöker fånga upp?

Enligt Göran är det flera trender som samverkar. Vi har den ständiga digitaliseringen av samhället, men även nya tjänster som dels är ett resultat av digitaliseringen men som även i sig bidrar till att skapa behov, eller köpbeteende om man så vill. Dessa tjänster är digitala, har automatiserade bokningsflöden, kan bokas dygnet runt och har ofta mycket snabba leveranser.

Att på ett eller annat sätt kunna följa denna trend tror Göran är nödvändigt för de företag i branschen som vill ha ett komplett kunderbjudande och en fortsatt stark tillväxt. Sedan om tjänsterna nödvändigtvis måste levereras inom 30 minuter, det är en annan sak.

PRESSMEDDELANDE 31 AUGUSTI 2022

Leverans inom
30 minuter.

 foodora

SERVICES

Enkelt att boka,
hela dygnet.

Digitalisering och automatisering

ABOUTIME

Branschens unika särdrag

Vad utmärker branschen, och vilka utmaningar skulle Foodora behöva överkomma för att bli framgångsrika? Enligt Göran är en av utmaningarna förtroende, man kommer inte bara till dörren som vid en pizzaleverans, man ska in i kundens hem. Och kanske inte bara en gång utan flera. Man har även ett stort antal kunder som alla är geografiskt utspridda, korta uppdrag, personalintensiv verksamhet med små intäkter per uppdrag. I denna typ av verksamhet med många repetitiva processer kan mindre problem bli stora och affärsprocesserna blir därför helt avgörande. Å andra sidan, löser man ett mindre problem i processen så kan den positiva effekten bli mycket stor.



Branschens framgångsfaktorer

Framgångsfaktorerna menar Göran är de lösningar som svarar mot branschens särdrag. Logistiskt handlar det om att få hög geografisk kundtätthet och processmässigt att skapa en personoberoende driftsmiljö med hög grad av automatisering.



En logistiskt mardröm? Kraven på en optimal planering är höga med många parametrar att ta hänsyn till.

När kunden själv får välja

Hur ser det ut när kunden själv får välja när den skall boka? Göran presenterade statistik från egna bokningsflöden där det kan konstateras att 23% bokar på helgen och 51% utanför kontorstid på veckodagarna. Sammantaget sker totalt 62% av bokningarna utanför kontorstid.

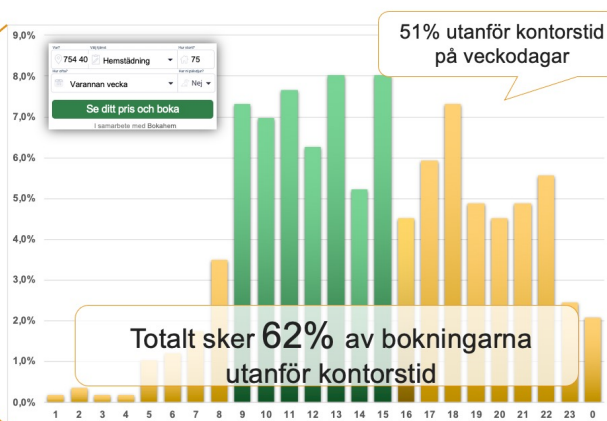
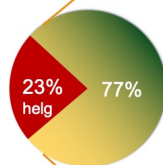


Bild: About Time AB

Hur kan man då tillgodose kundernas behov? Jo, genom att arbeta med automatiserade bokningsflöden som tillåter kunden att själv, oavsett tid på dygnet, boka önskade tjänster.

I dessa flöden gäller det att göra det så lätt för kunden som möjligt. Även en mer avancerad tjänst som fönsterputsning bör bara ta bara med de viktigaste parametrarna. I det här exemplet behöver de flesta kunderna bara mata in kvm och så räknas automatiskt ut hur många fönster som borde ingå, och med de vanligaste valen, 2 sidor som ska putsas.

Det gör inte så mycket om det är 15 eller 18 fönster som ska putsas, det är inte där kostnaden försvinner. Restiden är ofta en mycket större faktor.

