

# Periodbok 1: Kickstart!

1 november 2022 - 31 januari 2023







# Vår nya digitala periodbok

Vi startar 2023 med att tänka nytt kring vår periodbok. Ett, vi testar enbart att köra webbaserat, så att du enkelt kan ta dig vidare via en länk till Länken eller till annan plats som vi hänvisar till för mer information. Och två, upplägget är annorlunda. Vi delar inte längre in periodboken i avdelningarna - Sälj, Marknad och HR. Nu tänker vi gemensamma och lokala engagemang, periodens tjänst och periodens inspiratör. Missa inte heller de inledande orden från vår vd Marcus. Också en nyhet i denna periodbok. Hoppas ni gillar!

## Innehåll

- Ledare
- Säljcykeln
- Viktiga datum under perioden
- Kickstart
- Periodens tjänst - Försprång
- Gemensamma engagemang
- Lokala engagemang
- Periodens inspiratör
- Kontakta oss

---



# Nu kickstartar vi 2023!



Länsförsäkringar Fastighetsförmedling har målet att bli den ledande fastighetsmäklaren i Sverige. Det innebär att vi har ett gemensamt mål att bli störst såväl lokalt, som i hela landet. Men vi definierar också ledande som något bredare och större än marknadsandelar. Vi ska ha de nöjdaste kunderna och medarbetarna, det mest välkända varumärket och det starkaste erbjudandet. För att lyckas med det så arbetar vi vidare med satsningar som digitalisering, marknadsföring och hållbarhet.

Ett konkret exempel är "Mina Sidor"- en unik tjänst som vi utvecklar just för våra LFF-kunder, och som precis kommit med en hel del ny funktionalitet. Om ni inte redan lagt tid på att sätta er in i "Mina sidor", gör det så snart ni bara kan. Vi behöver lära oss alla verktyg och fördelar, för att tillsammans med kunderna kunna dra full nytta av tjänsten. Det kommer göra er mer effektiva och kunderna mer nöjda! "Mina sidor" är en stark konkurrensfördel. Kom även ihåg att tagga bostäderna i Vitec med rätt egenskaper, så att de blir lätta att söka fram, bevaka och matcha.

Ska vi lyckas med våra höga ambitioner och maximera antalet kundmöten och Försprång, så behöver vi vara "top of mind" hos våra potentiella kunder. En kontinuerlig satsning på marknadsföring även i lokala kanaler är därför helt avgörande. Vi har nya suveräna filmer inom ramen för "Varje hem har sin tid". Använd dem! dela era erfarenheter kring LFF Way längs vägen. Vi kommer även att fortsätta vår satsning på vårt kulturprojekt LFF Way i period 1. Vi bygger gemensamt vår företagskultur och

den kommer stärka oss både internt och externt. Här jobbar vi tillsammans med olika verktyg och dilemman. Se på LFF Way som en viktig satsning för att höja såväl vår försäljning som trivsel. [Klicka här för att läsa mer om LFF Way.](#)

Tiden som vi definierat som Period 1, alltså den första november till sista januari, är en period som normalt sett präglas av något färre bostadsaffärer. Men det innebär inte att perioden är mindre viktig - tvärtom! De kundkontakter vi tar och de kundmöten vi genomför är helt avgörande för försäljningen vidare under 2023. Det är här vi bygger förutsättningarna för en riktig Kickstart på 2023. Många av våra tjänster är väl anpassade för detta, såsom Värdera bostad och Värdekollen. Vi kommer att ha ett extra stort fokus på Försprång i Period 1 denna gång, så att vi blir ännu mer konkreta i kundmötena, säkrar förmedlingsuppdrag och bygger ett rejält lager av bostäder.

**Lycka till med era aktiviteter i perioden och kom ihåg att en god planering ökar möjligheterna för en rejäl Kickstart!**





## Viktiga datum under perioden

### Säljaktiviteter

#### 1-30 nov - LFF Masters

I november går vi in i slutfasen av LFF Masters. I sista deltävlingen som är Heat 5 får vi fram vilka tre bobutiker som vinner. Mer information kommer på Länken i början på november.

