

Den 3 mars 2010 var 12 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.

Rise'N'Shine UF

[erbjuder egenutvecklad energidrink]

1. Hur har er grupp utvecklats?
2. Hur har ni kommit fram till fsg siffrorna i er rapport?
3. Kommer ni driva vidare detta företag?
4. Hur kommer ni att finansiera detta?
5. Satsar ni på att ta in er på stormarknader?
6. Har ni varit i kontakt med livsmedelsverket?

On The Go UF

[erbjuder portionspåsar med kaffe]

1. Hur tänker ni marknadsföra er till hotell?
2. Har ni patent på er produkt?
3. Tänker ni sälja in till stora kedjor?
4. Varför ska vi välja er produkt framför snabbkaffe?
5. Vad är det viktigaste med entreprenörskap?

United UF *

[erbjuder egenutvecklad strumpa med tryckknapp]

1. Är det inte svårt att fatta beslut när ni är så många i ftg?
2. Hur lyckades ni sälja in era strumpor till Stenströms?
3. Ni är det tredje ftg som pratar om att skapa en snackis. Varför tror det är det bästa sättet att marknadsföra sig på?
4. Vilket är ert segment och varför?
5. Planerar ni att driva ftg vidare efter UF?

Clay UF *

[erbjuder bakteriehämmande "gegga" till elartiklar]

1. Hur har ni hanterat konflikter i gruppen?
2. Hur ska ni fortsätta umgås privat när ni driver företaget vidare?
3. Vilken är er målgrupp?
4. Hur arbetar ni praktiskt med er försäljning?
5. Hur ska ni uppnå era ekonomiska mål?
6. Hur bemöter ni konkurrensen på marknaden?

Boysenberry UF *

[erbjuder egenutvecklad knästrumpa med brodyr]

1. Hur jobbar ni med er gruppdynamik?
2. Vem kom på designen?
3. Hur ska ni få fler återförsäljare?
4. Hur ska ni ta betalt för er arbetstid?
5. Ska ni öka priset mer?
6. Hur gör ni om det blir en större order, 1000 st?

Shape Up UF *

[erbjuder bh-clips]

1. Hur hittade ni er produkt?
2. Har ni mönsterskyddat clipet?
3. Hur hanterar ni kommande konkurrenter?
4. Hur får jag i clipet snabbt?
5. Vad kostar clipet?
6. Är ni ensamma i Sverige med er produkt?
7. Varför ska kunden välja er?
8. Hur ska ni gå vidare?

T UF

[erbjuder egenutvecklade teer]

1. Är effekterna ni nämner bevisade genom forskning?
2. När beräknar ni att gå plus?
3. Hur har det gått i gruppen?
4. Hur har det gått att särskilja UF från att ni är vänner?
5. Hur tänker ni marknadsföra er?
6. Hur ska ni klara framtiden då ni måste producera avsevärt mycket mer te?
7. Är det bevisat att den drar ut tungmetaller?
8. Hur pass fungerar den mot diabetes?
9. Vad skiljer er från era konkurrenter? Det finns ju andra hälsoteer och gröna teer?

Feel LIP UF

[erbjuder egenutvecklat serat för läpparna]

1. Vad tar ni betalt för er produkt?
2. Vad är ert TB?
3. Om ni tar er ut på marknaden och slår stort, behöver ni anställa fler då?
4. Vad menar ni i er rapport att ni är "bäst"?
5. Hur kommer ni in på Lifes marknad?
6. Var kommer bivaxet ifrån?
7. Hur gör man bivax?
8. Hur ska ni sälja via er webb?

OUCH! UF

[erbjuder egenutvecklad pillerhållare i silikon]

1. Var tillverkas er OUCH!
2. Hur ska ni marknadsföra den?
3. Varför kommer försäljningen bara att öka och öka?
4. Vilka städer ska ni få ut den i?
5. Vilka är era hot?
6. Vilka är era konkurrenter?
7. Hur ska ni få ut den på marknaden?
8. Hur ska ni få ut den på den internationella marknaden?
9. Hur snabbt ska det ske?
10. Var är ni om två år?
11. Vilka butiker är ni i förhandling med?
12. Hur kom ni på idén?
13. Vilken är er målgrupp?

Orange UF

[erbjuder egenutvecklad energidrink i brustablett]

1. Berätta mer om er produkt!
2. Vad innehåller den?
3. Har ni sålt på era event?
4. Är den godkänd av Livsmedelsverket?
5. Kan ni tänka er att endast tjäna pengar på era event?
6. Hur ska ni marknadsföra er i resten av Sverige?
7. Vilka problem har uppstått i gruppen?
8. Hur ska ni göra för att driva ftg vidare i framtiden?

Gardavo UF

[erbjuder egenutvecklad portmonnä med inbyggt larm]

1. Hur kom ni på idén?
2. Hur ser ni på era kostnader som är relativt höga?
3. Var är ni om två år?
4. Bidrar ni till att skapa rädsla?
5. Går larmet att använda två ggr?
6. Hur fann ni er leverantör?

RiskFree UF *

[erbjuder egenutvecklad pinne som mäter av droger i din dryck]

1. Planerar ni att sälja direkt till privatpersoner?
2. När beräknas er produkt nå marknaden?
3. Hur mycket kommer en drinkpinne att kosta?
4. Hur ska ni marknadsföra er?