

STOP UF:s Affärsplan

När vi startade vårt företag så bestod det av :

VD – Cecilia Reck -Christensen

Ekonomichef – Elin Rahmgren

Sekreterare – Evelina Moberg

Marknadsansvarig – Hanna Larsson

Det blev ingen större diskussion om ansvarsområdena eftersom att de föll sig naturligt.

Vi fördelade efter det vi själva var intresserade utav. Vi delade det också efter våra egna kunskaper och förmågor.

Men på grund av att VD:n Cecilia ska ta ett sabbatsår och överlämnar därför sin post till Elin Rahmgren.

Detta beslutades under ett möte onsdagen den 15 november 2006 av övriga gruppen. Cecilia kommer att närvara fram till Öppet hus den 18 november 2006. Hon kommer att hjälpa till så mycket som möjligt med Affärsplanen och öppet hus.

Och nu ser företaget ut så här:

VD – Elin Rahmgren

Ekonomichef – hanna Larsson

Sekreterare – Evelina Moberg

Marknadsansvarig – allas gemensamma ansvar

Bakgrunden till idén

Idén kom till på sommar lovet före vi skulle börja 2:a året. Det var en i företaget som bråkade med sin mamma och blev arg så hon smällde upp dörren som gjorde att det blev ett stort fult hål i väggen bakom. Där av kom idén till ett skydd för väggar och inredning, ett så kallat handtagsbuffert. Rent praktiskt fanns redan skydden, men vad vi kunde se fanns det ingen rolig och frän design. Så vi satte oss ned vid vårt första möte med företaget och beslöt oss för att göra en ny rolig och cool design till en buffert. Vilket passade oss bra för vi är intresserade av inredning.

Affärsidé

” Detta hjärta känner inte smärta”

Sätt stopp för hål och skador på väggar och inredning.

En ny rolig design som passar alla dörrar.

Målsättning inom vårt företag

Med STOP UF vill vi lära oss att driva ett eget företag och även få fram en bra produkt och affärsidé. Men självklart ska vi ha kul under resans gång! ”Det är inte målet som är målet, utan vägen dit”

Detta är våra målsättningar;

- Vi vill komma fram med en bra produkt med kvalité.
- Vi ska ha roligt under året.
- Vi vill att företaget ska gå med vinst.
- Vi vill få erfarenheter av att driva ett eget företag.
- Vi vill knyta nya kontakter.

Rådgivare

Vi valde att ha en rådgivare som själv driver ett företag. Hon heter Linda Lexell, hon har studerat design och ekonomi tidigare och hon driver ett företag i Ljungby. Det är en liten butik som heter ”Inne”, där hon säljer inredning och designade varor för hemmet. Hon kommer att rådgiva oss genom det kommande året om hur vi ska uppnå våra gemensamma målsättningar i företaget. Hon kommer också att hjälpa oss med att nå ut till rätt kontakter, och annat som rör sig kring ekonomiska frågor.

Varan och produktionen

Vår produkt ser ut som ett hjärta, och kommer att sitta på dörrhandtaget. Den kommer att fungera som ett skydd för skador i väggar och på inredning i hemmet.

Vi gjorde varsin prototyp, de var gjorda av modellera, liggunderlag och trolldag. Fantasin flödade och det tycktes aldrig ta slut. Och det vill vi inte heller utan vi väljer att vara öppna för olika nya förslag och idéer. Men vi enades fram till att exemplet gjort av trolldag var det vi alla hade tänkt oss, detta genom röstning och bestämelse av VD:n i företaget.



Marknadsföring

Den 18 november ska vi ha öppet hus på vår skola och det är ett tillfälle för oss att marknadsföra vår buffert. Även Dag X ser vi även som ett tillfälle att undersöka mer vad det är våra kunder är ute efter. För det är de vi anser är det viktigaste.