#### 10 nov - Aktivitetsdag

Höstens stora aktivitetsdag för alla våra bobutiker genomförs den 10 november. Under Aktivitetsdagen mäter vi flest aktiverade Värdekollar, flest aktiverade Områdeskollar och flest Bokade möten.

#### 1-18 dec - Julklappstipset

Vi tävlar i flest skickade tips från oss på LFF till LF. Målet med denna tävling är att fokusera på samarbetet och att tipsandet till LF ska bli en självklar del av vår mäklarvardag.

### Ny prisstatistik från Svensk Mäklarstatistik

- 8 november
- 8 december
- 13 januari

### Utbildningar

- 18 nov - Ledarboosten - Digitalt
- 23-24 nov - Introduktionsutbildning för nyanställda - Stockholm
- 7-8 dec - Säljutbildning - Jönköping

Anmäl dig  
i Learnifier!



## Säljcykeln

Året är uppdelat i fyra olika perioder som är skapade utifrån vår säljcykel där varje period har fyra olika fokusområden med syfte att stötta bobutikernas verksamhet och maximera utfallet under varje period. Varje affärsområde på servicebolaget skräddarsyr sina aktiviteter så att de passar perioden, och hänger ihop med våra interna och externa aktiviteter. Detta är alltifrån säljaktiviteter, marknadsföring mot kund och rekryteringsaktiviteter.

## Periodisering, 2022-2023

### Period 1

1 november - 31 januari

### Period 2

1 februari - 30 april

### Period 3

1 maj - 31 juli

### Period 4

1 augusti - 31 oktober

## Period 1

I period 1 träffar vanligtvis ni mäklare färre kunder och gör därmed färre affärer än under högsäsong. Men det ger oss också möjlighet att fokusera på att bearbeta befintliga kunder i vårt mäklarsystem med syfte att bygga relationer och boka nya möten. Fokus är att bygga en bra kundbas inför starten av det nya året och ge oss de bästa möjliga förutsättningarna för en kickstart som fortsätter att leverera även under kommande perioder.





# Kickstart 2023

---

## Kickstart enligt Sälj

Oavsett vad som händer runt om i världen kan vi välja att fokusera på det vi kan påverka. Våra egna förutsättningar. Att ge dig och teamet en kickstart är viktigare än någonsin inför 2023. Vi har branschens bästa förutsättningar att se till att nyttja det osäkra marknadsläget till vår fördel. Att vara en del av Länsförsäkringar innebär att vi har fyra miljoner kunder som känner lojalitet med vårt varumärke, som har sina bostäder, hundar, bilar och andra saker försäkrade i något av våra länsbolag. Vi har utöver det, alla kunder i vårt eget kundregister, och nu ska ni rikta in er på de som varit på visning och har/haft tankar om att flytta.

Att kickstarta innebär kort och gott att se till att ni i er bobutik gemensamt bestämmer vad som krävs för att ni ska få en bättre start på 2023 än övriga mäklare på orten. Ni har november och december på er att planera och aktivera, så allt sitter när året startar. Vi har ett rekordstort utbud nu, ett tips kan vara en stor visningshelg i början av året. Ska vi få bättre förutsättningar än övriga, så kan det vara en idé att starta den helgen tidigare än marknaden normalt brukar komma i gång. Det är kickstart på riktigt. Lycka till!

## Kickstart enligt Marknad

Vi som kedja ska synas överallt för de personer som överväger att sälja eller köpa en bostad. I en mer osäker marknad kan beslutsleden bli längre och vi måste ständigt påminna om oss och vårt erbjudande. Genom att fokusera på tjänsten Försprång kan vi hjälpa våra kunder att förbereda sig för en trygg bostadsaffär även om själva beslutet att sälja dröjer. Vårt marknadsmaterial om Försprång som finns i Webtop hjälper dig och ditt kontor att nå ut med denna tjänst. Lägg även fokus på att kontinuerligt marknadsföra ert kontor och era mäklare så att vårt varumärke alltid hamnar top-of-mind hos potentiella kunder.

