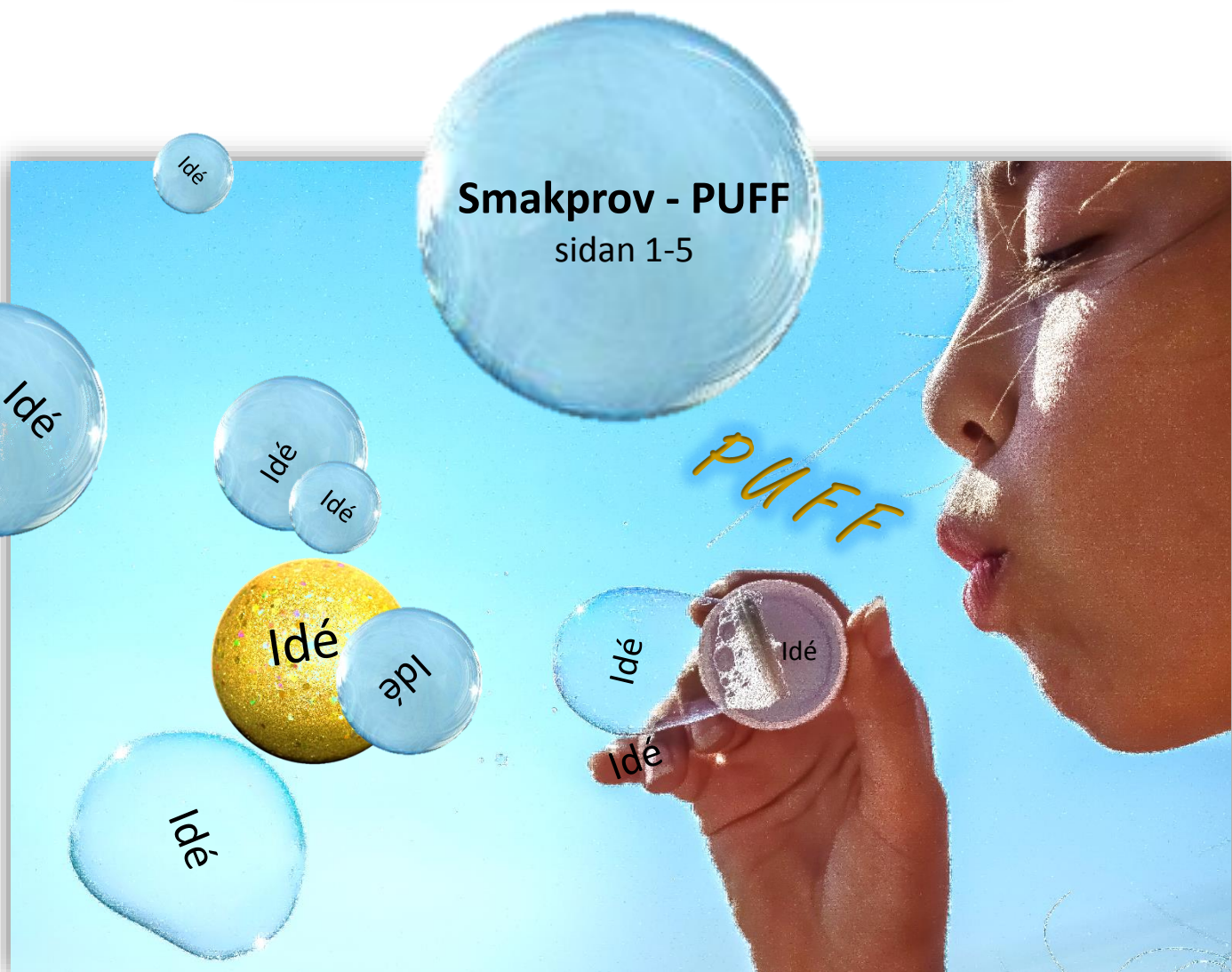


# PUFF

Personlig utveckling för uppfinnare



En guide av  
**Eva Swede**, Fri och Stark AB, projektledare och författare  
**Petra Schatter**, SHIRLET by Sweden AB, layout och design

# INNEHÅLL

## PUFF – VARFÖR OCH FÖR VEM?

|                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| Personlig Utveckling för Uppfinnare | 3 |
|-------------------------------------|---|

## PRÖVA DIN IDÉ

|  |   |
|--|---|
| Utmaningen när du ser alla möjligheter               | 4 |
| Syfte och mål som ledstjärna - Uppfinnaren           | 5 |
| Handen på hjärtat - Kan din produkt bli kommersiell? | 6 |

## PERSONLIGA FÖRUTSÄTTNINGAR OCH TEAM

|  |   |
|--|---|
| Din kompetens och personlighet                                   | 7 |
| Vad behöver du utveckla för personliga egenskaper som innovatör? | 8 |

