

## ***Bakgrund till Nannynu! – En nybliven entreprenörs berättelse***

Text: Jeanette Gorosch, VD Nannynu!

För ett och ett halvt år sedan beslutade jag mig för att lämna mitt trygga jobb på Evli Bank för att bli egen och med en idé som jag då trodde var "The Idea" satte jag igång. Denna ide var inom digital media och IT. Under våren som följde begick jag nog alla nybörjarmisstag som man kan göra, jag började i fel ände, kände ungefär alla känslor som man kan känna, men lärde mig mycket, utvecklades ännu mera och framför allt träffade jag många fantastiska människor som sedan dess inspirerat och stöttat mig. Bland annat skaffade jag mig fem mentorer som jag har kvar än idag och som är ovärderliga.

Jag startade också ett nätverk på Stockholms Handelskammare för Unga Entreprenörer, vilket varit en stor hjälp för mig. Nätverkets mål är att vara ett sammansvetsat gäng med entreprenörer som stöttar, hjälper och inspirerar varandra samt utvecklas till bättre entreprenörer.

Sen kom sommaren och då insåg jag att min superidé helt enkelt var för komplicerad, krävde för mycket resurser och skulle ta alldeles för lång tid att förverkliga (vilket nog är det vanligaste felet man gör som grön entreprenör). Så jag la ner den och tog sommaren för att fundera ut vad jag skulle göra vilket inte var helt lätt.

Till slut insåg jag att mina pengar och faktiskt min energi lite grann var slut, så jag började leta efter jobb. Det gick bra, jag fick några erbjudanden men kände då samtidigt paniken komma smygande. Jag kände att jag gav upp för snabbt och svek alla personer som stöttat och trott på mig under våren, samt att jag slösade bort de nätverk jag byggt upp. Samtidigt var jag inte redo att ge upp drömmen om att bli egen.

Jag vet inte när vändpunkten kom men helt plötsligt hade min hjärna bestämt sig för att kämpa vidare och energin kom tillbaka. Och tack vare alla misstag som jag gjort under våren och läxor som jag lärt mig visste jag nu att även om jag ville bygga ett tillväxtbolag så skulle jag bli tvungen att komma på något som var enkelt att starta upp och krävde lite resurser. Då föddes idén om Nannynu!.

Nannynu! hjälper föräldrar när de är i behov av barnpassning. För att komma fram till vilken idé jag skulle satsa på gjorde jag en lista på saker som intresserade mig, och som jag hade erfarenhet av. Sedan bedömde jag allt efter vissa kriterier och insåg när jag undersökte barnvaktssidén att möjligheterna var enorma, branschen ny, konkurrenterna få, och timingen helt perfekt tack vare två nya skatteregler och för att barnpassning inte är momsbelagd. Så då var det bara att köra.

Jag satte igång med idén den 1 september 2007 och hade som mål att ha grunden (som webbsida, försäkring och den första kullen barnvakter) på plats inom en månad för mitt mål var att ha min första kund den 1 oktober och då sätta igång företaget. Så en månad, kunde man verkligen starta ett företag på en månad?

Enligt min uppfattning kan man starta det ännu snabbare men perfektionist som jag är ville jag ha många saker på plats så att kunderna skulle se att vi vara seriösa och genomtänkta. I allafall, den 3:e oktober kom första samtalet och vi var igång.

Det har nu 2009 gått 2 år och vi är idag 9 personer på kontoret och 350 barnvakter.

Så varför skriver jag då denna berättelse?

Jag vill också introducera mig själv som grundare till Nannynu! och visa att vi är seriösa och tänker bli bäst på barnpassning i Sverige (till en början).

För det andra så har ni säkert förstått att jag älskar att inspirera och hjälpa andra att starta eget (jag har bland annat föreläst på Södertörns högskola om entreprenörskap, blivit fadder åt en gymnasieskola samt är en av Maud Olofssons kvinnliga ambassadörer). Jag vill därför dela med mig av det som jag lärt mig av mitt första år som entreprenör och förhoppningsvis inspirera flera att starta eget. Jag tror nämligen att vem som helst kan starta eget, jag tror att många gör det för komplicerat för sig (som jag gjorde), jag tror att många vill starta företag men inte vet hur. Till slut tror jag att med rätt förebilder och lite mer fokus på att bara "köra" istället för att sitta länge och planera och undersöka skulle flera komma igång.

Så slutligen vill jag förmedla mina tio starkaste råd till nyblivna entreprenörer. Förhoppningsvis kan de även inspirera flera att våga och inse att det inte behöver vara så svårt om man får rätt vägledning.

**Börja med något som du kan** - Ditt första företag skall vara ett enkelt företag där du fokuserar på något som du kan och lär dig att bli en superentreprenör. Dina "superidéer" får komma senare när du har mera erfarenhet och resurser.

**Planera och tänk inte så mycket - bara kör** - Högst 3 sidors affärsplan som tar upp det viktigaste så som idén, möjligheten, marknaden, kunderna, strategi för att komma igång samt budget. Dock är det viktigt att sen när man är i gång sätta sig ner och göra en affärsplan men låt inte allt skrivande och planerade paralysera dig i början utan kör bara och ta det andra sen.

**Skaffa dig ett team – och helst ett team som är smartare än du själv☺** - Du skall bara göra det du är bra på, resten tar du in folk som hjälper dig med. Se också till att du inte drunknar i administration själv för då hinner du aldrig utveckla företaget och då kommer det förr eller senare att rasa ihop.

**Skaffa dig mentorer** - De mest värdefulla mentorerna är inte bara sådana som kan ge dig affärsråd utan personer som du litar så mycket på att det känns ok att säga – nu är jag rädd, nu tvivlar jag på mig själv o.s.v. Om du övervinner dig själv kommer du att lyckas för det är det största hindret i början.

**Sluta aldrig utveckla din viktigaste tillgång – dig själv** - Läs som en galning, gå på seminarier, var nyfiken, be om hjälp, ställ frågor, lyssna!!!!

**Lita på magkänslan** - De gångerna som jag inte har gjort det har det gått illa.

**Gör en annorlunda intäktsmodell** - Sätt upp vad du vill tjäna inte vad som är möjligt. Räkna sedan bakåt hur många kunder detta innebär – där har du ditt mål.

**Sälj, sälj, sälj!!!!** - Detta borde du göra hela tiden, det är därför du behöver ett team runt omkring dig som sköter det andra. Mina tips för att lyckas med försäljning är att lyssna, ställa frågor, vara genuint intresserad - använd din energi och det faktum att du är en entreprenör.

**Nätverka** - De flesta affärer görs via kontakter. Antingen någon man känner direkt eller har kommit i kontakt med genom rekommendation.

**Ha Kul!** - Se också till att ha kul, försök att inte stressa för mycket, ta dagar då du bara kopplar av, skäm bort dig själv då och då, och se till att behålla ditt sociala liv också.

