

# Planeringsbarometern egenföretagare!

Sällan

Ofta

Alltid

1. Jag sätter upp en försäljningsbudget på minst 6 månader framåt i tiden.
2. Jag har beräknat vilket kapitalbehov jag har för start av företaget.
3. Om vi är flera i bolaget har jag tagit fram en arbetsmodell för varje person.
4. Jag har en väl formulerad arbetsplan som jag följer.
5. Jag är helt säker på vad min tjänst/produkt kräver av mig och min yrkeskompetens.
6. Jag känner mig upprymd inför varje försäljningsmöte eftersom jag vet vad jag har att erbjuda just denna kund.
7. Jag har anlita en revisor då jag behöver sådana tjänster.
8. Jag kontrollerar min arbetsplan veckovis så allt följs och inget glöms.
9. Mina målsättningar är klart utskrivna och realistiska.
10. Jag är öppen för förändring om marknaden förändrar sig.

Räkna ihop kryssen i rutorna: Har du fått flest Alltid har du järnkoll på din verksamhet. Du har klara och tydliga mål uppsatta och en väl skriven arbetsplan. Har du flest Ofta finns det en god förutsättning att du kan nå dina mål. Du bör se över vilka områden du inte kryssat i Alltid på och jobba lite extra på att strukturera upp ditt arbete även där. Har du flest Sällan antar jag att du tillhör skaran som påbörjar väldigt mycket men inte lyckas komma ända fram till din slutstation. Nu bör du börja planera ditt handlingsförfarande och hålla dig till de planer du skriver upp. Struktur är inte din starkaste sida och detta bör du se över. MOL hjälper dig i ditt fortsatta arbete.