Den 27 februari 2009 var 11 av skolans företag på SHIP och gjorde en presentation samt blev intervjuade av en jury efteråt. Här nere är deras olika frågor som de fick bevara.

Decore UF

[erbjuder skydd till laptops med valfria motiv]

1. Hur har ni prissatt er produkt?
2. Hur har försäljningen gått?
3. Varifrån kom idén?
4. Vad är er produkt gjord av?
5. Hur ska ni marknadsföra er webbplats?

Dfuser UF *

[erbjuder egenutvecklad anti stress dryck i egen flaska]

1. Vilken är er målgrupp?
2. Berätta mer om er marknadsföring?
3. Finns vetenskapliga studier som stödjer dryckens effekt?
4. Vad kostar flaskan i butik?

Tightwear UF

[erbjuder egenutvecklat bälte av sidenslips och segeltyg]

1. Vilken är er målgrupp?
2. Hur når ni dem?
3. Vad är ert koncept – material eller idé?
4. Berätta om er marknadsföring ..
5. Vilka framtida produkter kan utveckla er katalog?
6. Hur ska verksamheten fortsätta?

FlyFree UF *

[erbjuder egenutvecklat bälte med spänne av härdat plast]

1. Hur ser era kommande produkter ut?
2. Vad har ni för TB?
3. Varför ska man köpa ert bälte?
4. Hur mycket kommer bältet att kosta i butik?
5. Vad kommer ni att göra för att ligga steget före?

BuckleUp UF

[erbjuder egenutvecklad väska av begagnade bilbälten]

1. Satsar ni enbart på bilbälten?
2. Hur har ni lyckats sälja i Spanien?
3. Vad kostar det att producera era produkter?
4. Har ni räknat på er distribution?
5. Vem är er designer?

Furry UF *
[erbjuder egenutvecklad Furry]

1. Vad är ert pris? .. varför ..
2. Vad har ni för målgrupp? .. motivera ..
3. Varför använder ni er av ränder i er marknadsföring?
4. Beskriv er gerillamarknadsföring ..
5. Vad har ni för nya marknadsföringsplaner?
6. Hur hanterar ni eventuell töntstatus?
7. Beskriv er relation med media ..

WearAid UF
[erbjuder egenutvecklad collection av T-shirts - välgörenhet]

1. Vad skiljer er T-shirt från Världsnaturfondens?
2. Vilken målgrupp har ni?
3. Hur ska ni marknadsföra er?
4. Varför ska er målgrupp välja er?

Qjuub UF *
[erbjuder egenutvecklad portal – virtuell kub – på Internet]

1. Hur får ni tag i era annonsörer?
2. Hur har ni löst sekretessfrågan?
3. Hur fungerar er kub?
4. Vad har ni för kundnytta?

Moi UF *
[erbjuder egenutvecklade silversmycken]

1. Vem designar era smycken?
2. Hur ser framtiden ut?
3. Ska ni samarbeta med silversmeder i t ex Estland eller Kina?
4. Hur mycket säljer ni era smycken för och hur mycket kostar de i butik?

FuelMe UF
[erbjuder egenutvecklad flaska med löstagbar puck med smak]

1. Hur nära är ni en färdig produkt?
2. Hur mycket kostar de verktyg ni behöver för att formpressa er puck?
3. Hur har ni tagit fram innehållet/smaken?
4. Hur fungerar er produkt?
5. Beskriv er marknadsföring ..

Nordisk Design Group UF *
[erbjuder reklamfabrik med hjälp av unga talanger]

1. Vad är design för er?
2. Känner ni era befintliga kunder?
3. Vem är art director i ert företag?
4. Vad är ert varumärke?
5. Är ungdomarna ni eller finns andra?
6. Hur gör ni för att ert företag tjänar pengar?

Turban UF

[erbjuder hårturban i frotté]

1. Var hittar ni era kunder?
2. Vad finns för koppling mellan harmoni och er turban?
3. Vad har ni för vinstmarginal?
4. Vad kostar den att tillverka?
5. Hur ser er fortsatta marknadsföring ut?
6. Hur ser er framtida produktutveckling ut?