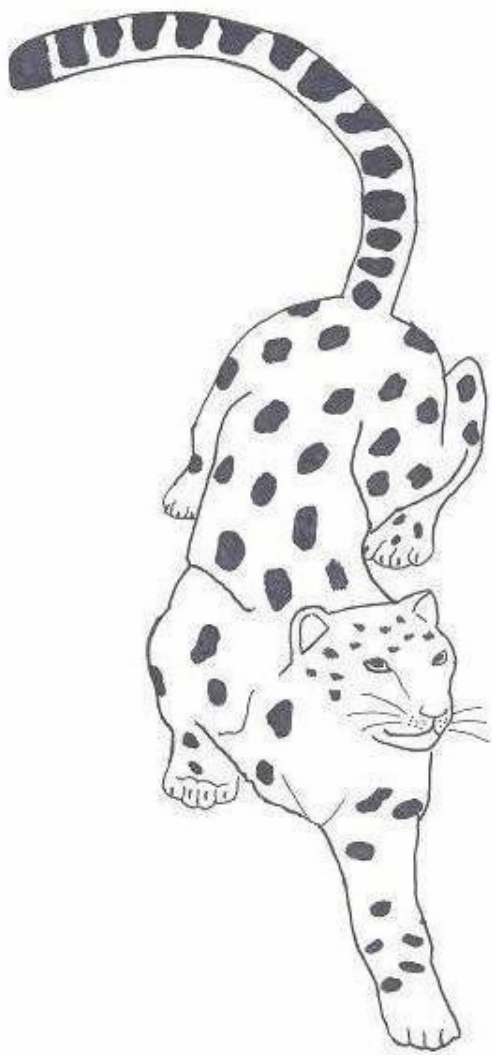


# Affärsplan



Ready  
4  
You UFF

## Innehållsförteckning:

Affärsidé och målgrupp.....	3
Företaget.....	4
Mål .....	5
Organisations schema.....	6
Tjänst- och produktbeskrivning .....	6
Marknadsundersökning .....	9
Marknadsförning .....	10
Marknad .....	11
Försäljningsmetoder .....	11
Konkurrens och konkurrenter.....	11
Risk och finansiering.....	12
Företagets rådgivare .....	13
Tidsplan.....	14
Resultatbudget.....	15
Likviditetsbudget.....	16
Underskrifter .....	17
Bilaga - Marknadsundersökningens frågor: .....	18

## **Affärsidé och målgrupp**

*Vi erbjuder tjänster inom främst tre områden; trädgård, målning och bilvård,  
efter kundens behov.*

*Med tjänsten ingår ett rabatthäfte som bonus.*

*Av vinsten går 10 % till Nordens Arks bevarandeprojekt av den utrotningshotade  
Snöleoparden*

Tjänsternas målgrupp är personer som inte hinner med allt arbete i hemmet och som har egen villa, bil eller lägenhet i Växjö. Vi har kommit fram till att personerna är mellan 30 – 60 år genom en marknadsundersökning. De arbetar heltid och kommer hem trötta på kvällarna och på helgerna har de inte tid eller ork att göra dessa arbeten.

Deras behov efter hjälp vill vi tillfredsställa genom att erbjuda tjänster inom tre vanliga områden, nämligen målning, trädgårdsarbeten och bilvård. Utöver detta utför vi även andra tjänster som kunden efterfrågar.

## **Företaget**

Ready 4 You UF är ett UF företag som bildats och drivs av Victor Larsson och Emelie Granqvist. Vi är två drivande ungdomar som studerar på Ingelstad Naturbruksgymnasium. Victor läser Djurvård tredje året och Emelie Naturvetenskap andra året.

Victor är inte rädd för nya utmaningar, är alltid glad och oftast positiv. Emelie är noggrann, lätt att jobba med och utåtriktad. Med de egenskaperna som grund startade vi företaget.

Båda gillar att måla och jobba i trädgården med mera vilket är en förutsättning. Administrationsarbeten gör vi delvis på egen hand men diskuterar alltid resultaten tillsammans.

Varje söndag har vi ett litet möte där vi lägger upp en planering på saker som vi ska hinna göra den kommande veckan, så att planeringen och framförhållandena ska bli så bra som möjligt.

Sammanhållningen mellan oss är bra, vi känner varandra väl och jobbar bra ihop. Vi kompletterar varandra bra då Victor lägger fram en idé och ser möjligheter medan Emelie ser eventuella problem och hur det är i perspektiv till verkligheten.