Var? 75440 Vällj tjänst Fönsterputsning Hur stort? 125

Hur ofta? Enstaka Har ni påsdjur? Nej

Sidor som ska putsas: 2 4

Vi har fler än 18 fönster: [Ar du osäker hur vi räknar fönster?](#) Nej Ja

Fönstren har spröjs: Nej Ja

Tvätta fönsterkarmar: Nej Ja

Inglasad balkong/terrass: Nej Ja

Stege behövs: Nej Ja

[SE DITT PRIS OCH BOKA >](#)

◀ 31 jan-6 feb ▶

mån 31	tis 01	ons 02	tor 03	fre 04
07:00 1188:-	07:00 1 201:-	08:00 1 214:-	07:00 1 226:-	07:00 1 238:-
08:00 1188:-	07:30 1 201:-	11:00 1 089:- ↓CO ₂	07:30 1 226:-	11:00 1 115:- ↓CO ₂
12:00 1 188:-	12:00 1 201:-	12:30 1 089:- ↓CO ₂	12:00 1 226:-	12:00 1 238:-
13:30 1188:-	13:30 1 201:-	13:30 1 214:-	12:30 1 226:-	12:30 1 238:-
			13:30 1 226:-	13:30 1 238:-

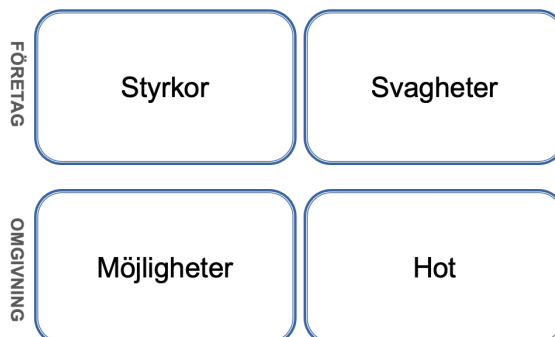
↓CO₂ - Kort restid, vi är i ditt område.

Med automatiserade bokningsflöden ges större möjligheter att styra kunderna dit ni vill genom att arbeta med rabatter och kampanjer. Priser kan differentieras baserat på till exempel veckodag, tid på dagen eller närhet till andra befintliga uppdrag.

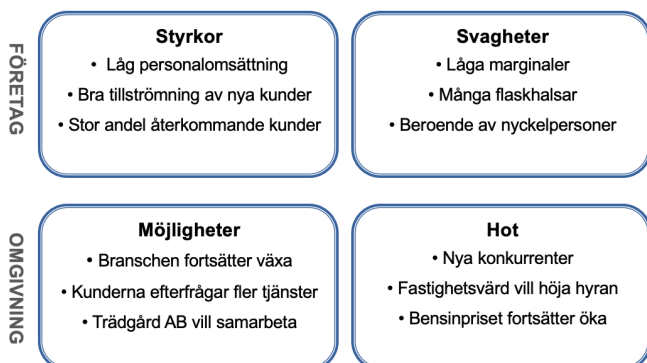


SWOT – metod för verksamhetsutveckling

För att utvärdera sitt eget företag och bestämma vad man ska fokusera på, i en närstående kris eller långsiktigt, tipsade Göran om SWOT-analysen. Det är en metod som på ett strukturerat sätt belyser styrkor och svagheter i det egna företaget, och möjligheter och hot i omgivningen.



Hemserviceföretaget AB



Analysera

Analysen kan med fördel göras med hela företaget så att så många som möjligt av aspekterna kommer med. Göran visade på ett fiktivt exempel där det finns många styrkor i företaget men som belastas av svagheter. Han visade också exempel på möjligheter och hot som behöver adresseras.

Prioritera och sätt mål

När de olika områdena är identifierade behöver de kopplas till aktiviteter som utnyttjar styrkorna, minimerar svagheter, tillvaratar möjligheterna och försöker neutralisera hoten. Göran poängterade att listan kan bli lång så det viktigaste arbetet är troligen att prioritera. Till exempel vad kan ni göra det närmaste kvartalet och vilka är de viktigaste målen och aktiviteterna för nästa år?

Hur ska vi göra för att

- bibehålla och förbättra styrkor?
- minimera svagheter?
- tillvarata möjligheter?
- förebygga och neutralisera hoten?

Vilka frågor ska vi prioritera?



”Städning, ett framtidsyrke. Tar inte slut och kan inte flytta utomlands.”