## KARTLÄGGNING - UTMANINGAR

|  |    |
|--|----|
| Innovations- och Affärsprocessen                                     | 9  |
| Personliga utmaningar i Innovations- och Affärsprocessen - Generellt | 10 |
| Personliga utmaningar  | 11 |
| Roller - Uppfinnare och Entreprenör                                  | 12 |
| Du behöver inte vara ensam...  | 13 |
| Vilket team, vilka samarbetspartners behöver du?                     | 14 |
| Negativ stress och motgångar   | 15 |
| Omvärldsförändringar och din tidplan                                 | 16 |
| Sammanfattning/kartläggning av dig själv och din idé                 | 17 |

## HITTA UPPGIFTER

18-19

## HANTERA UTMANINGAR I DIN PERSONLIGA UTVECKLING

|  |    |
|--|----|
| Din personliga utveckling  | 20 |
| Ekonomi och finansiering   | 22 |
| Vad behöver du utveckla hos dig själv?                             | 23 |
| Vilja och val  | 24 |
| Viljeprocessen   | 25 |
| När du tvivlar...är det dags att ta fram ditt personliga ledarskap | 26 |

## AGERA I DITT SJÄLVLEDARSKAP OCH I DIN STYRKA

|   |    |
|---|----|
| Självledarskap i praktiken                        | 27 |
| Presentationer av dig och din idé/produkt         | 28 |
| Personlig varumärke                               | 29 |
| Möteteknik - olika möten                          | 30 |
| Marknadsföring och försäljning                    | 31 |
| Synas i sociala medier etc                        | 32 |
| Sammanfattning - verktyg för personlig utveckling | 33 |
| PUFF - Sammanfattning av din personliga resa      | 34 |
| Tack!   | 35 |

# PUFF - VARFÖR OCH FÖR VEM?

## PERSONLIG UTVECKLING FÖR UPPFINNARE

Du kanske behöver en PUFF i rätt riktning?

Om du har en idé som du vill utveckla till en fysisk produkt eller en innovativ tjänst och är i ett tidigt skede är det här en skrift för dig. Du som uppfinnar behöver förstå vad som krävs av dig själv för att driva en idé till en kommersiell produkt.

Det finns många namn på dig som utvecklar en idé beroende på i vilket skede du befinner dig. Här kallar vi dig för uppfinnare och din fysiska produkt eller tjänst för idé, produkt eller uppfinning.

Du kommer att uppleva både glädje och tvivel i ditt jobb med att komma framåt i innovations- och affärsprocessen för att se om du kan ta din produkt till marknaden.

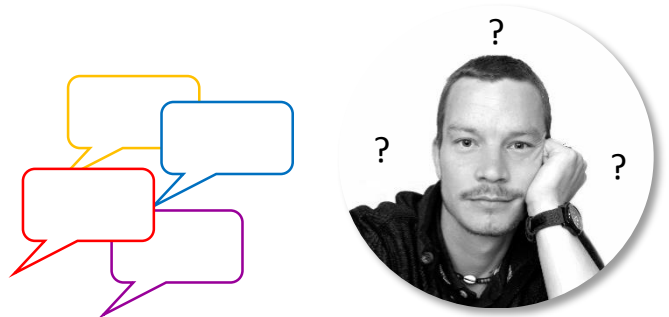
Din personliga process kommer att leda till flera vägval och består av möjligheter och hinder. Mitt i står du. Kanske med ett team som stöd, kanske ensam i utvecklingen av din idé till en produkt.

Du kommer att behöva samarbeta med din omgivning för att få ut produkten på marknaden och slutligen är det kunden/ användaren som avgör vad som händer med din uppfinning. Många personer kommer också att ha åsikter om din produkt. Därför behöver du även utveckla din förmåga att möta din omgivning med ditt självledarskap och ditt personliga varumärke.



## Skriften ger stöd till dig som vill

- Inse och definiera din egen roll kopplat till idéutveckling och marknadsföring.
- Förstå vilket personligt engagemang som krävs för ta din idé till marknaden.
- Lära dig att beskriva din idé/uppfinning på ett tydligt och enkelt sätt.
- Lära dig definiera vilka resurser du själv har och vilka övriga resurser som behövs.
- Samarbeta och utveckla din idé med andra personer som stöd.



*Många personer kommer ha åsikter om din produkt.*

## Läsanvisning

Skriften använder du framförallt i ett tidigt skede i utvecklingen av din idé.

Den är ett stöd till din personliga utveckling som uppfinnare och används parallellt med innovations- och affärsprocessen och när du ska utveckla ditt personliga varumärke. Skriften ger dig verktyg när du står mitt i processerna och undrar hur det ska gå.

Du har stor hjälp längre fram i processen om du, när du gör uppgifterna, för anteckningar och gärna även skissar och tecknar. Antingen på datorn eller på papper och kan gå tillbaka till dem vid behov.

# PRÖVA DIN IDÉ

## UTMANINGEN NÄR DU SER ALLA MÖJLIGHETER

Troligen utvecklar du din idé med små och få resurser, åtminstone initialt. Vanligtvis sker det utanför en kommersiell miljö och många har inte tid att arbeta kontinuerligt med sin idé.

Du behöver inte bara en bra idé. Du behöver också lyfta fram och presentera din idé för att kunna få tillgång till stöd och andra resurser än dina egna.