## Kickstart enligt HR

Ledarskap och självledarskap är en muskel som behöver tränas regelbundet för att fortsätta orka och vara stark både för sig själv och andra. Och som med all träning är det ibland motigt och det är lätt att prioritera bort i allt annat som ska göras. Vi är också alla olika och har olika behov vid olika tillfällen. Ibland behöver vi kanske få mer individuell träning och då kanske vi har behov av en "PT". Andra gånger vill vi köra i grupp med andra. Hur ser du till att utvecklas och boosta dig själv på bästa sätt nu när marknaden är lite mer utmanande? Låt ditt engagemang i att leda dig själv och andra bli kickstarten för 2023. Under lokala och centrala engagemang hittar ni konkreta tips på vad ni kan göra och hur ni kan tänka kring engagemang, självledarskap och ledarskap. Allt börjar med din egen medvetenhet kring dina egna beteenden. Kom ihåg - vi är alla ambassadörer för vårt varumärke.





”

**Tillsammans bygger vi varumärket LFF. Varje medarbetare är en ambassadör. Hur vi agerar, vad vi säger, hur vi löser problem, hur vi skriver, hur vi ser ut – alla dessa faktorer påverkar bilden av oss. Marcus Svanberg, VD.**

**2023**

# Periodens tjänst



## Försprång

**För att göra det lätt för en kund att registrera sin bostad fortsätter vi ha Försprång i fokus. Försprång fungerar som en bra plattform att sälja från, där du kan matcha dina kunder och därigenom också skapa möjlighet till följaffärer och leads.**

### Bra saker att tänka på när du jobbar med Försprång:

**1.** Vi är experter på att sälja bostäder, och både köpare och säljare vill ha våra råd. Ingen vet när det är rätt tid att sälja och köpa, men vi vet att bostäder över tid alltid är en bra investering och idag kräver många banker att du säljer först och köper sedan. Förklara för kunden hur vi arbetar med Försprång och varför det är rätt väg för dom att gå för att ta nästa steg i sitt bostadsbyte.

**2.** Jobba för att få kundens förtroende så att du får en signering på plats. I en mer turbulent marknad är det lätt att bli passiv och avvakta, men sanningen är att även om det görs färre affärer i period 1, så kan vi se till att så många som möjligt görs av oss på LFF. En försprångsförsäljning ger säljaren möjlighet att "testa marknaden" och du som mäklare får en bostad till att arbeta med och kunna erbjuda köplara kunder.

**3.** Nyttja försprången till att synas och prata om hemsidan. Om du byggt en portfolio av försprångsobjekt på hemsidan så får du en bas att marknadsföra på dina egna möten och när kunder hör av sig så finns du där för att ge råd, både om den egna bostaden och om den som är till salu.



### Säljargument för Försprång

- Kunden får en kostnadsfri värdering och rådgivning av sin mäklare.
- Kunden får i lugn och ro planera och fotografera sin bostad. Är utsikten vid balkongen finare under våren, eller grönskar trädgården som bäst i juni? Här kan kunden verkligen få tänka till med sina bilder.
- Chans för att testa marknaden och om ett bud kommer in kan de sälja bostaden snabbt och slippa många visningar.
- Helt klar att lägga ut försäljning när kunden känner sig redo.
- Kunden är väl förberedd om en försäljning måste ske snabbt när kunden hittat sin drömbostad innan och/eller efter visning?
- Bostaden kan visas upp från sin bästa sida oavsett vilken årstid som kunden bestämmer sig för att sälja.





## Tips - gemensam säljträningsaktivitet utifrån följande frågeställningar:

1. Vilken nytta ser ni för en kund att ha vår tjänst Försprång?
2. Hur säljer jag bäst in det till en kund?

Sätt samman de argument ni kommit fram till och summera gemensamt. Vid nästa kundmöte bearbetar du kunden utifrån vad ni i gruppen kom fram till. Funkade era argument och slutsatser? Följ upp och dela med dig av resultatet. Ni skapar ert eget facit!