Städbranschen är en viktig bransch idag, men även i framtiden. Allt fler verksamheter har genom åren flyttat utomlands, men städning kan inte flytta. Den måste utföras här. Och behovet tar heller aldrig slut då städning aldrig blir klart utan utgör ett löpande underhåll.

FariPlay STÅD – initiativ för en vit bransch

Städbranschen Sverige arbetar för en professionaliserad seriös bransch där man konkurrerar på lika villkor, inte med osunda arbetsförhållanden, svarta löner och undanhållna skatter. Mot den bakgrunden har Städbranschen Sverige startat FairPlay Städ. Myndigheterna kan inte ensamma komma till rätta med de oseriösa företagen, det behövs en branschkunskap som myndigheterna inte rimligtvis kan ha. Erfarenhet har visat att om man slår ihop kunskap från aktörerna i branschen kan man ringa in företag som fuskar. Har ni tips på aktörer som är oseriösa, upphandlingar som inte gått rätt till? Tipsa då gärna Städbranschen Sverige via FairPlay uppmanar Matthias.



Hälsa – så mycket mer än mat & träning

- Relationer på arbetsplatsen
- Förtroende mellan parter
- Kompetens
- Kreativitet och engagemang
- Servicevilja
- Vänlighet
- Tillgänglighet
- Konflikthantering

Fokus på hälsa – för en professionellare verksamhet

Medarbetare är den enskilt viktigaste resursen och kostnaden för städföretag. Matthias talade om vikten av en professionaliserad verksamhet genom att fokusera på medarbetarnas hälsa, och att hälsa handlar om så mycket mer än bara mat, träning och ergonomi. Det handlar även om välmående på arbetsplatsen och välmående skapas bland annat genom förtroendefulla relationer och synliggörande av alla medarbetare. Den tid och de pengar som läggs på detta skall inte ses som en kostnad, utan som en investering som snabbt kommer att återbetala sig.



Precis som det krävs löpande underhåll för rena ytor krävs det löpande underhåll och gemensamma ansträngningar för att hålla branschen seriös och högkvalitativ. Som ett led i detta finns nu Städbranschens auktorisering.

Auktoriserat Städföretag

Städbranschen Sveriges "Auktoriserat Städföretag" är en kvalitetssymbol som endast får användas av auktoriserade medlemmar. Att vara ett auktoriserat företag innebär att verksamheten lever upp till auktorisationens krav inom ett antal olika områden. Symbolen är en garant för beställaren, att verksamheten utförs etiskt, miljömässigt hänsynsfullt med hög kvalitet och med fokus på kompetens och individen. Auktorisationen vänder sig till alla typer av medlemmar i Städbranschen Sverige, såväl städbolag som konsulter, utbildningsföretag, tillverkare, med flera. Städbranschen Sverige Auktorisation har som fokus ett rent och hållbart Sverige.

- Miljö
- Arbetsmiljö
- Ekonomisk kontroll
- Skapa rättvisa villkor
- Kompetens och social hänsyn
- Kontroller och uppföljning

- Höja statusen för städbranschen
- Säkra kvalitet över tid
- Skapa en ren bransch
- Verktyg för samverkan i branschen
- Skapa rättvisa villkor
- Hållbara och trygga arbetsgivare

Mer än bara kollektivavtal

Kollektivavtal är bra, men säger inte allt. Och det finns många fall där oseriösa leverantörer "gömt" sig bakom ett kollektivavtal. Och detta kollektivavtal kan sedan ha legat som del av beslutsunderlag vid till exempel en offentlig upphandling. En auktoriserat företag är kontrollerat ur en stor mängd aspekter och efterlevnaden kontrolleras löpande av oberoende tredje part. Allt för att säkerställa schyssta villkor, konkurrens på lika villkor och höja statusen på .

Det ekonomiska läget

Claes Hemberg



Claes Hemberg, fristående ekonom, talade med engagemang och högt tempo om den förväntade utvecklingen och vilka perspektiv man som företagare kan ha på sin krisberedskap för att på bästa sätt möta utmaningarna.

Claes fokuserade på de kommande effekterna av den utveckling vi haft, och har, och menar att det nu är slut på den jämna och förutsägbara resa vår ekonomi gjort under de senaste årtiondena. Det är turbulenta tider, och det märks i plånboken.