## Mål

Den största orsaken till att vi har startat Ready 4 You UF är att få ett så lärorikt år som möjligt och verkligen få prova på hur det är att driva ett företag.

Vi har som mål att skicka in bidrag till så många tävlingar som möjligt, men det viktigaste är inte att vinna, utan att ha kul.

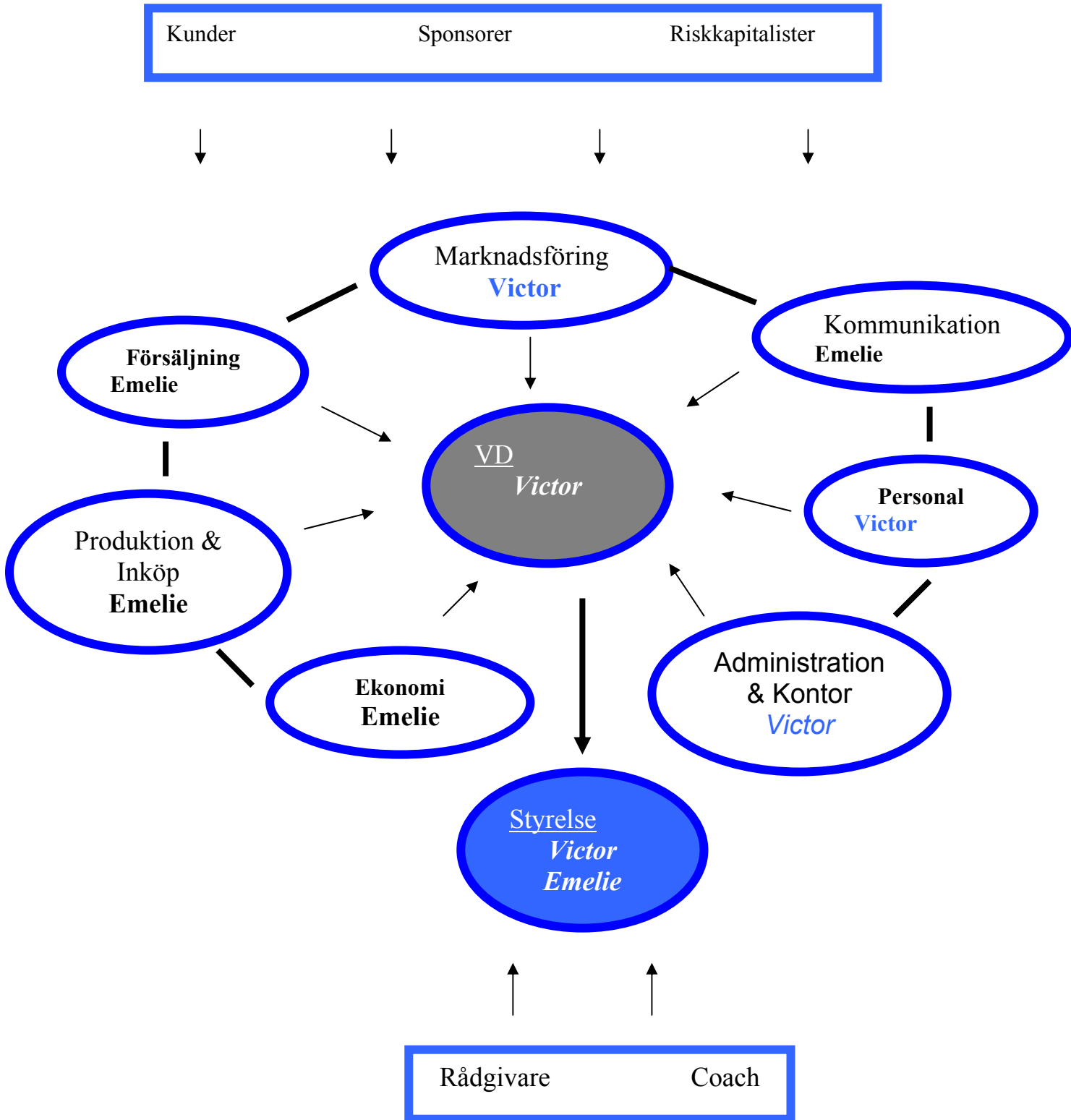
Vi har också som målsättning att försöka hinna med så många tilläggsmoment som möjligt, som till exempel att göra en hemsida och sälja julsaker på en julmarknad.