## Så marknadsför ni Försprång

I Webtop har vi skapat marknadsmaterial för alla våra tjänster - även Försprång. Där kan du välja mellan ett antal olika bilder och två olika budskap. På så sätt kan du skraddarsy din marknadsföring till att passa din marknad. Där finns mallar för DR, affischer, sociala medier och bildflödet för hemsidan. **Här hittar du allt material.**





# Gemensamma engagemang

## Våra rikskampanjer



### Varje hem har sin tid

I september lanserade vi fyra nya filmer inom vårt varumärkeskoncept "Varje hem har sin tid" som är en viktig del i vår varumärkeskommunikation framåt. Under året kommer vi att rekommendera en av filmerna att fokusera på i marknadsföring under aktuell period. I period 1 rekommenderar vi att ni marknadsför filmen "Hemmakocken". Allt kampanjmaterial hittar du här i [Webtop](#). Läs mer om kampanjen Varje hem har sin tid och bakgrunden till de nya filmerna på [Länken](#).



### Kampanj för SKI

I augusti blev det klart att vår kedja har de mest nöjda kunderna för det sjunde året i rad. I november lanseras en ny rikskampanj för SKI där vi kommer att lyfta denna fantastiska bedrift. Allt för att göra kundernas val enkelt – att välja våra mäklare är att välja att bli en nöjd kund. Allt kampanjmaterial kommer att finnas i Webtop. Mer information om kampanjen kommer på [Länken](#).



### Hållbarhetskampanj

Under period 1 lanseras en ny rikskampanj med hållbarhet i fokus. Kampanjen ska marknadsföra initiativet Hållbart val och det nya sökfiltret för bostäder med solpaneler och möjlighet till elbilsaddning. Målet är att underlätta för kunderna att göra mer miljömedvetna val i samband sitt bostadsköp och på samma gång ta stafettpinnen inom hållbarhetsområdet i vår bransch. Mer information kommer på [Länken](#).

## PR & Hållbarhet

Kommentarer till den månadsvisa prisstatistiken från Svensk Mäklarstatistik kommer att fortsätta under period 1. Utöver detta genomförs också minst en större PR-aktivitet per månad, med målet att maximera Länsförsäkringar Fastighetsförmedlings utrymme i media både på riks- och lokal nivå. Under vintern är målsättningen att ta en mer aktiv roll i debatten kring elprisernas påverkan på bostadsmarknaden.

Hållbarhetsarbetet under period 1 kommer främst att handla om att vidareutveckla initiativet Hållbart val och det nya sökfiltret för bostäder med solpaneler och möjlighet till elbilsaddning.





## Inför en rekrytering

När ni rekryterar in nya medarbetare se då till att engagera hela teamet och diskutera vilka egenskaper och kompetenser ni tror kommer göra ert team till det bästa teamet. Detta kommer även att hjälpa er att vara tydlig mot potentiella medarbetare vad som krävs för att passa in.

### Frågor att ställa till teamet och till kandidaten:

- Vilka egenskaper är viktiga för att en medarbetare ska passa in i vår bobutik (LFF Way)?
- Vilka kompetenser saknar vi i gruppen idag?
- Känner vi någon kandidat som passar in på vår beskrivning? (Tidigare studiekamrat eller vän/bekant på annan mäklarkedja).

När den nya medarbetaren är på plats glöm inte vårt digitala onboardingprogram LFF Onboarding. [Läs mer på Länken.](#)

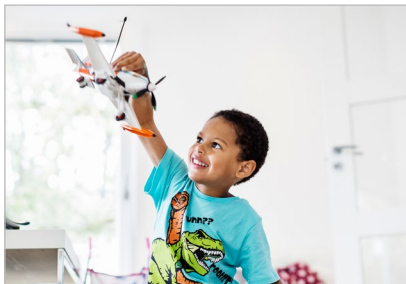
## Medarbetarkollen – din chans att påverka