Svenskarnas reallöner har fallit och motsvarar nu 2015 års nivå, reallönerna har alltså backat sju år. Nästa år kan vi mycket väl ha nått 2013 års nivå. Vi kommer få se oro och starka reaktioner och det är nu mycket viktigt att politiker och berörda myndigheter reagerar och svarar med åtgärder för att dämpa effekterna.

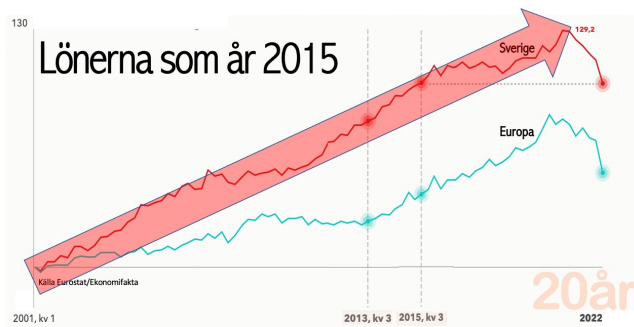


Bild: Claes Hemberg

Räntan har gått från 1980-talets 14% ränta till fem år med nollränta, men nu är det slut med det. Riksbanken gör allt den kan för att stoppa prisökningar och tappet i reallöner och har även lovat att göra ännu mer om vi inte börjar få se minskande prisökningar. Ur Riksbankens perspektiv är det bättre med en tvärrit och omstart av ekonomin än att hushållens ekonomi nöts ned över flera år.

Riksbankens styrränta beräknas stiga till över två procent nu i vinter vilket förväntas räcka. Annars är Riksbanken beredd att höja räntan ännu mer.

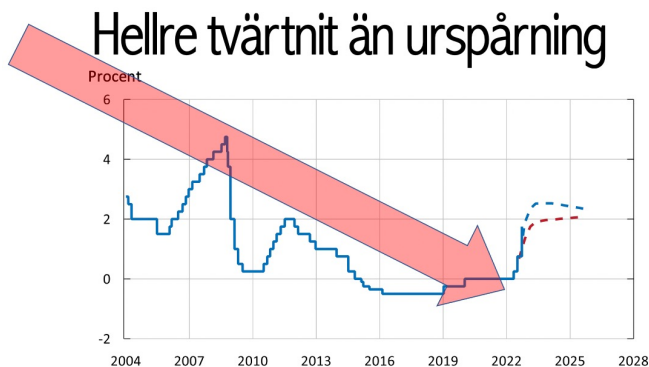


Bild: Claes Hemberg

Det ekonomiska läget

Claes Hemberg

Claes ser framför sig ett stökigt 2023. Först ut är **pressen från elpriserna** som slår brett. Även om priserna faller snabbt, så kan elpriset riskera att knäcka både hushåll och småbolag och här finns behov av statligt ingripande.

Nästa smäll är **boräntorna** där vi kan förvänta oss en topp, kanske i januari, kanske senare. Riksbanken siktar på en styrränta på 1-2 procent eller en boränta på 2,5-3,5 procent. Om det tar 1 eller 3 år går inte att säga. Slutresultatet är att närmaste året kan kosta både 4 och 8 extra månads-löner.

Hushållen 2023

Kostar extra månadslöner	
Bolån	3
El	4
Bersin	1

Villaägaren i kläm

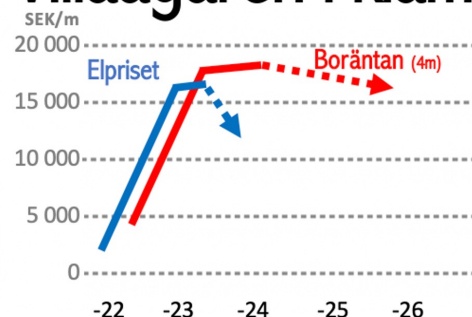


Bild: Claes Hemberg

Under 2023 kommer vi få se att de höga räntorna stryper efterfrågan, och vi får lågkonjunktur. Exakt när vet vi inte. Riksbankens drömscenario är en tvärrit i ekonomin så att inflationen går ned och Riksbanken kan sänka räntan vilket för oss "tillbaka vid gå". Det kan ske om 6 månader men mer sannolikt 12 eller i värsta fall 24 månader. Om Riksbanken misslyckas bromsa efterfrågan riskerar prisökningarna bita sig kvar vilket leder till osäkerhet i ekonomi och fortsatt inflation.