Huvudsyftet är inte att tjäna så mycket pengar som möjligt utan att få ihop tillräckligt med pengar för att inte gå med förlust samt att få ihop pengar till snöleopardprojektet. Vi hoppas på att komma upp i minst tio kunder under vårt UF-år.

Några delmål vi har är att skaffa så mycket kontakter i näringslivet som möjligt, samt försöka få ihop minst tre sponsorer till rabathäftet. Dessutom hoppas vi på att sälja tillräckligt mycket på julmarknaden så att vi får tillbaka tillverkningskostnaderna samt att det kan täcka andra kostnader i företaget.

Behovet av målning, trädgårdsarbeten och bilvård kommer troligen att finnas kvar i framtiden. Vi har svårt att tro att efterfrågan för våra tjänster kommer att minska i framtiden, utan tvärtom.

# Organisations schema



## Tjänst- och produktbeskrivning

Företagets tjänster är indelade i främst tre områden nämligen trädgård, målning och bilvård.

Inom trädgårdstjänsterna gör vi helt enkelt det kunden vill ha gjort, som till exempel ogrärensning, häckklippning och räfsning av löv.

Målningen utför vi på väggar, hus och staket med mera, både inomhus och utomhus.

Inom bilvården tvättar vi kundens bil, städar den inuti och vaxar den.

Vi utför även andra saker kunden vill ha hjälp med i hemmet som till exempel att veckohandla, putsa fönster och städning.

I tjänstearbetena räknas själva arbetet, men skulle kunden behöva bilvax, häcksax eller något annat som behövs vid arbetet så ordnar vi det. Vi tar då ut en extra kostnad för det.

Vår arbetslön inklusive moms är 120 kr i timmen och vi hoppas på att minst få 10 kunder under vårt UF-år.

Tjänsten kostar ingenting att tillverka så vi behöver inte pengar för att tillverka något. En prototyp för en av våran tjänst är följande: en kund ringer och frågar om vi kan tvätta, städa och vaxa hans bil. Vi åker till honom och gör detta och hela jobbet tar två timmar. Vi får in 240 kr för arbetet. Efter att ha dragit av för snöleopard projektet och moms återstår det 168 kr.

För att just vårt företag ska bli lite speciellt och inte som andra tjänsteföretag inom liknande områden, väljer vi att ge ut ett rabatthäfte som bonus till de kunder som anlitar oss. I rabatthäftet ska det finnas olika företag i Växjö som kan intressera en stor målgrupp av kunder, till exempel inom livsmedel, böcker och kläder. Rabatthäftet får kunden varje gång de anlitar oss.

Vi har även valt att stödja Nordens Arks bevarande projekt för snöleoparden genom att skänka 10 % av vinsten. Företaget får då en speciell nisch. Båda företagsmedlemmarna går på ett naturbruksgymnasium där djur har en stor betydelse, så därför är det roligt om det är en del av företaget.

## Julkampanj

Som tjänsteföretag kan det bli svårt att ha flera säljtillfällen eftersom vi inte har en produkt att sälja. Därför har vi valt att tillverka julsaker och sälja dem på en julmarknad. Syftet är inte att få kunder som vill anlita oss utan att sälja så mycket som möjligt. Att tjäna extra pengar till företaget så här i början och ha kul samtidigt är ju aldrig fel.

Vi kontaktade Huseby Julmarknad som ligger närmast, men de tog bara in riktiga hantverkare. Efter att ha kollat upp flera julmarknader i Skåne bestämde vi oss för att kontakta Tykarpsgrottan i Hässleholm och Fogdaröds Julmarknad i Höör, som ligger närmast. Vi fick positiva svar från båda ställena, men tyvärr var marknaderna samma helg. Vi fick därför bestämma oss för ett ställe och valde Fogdaröds Julmarknad. Orsaken var att deras marknad pågår i tre dagar, de har fler utställare samt flera besökare.

Vi ska sälja fyra olika julprydnader med ljus, kransar och tomtar med mera.

Den första har vi valt att kalla smak, och den kostar ca 90 kr/styck att tillverka. Vi hade tänkt oss att sälja den för 120 kr, och tjänar på så vis 30 kr för varje såld produkt.

Den andra julprydnaden heter jularrangemang och kostar 60kr att tillverka stycket. Denna kommer vi att ta 100 kr betalt för och tjänar alltså 40 kr på varje.

