

# UDDELEGER



## Modul 11

- \* SÅDAN FÅR DU GRATIS HJÆLP
- \* SÅDAN FÅR DU HJÆLP FOR FÅ PENGE
- \* SÅDAN FÅR DU OPTIMAL HJÆLP



## **DER ER GRÆNSER FOR HVAD DU SELV KAN NÅ**

**Hvis du skal lave alt i din business selv, er der grænser for hvad du kan nå. Din vækst, dit serviceniveau, din tid vil være begrænset.**

Succesrige iværksættere tænker i at blive undværlige.

Derfor vil jeg anbefale dig at uddelegere mest muligt - dog ikke mere end at du selv bevarer følingen med, hvad der foregår i din business, så du bevarer indflydelsen, men ikke har næsen ned i alle detaljer.

**Du kan komme igang gratis på følgende måder:**

Få hjælp fra studerende og arbejdsløse, der skal i praktik.

**Check for eksempel:**

[www.aka.dk](http://www.aka.dk)

[www.graduateland.com](http://www.graduateland.com)

[www.studerendeonline.dk](http://www.studerendeonline.dk)

**Du kan uddelegere for små penge hos for eksempel:**

[www.fiverr.com](http://www.fiverr.com)

[www.elance.com](http://www.elance.com)

[www.zirtual.com](http://www.zirtual.com)



# *Find sparringspartner/makker, når din virksomhed er solid*

**Når din virksomhed er blevet solid nok til at du kan aflønne mindst en person, er det værdifuldt at finde en, der er god til alt det, du hverken er god til eller gider.**

På denne måde får du en makker, som du kan sparre og samarbejde med, og som tager **medansvar på fuld tid for din forretning**. Du kan få hjælp til at finde egnede kandidater til deltids- eller fuldtidsstillinger hos for eksempel Jobindex eller akademikernes job bank. Det er praktisk at starte med at have en kandidat i praktik eller på prøve, så I ikke gifter jer ved første blik! Det kan blive et dyrt ægteskab...

**Hvis du skal fastansætte** kan det betale sig at få hjælp til at finde den rette, fra kolleger, netværk, måske endda fra rekrutteringsbureauer. Vælg en som er forskellig fra dig, så I komplementerer hinanden: er du kaotisk, bør du finde en systematisk, og omvendt.

**Vær præcis** i dine jobbeskrivelser, forventninger og beskrivelse af din egen personlighed så du har bedst chancer for at finde et match. **Vær ærlig** omkring dine egne faldgruber, omkring den virksomhedskultur, du står for, og den kvalitet, du forventer. **Vær både transparent, kærlig og konstruktiv** i din feedback, så I hurtigt finder et fodslag.

Brug gerne gruppen til at dele erfaringer - og kontakter!

# *Fokus & Implementering*

**Med din business celle eller makker:**

**UGE 1 :**

**Lav en liste** over hvad du elsker at lave i din business, hvad du hader og hvad du ikke er god til (som skal gøres alligevel).

Del.

**UGE 2:**

Kig på din liste og reflekter over: **hvad kunne du tænke dig at uddelegere?** Hvad skal der være mere af i din business (men som du ikke orker at lave selv)? Hvad skal DU lave mere af? Hvad sejler som har brug for en kærlig hånd?

Del.

**UGE 3:**

**Eksperimenter med uddelegering:** Check tjenester som [fiverr.com](http://fiverr.com), [elance.com](http://elance.com), [zirtual.com](http://zirtual.com) og danske services som <http://www.amino.dk/freelancer> og se hvad det er muligt for dig at uddelegere for små penge.

**UGE 4:**

**Hvem vil du uddelegere hvad til?** Beslut dig. Læg evt jobopslag ud på tjenester som [graduateland.com](http://graduateland.com) og [studerende.online](http://studerende.online). Frigiv mere af DIN tid, og få samtidig udrettet mere i din business.

Del gerne med din makker/celle, hvad du har besluttet og handlet på .