Oavsett Riksbankens framgång kan vi räkna med två arv: svagare köpkraft hos svenska folket. Vi är ju redan på 2015 års nivå. Och vi kan räkna med dyrare räntor framöver. Inte jättedyra. Men istället för styrräntan 0% som vi levt med ska vi räkna med 2%. Ungefär som nu.

2023: Priser ned. Räntan ned

Diagram 3 Konsumentpriser

Årlig procentuell förändring, månadsvärden



Källor: SCB och Konjunkturinstitutet.

Diagram 6 Styrräntor

Procent, dags- respektive månadsvärden

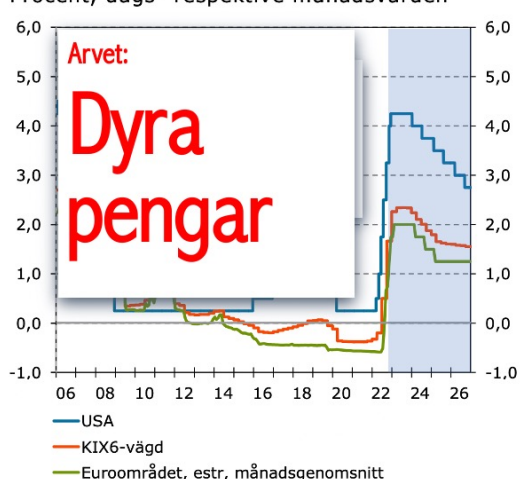


Bild: Claes Hemberg

Det ekonomiska läget

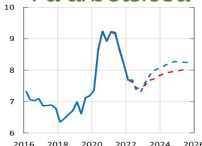
Claes Hemberg

Konsumenterna har fördelar

Trots det mörka läget så menar Claes att konsumenterna trots allt har några givna fördelar som de kan ta tillvara på mer eller mindre bra.

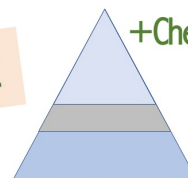
Vi har få arbetslösa, stödpaket för el och sänkta amorteringskrav är att vänta. Vi har ett stort utbud av produkter och tjänster. De mest drabbade är en liten grupp, de som nyligen köpt in sig på bostadsmarknaden samtidigt som vi fortsatt har en stor grupp köpstarka chefer. Till detta skall även läggas svenskarnas ca 100 miljarder kronor i sparande som kan fungera som en kudde att landa på.

+Få arbetslösa



+Stödpaket

+Chefer heta



100 mdrkudde

Bild: Claes Hemberg

Konsumenternas val

Konsumenterna har tre olika val att ta ställning till.

De behöver för det första välja bort tillfälliga dyra utgifter; somt resor, bil och restaurang. För det andra måste de använda utbudet hårdare för att få rätt pris, kvalitet, service och leverans. Detta bör företag agera på för att bli valda av konsumenterna. Slutligen har konsumenten möjlighet att pruta långa avtal. Viktigaste är naturligtvis bolånet.

*Välja bort

Resor
Bil
Restaurant

*Konsumentval

Pris
Kvalitet
Service
Leverans

*Pruta avtal

Boräntor
Billån
Telekom
Försäkring
Prenumeration

Bild: Claes Hemberg

Konsumenterna har inte råd med sina gamla val det närmaste året utan måste göra nya. Genom nya val skaffar de sig nytt handlingsutrymme och bara så kan konsumenten behålla ett mått av frihet och inte bara tvångsspara.

”Det är inte den starkaste arten som överlever, inte heller den mest intelligenta, utan den som är mest lyhörd för förändring.”

Charles Darwin 1859

Claes lät ett citat från Charles Darwin sammanfatta hur företag skall svara på det läget och konsumenternas val.

Det ekonomiska läget

Claes Hemberg

Viktiga kris-val för företagare

Om du bara kan välja ett val:

- 1) förlora många kunder
- 2) tappa lönsamhet
- 3) visa förluster
- 4) uppsägningar
- 5) behöva nya ägare

Anpassa erbjudandet
Bygg tålighet
Ha kvar kunden

Bild: Claes Hemberg

Även kunden måste göra sina krisval. Med eller utan hjälp. Om vi nu behåller kunden: vad ska vi acceptera som tapp eller förlust i kundens val? Det är lika bra att vi frågar oss det. För snart kommer kunden ändå börja välja.

