

Onsdag den 27 februari 2013 var 21 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.

ADM-partner UF

[erbjuder mötesbokning till mindre företag]

1. Hur får ni lönsamhet i er verksamhet?
2. Vilka är era konkurrenter?
3. Tänker ni fortsätta med ert företag?

Authentic UF *

[erbjuder egendesignade läderskärp]

1. Hur kan ni öka er produktion?
2. Hur sker försäljning till kund?
3. Hur ser er marknad ut?
4. Hur ser framtiden ut?

Bakelicious UF

[erbjuder smetfördelare till dig som bakar]

1. Vad har varit er största utmaning?
2. Vad är ert inköpspris?
3. Hur är er kontakt med er leverantör?

Bamboo UF

[erbjuder iPhoneskal i bambu]

1. Hur går tillverkningen till?
2. Vad är er inköpspris?
3. Hur bestämdes försäljningspriset?
4. Hur ska ni skydda er produkt från efterföljare?
5. Hur skyddar ni er produkt under transport?
6. Förväntat försäljning i framtiden?

Boltzo UF *

[erbjuder videoproduktion i egen regi]

1. Är verksamheten lönsam?
2. Marknadsför ni filmerna eller producerar ni bara dem?
3. Hur ser ni på framtiden, efter skolan?
4. Vem är regissör?
5. Hur lång tid tar det, i snitt, att göra en film?
6. Vad kostar en film att producera?
7. Vilka är era konkurrenter?

BootsUp UF

[erbjuder uppblåsbara stövelhållare]

1. Ska ni starta upp AB?
2. Ska ni sälja till hotellkedjor?
3. Ska ni utöka er produktkatalog?
4. När kan ni lansera nästa produkt?

Cadeaux UF

[erbjuder egenproducerad box för rester till restauranger]

1. Varför ska era kunder välja er & inte skapa ett eget Cadeau?
2. Ska ni starta upp eget företag direkt efter UF?
3. Vilken har varit er största motgång?
4. Har ni haft några konflikter?
5. Vem är det som styr?
6. Vad har hänt med er fjärde medarbetare?

Culina UF

[erbjuder ungsskålar i silikon]

1. Finns det andra på marknaden som säljer samma produkt?
2. Hur ser det ut med rättigheter?
3. Hur ska ni gå vidare med er marknadsföring?
4. Vad är ert nästa steg att fokusera på?
5. Hur sticker ni ut?
6. Vad gör er produkt så speciell mot era konkurrenter?

Dream BIG Magazine UF

[erbjuder livsstilsmagazine till unga entreprenörer]

1. Var trycker ni ert magasin?
2. Berätta mer om er nollpunktsvolym.
3. Kommer ni bilda aktiebolag?
4. Varför är ni ensamma i branschen?
5. Har ni gjort rapporten själva? Den är bra mycket bra gjord..

Face UF

[erbjuder spaprodukter]

1. Hur arbetar ni med direktförsäljning?
2. Varför jobbar ni endast med direktförsäljning?
3. Vad är det för speciellt med just det produktmärket?
4. Finns det andra märken ni kan jobba med, som är bättre?
5. Finns produkten redan på marknaden?
6. Vad kostar den?
7. Hur tog ni fram priset på er vara?

Fairy Sense UF

[erbjuder egentillverkade tvålar med CSR-koppling]

1. Har ni haft några konflikter i ert UF-företag?
2. Hur lång är processen innan er tvål blir godkänd av livsmedelsverket?

Huntley UF *

[erbjuder egendesignade flugor]

1. Hur säljer ni flugorna?
2. Hur gör ni med priset om ni fortsätter, med löner osv?
3. Kan jag beställa ett stort antal med logga till mitt företag?
4. Hur kom ni på namnet?
5. Vad har ni för konkurrenter?

Houseberg UF *

[erbjuder egendesignat armbandsur till herrar]

1. Hur kommunicerar ni med er leverantör?
2. Har ni skrivit något kontrakt/avtal med leverantören?
3. Hur delaktiga har ni varit i processen?
4. Har ni fått hjälp av någon i framtagningen?
5. Vilka butiker ska ni finnas i?
6. Vad för typ av butiker vill ni synas i? Varför?
7. Vad är ert inköpspris?
8. Vad har ni för marginal?
9. Hur mycket tjänar återförsäljarna på att ta in er produkt?
10. Var kommer ert namn ifrån?

iCare UF

[erbjuder importerade iPhoneskal med CSR-koppling]

1. Varför skänker ni bort 25%?
2. Hur stor är er vinstmarginal?
3. Kommer ni driva företaget vidare?

iRescue UF

[erbjuder multifunktionellt iPhoneskal]

1. Om ni ska driva vidare efter skolan ska ni ha HB eller AB?
2. Vad är ert inköpspris?
3. Varför är just era skal unika?
4. Vilka konkurrenter har ni?
5. Har ni tagit fram produkten själv?
6. Kommer det till fler olika mobiler?
7. Vad händer med priset om ni börjar ta ut lön?

Scribo Typing UF

[erbjuder utdragbart tangentbord till iPhone]

1. Har ni patent på er produkt?
2. Vad tar ni för pris per enhet?
3. Varför fokuserar ni främst på företagare och inte privatpersoner?
4. Skiljer sig priset mellan företagare och privatpersoner?
5. Hur har ni prissatt produkten?
6. Hur fungerar garantin på produkten?
7. Var produceras produkten?
8. Finns den till iPhone 5?
9. Vad kostade det att ta fram den?
10. Vad köper ni in den för per enhet (efter tull och moms)?
11. Vad är nästa steg?
12. Har ni frågat större företag som Kjell & Co. och Elgiganten om de kan tänkas sälja produkten?
13. Hur skyddar ni er mot att andra företag snor idén?
14. Äger ni rättigheterna?
15. Vad har ni för licens?

Studiecoachen UF

[erbjuder läxhjälp till ungdomar och skolor]

1. Hur gör ni med sociala avgifter?
2. Hur kan ni hålla ett så lågt pris?
3. Kan ni fortsätta hålla ett lågt pris även om ni ombildar till AB?
4. Upplever era kunder det som positivt eller negativt att ni håller ett lågt pris?

Studio RMN UF

[erbjuder avancerade webbtjänster till mindre företag]

1. Vilken typ av företag är era kunder?
2. Hur säkerställer ni vad kunden exakt efterfrågar?

Various Bottons UF *

[erbjuder egendesignad skjorta med utbytbara knappar]

1. Hur funkar er produkt om ni ska beskriva detaljerat?
2. Hur ser ert samarbete ut med TS?
3. Var får ni knappar ifrån?
4. Hur ska ni bilda aktiebolag?

Rush UF

[erbjuder egendesignad funktionell träningströja]

1. Hur kommer ni marknadsföra er i framtiden?
2. Berätta mer om er produktion.
3. Har ni mönsterskydd?
4. Känner ni att ni utvecklats till entreprenörer?

IT-grabbarna UF

[erbjuder IT-tjänster till seniorer]

1. Hur säkrar ni era sociala värden i er personal?
2. Hur kom ni fram till ert koncept?
3. Hur marknadsför ni er?
4. Hur säljer ni ert koncept?
5. Säljer alla i företaget?
6. Hur känns det att ha anställda?
7. Hur gör ni med byråkratin och skatter kring anställda?
8. Har det varit mycket konflikter inom företaget?