

JONAS ERICSSON GENERATING AB



Nyfikenhet = Möjlighet

Vi älskar att arbeta med affärsutveckling och företags framsteg både på den lokala och internationella marknaden. Att kunna ge kunden nya perspektiv, hopp och idéer för nya affärsmöjligheter.

Vår unika kompetens inom design och livsstilssektorn ger företag lösningar på flera olika nivåer genom att visa på de möjligheter och marknader som finns inom kundens egna ramar.

Det som är utmärkande för oss är att vi erbjuder enkla och lättbegripliga lösningar utifrån situationen, både operativt och strategiskt. Fortfarande med en professionell omsorg och med fokus på kärnverksamheten.

Uppgiften att kunna avdramatisera entreprenörskapet är en viktig del i vår portfölj. Att få fler människor att våga starta och ta hand om sina idéer och egna verksamhet på bästa möjliga vis. Att inte göra saker svårare än vad de egentligen är.

En akademisk förebild för oss är ledarskapstänkaren Richard Normann, som bland annat skrivit boken *"När kartan förändrar affärslandskapet"*. Han talar alltid om vikten av att företag och dess ledare av idag måste ha ett öppet sinne och vara *NYFIKNA* för att kunna se nya affärsmöjligheter till sina företags framsteg och framtid med att skapa mervärde för sina kunder och medarbetare.

Sammanlagt ger den här unika kompetensen av internationell affärserfarenhet och akademiska kunskaper, tillsammans med ett brett och gediget nätverk inom relevanta områden samt ett okomplicerat sätt, *Jonas Ericsson Generating AB* en stark konkurrensfördel som genererar en långsiktig och hållbar lönsamhet till sina partners.

Vad vi gör

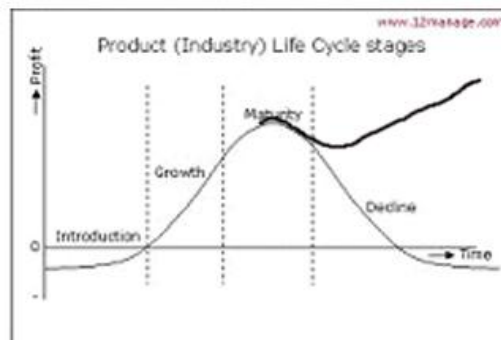
Jonas Ericsson Generating AB är ett bolag med rådgivande verksamhet där affärsutveckling är den röda tråden. Vi ger kunden ett nytt perspektiv för att kunna se möjligheter som genererar vidare och bättre lönsamhet. Vår samlade produkt består av tre delar: Affärsutveckling, Idéutveckling och Föredrag till Motivation och Inspiration.

Affärsutveckling

Genom erfarenhet och kunskap om olika marknader och branschen i stort, kan vi ge en snabb och relevant bedömning av positionen som kunden befinner sig i. Därefter ger vi förslag på åtgärder som kan genomföras utifrån lägesituationen. Metoden för arbetet;

- Insamling av information och fakta genom intervjuer av ägare, ledare och medarbetare med affärsidén som grund.
- Analys av insamlat material genom vedertagna teorier och beslutsmodeller.
- En lättbegriplig bedömning av kundens läge görs utifrån analysen som berättar vad denne kan göra.

Som en del i hela processen kan vi, utifrån behoven, även bistå vid implementeringen av åtgärder som kunden beslutar sig för att genomföra.



Idéutveckling

Generating AB är också tillgängligt för människor i uppstartsfasen av sitt entreprenörskap. Vi kan hjälpa till vid utveckling och bedömning av idéer, planering och utformning av affärsplan, marknadsplan och genomförandeplan. Fortfarande med mottot att *"inte göra det krångligare än vad det är"* för kreatören eller idéskaparen.

Föredrag för Motivation och Inspiration

Föreläsningar i ämnet Nyfikenhet, Möjlighet och Entreprenörskap som Jonas Ericsson håller utifrån sin bok

"Can! - historien om när jag blev internationell entreprenör".

Han avdramatiserar entreprenörskapet och får människor att se sin egen möjlighet till att ta tag i en idé och våga skapa en verksamhet. Han talar utifrån sina egna erfarenheter och kunskaper från att bland annat ha startat upp och drivit företag i både Sverige och Singapore.