Ska nya erbjudandet (kris-erbjudandet) erbjuda färre köp till samma rabatt, eller omvänt mer service för samma pris, lägre pris per timme...

Här behöver kunden hjälp att välja det mest hållbara och långsiktiga.

Inför kris måste vi göra val, krisval. Men vad ska man välja? Av alla onda ting menade Claes att det minst onda är att tappa lönsamhet. Att vinna tillbaka förlorade kunder är svårt, uppsägningar kan vara direkt skadliga men minskad lönsamhet går oftast att hantera.

Lägg kraft och tid på att knyta kunden närmare, anpassa erbjudandet, bygg tålighet och behåll kunden för att kunna växa igen efter krisen och lång tid framåt.

Kundens krisval

Är företagets risk/möjlighet

Kunden:

- ... minskar antalet köp
- ... vill ha mer service för samma prislapp
- ... vill sänka priset per timme
- ... gör uppehåll
- ... lämnar helt

Bild: Claes Hemberg

Claes var tydlig med att peka ut det enligt honom viktigaste fokuset vid kris-hantering, tappa lönsamhet men behåll era kunder.

Det ekonomiska läget

Claes Hemberg

Ett nytt erbjudande som stämmer överens med kundens dagsläge 2023 behöver skapas och här är viktigt att nyansera de olika valen gällande parametrarna pris, service och avtalslängd. Vi måste se till varje kunds prioritering och anpassa oss. Är det betalningsvillkor, avtalslängd, servicenivåer, tid för utförande som är viktigt? Och målet är inte att hitta rätt pris, utan rätt erbjudande där priset blir en slutsats efter att alla andra faktorer fallit på plats, och detta pris bör då vara personligt anpassat.

Erbjudande som en dialog

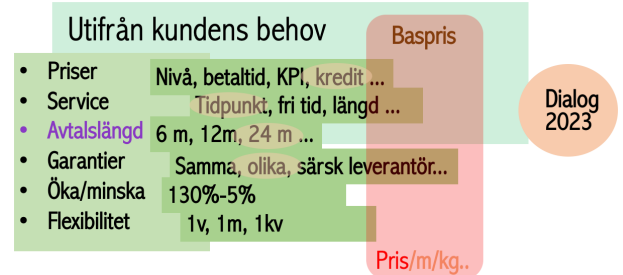


Bild: Claes Hemberg

Dialog stärker och säljer

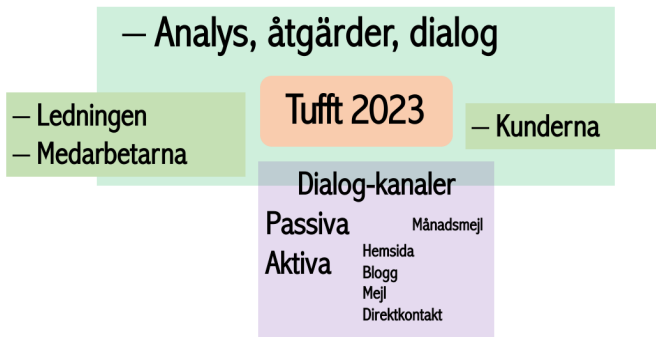


Bild: Claes Hemberg

Hur skulle då Claes lägga upp jobbet?

Analysera vad som skulle få kunderna att välja just er och stanna kvar och övervintra krisen hos er?

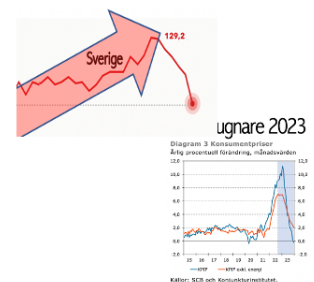
Gör arbetet på alla nivåer för att skapa samsyn och få uppslutning kring utmaningen. Även med kunder behöver man ta dialogen, hur övervintrar vi tillsammans?

Skapa kanaler för dialog, aktiva och mer passiva.

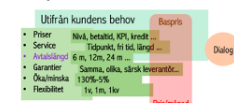
Sätt ett gemensamt mål för ägare, ledning, medarbetare och kunder. **Alla ska med!**

Rusta för 2023. Se fram mot 2024.