I januari skickar vi ut vår årliga Medarbetarkoll till samtliga medarbetare på LFF. Undersökningen består av ett 60-tal forskningsbase-  
rade frågor som täcker de viktigaste delarna av välmående och engagemang på arbetsplatsen. Förutom att ni kommer att kunna se ett resultat för ert team (om ni är minst fem svaranden), så kommer du som individ även att kunna se dina egna svar och få konkreta tips och förslag på åtgärder utifrån dessa. Detta är också ett sätt att utveckla dig själv och bidra till förbättring utan att behöva vänta in en handlingsplan för hela teamet. Alla svar är anonyma och ingen har tillgång att se vad en specifik individ har svarat. Medarbetarkollen är också en viktig pulsmätare för att se hur vi mår som organisation, för att vi ska kunna göra övergripande insatser i målet att bli den ledande mäklarkedjan.



# Lokala engagemang

## Lokala kampanjer



### Musikhjälpen

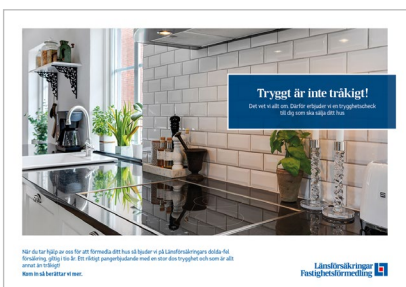
Den 12-18 december genomförs årets version av Musikhjälpen. Denna gång sänds evenemanget från Göteborg och Länsförsäkringar Fastighetsförmedling kommer precis som tidigare bidra till insamlingen till förmån för internationella humanitära katastrofer. Genom olika tävlingar och aktiveringar är målet att skapa ett gemensamt engagemang i våra bobutiker över hela landet. Årets tema är "För en tryggare barndom på flykt från krig". Håll utkik på Länken för mer information.



### Julhälsning och Adventskalender

Med årets julhälsning har ni möjlighet att önska potentiella kunder en god jul, men även koppla på en tävling i form av ett korsord i utskicket. Materialet finns tillgängligt i **Webtop** under vecka 46.

Som ett komplement till julhälsningen kommer en adventskalender att produceras med rörligt innehåll. Dessa inlägg kommer att tidsinställas och publiceras första, andra, tredje och fjärde advent på alla lokala Facebook-sidor. Materialet kommer även finnas tillgängligt i **Webtop**.



### Trygghetschecken

Kampanjen innebär att vi bjuder på kostnaden för LD+ och besiktning eller endast LD+ vid tecknandet av ett förmedlingsuppdrag. Vår intention och förhoppning är att väcka en sovande villamarknad i lågsäsong. Trygghetschecken uppdateras under hösten till den nya DR-mallen. Det uppdaterade materialet kommer vara tillgängligt i **Webtop** från vecka 50.

## Lokalt engagemang - en förutsättning för prestation som håller i längden

Varför är det viktigt att vi känner engagemang? Här är några konkreta saker som faktiskt händer när vi är engagerade, gillar det vi gör och agerar ambassadör:

1. Vår positiva attityd smittar av sig.
2. Vi tar ansvar för att gemensamma mål nås.
3. Vi peppar och hjälper andra att må bra och kunna göra ett bra jobb.
4. Vi sprider bra saker om varumärket i vårt nätverk och då vill fler jobba med oss.
5. Vi sprider bra saker om varumärket i vårt nätverk som gör att vi får fler kunder.
6. Vi mår bättre, är gladare och blir mindre sjuka.
7. Vi får en djupare förståelse för organisationens vision och målsättning.
8. Vi hanterar lättare motgångar och tuffa tider.







## LFF Way - nu finns verktygen som hjälper er prata engagemang

I vårt arbete med att bygga LFF Way - Vi värderar mer - så har vi nu lanserat våra övningar kring engagemang. Övningarna, som består av både dilemman i vardagen och kortare frågeställningar, finns tillgängliga via ledarna och passar bra på ett teammöte. Övningarna hjälper er att bli tydligare med vilka beteenden ni behöver koppla till värderingarna och hur ni på er bobutik vill vara och framstå.

Mer information kring detta kommer på Länken.

