

Onsdag den 29 februari 2012 var 30 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.

### Fruit Web UF \*

[erbjuder egenutvecklade nät som fångar upp frukt som faller]

1. Hur är det att vara VD?
2. Hur är det att driva ett UF-företag?
3. Hur har ni sålt er produkt?
4. Hur många har ni sålt?
5. Vad är kostnaden för er produkt?
6. Hur använder ni er utav företagets konkurrenter?

### 2.0 UF

[erbjuder studiehjälp med kvalitetssäkrade lärare inför högskoleprovet]

1. Vad har ni för garantier?
2. Vad har varit er största motgång?
3. Vad har varit er största utveckling?
4. Vilka andra krav har ni på lärarna?

### Take Cover UF

[erbjuder egenutvecklat sadelskydd till vespor]

1. Vad är produktpriset utåt?
2. Vad är produktkostnaden?
3. Har ni några konkurrenter?
4. Hur har det gått med er webbshop?
5. Varför har ni specialiserat er på Nordvästra Skåne?
6. Hur ser framtiden ut?
7. Passar den för alla mopedsäten?
8. Var gör man skyddet efter att det regnat och blivit blött?

### Mademioselle et Monsieur UF

[erbjuder egenutvecklad klädcollection]

1. Hur ser framtiden ut?
2. Hur ska ni sälja för att få omsättning för lönen?
3. Ni har ju splittras och blivit ett nytt företag och inte haft så mycket tid men ändå kommit väldigt långt, hur gick detta till?
4. Vem är er slutkund?
5. Vad får ni inspirationen ifrån?

### Raw Creations UF \*

[erbjuder egenutvecklad väskcollection]

1. Hur kan ni bara ha sålt tjugofem väskor?
2. Ni kommer inte sluta med detta, eller?

## SecondhandNotes UF

[erbjuder egenutvecklade kollegieblock av returpapper]

1. Hur ska ni marknadsföra detta utanför HBG?
2. Vad är kostnaderna för att ta fram blocket?
3. Hur ser samarbetet ut med företag?
4. Vad kostar ett block?
5. Hur kom ni fram till namnet?
6. Hur ser er framtid ut?
7. Hur marknadsför ni er?
8. Hur ser samarbetet ut med designerna?

## Case UF

[erbjuder egenutvecklat skydd till cykelkorgar]

1. Har ni tänkt att produkten ska vara en sommarpresent?
2. När planerar ni att starta AB?
3. Har ni direktkontakt med ert produktionsföretag i Kina?
4. Vilken vinstmarginal får ni respektive era återförsäljare?
5. Hur kom ni på er idé?

## Hotspot UF

[erbjuder egenutvecklat och digitalt resemagazin]

1. Har ni tagit bilderna själv?
2. Vad coolt att Kullaflyg tog kontakt med er!
3. Hur säljer ni er produkt?
4. Hur sker era uppdateringar?

## DUST-IT UF

[erbjuder en engångshanske som tar bort damm]

1. Hur miljövänlig är er produkt?
2. Har ni sålt något än?
3. Vilken är er nisch?
4. Varför vi har valt att starta HB?
5. Är det er egen idé?

## TouchDown UF \*

[erbjuder en egenutvecklat grytunderlägg i silikon]

1. Är materialet från restprodukter?
2. Hur ska ni finansiera produktionen?
3. Tillverkningspris?
4. Butikspris?
5. Hur har ni fungerat som grupp?
6. Varför har det tagit så lång tid att få fram en produkt?

## Appex UF

[erbjuder egenutvecklad app]

1. Hur ska ni lyckas med er marknadsföring?
2. Hur många nedladdningar behövs för att få lönsamhet?
3. Hur tar ni fram era applikationer?

### Fix It UF

[erbjuder ett kit för att reparera repor i billack]

1. Hur gör ni med sociala avgifter?
2. Räknas ungdomarna som anställda eller egna företagare?
3. Vart har ni köpt in era produkter?
4. Varför är produkten unik?
5. Hur känner ungdomen sig trygg i försäljningsarbetet?

### efter9anUF

[erbjuder egenutvecklade och webbaserade syokonsulter]

1. Hur gör ni med sociala avgifter?
2. Hur ser framtiden ut efter UF?
3. Hur fungerar er gruppdynamik?
4. Kommuniserar ni bara via webben?
5. Kostar det någonting för användarna?
6. Har kontakt med sponsorer?

### Vivencia Coaching

[erbjuder en coaching till ungdomar som vill tjäna pengar till klassresa]

1. Ni vill bli AB företag, vilken klass går ni i?
2. Hur får ni era kunder?
3. Ni jobbar med ungdomar, har föräldrar och lärare något med det att göra?
4. Hur får ni in pengar?

### DemoExperten UF \*

[erbjuder produktdemonstrationer i kombination med marknadsundersökningar i butiksmiljö]

1. Debiterar ni för lite?
2. Hur ser framtiden ut, vad är nästa steg?
3. Fokuserar ni på ett brand eller en kedja?
4. Vad ligger till grund för att det har gått så bra för er?

