

Massageterapeut och egenföretagare – bästa jobbet!

Visst kan det vara slitsamt ibland eftersom du gör allt själv från att ge behandlingar, sköta marknadsföringen till inköp. Men det är utan tvekan värt det.

– Det ger så mycket tillbaks! Det ger en sådan kick och energi när alla är glada, förväntansfulla och nöjda. Det är inte många yrken där man möter en sådan tacksamhet och uppskattning säger massageterapeuten Stefan Neldrén.

Stefan Neldrén startade sitt företag Göteborgs Massage & Rehab 2008. Idag har han fler än tjugo terapeuter knutna till företaget. Främst ges massagebehandlingar men även osteopati, akupunktur och zonerapi. Att han skulle jobba som massageterapeut och egenföretagare var lite av en tillfällighet. Att valet var rätt råder det ingen tvekan om.

– Jag kände direkt när jag började utbildningen att jag hade valt rätt.

FRÅN EN TILL TJUGO TERAPEUTER

Efter utbildningen började Stefan arbeta på Hagabadet i Göteborg vilket gav en grund att stå på och en chans att känna på yrket.

– Jag ville starta eget efter utbildningen men ville börja försiktigt. Samtidigt som jag jobbade på spa tog jag därför kontakt med olika företag.

När han hade fått några företagskontrakt togs så steget att starta eget. Valet att det blev företagskunder istället för egen lokal var främst ekonomiska.

– Det var skönt att inte ha några fasta kostnader i början när jag startade.

Företagskunderna blev allt fler och så småningom valde Stefan att lämna spavärlden för att satsa på företagsuppdragen och hyra in sig i en lokal. Samma lokal som han numera äger.

– Jag fick chansen att köpa loss lokalen och dess inventarier 2009. 2012 tog jag ytterligare ett steg och köpte ännu en lokal som jag gjorde om till massageklinik.

I takt med att kunderna och klinikerna

har blivit fler har han knutit fler terapeuter till sig. Alla är sina egna och hyr en plats där det mesta såsom material, marknadsföring och kunder ingår.

VIKTIGT MED RÄTT KUNSKAPER!

Innan nytt samarbete med en terapeut inleds får personen ge en provbehandling på Stefan samt göra en intervju. Förutom fingertoppskänslan är det viktigt att personen är välutbildad.

– Det finns de som kan ge en bra massage redan efter en veckokurs i massage men det är viktigt att man även kan anatomi, fysiologi och sjukdomslära för att kunna ge en behandlande massage och för att veta när man inte ska ge massage. Många kunder är också kunniga. Det gäller att terapeuten kan mer och kan svara på frågorna.

Om Stefan inte känt till en utbildning har han ringt till Kroppsterapeuterna för att stämna av om den håller måttet.

– Kroppsterapeuternas kvalitetssäkring med specifika krav på utbildningarnas innehåll är bra. Det gör att jag kan vara säker på att terapeuten har de kunskaper som krävs.

GOD HJÄLP I FÖRETAGANDET

Sitt medlemskap i Kroppsterapeuterna har Stefan haft glädje av på många sätt.

– I min marknadsföring använder jag Kroppsterapeuternas logotype så att våra kunder ser att vi har en seriös verksamhet. Det är en kvalitets-

stämpel som ger trygghet för både våra kunder och mig som företagare.

Han har även haft god nytta av den juridiska rådgivningen som finns att få.

– Jag fick bra hjälp när vi hade olika frågor kring lokalerna och kontrakt.

Via förbundets medlemsnät har han tagit del av erbjudanden från samarbetspartners och själv annonserat när han sökt terapeuter.

– Förbundet tar ett helhetsgrepp och jobbar för oss terapeuters bästa.

● All positiv energi från förväntansfulla kunder och att få hjälpa kunden att må bättre är det bästa med att vara massageterapeut. Det bästa med att vara egenföretagare i allmänhet är att få bestämma över sin egen tid.

NAMN: Stefan Neldrén

ÅLDER: 35 år

ORT: Göteborg

ARBETAR SOM: Massageterapeut. Driver företaget Göteborgs Massage & Rehab AB.

MEDLEM I KROPPSTERAPEUTERNA: Sedan 2008.

TIPS TILL NYUTBILDADE:

Viktigast är att komma igång och ge behandlingar för att få erfarenhet. Börja med att hyra in dig, eller kanske jobba på spa.

Om du är sugen på att ha en egen lokal så vänta med det tills du har en tillräcklig kundkrets med återkommande kunder för att inte sitta fast i långa kontrakt och kostnader. På så vis hinner du även känna efter att det verkligen är detta du vill jobba med.