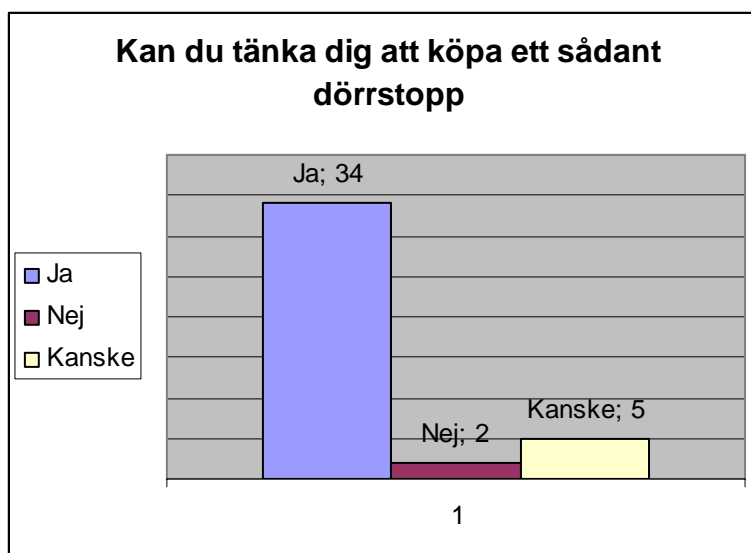
Vi tror även att vår rådgivare kan hjälpa att marknadsföra oss och på det sättet hoppas vi att få nya kunder. Annonsera vill vi göra i tidningar och annan media. Vi tänker visa god service och få ett gott ryckte då *mun mot mun metoden* är viktig.

Vi tänkte också trycka upp T-shirtar med namnet **STOP UF**, vilken är vår logga och med citatet **"Detta hjärta känner inte smärta"**. Eftersom vår produkt ser ut som ett hjärta ska vi även ha med ett hjärta på T-shirten.

Marknadsundersökning

Med marknadsundersökningen fick vi hjälp med att se om det var någon som var intresserad av att köpa vår produkt. Metoden vi använde oss av var att dela ut en enkät till 41 lärare och elever på vår skola. Vi ser även öppet hus som ännu ett bra tillfälle att göra en marknadsundersökning.

Frågorna som ställdes bifogas, se i bilaga 1.



34 av 41 tillfrågade personer kunde tänka sig att köpa handtagsbufferten. Vilket var ett mycket bra resultat. Och marknadsundersökningar kommer vi att använda oss mycket utav i framtiden för att få fram synpunkter och idéer av olika slag.

Konkurrenser

Våra konkurrenser är andra företag som säljer handtagsbuffert. Det är främst vanliga byggaffärer, järnhandlar och inrednings butiker som säljer handtagsbuffert och vi ser det konkurrens. Men vi tror och hoppas på att vår produkt kommer att vara mer lämplig för dagens hem och mode. Vi oroar oss inte så mycket för våra konkurrenser, för att vår produkt kommer att vara så mycket mer än ett standard handtagsbuffert..

Ekonomi och finansiering

Ekonomi har inte kommit igång ordentligt men det kommer att ändra sig snart. Än så länge har vi inga inkomster. Vi kommer att sälja riskkapitalsreddlar och fikabröd på bland annat öppet hus den 18 november, för att få en bra start. Det kommer bli mycket utgifter till en början och det är alltid lite riskfyllt. Vi tror på vår idé, men kommer ändå att vara försiktiga med utgifterna. Här är hur vi tror det kommer att se ut var gällande vår budget.

Inkomster;

Riskkapitalsreddlar	700
Bakförsäljning	300
Försäljning	885
Total	1885

Utgifter;

Modellera	40
Material	800
Övrigt	150
Total	990

Utbetalning;

Total	995
--------------	------------

Målgrupper

Vår produkt är till alla olika målgrupper.

Från vuxna, äldre och även mindre barn kommer vår buffert passa. Det är till för alla de som är trötta på att dörrhandtaget slår hål i väggar och möblemang, dessutom är den en snygg inrednings detalj.

Försäljningsmöjligheter

Vi ska sälja vår produkt till större och mindre företag som säljer den vidare. Vi har många möjligheter att sälja produkten själva och även till butiker.

Vi har möjligheter att sälja vår produkt i bland annat i Ljungby, Värnamo, Växjö och även på Öland. Möjligheterna är stora för att sälja vidare vår produkt.

Vi kommer att inrikta oss mest på:

- Att sälja vår produkt till mindre och större företag som kan sälja vidare bufferten.
- Sälja själva till privat personer.
- Större varuhus och olika inredningsbutiker.





Vår första Prototyp gjordes av liggunderlag och vi använde den på Öppet hus i Ryssby.