Som uppfinnare har du en god kännedom inom ditt fackområde och/eller ett brinnande intresse för din idé. Utveckling av din formella kompetens behöver gå hand i hand med utveckling av din personliga kompetens för att öka dina möjligheter att ta fram en produkt som når marknaden.

Vi ger stöd till dig genom

**PUFF, Personlig utveckling för uppfinnare.**

Du får stöd att:

- Utveckla din idé och ditt entreprenörskap.
- Träna på att ta emot återkoppling från marknaden och förstå om du utvecklar en produkt som möter marknadens behov. Eller inte...
- Kunna hantera eventuella bakslag och samtidigt utveckla din tro på din kompetens.
- På ett intresseväckande sätt kunna kommunicera din idé och din produkt till intressenter, möjliga samarbetspartners, investerare, kunder etc.
- Utveckla ditt personliga varumärke.



*Stöd i personlig utveckling*



*Din kompetens och din personliga utveckling behöver gå hand i hand.*

Guiden kopplar ihop personlig utveckling med olika delar av Innovations- och Affärsprocessen och det personliga varumärket.

Du kommer att få olika **uppgifter** att lösa vartefter. Ta dig tid att sätta dig ner och lösa uppgifterna.

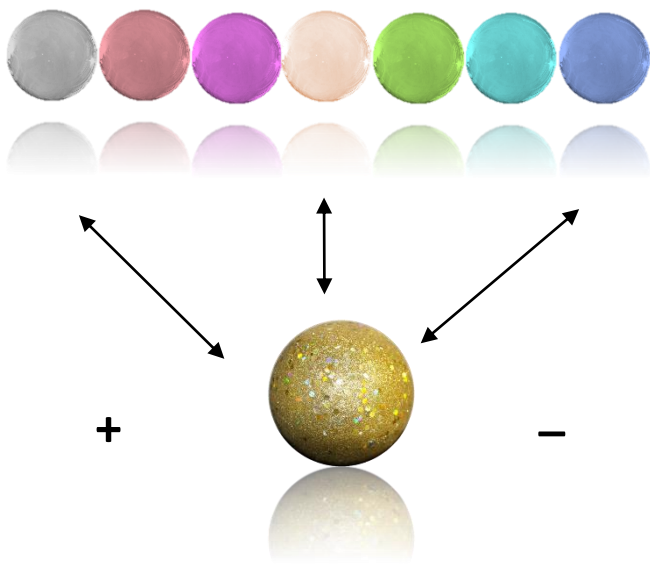
De kommer i en sådan ordning, att du ska ha nytta av att ha genomfört de tidigare uppgifterna i skriften när du kommer till de kommande. Därför är det en fördel att göra dem i den ordning de står.

# SYFTE OCH MÅL SOM LEDSTJÄRNA - UPPFINNAREN

## Din idé har ett syfte och ett mål

Är du en person som fått en idé som du vill ta till marknaden, är det troligt att du även i vardagslivet är ganska idérik och ser möjligheter. Du har troligen en mängd idéer på förbättrande prylar, tjänster eller flöden. Praktiska eller sociala. Det är lätt att känna sig både inspirerad och stressad över alla möjligheter.

Då behöver du göra ett val och inrikta dig på en idé i taget. Välj en idé som du tror starkt på och var beredd på att seriöst pröva den mot innovations- och affärsprocessen. Du kan pröva dina starkaste idéer en i taget om du har fler.



*Olika idéer. Pröva en i taget.*

När du valt vilken idé du ska satsa på att utveckla, behöver du även lägga ner tid på din personliga utveckling, framförallt om du väljer att bli företagare och inte har erfarenhet av företagande sen tidigare.

## Idéstadiet. Vilket problem vill du lösa?

När du får en idé har du uppmärksammat en utmaning eller ett problem som du vill lösa. Vilket är syftet och målet med din idé?

## Vad är syftet och målet med din produkt?

Vi brukar tala om syfte och mål med det vi gör. Dessa kan definieras på flera sätt.

### Syfte

Det jag vill uppnå med min idé/uppfinning, och eventuellt hur det påverkar mig kunden/köparen/användaren/samhället.

Lutar mer åt mjuka värden. Vilket problem/utmaning vill jag lösa, hur ska det få andra att känna sig? Vilken nytta har mitt syfte?

### Mål

Konkreta mål för att uppnå mitt syfte. Det kan finnas flera mål/vägar som gör att man uppnår syftet. Dessa kan vara uppdelade i flera delmål. Vad vill jag göra rent konkret för att uppnå syftet? Kan brytas ner i mål och delmål.

### Ett exempel:

Mitt syfte är att hjälpa människor (eller en tydlig målgrupp) att.... För att de ska kunna/känna sig/uppnå/klara av.... Målet är att ta fram [en specifik produkt] som [precisera].

## UPPGIFT 1, SYFTE OCH MÅL

Ta dig god tid att fundera över dessa frågor. Ta en fråga i taget.

- Beskriv **bakgrunden** - Vilket är **problemet/utmaningen** du vill lösa?
- Beskriv sedan mer noggrant.
  - Vad är **syftet**?
  - Vad är **målet**?