

Din rådgivare ska komplettera ditt primära nätverk runt ditt företag. När du startar ditt företag uppstår ett nätverk kring dina medarbetare och deras nätverk. Du har dessutom en coach på skolan och kanske en mentor från näringslivet som skolan matchat till varje elev.

Varför

Det är en självklar entreprenöriell insikt att du ska omgärda dig med duktiga människor som kan hjälpa dig, duktiga och intresserade rådgivare. Att möta andra personer med insikter om din vara eller tjänst, din bransch eller din idé specifikt, är nödvändigt för att skapa mervärde i din affärs-process.

Vem

Du ska fundera över vilket område som du mest behöver hjälp inom. Vad är det för specifika kompetenser och färdigheter som behövs för att driva din idé, ditt företag? Se över och inventera kompetenserna i ditt nätverk.

Om ni t ex är ett gäng pojkar, på fyra personer, som driver ett företag kan en kvinnlig rådgivare tillföra ett kvinnligt perspektiv utöver de affärsmässiga erfarenheterna.

- ▶ Medarbetare.
- ▶ Kompis.
- ▶ Vänner till kompisar.
- ▶ Nätverk.
- ▶ Coach.
- ▶ Handledare.
- ▶ Mentor.

Det finns även många unga och kreativa rådgivare bland f d unga entreprenörer och på Universitet och Högskolor. Försök blanda ålder, praktisk erfarenhet, teoretisk kunskap och kön. Det är i olikheterna styrkorna finns.

En liten tankeövning

Du ska skapa ett reklamfinansierat block som ska delas ut gratis till studenter på olika gymnasieskolor. Inom vilka områden behöver du rådgivare till ditt företag?

- 1** Eftersom du ska trycka dina block kan det vara en idé att ha en rådgivare från tryckeribranschen.
- 2** Före du ska trycka ska du designa ditt block. Då behövs en rådgivare som kan Adobe eller liknande programvaror.
- 3** Din idé bygger på att dela ut blocket till många skolor och för det krävs transport och någon som kan skolans organisation, kanske en rektor.
- 4** Det är alltid viktigt att få med en auktoriserad revisor som har ett stort och brett nätverk samt kan hjälpa till med att strukturera upp det dagliga ekonomiarbetet. Han/hon är även en klippa under ditt arbete med företagets årsredovisning i slutet av ditt verksamhetsår

Hur

Som du ser, det går snabbt att finna vem som kan vara bra att ha som rådgivare. Det enklaste är att ringa upp och boka in ett möte där du presenterar företagets affärsidé, dina medarbetare, din tänkta framtid, vilja och ambition, med ditt företag.

Kom alltid förberedd till alla möten och till dina rådgivarmöten specifikt. När du respekterar din rådgivare och hans/hennes tid får du respekt tillbaka.

- ▶ Kontakta tänkta rådgivare .. en och en.
- ▶ Boka möte.
- ▶ Förbered din presentation.
- ▶ Presentera och kom överens.
- ▶ Tacka för mötet och maila över ert protokoll.

När

Du ska tillsammans med dina rådgivare, 1-3 st, boka in verksamhetsårets alla rådgivarmöten. Tänk på att din rådgivare tar av sin viktiga tid för att vilja utveckla dig, dina medarbetare och ditt företag. Det är därför viktigt att respektera hans/hennes tider.

Din rådgivare bör kunna träffa företaget ca 2-4 ggr per "halvår". Vissa vill ha en tätare kontakt och träffa er oftare och vissa vill träffa er vid färre tillfällen. Boka, tidigt, in era möten, klockslag, platser och eventuellt vilket tema mötet ska ha. Era möten kan t ex sammanfalla med företagets styrelsemöten.

Mentalt kontrakt

Det är viktigt att alla parter är införstådda med vad som förväntas av dem. Det är därför en väldigt god idé att du skriver ett "mentalt kontrakt" med dina rådgivare.

- ▶ Vad kan din rådgivare förvänta av dig.
- ▶ Vad kan du förvänta av din rådgivare.