### Entrance UF

[erbjuder en webbplats med inspiration för entreprenörer, innovatörer & inspiratörer]

1. Hur marknadsför ni er?
2. Hur har ni kommit i kontakt med Isolina Fedel, Blondinbella & Joakim Jardenberg?

### Refine UF

[erbjuder multifunktionellt rengöringskit till plattskärmar]

1. Vad är det för medel i er produkt?
2. Hur når ni ut till era kunder?
3. Hur kommer det sig att ni bytte produkt?
4. Varför valde den här?
5. Hur stor är er vinstmarginal/TB?

### Silicover UF

[erbjuder silikonlock för hållbar matförvaring]

1. Vad kostar era produkter?
2. Hur ska ni utveckla era hemmaparty i framtiden?
3. Ska ni fortsätta med företaget?
4. Hur utvecklas ni av varandra?
5. Hur marknadsför ni er hemsida?
6. Finns identisk produkt att köpa någon annanstans i Sverige?
7. Varför bytte ni affärsidé?

### AdWorld UF

[erbjuder marknadsföring via Google AdWords]

1. Hur kom ni in i den här branschen?
2. Hur marknadsför ni er, använder ni telefonförsäljning?
3. Hur gör ni med prissättningen?
4. Hur anpassar ni er efter olika åldersgrupper?

### Consense Marketing Research UF

[erbjuder marknadsundersökningar mot ungdomar]

1. Vad har ni lärt er under UF?
2. Vilka motgångar har ni haft?
3. Hur når ni era kunder?
4. Hur vet kunden att ni har ett representativt urval?
5. Hur delade ni in rollerna i företaget?
6. Kan ni något om marknadsundersökningar?

### Jobbassistenten UF \*

[erbjuder matchning mellan ungdomar och arbetsgivare som söker ung arbetskraft]

1. Vad är era framtidsplaner?
2. Hur når ni ut till era kunder?

### Bitch For A Reason UF

[erbjuder ]

1. Hur gör ni med sociala avgifter?
2. Vad tjänar man per annons?
3. Riktas ni er till killar också?
4. Planerar ni att driva vidare?
5. Hur fick ni idén?
6. Vad gör ni när ni driver vidare det när ni blir äldre?

### Nomad UF

[erbjuder en reklamtjänst för restaurangverksamheter för att nå ut till en större kundgrupp genom vårt smartfood - koncept]

1. Hur funkar det med betalningen för restaurangerna?
2. Hur kom ni på idén?
3. Hur gör ni i framtiden med vid anslutning av fler restauranger?
4. Hur gör ni med tillstånden?

---

## Mawa Photography UF

[erbjuder fototjänster och bildbehandling till unga tjejer]

1. Vad gör ni med företaget efter studenten?
2. Hur skiljer sig profilmotografering?
3. Vad ingår samt vad kostar prispaketen?
4. Varför just denna målgruppen?
5. Har ni kontakt med företag i Helsingborg som skriver ut bilder?

## Nanny Pool UF

[erbjuder barnpassning]

1. Hur marknadsför ni er?
2. Hur har ni prissatt er tjänst?
3. Berörs ni av ROT-avdrag?
4. Har era barnvakter utdrag från belastningsregistret?
5. Har ni placerat ut några barnvakter?
6. Eller är det ni som är dem?
7. Tar ni betalt för resorna?

## Givet UF

[erbjuder matvaror som presentartiklar där 25% skänks till cancerfonden]

1. Vilka motgångar har ni haft?
2. Vad händer med företaget efter maj?
3. Hur når ni era kunder?
4. Vilket är ert marknadssegment?

## UPP UF

[erbjuder föreläsare via egen webbportal]

1. Hur ska ni göra ifall ingen kommer på era evenemang?
2. Hur tjänar ni era pengar?
3. Hur kommer er idé fungera utanför "UF bubblan"?

## Onlinekuponger UF

[erbjuder egen app med extraerbjudanden]

1. Vad har ni dragit mest nytta av i er personliga utveckling?
2. Hur säljer ni in appen så att flest nappar?
3. Hur fungerar ert samarbete med Onlinekuponger?
4. Vad har butikerna för invändningar?
5. Har ni tagit fram allting själva?

## Linteum UF

[erbjuder en egendesignad lanneservett med ett knapphål]

1. Hur mycket kostar en servett?
2. Har ni funderat på AB?
3. Vad händer med er fjärde medlem?
4. Finns den i fler storlekar?
5. Har ni funderat på att använda er tagline mer?

## WHITE UF

[erbjuder väggur designat med valfritt foto]

1. Hur mycket kostar er klocka?
2. Vilka framtida marknadskanaler ser ni?
3. Hur mycket har ni omsatt?
4. Tänker ni fortsätta med företaget?
5. Var tillverkar ni klockorna?
6. Vad gör ni om ni får in en stor order på t.ex. 100 klockor?