En annan viktig del är också marknaden och planeringen för hur man kan jobba med den.

De här föreläsningarna kan även kopplas ihop med work-shops där hela förloppet - från idé till verklighet - går igenom och förklaras på ett enkelt och lättbegripligt sätt.



Vision

"Generatings mål är att bli den affärsrådgivare som små och medelstora verksamheter och människor i branschen föredrar att använda i sitt arbete med att gå framåt med sin affärsidé"

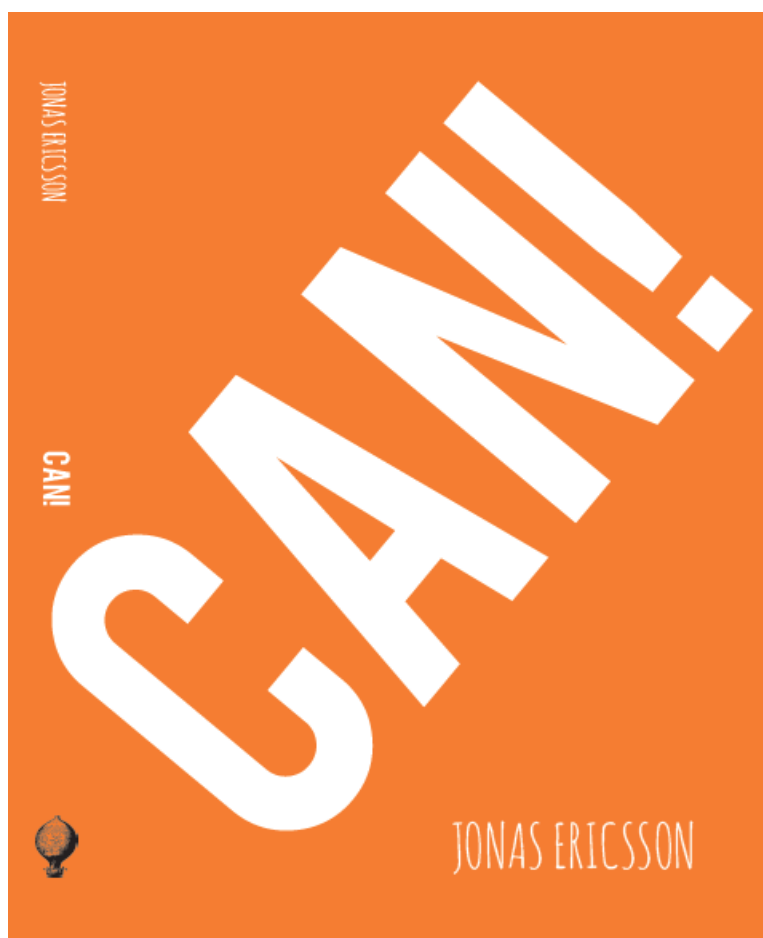
Mission

"Hjälp kunden att skapa sin egen framgång"

Syfte

"Vi ska vara ett verktyg för kunden att nå längre och tjäna pengar"

Boken



“En djärv svensk entreprenör tar det stora steget och flyttar till andra sidan jorden och det soliga Singapore. Hans mission: att förverkliga sin dröm om att ta skandinavisk design och livsstil till Sydost Asien. Under den här hektiska resan jagar han den perfekta butikslokalen i storstad djungeln, vadar genom en snårskog av hinder och ger sig huvudstupa i kast med personligheter och egenheter i Singapores oberoende detaljhandel.

Jonas Ericsson kör igång sitt företag och STYLE:NORDIC är fött.

Can! är hans berättelse om att våga se ambitioner och vild inspiration. Den går in på djupet i teorier och filosofier inom dagens moderna affärstänkande och visar på att ALLA kan bli en entreprenör med hjälp av optimism, kreativitet och en stark vision.”

Så vad väntar du på? Var nyfiken och hungrig!

“Can! - historien om när jag blev en internationell entreprenör”

Can! handlar om entreprenörskapet i stort och smått, där författaren berättar om vad det verkligen innebär, men hur det oftast uppfattas hos allmänheten. Han skriver om hur han själv gjorde och lyckades i Asien och visar därmed att alla kan bli entreprenörer - om man vill - här eller där!

