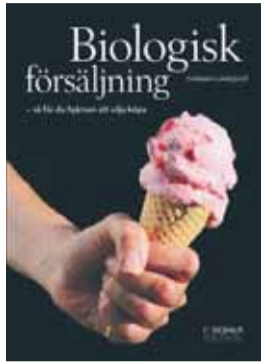


Gratis som en ny affärsmodell

Samt flera böcker om hur du bygger upp en förmögenhet



Biologisk försäljning
Av Thomas Lundqvist
140 sidor
Förlag: Soderpalm Publishing
www.soderpalm.se

Försäljning handlar mycket om psykologi, eller att känna till hur människor agerar i olika situationer. Den här boken innehåller mängder av små matnyttiga tips som gör dig till en bättre säljare.

Redan i ett av de första kapitlen bjuder författaren på flera enkla metoder och han kopplar det till vad själva metoden egentligen trigger i vår hjärna. Alltifrån prissättning till prova-på-taktik.

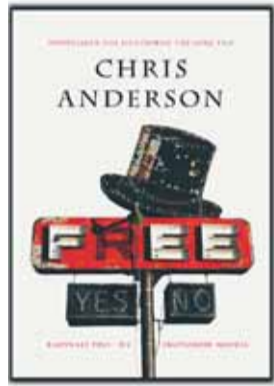
Boken är därmed en aning fragmenterad utan att detta är negativt.

Det är korta avsnitt och exempel i ett raskt tempo. Det gör att man enkelt kan lägga ifrån sig boken och läsa den vid flera tillfällen, och emellanåt skumma förbi några sidor som man känner inte berör ens egen verksamhet.

Den andra halvan av boken ägnas mer åt att leda säljare, alltså att få andra att bli framgångsrika säljare. Där tipsar han bland annat om att låta säljarna använda en säljdagbok där de får skriva ner varje bra händelse kopplad till försäljning. Dagboken blir sedan en uppmuntran att gå tillbaka till de dagar som försäljningen går lite tyngre. Frågan är om inte hela "Biologisk försäljning" fungerar

på samma sätt, med upplytande tips.

Läs även intervjun med författaren Thomas Lundqvist på sid 41.



Free - radikalt pris - ny ekonomisk modell
Av Chris Anderson
290 sidor
Förlag: Modernista
www.modernista.se

Free blev omdiskuterad då den släpptes i USA sommaren 2009. Framför allt eftersom en del kritiker (många utan att ens ha läst boken) började kritisera det som de trodde var budskapet, nämligen att allt skulle bli gratis i framtiden.

Allra helst som författaren själv reste jorden runt och tog en halv miljon kronor för en föreläsning.

Men Free handlar framför allt om hur gratis tagit steg från ren marknadsföring (smakprov i olika former har funnits länge) till att vara en integrerad del av affärsmodellen. Allra helst inom digitala tjänster fungerar det då marginalkostnaden blir väldigt låg och man har råd att ha så lite som 2-3 procent betalande användare (som då får en premium-version av tjänsten).

Något av det mest intressanta i boken är ett antal case

företag, organisationer och i våra egna liv.

De menar att det främsta motståndet är en konflikt i vår egen hjärna mellan den rationella och den emotionella delen. Båda vill ha kontrollen. Spänningen mellan dem kan hindra en förändring - men om man övervinner den så kan förändringen ske snabbt. Det är också det som beskrivs i boken, personer som lyckats

som Anderson plockat fram, företag som mer eller mindre ger bort något gratis men ändå får betalt på något sätt. Det är alltifrån flygresor till bilar och cd-skivor. Det finns en anledning till att företag använder priset gratis.

Precis som hans förra bok "Long tail" är detta något som man bör läsa om man är intresserad av marknadsföring på 2000-talet.



Vägen till din första miljon - alla kan bygga en egen pengamaskin
Av Tobias Schildfat
168 sidor
Förlag: Roos & Tegnér
www.minpengamaskin.se

Den här boken är i första hand riktad till privatpersoner, det är privatekonomi det handlar om. Om att bygga upp ett kapital som ger dig inkomster utöver vad du tjänar på ditt jobb. Och det är något som många småföretagare har behov av men som man ofta slarvar med. Man tar ut en lön men ofta satsar man mycket på att återinvestera i firman.

Samtidigt som småföretagare egentligen har ett större behov av att ha ett sparkapital med tanke på att trygghetssystemen inte är anpassade för oss. Det är ofta svårare att få lån, svårare att nyttja a-kassa och sjukersättning etc.

Vad är då en pengamaskin som författaren skriver om? "Min definition av en pengamaskin är helt enkelt att allt som genererar mer peng-

före sina båda hjärndelar och därmed åstadkommit dramatiska förändringar. "Switch" låg tvåa på New York Times Hardcover Business Bestseller-lista i mars. En annan bok som säkert kommer högt upp på den listan

är än det kostar att driva, är en pengamaskin. Varje dag, vecka, månad eller år frambringar en riktig pengamaskin mer pengar till din plånbok än den kostar att ha drift. Oavsett om du sover eller är på semester jobbar den hela tiden för dig."