Tala om utmanande 2023
Väck engagemang (inte oro)
Fokusera på nuvarande kundbas
Knyt närmare och håll igång dialogen



Att knyta kunder närmare

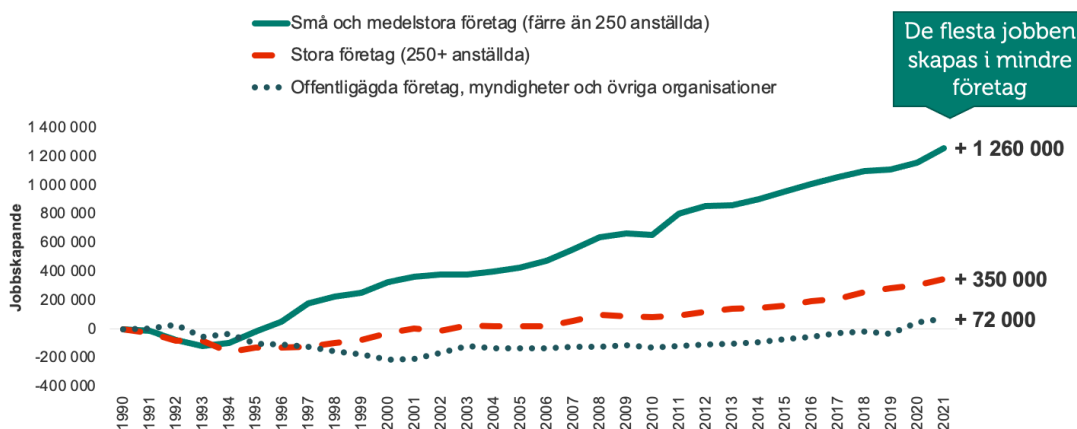


Det ekonomiska läget företagarna

Håll i, håll ut och kom ihåg att det är de små och medelstora företagen som är motorn som håller Sverige igång var ett av budskapen från Företagarna och Thomas Byström.



I Sverige har 4 av 5 jobb skapats i små och medelstora företag - under de senaste 30 åren!



Källa: SCB Företagsregistret och egna beräkningar Företagarna

Bild: Företagarna

Andel av kommunala skatteintäkter per sektor

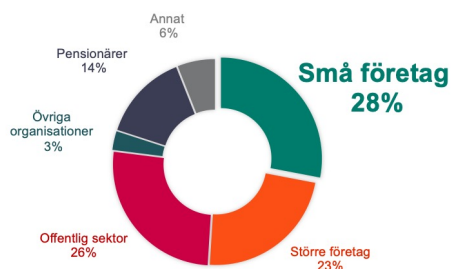


Bild: Företagarna

De mindre företagen är centrala för svensk ekonomi. Det är de mindre och medelstora företagen som bidrar med flest jobb och flest kommunala skattekrönor. Just därför är entreprenörer och företag som era oerhört viktiga som jobbskapare, samhällsbyggare och välfärdsskapare menade Företagarna.



Det ekonomiska läget företagarna

Det är tuffa tider för många branscher och inte minst för hushållen, och det kommer fortsätta vara tufft i troligtvis 6-12 månader till. Det gäller att förbereda sig och klara av denna tid. Men också att bära med sig att det kommer att vända igen.

Thomas uppmanade oss att försöka fundera på hur vi skulle kunna konkurrera ut oss själva. Var kreativ och arbeta med relationer.

- Uthållighet
- Kreativitet
- Relationer

- Pris
- Kvalitet
- Framtidstro

Undvik att sänka era priser för att behålla era kunder. Se över alla andra alternativ som till exempel vilka servicenivåer ni erbjuder. Och behöver ni säga upp personal för att rädda ert företag, tveka inte. Det är det långsiktigt bästa för företaget, era anställda och era kunder.

Bli medlem i företagarna

- ✓ 3 månaders fri försäkring
- ✓ Rabatter och förmåner
- ✓ Juridisk telefonrådgivning
- ✓ Arbetsgivarhandboken
- ✓ Nätverk och evenemang
- ✓ Medlemstidningen Företagaren



Som ideell organisation ger Företagarna allt tillbaka till sina medlemmar. Med medlemskap bidrar du till ett bättre företagsklimat men får även tillgång till ett mängd förmåner.