En vara
Det finns ett behov att indela produkter i varor och tjänster. I tävlingen betyder en vara ett konkret resultat av en tillverkningsprocess, d v s något som har skapats, en fysisk vara.

Digital fil
Tävlingsbidraget laddas upp på www.ungforetagsamhet.se. Filen får vara max 3 MB. Anpassa dina bilder och andra grafiska element till en upplösning på 72 dpi så får du inga problem med storleken.

Deadline
Absolut deadline den 3 februari kl. 16.30. Om den kommer 1 min för sent är det för sent. När domarn har blåst i sin pipa är matchen slut, oavsett.

Teckensnitt
När du skriver din text ska du använda dig av,

- Stycke, normalt radavstånd.
- Teckensnitt, valfritt.
- Teckenstorlek, motsvarande TNR 12 pkt.

Syftet
Företaget ska visa att det förstår kopplingen mellan deras vara, prissättning, och marknad, d v s att det lärt sig att kommersialisera sin vara.

Innehåll
Den skriftliga beskrivningen, på två [2] sidor, ska innehålla nedan punkter,

- I sidfoten på varje sida anges,

  - Bamboo UF [företagets namn]
  - Skåne län [företagets region]
  - Årets vara [tävlingskategori]

- Företagets affärsidé samt en beskrivning av deras vara.

- Marknaden
  Beskriv vilken målgrupp företaget har, hur den definierats och hur den nås. Fanns varan tidigare eller har behovet skapats med hjälp av t.ex. olika sorters kommunikationskanaler/marknadsföring. Beskriv hur företagets marknadsföring har ökat företaget försäljning.

- Prissättning
  Beskriv vilka ekonomisk variabler och vilken teoretisk kalkyl som använts och vilka andra variabler som påverkat företagets slutliga pris. Beskriv om andra sorters prissättning finns vid andra scenarios och hur efterkalkylering genererar ökad försäljning och högre resultat.

- Beskriv hur ni har säkerställt varans kvalité och dess kundnytta utifrån EFI-modellen. Beskriv hur varan utvärderas och hur resultatet av utvärderingen utvecklar varan. Hur tas feedback in från kunden och hur wpåverkar detta varans utveckling, t ex enkätundersökning och andra mätmetoder? Beskriv även hur varan företaget levererar varan till kund.

Grafisk manual [inte krav från UF]

Glöm inte att ditt tävlingsbidrag ska designas efter företagets grafiska manual. Skriv kort och koncist så läsaren snabbt förstår vad du vill förmedla. Använd punktlistor, skisser och bilder för att förstärka ditt budskap. Vad vill du läsaren ska känna eller uppfatta när han/hon läser din text.

Sidantal

Tävlingsbidraget får innehålla maximalt två [2] A4-sidor. Företaget får dessutom bifoga en bilaga på max en [1] A4-sida med bilder på varan. Var noga med att märka bilagan som bilaga.

Juryn bedömer,

Företaget kommer att bedömas utifrån sin förmåga att se samband och kunna förklara dessa utifrån deras vara, deras prissättning och deras marknad.

- Hur väl företaget hunnit sälja sin vara.

  - Affärsmodell
  - Omsättning
  - Merförsäljning
  - Framtid

- Hur företaget kan beskriva och reflektera över dess marknad

  - Målgrupp
  - Behov
  - Marknadsandel idag och framöver

- Hur företaget kan beskriva och reflektera över sin prissättning.

  - Ekonomisk kalkyl
  - Marknadsbedömning

- Hur företaget kan beskriva och reflektera över service och kvalitet.

  - Service och kundvård
  - EFI-modell

- Att beskrivningen i tävlingsbidraget följer ovanstående punkter.

”Efter väl förrättat arbete är vilan angenäm”

- Marcus Tillius Cicero