Designaspekten kommer från den succé hans företag gjorde med etableringen av skandinaviska varumärken inom hela livsstilssegmentet såsom Swedese, Iittala och Filippa K och de fördelar som dess design för med sig internationellt.

Boken inspirerar alla människor som vill ta tag i en idé och behöver komma över tröskeln. Företagsledare som behöver nya, men bekanta, perspektiv på företaget. Entreprenörer som kanske fastnat och behöver komma vidare i sina ambitioner. Både i Sverige och Singapore, och självklart internationellt.

Syftet med boken är att avdramatisera entreprenörskapet för att få alla möjliga människor att våga ta tag i sina idéer genom att Jonas tar sig själv som ett exempel; en vanlig snubbe som får en idé - genomför den - och med enkla medel skapar ett lyckat företag.

Jonas Ericsson berättar om att man kan bli entreprenör av andra orsaker än att tjäna miljoner. Det finns värden som personlig tillfredsställelse, utveckling och nyfikenhet på livet som också kan vara entreprenörsdrivande faktorer. Drivkrafter för nya affärsidéer och lösningar på gamla och nya problem. Ge människor utrymme för sin kreativitet.

Vidare skriver Jonas om att dagens företagare måste lyfta blicken och våga gå ut över gränserna, hur liten man än är. Inte för att spendera tusentals kronor, utan av nyfikenhet och för att se möjligheter i sina egna och andra nätverk och marknader. Att hålla sitt företag och sina idéer vid liv i ett öppnare landskap och för att kunna göra nya affärer.



Förord i boken av Sveriges Ambassadör:

"Jonas Ericsson is a true entrepreneur and I had the great privilege to cooperate with him in my former capacity as the Ambassador of Sweden to Singapore. Through his successful project Style:Nordic he created a platform, a meeting place for Swedish and Singaporean designers and we jointly launched several events, of which the Swedish contribution to the Singapore Design Festival was perhaps the most important. In addition, Jonas was always happy to share his unique experiences from entrepreneurship in Asia with the frequent incoming delegations we had from Sweden. Jonas is a very structured entrepreneur and is able to put his own practical experiences in a broader analytical context. He is able to compare the business climate for small sized companies in Sweden and in Singapore as few others. His strong focus on business and trade is something that I believe many can be inspired by. I am very happy that he is now sharing his experiences with us through this book with the highly suitable title "CAN!!".

PärAhlberger

Former Ambassador of Sweden to Singapore"



Några citat ur boken:

“Ju mer vi ser på de stora och fantastiska entreprenörerna som ”vanliga snubbar”, kan vi se på oss själva som entreprenörer.”

“Det handlar helt enkelt om det här: gör rätt saker i stället för att göra sakerna rätt. Att maniskt sträva efter att få ”alla rätt” kan få vilket projekt som helst att dö sotsdöden.”

“Har du en design eller en idé om en tjänst eller produkt som du tror på: Gå ut och visa den för världen! Var inte rädd, det finns inget att skämmas för. Frågan är mer hur internationell du vill eller behöver bli.”

Can! är skriven på engelska och utgiven av förlaget Math Paper Press i Singapore i November 2012.
Boken består av 254 sidor fyllda med text, snygga bilder och snärtiga citat.
ISBN 978-981-07-4234-8

Priset för Can! är SEK 249.00 inkl. Moms + ev. frakt

För mer information, utdrag ur texten eller bilder, ta gärna kontakt med oss



Generatings Bakgrund

Under sina år som internationell entreprenör märkte Jonas Ericsson en avsaknad av interaktion med sin verksamhet från framförallt svenska företag inom design och livsstilsbranschen som var den huvudsakliga näringsgrenen. Han hörde talas om från olika håll att många svenska små och medelstora företag inte var intresserade av att se på nya marknader, vilket för honom som ekonomie magister i internationell handel, kan vara förödande för ett företag.

Här föddes en idé om att dela med sig av sina kunskaper och erfarenheter om vikten av nyfikenhet och att se möjligheter.