Det enklaste är förstas banksparande (även om räntan just nu är skrattretande låg). Författaren nämner istället tre andra vägar; fastigheter, eget företag och aktiemarknaden.

Det är en lättläst och pedagogisk bok. Den innehåller allt för nybörjaren och kanske inspiration för den mer rutinerade. Budskapet är dock tydligt: en pengamaskin bygger man inte över en natt utan genom långsiktighet. Något alla småföretagare känner igen.



Så här blev Warren Buffett världens rikaste person
Av Per H Börjesson
190 sidor
Förlag: Aktiespararna Kunskap
www.aktiespararna.se

Per H Börjesson gjorde succé med boken "Så kan alla svenskar bli miljonärer" (som har en del gemensamt med Schildfats bok ovan) och kommer nu med en uppföljare som tittar på en av världens rikaste personer och hur han lyckades.

Om det är någon som mot förmodan inte hört talas om Warren Buffet så är han en av världens mest framgångsrika

i april är journalisten Michael Lewis nya bok "The Big Short: Inside the Domsday Machine" som självklart handlar om kraschen på börsen i USA hösten 2008. Lewis är en briljant skribent och dessutom en duktig ekonomijournalist. Han har redan tidigare skrivit om Wall Street

aktieplacering. Trots att han investerat i olika bolag och aktier har han över en 50-årsperiod klarat av över 20% i årlig avkastning.

Dessutom startade han med två tomma händer. När han 1965 tog kontrollen över den gamla textiltillverkaren Berkshire Hathaway stod aktien i 15 dollar. 44 år senare var priset på en aktie 100 000 dollar. Den storn har berättats många gånger i USA och det lär finnas över 50 böcker om Buffet på engelska. Men Börjesson saknade en på svenska och därför kommer den här boken.

I kapitlet "Warren Buffett-citat" kan du ta del av en mängd tänkvärda uttalanden. Om "Enkelhet" säger han t ex så här: "Ekonomiutbildningar belönar komplext beteende mer än enkelt beteende, men enkelt beteende är mer effektivt". Ett annat klassiskt citat är "Alla kan bli rika på aktier bara man inte har bråttom". Denna typ av tankar kan du ha nytta av i ditt eget sparande.

Ett av Buffetts ledord är inte oväntat ränta-på-ränta-effekten. Han ser även räntan på pengar du sparar genom att inte köpa. Ska man vara elak kan man säga att han var snål i unga år.

"Om man räknade fram kostnaden med 20 % ränta blev varje utgift otroligt stor. En ny bil för 10 000 dollar kostar egentligen 2 400 000 dollar om man räknar fram utgiften med 20 % ränta i 30 år. Det är anledningen till att

i boken "Liar's Poker" (1989) - en bok som för övrigt klättrat upp på topplistan över de mest sålda affärsböckerna på Amazon i mars månad efter släppet av den nya boken. Lewis jobbade själv på Wall Street i slutet av 80-talet. Kuriosa: Lewis är också väldigt sportintresserad och har även skrivit några böcker om idrott och ekonomi. Boken "The Blind Side: Evolution of a Game", som är verklighetsbaserad liksom hans övriga böcker, filmatiserades förra året och Sandra Bullock vann en Oscar för Bästa kvinnliga huvudroll, filmen var även nominerad till Bästa film.

Buffet även när han blev riktigt rik inte köpte någon ny bil utan behöll sin gamla."

Den här principen och det här förhållningssättet gör det lättare att förstå att det faktiskt kan vara lönt för en 25-åring att pensionsspara genom att sätta in 300 kronor i månaden på ett konto. Det är inte bara bättre än ingenting, det är mycket bättre än att inte spara.

Sammantaget är det en intressant och läsvärd bok.



Från faktura till betalt
Av Peter Alkefjärd
264 sidor
Förlag: Ikonomi-konsult
www.ikonomi.se

Det här en kombination av uppslagsbok och handbok för företag. Helt fokuserad på den del som är både jobbigast och roligast i företagandet - att få betalt.

Detta är den fjärde utgåvan som har uppdaterats och omarbetats enligt lagar och rättspraxis från 1 januari 2010 av ekonomikonsulten Peter Alkefjärd.

Således är det ingen bok som man läser från pärm till pärm utan något som sparas i bokhyllan och plockas fram så fort det dyker upp en fråga kring fakturering. Den innehåller nämligen 300 frågor och svar kring fakturering, krav och inkasso. Samt en del närbesläktat.

Många småföretagare har dåliga kunskaper om faktureringsregler, det kan vara värt att se till att de fakturor du skickar iväg faktiskt uppfyller kraven som ställs.

Författaren själv jobbar som konsult och har specialiserat sig på att hjälpa företag att förbättra rutiner och processer och att helt enkelt få betalt.

Boktrender

Bröderna Dan och Chip Heath skrev boken "Made to Stick" som blev en succé för ett par år sedan. I februari släpptes deras nya bok "Switch" med undertiteln "How to change things when change is hard". Den handlar helt enkelt om varför det är så svårt att göra bestående förändringar i

Följ den näringspolitiska debatten på FöretagarFörbundets hemsida. www.ff.se