

”Webbhjälp för själfulla
entreprenörer som vill
växa och få tid för mer
flow och chill på jobbet”



Företag: Svensk InternetForm AB
Ägare: Jenny Sandfors
Startade: 2003
Ort: Bollnäs
Verksamhet: webbyrå
Kontakt: 070-330 58 13
jenny@internetform.se

WEBBUTVECKLARE från Vilhelmina driver företaget

InternetForm

Precis när Jenny Sandfors som idag äger och driver InternetForm var klar med sin examen inom webbutveckling kom IT-Kraschen. Det begränsade möjligheterna att komma in på arbetsmarknaden. Men det gav även Jenny en push att fullfölja en tanke hon haft sen liten, att starta företag. Så med affärsidén ”Webbhjälp för själfulla entreprenörer som vill växa och få tid för mer flow och chill på jobbet” och Högskolan i Kalmar som första kund startades 2003 InternetForm. Starten skedde i Kalmar men redan året efter gick flyttlasset till Bollnäs.

- Min man är från Bollnäs och jag är från Vilhelmina, när vi ville komma närmare far- och mor föräldrar så föll valet på Bollnäs. Något vi inte ångrar. Jag trivs bra här, både som person och företagare, säger Jenny.
InternetForm bedriver sin verksamhet från ett kontor på Nyhedsbackens företagshotell.

”Någonting jag kan rekommendera är att använda storytelling photography. I informationsflödet gäller det att sticka ut och där kan rätt bildspråk betyda mycket.”

- Som ensamföretagare där de flesta kundkontakter sker digitalt att det är skönt att hyra kontor på ett kontorshotell. Då får man känslan av att ha arbetskollaborer och människor att träffa vid morgonkaffet trots att man är ensamföretagare. Behovet av att träffa andra företagare får jag även via olika nätverk. Jag har valt att vara med i nationella nätverk där träffarna sköts växelvis digitalt och fysiskt. För mig



är det en viktig källa till inspiration, glädje och samhörighet. Vilket är viktigt som ensamföretagare.
Med kunder över hela landet hjälper Jenny företag med de tekniska delarna kring webben genom att skapa digitala system, hemsidor, webshop mm. En Virtuellt assistent som hjälper till med det digitala.
- Jag brukar säga att jag hjälper till med det som är krångligt och det som tar tid när man arbetar med sin hemsida. Jag är deras webbhjälp som de kan fråga om allt, säger Jenny.

I början var det mycket lokala kunder men det har ändrats allteftersom. Idag har InternetForm kunder över hela landet och andelen lokala kunder har minskat.
- Genom att mina nya kunder kommer från olika platser i Sverige minskar andelen lokala kunder. InternetForm är idag ett företag som arbetar med kunder från hela landet.

- Jag marknadsför mig genom sociala medier, främst Instagram. Genom att vara aktiv på sociala medier skapar jag en samhörighet med både nuvarande och potentiella kunder. De får en bild av mig och mitt företag. Det är viktigt att våga visa upp sig och vad man kan. Bara att våga vara

med på bild och video är ett stort men nyttigt steg. Någonting jag kan rekommendera är att använda storytelling photography. I informationsflödet gäller det att sticka ut och där kan rätt bildspråk betyda mycket.

-Målet är att lotsa potentiella kunder till min mailinglista för att därifrån marknadsföra mitt erbjudande. Sen är det såklart viktigt att göra ett bra jobb och skapa referenskunder som rekommenderar mig vidare i sina nätverk. Det är så jag får de flesta nya kunder.

- Jag har arbetat mycket med att hitta rätt kunder, där jag känner att jag kan bidra och vara med att utveckla deras företag. Kunderna blir allt kunnigare och insatta, tidigare handlade mycket om att förklara behovet av hemsida och att de ska arbeta med försäljning via sin hemsida. Fokus på grunderna. Nu handlar det mer om att hjälpa till när kunder kört fast eller när de vill höja nivån på funktionerna de erbjuder på sin hemsida. InternetForm växer och visionen är att fortsätta utveckla företaget. Drömmen är att fortsätta växa med kunder som inspirerar och komma till en nivå där företaget kan växa genom att köpa tjänster av andra företag.

Mitt råd till de som funderar på att starta företag är att våga ta steget och sätta igång. Var inte perfektionist och fundera för mycket. Fokusera från början och spreta inte, då det blir lättare att marknadsföra sin tjänst och hitta bra skyltfönster.

Vi från Näringslivs- och utvecklingskontoret tackar för en trevlig intervju, och önskar Jenny stort lycka till i framtiden.