Om du inte kommunicerar med dina rådgivare har de ingen aning om vad de förväntar av dig och vad du förväntar av dem. Inbillade förväntningar skapar bara problem och får din relation att halta och i förlängningen att spricka.

I ditt mentala kontrakt tar du med sådana punkter som klargör hur ni ska samarbeta och hur ofta ni ska träffas. Det kan t ex vara ..

- ▶ Öppen och ärlig kommunikation.
- ▶ Rådgivarmöte enligt bifogad mötesplan.
- ▶ Rådgivarprotokoll senast 3 dagar efter mötet.
- ▶ Detta vill vi främst att du ska bidra med.
- ▶ Detta vill rådgivaren att ni ska bidra med.

Relation

Ditt övergripande mål tillsammans med din rådgivare är att skapa en fungerande relation som ska utvecklas över tiden. Det är du som ska vara den drivande kraften i er relation.

Din rådgivare tycker också det är lite "nervigt" i början, det är fullt naturligt. Se till att underhålla hela ditt nätverk med vad du gör. Skicka ett litet mail från VD varje, eller varannan, fredag. Där kan du skriva lite om vad som hänt under veckan och gärna lite personligt samt önska trevlig helg.

Det är viktigt att din rådgivare förstår att de tider som han/hon planerar in för dig är viktiga att hålla. Ditt liv är också viktigt. Du har mycket aktiviteter med många andra ämnen, inlämningar, prov, träningspass, kompisar, familj och annat som pockar på uppmärksamhet.

Tacka

Glöm inte att tacka dina rådgivare om de gör något som är viktigt för dig själv eller för ditt företag. Glöm inte att tacka alla som hjälpt ditt företag efter ditt entreprenöriella år.

Framtid

Att initiera och utveckla en god relation med din rådgivare förstärker ditt självledarskap. Han/hon kommer vilja vara ambassadör för ditt personliga varumärke och kanske finna möjligheter till ett sommarjobb, praktik eller uppdrag i ditt första riktiga företag.

Du utvecklas

Genom att samarbeta med en rådgivare som har mer erfarenhet än du, kommer du utvecklas inom massor av områden. Hur många och vilka är upp till dig och dina medarbetare. Varför inte bjuda in dina rådgivare som tysta åskådare när du har - heta stolen.

Argument

Här nedan finner du några förslag på hur du kan sälja in dig själv, din idé och ditt företag till en potentiell rådgivare.

- ▶ Spännande och utmanande år.
- ▶ Ingen lätt men garanterat utvecklande process.
- ▶ Personlig utveckling.
- ▶ Insikt i hur unga tänker och agerar.
- ▶ Följa ett gäng hungriga entreprenörer mot deras mål.
- ▶ Stimulerar, engagerar och motiverar till entreprenörskap.
- ▶ Förmedla sin erfarenhet, kunskap och nätverk.
- ▶ Kul, kul & kul.
- ▶ Du ger av dig själv och gör därmed en samhällsinsats.
- ▶ En ömsesidig och långvarig relation.
- ▶ Insatsen värderas under många, många år.
- ▶ Kanske vänner för livet.

Rådgivaren

Det är viktigt att din rådgivare tar dig, dina medarbetare, ditt företag och din tid på absolut största allvar. Din rådgivare måste ..

- ▶ Avsätta tid för ditt företag.
- ▶ Vara ärlig.
- ▶ Tro på ungdomarna.
- ▶ Vara aktiv, visa intresse och engagemang.
- ▶ Ta med dem utanför skolan vid ngt tillfälle.
- ▶ Ha kul under året.

Resultat

Mät gärna av, via en enkel enkät, hur din rådgivare tillfört kompetenser och erfarenheter till dig och ditt företag och hur han/hon utvecklats av er under processens gång.

Lycka till med in nya relation

En relation för livet och en relation som kanske hjälper dig att börja skapa din egen framtid.

”Den största vinsten man kan få är en god vän”
- Sokrates, 470 f.Kr-399 f.Kr, en stor tänkare