

SÄLJ

va.se/salj

Bygg varumärke,
nya marknader
och mer
försäljning



KARRIÄR

MAXA DITT VARUMÄRKE

Sophia Sundberg startade sitt första företag som fjorton-åring. Hennes bok om hur man twittrar sålde snabbt slut, nu kommer uppföljaren om hur man nätverkar. Här är hennes bästa tips om hur du marknadsför dig själv.

av YLVA BJELLE

22 000

partimedlemmar har Feministiskt initiativ. Folkpartiet – där Lars Leijonborg kom ut som liberal feminist redan 2001 – har 16 000.

Oavsett om det handlar om att hitta en duktig hantverkare eller att dela någons inlägg på Facebook, blir de flesta oerhört tacksamma. Du odlar alltså ditt eget varumärke. Det är lagen om reciprocitet (tacksamhet) som slår till. ●

4 Vårda ditt kontaktnät

Visst kan man samla in tjugo nya visitkort på ett event, men vad händer sedan? Om du aldrig hör av dig, blir det inga relationer. Om du spelar squash varje torsdag, så spela med olika personer varje vecka, tipsar Sophia Sundberg. För att kunna underhålla sina kontakter och samtidigt få motion drev hon under fyra år affärsnätverket Walk and talk, som kombinerade promenader i naturen med nätverkande. Som mest fanns konceptet på 35 platser runtom i Sverige. ●

5 Ge ut en bok och ha en stor fest

Till "Twitterbokens" releasefrukost kom 200 personer och lokalen blev fylld till bredden. Det var en medveten strategi från Sophia Sundberg, som gjorde marknadsföringen på egen hand. Hon

skapade exempelvis ett öppet Facebookevent, dit hennes bekanta även kunde bjuda in sina bekanta. Förutom frukostmingel och boksignering ingick en tjugo minuters (gratis) föreläsning om Twitter, vilket gjorde att intresset för evenemanget ökade. Sociala medier ger goda synergieffekter. En dag ringde en myndighet och ville anmäla hela sin kommunikationsgrupp. Hennes dåvarande bokförlag blev tagna på sängen. Nu har hon bytt förlag. ●

6 Starta – och avsluta

Arbetsnätet på den nya boken är "Nätverka bör man, men hur gör man?". Efter att ha föreläst om nätverkande och arrangerat mingelskola för flera större företag, vet Sophia Sundberg vad de flesta oroar sig för. Att starta ett samtal går lättast om man tar upp ett för båda känt ämne som maten, lokalen, arrangören. Sedan gäller det att röra sig vidare efter en stund. Sophia Sundberg har några exitreplikor på lager: "Det var trevligt att träffas, men nu minglar vi vidare, det är ju därför vi är här." ●



PICTOGRAM: MISTER PIXEL/THE NOUN PROJECT
ILLUSTRATION: ISTOCK PHOTO

Namn: Sophia Sundberg.
Gör: Vd Ypsilon AB.
Verksamhet: Föreläsare,
författare och inspiratör.
Utmärkelser: Nominerad
till Årets talare 2012 och
Årets affärsnätverkare
2009–2014.
Övrigt: Skriver regelbundet
krönikor om Twitter på
www.va.se.

