

Fredag den 4 mars 2011 var 19 av skolans företag på IDEON i Lund och gjorde en presentation samt blev intervjuade av en jury efteråt. Här nedan finner du deras olika frågor som de fick bevara.

killerApps UF *

[erbjuder egenutvecklade appar till iPhone]

1. Hur fungerar samarbetet mellan er?
2. Vilket procentuellt ägande får ni i det nya bolaget?
3. Var finns era tjänster?
4. Hur får ni era kunder?
5. Vem är det som kodar?

Knit UF *

[erbjuder egenutvecklad halsduk med fickor]

1. Hur ska du sälja halsduken vidare?
2. Var kommer företagsnamnet ifrån?
3. Hur kan man vidareutveckla konceptet?
4. Kan du, och hur i s f hur, nå ut internationellt?
5. Hur snabbt kan du producera?
6. Vad är en stor order?

Soul's UF *

[erbjuder ekologiska théer]

1. Hur planerar ni er expansion?
2. Hur ska ni göra med produktion när ni expanderar?
3. Hur gör ni med era tillsatser?
4. Berätta mer om produktion?
5. Vad är entreprenörskap för er?
6. Hur planerar ni uppstart av ert aktiebolag?
7. Hur ser ni på att eventuellt skydda produkten?
8. Varför har ni valt den målgrupp när ni själva är stora thédrickare?
9. Varför har ni valt återförsäljare som er säljkanal?

Swepack UF *

[erbjuder transport av svenskt godis World Wide]

1. Vilka företag har ni kollat med angående er tjänst / produkt?
2. Hur hämtar ni era produkter från grossist?
3. Har ni tänkt på att sälja högtidspaket?
4. Hur når ni era kunder?

StickOut UF

[erbjuder egenutvecklade handledsvärmare]

1. Hur säljer ni?
2. Hur gör vi vid massproduktion?
3. Hur vi marknadsföringen
4. Vad är ert pris?
5. Vad är ert nästa mål?
6. Hur stort lager bör ni sticka upp?
7. Ska ni ge till en känd person i marknadsföringssyfte?

Brushit UF

[erbjuder självrensade hårborstar]

1. Hur delar ni upp arbetet i gruppen?
2. Hur ser ni på entreprenörskap?
3. Vad har er största motgång varit?
4. Hur fungerar er produkt mer detaljerat?
5. Vad köper ni in hårborstarna för?
6. Vad säljer ni dem för?
7. Hur tänker ni göra i framtiden?
8. På vilket sätt är ni entreprenörer?
9. Hur ser ert avtal med er leverantör ut?
10. Vad är företagets största styrka?

Lindmarks Servering UF *

[erbjuder ung kvalitetssäkrad serveringspersonal]

1. Vad har ni för marginaler på AB?
2. Varför vill ni driva ett AB?
3. Hur hittar ni personal?
4. Hur hinner ni med skolan?

TryAngle UF

[erbjuder egenutvecklat spel - TryAngle]

1. Hur stor är er vinstmarginal?
2. Vad är ert pris?
3. Varför väljer ni att driva vidare som AB?
4. Är skolor er enda försäljningskanal?
5. Har ni kommit på hela idén själva?
6. Hur tillverkar ni produkten?

Reduse Your Use UF

[erbjuder utsläppsrätter]

1. Hur säljer ni till företag?
2. Kommer ni driva företaget vidare efter UF?
3. Vilken typ av företag inriktar ni er till?

Lyonne UF

[erbjuder egenutproducerade ekologiska ljus]

1. Vad kostar era ljus?
2. Hur ser ni på entreprenörskap?
3. Hur menar ni att ni ska göra med sommarlovsentreprenörerna?
4. Hur ser ni Ikea som er konkurrent?
5. Hade ni velat vara som Ikea?
6. Hur ska ni göra i framtiden men produktionen?

Eddiebear UF *

[erbjuder egenutvecklad barnbok om eddie the bear]

1. Hur stor är er vinstmarginal?
2. Hur kom ni på idén?
3. Hur går ni vidare med det?
4. Hur tog ni fram pedagogiken?
5. Finns det något vetenskapligt bakom idén?
6. Hur många har ni sålt?

Novit UF

[erbjuder portabelt spray mot fläckar]

1. Varför har ni begränsat er målgrupp?
2. Har ni generalagentur?
3. Vem tillverkar er produkt?
4. Vad händer med ert pris när ni ska nå ut till återförsäljare?
5. Hur stor är ert inköpspris?
6. Har ni ingen annan marknad ni kan nå?

Unicus UF

[erbjuder armband från Rädda Barnen]

1. Var sker produktionen?
2. Hur ser ni på entreprenörskap?
3. Har ni designat produkten själv?
4. Har ni tänkt på vidareutveckling?
5. Skulle ni kunna tänka er att bredda ert sortiment?
6. Hur mycket skänker till Rädda Barnen (per armband)?
7. Hur mycket redovisar ni till Rädda Barnen i maj?

Absorbag UF *

[erbjuder egenutvecklad produkt för ökad hållbarhet på frukt]

1. Tänker ni köra vidare på eran idé?
2. I vilken uträkning räcker er produkt? (storleksmässigt)
3. Är det er idé, finns det konkurrenter?
4. Varför säckväv?
5. Hur kan man lägga den rakt ner i rabatten/kretsloppet?
6. Hur kom det sig att DOLE är er sponsor?
7. Även för blommor?
8. Hur mycket kostar en?

Refresh UF *

[erbjuder importerade engångsnäsdukar med Vick]

1. Är ni ensamma i Sverige om produkten?
2. Finns det någon liknande produkt i Sverige?
3. Har ni generalagentur?
4. Hur fungerar er kommunikation i gruppen?
5. Hur upplever ni det att vara företagare?
6. Hur kom ni fram till idén?
7. Hur mycket köper ni in produkterna för?

Kvar UF *

[erbjuder egenutvecklat larm till cyklar]

1. Planerar ni att använda återförsäljare som försäljningskanal?
2. Har ni tänkt gå till något av de stora cykelföretagen?
3. Varför vill ni ha en prototyp innan ni går till cykelföretagen?
4. Var har ni planerat att produktionen ska äga rum?
5. Vad är nästa steg i processen?
6. Varför tar produkter så lång tid att utveckla?
7. När lanseras larmet?
8. Kostar det inte mycket pengar att ta fram ritning och söka patent?

Heat UF

[erbjuder egenutvecklade heatcovers]

1. Hur har ni planerat att vidareutveckla er produkt?
2. Hur mycket kostade tyget?
3. Vad är vårt pris till kunden?
4. Hur hittade vi vår marknad?
5. Varför valde vi att sätta detta pris?
6. Vad är nästa steg?
7. Kommer ni driva vidare företaget?

Cozy UF

[erbjuder uppvärmbara tofflor]

1. Vilka har varit era svåraste motgångar?
2. Var köper ni in era produkter?
3. Har ni återförsäljare?

Framtidsblock UF

[erbjuder A4-block vars vinst går till att bygga skola i Indien]

1. Vad har ni för konkurrenter?
2. Kommer ni att fortsätta med det här?
3. Hur kom ni på idén?
4. Vad är det då ni gjort i Indien?
5. Vem har designat blocken?