Han såg chansen att kunna hjälpa företagare som har "fastnat" i sina hjul med att gå vidare mot nya mål, genom att använda sin kompetens inom affärsutveckling. Att få små och medelstora företag att vilja gå framåt.

Jonas fick en propå från den svenske ambassadören i Singapore att skriva och berätta om sina upplevelser som entreprenör, vilket han gjort, samtidigt som det öppnade upp hans ögon för att hjälpa nämnda bransch att se internationella marknader på ett nytt sätt. Hans erfarenheter tillsammans med sina akademiska kunskaper i ämnet, sporrade honom att sätta igång sitt nya företag;
Jonas Ericsson Generating AB.

Simply said:
Do the right things
instead of doing the
things right.
Having a focus on
doing everything
in the "right" way
might kill your
project.

Om Jonas Ericsson

Jonas Ericsson är född i Norrtälje, Stockholm, Sverige. Under hans tidigare arbete med affärsutveckling inom mode- och designföretag, utvecklade han ett starkt sinne och handlag för affärer i allmänhet och detaljhandeln i synnerhet. Hans arbete hos Giorgio Armani SpA gav honom breda kunskaper och värdefulla erfarenheter av ett internationellt företag. Det innefattade hans goda förmåga att leda, utveckla och marknadsföra Giorgio Armani och Emporio Armani konceptet i Sverige och Skandinavien.

Med hans omätliga behov av att uppnå större framgångar, registrerade han sig på Stockholms Universitet för sin magisterexamen i företagsekonomi och internationell handel. För att driva på sig själv ytterligare ett steg, kom han in på National University of Singapore där han bland annat läste marknadsföring, varumärkesstrategi samt konsumtionsbeteende. Hans magisteruppsats tog upp området om värdet av design samt resultaten av designinvesteringar i Svenska företag.

Exponeringen av sig själv på den internationella marknaden genom arbete och studier gav honom bred insikt i den intensiva designindustrin. Medan han genomförde sina studier i Singapore, upptäckte Jonas en påtaglig avsaknad av Skandinaviska varumärken, eller rättare sagt, en nästan total frånvaro av en handelsplats för att introducera och representera Skandinaviska varumärken och dess livsstil. Utrustad med både kunskap och erfarenhet, satte därför Jonas Ericsson upp designföretaget Style:Nordic Pte.Ltd. som erbjuder en helhetslösning av skandinaviska produkter med alltifrån möbler, mode och accessoarer till både hem och offentlig miljö.

Efter mer än fem år med en fantastisk utveckling av sitt företag och sin egen potential bestämde sig Jonas för att gå vidare med nya projekt; entreprenörskap och affärsutveckling. Han sålde majoriteten av sitt företag och bor nu i Sverige där han skrivit en bok om ämnet och delar med sig av sina många och breda erfarenheter inom design, handel, export och internationellt entreprenörskap på den globala scenen genom sitt nya företag; Jonas Ericsson Generating AB. www.generating.se

JONAS ERICSSON
GENERATING AB



Press

Det har publicerats några artiklar om oss, då företrädesvis om Jonas bok, i dagstidningar och magasin. Här visar vi några:



Home&Decor, Singapore



Business Times, Singapore

Är du nyfiken och hungrig? Ska vi?

Hoppas att du har fått en god beskrivning och bra bild av oss. Vågar du gå vidare? Ring eller mejla till oss så kan vi förutsättningslöst ta det därifrån. Allting börjar ju någonstans...

Kontaktuppgifter

Du kanske vill ha en mer utförlig beskrivning av oss, boken, högupplösta bilder eller kanske du har vidare funderingar, frågor eller bara glada tillrop? Tveka inte att höra av dig!

Vi tar gärna emot ditt mejl eller telefonsamtal. För oss är varje kontakt en möjlighet, precis som det är för dig.

JONAS ERICSSON GENERATING AB, Reg.No: 556814-4702
Roslagsgatan 14a, 761 31 norrtälje, Sweden
E: Jonasericsson@generating.se, P: +46 709 249926
W: www.generating.se

**AN ENTREPRENEUR IS
SOMEBODY WHO QUESTIONS
THE ACTUAL SITUATION**

AND

**WHO DOES SOMETHING ABOUT
IT, USING DIFFERENT METHODS.**