## Hur leder du dig själv och jobbar mot LFF Way - vi värderar mer?

1. Bli medveten om din attityd - för den smittar.
2. Ge positiv feedback till de runt dig som har en attityd som lyfter teamet och samtidigt gagnar affären.
3. I knepiga situationer där du är osäker på hur du ska agera, fråga dig själv - går mitt agerande i linje med våra värderingar; engagerade, kunniga, personliga? På vilket sätt visar jag att jag värderar mer just nu?



### Tips!

Inspirerande läsning om självledarskap som inre kompass och motor, läs artikel av Sebastian Wettemark, från Wildfire.



# Periodens inspiratör

## Andrea Meyer

Karlstad



Våra mäklarassistenter är på ett sätt hjärtat i verksamheten. Det är dom man ser dagligen i receptionen och de har en möjlighet att påverka energin på kontoren, skapa en positiv och glad känsla och även en känsla av trygghet och engagemang. Vi kontaktade en av våra duktiga mäklarassistenter, Andrea Meyer i Karlstad och frågade: Hur skapar ni bäst förutsättningar för en bra start på året? Så här svarade hon:

Först och främst så tror jag det handlar om att vid en tuffare marknad, oavsett vad man säljer så blir det otroligt viktig att göra mer. Jag jobbar mycket med våra sociala kanaler, marknadsaktiviteter/event/mässor, vilket är något jag tänker att jag kan lägga ännu mer kraft och engagemang i kommande månader för att hjälpa till att få större kontaktytor för våra mäklare både digitalt och fysiskt. Allt som jag kan göra för att avlasta mäklarna, så att de få mer tid till just affären, processerna och nya kunder.

Sen tror jag att vilken attityd vi har och vilken inställning vi har till det som kommer under höst och vinter kommer att vara avgörande. Oavsett marknad så upplever kunderna produkter och tjänster rätt lika, leverantörer rätt lika och säljare rätt lika. Jag tror det är extra viktigt att vara sig själv och agera utifrån en ärlig grund. Det gör skillnaden mellan dig och dina konkurrenter. Du är ditt eget varumärke - varje dag och nu är detta ännu viktigare.

Viktigt att vara sig själv och agera utifrån en ärlig grund.

Vi ska heller inte glömma att peppa varandra i vardagen, att köra lappningsdagar, ringrace och andra aktiviteter tillsammans som får mäklarna att känna att dom gör mycket aktiviteter. Det ska vara fokus på det positiva och på allt vi faktiskt gör under dagarna, så att vi kan gå hem nöjda. Samt att vi blir bättre på att kommunicera med varandra kring vilka svårigheter vi har och att vi delar med oss av våra kunder för att försöka sy ihop affärerna mer tillsammans





### Instagram

Följ vårt nya Instagramkonto [@lansfast\\_nyproduktion](https://www.instagram.com/lansfast_nyproduktion)

## Kontakta oss

Om du har frågor om aktiviteter under period 1 är du självklart välkommen att kontakta oss på servicebolaget.

### Frågor gällande säljaktiviteter

Vänligen kontakta respektive regionchef eller säljteamet:  
[forsaljning@lansfast.se](mailto:forsaljning@lansfast.se)

### Frågor gällande marknadsaktiviteter

Vänligen kontakta: [marknad@lansfast.se](mailto:marknad@lansfast.se)

### Frågor gällande PR & hållbarhet

Vänligen kontakta: [per.sangrud@lansfast.se](mailto:per.sangrud@lansfast.se)

### HR-frågor och rekrytering

Vänligen kontakta: [evelina.henriksson@lansfast.se](mailto:evelina.henriksson@lansfast.se),  
[annika.sandberg@lansfast.se](mailto:annika.sandberg@lansfast.se) eller [fredrik.moser@lansfast.se](mailto:fredrik.moser@lansfast.se)

### Frågor gällande utbildningar

Vänligen kontakta: [sara.cadario@lansfast.se](mailto:sara.cadario@lansfast.se)

### Mer information på Länken

Periodboken är en sammanfattning av den information som löpande kommer att publiceras på Länken under samma period. Så håll också koll på vårt intranät!