Vi kommer att sälja både hängande och liggande kransar som är utformade på två olika sätt vardera. De hängande kransarna kostar 95 kr respektive 50 kr att tillverka. När vi säljer dem kommer priset att vara 120 kr samt 100 kr/styck. Vi tjänar då 25 kr och 50 kr för varje. Vad det gäller de liggande kransarna ligger tillverkningspriset runt 100 kr samt 112 kr. Vi kommer att ta 130 kr och 140 kr i betalt, och därför tjäna 30 kr respektive 28 kr på varje.

Antalet julprydnader blir 20 stycket/sort och alltså ska vi försöka sälja 80 produkter sammanlagt.

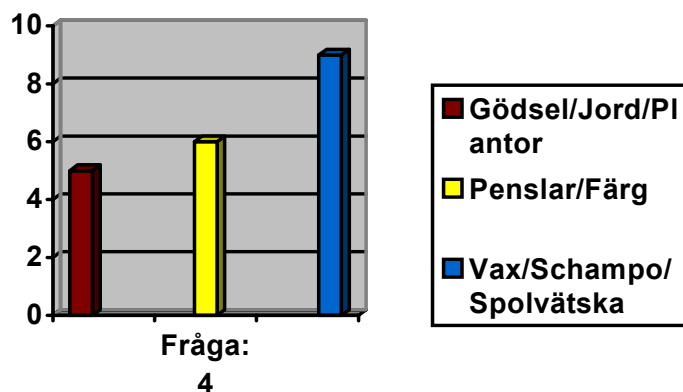
## Marknadsundersökning

Genom att göra en marknadsundersökning fick vi reda på vilka tjänster som är eftertraktade och att det faktiskt finns ett behov av våra tjänster. Vi kom också i kontakt med personer som är intresserade av att anlita oss.

Vi hade en fråga som handlade om betalning och majoriteten av de tillfrågade kunde tänka sig att betala 100-120 kr/timmen exklusive moms.

När vi gjorde undersökningen planerade vi att det skulle ingå en produkt med tjänsten. Kunden skulle då välja en av tre olika produkter som var kopplade inom våra tjänsteområden. Om vi skulle ha gjort företaget till ett produktföretag istället, där tjänsten ingick i produkten, skulle vi slippa betala moms. Detta måste man nämligen göra med tjänsteföretag som tjänar över 1000 kr. Dessvärre kom vi fram till att det skulle bli mycket krångligare med ett produktföretag, och bestämde oss för att ha ett tjänsteföretag.

Vi frågade 35 personer, varav 20 svarade på våra frågor, 10 var intresserade och vi fick deras namn och telefonnummer.



### Slutsats:

Efter att vi hade färdigställt marknadsundersökningen i diagram (se bifogat blad) såg vi ganska snabbt att det skulle bli svårt att kombinera en produkt till varje tjänst.

Vi fick många olika förslag på vad det skulle vara för produkt. På så vis skulle det bli mycket krångligare för oss, så vi bestämde oss för att ha ett rabathäfte istället. Kunderna får rabathäftet som bonus och i det finns flera butiker i Växjö som ger rabatter. Det ska vara butiker med olika produkter så att det blir ett så brett innehåll i rabathäftet som möjligt

## **Marknadsförning**

Vår första marknadsförning gjorde vi under marknadsundersökningen, där vi fick fram tio intresserade personer som kan tänka sig anlita oss.

Vi tänker nu marknadsföra os genom att trycka upp affischer som ska sättas upp lite överallt i Växjö samt lägga ut i vissa affärer. På dem ska vår logga, kontaktalternativ och våra tjänster finnas med.

Vi har bland annat försökt kontakta ägarna till Linnegallerian och Storgatan för att få skylta i deras fönster, men vi har inte fått tag på dem.

Vi kommer eventuellt att dela ut visitkort till så många som möjligt och hoppas på att mun till mun metoden ska ge oss kunder. Förhoppningsvis rekommenderar de kunder som anställt oss vidare till andra dem känner.

Genom att ha våra första kunder som referenser kan vi använda dem i marknadsförningen, vilket gynnar oss.

Vi ska även bygga upp en hemsida där det ska stå mer utförligt om tjänsterna och själva företaget. Vi har dessutom lite planer på att fråga om någon tidning vill skriva en artikel om oss, och på så vis nå ut till en större grupp människor.

## **Marknad**

Kundens behov är att få: sin bil städad, tvättad och vaxad  
trädgårdsarbeten gjorda  
målningsjobb utförda  
hjälp med annat i hemmet

Vi anser inte att tjänsterna är särskilt nya och att de inte kommer att försvinna, eftersom det alltid finns behov av hjälp.

## **Försäljningsmetoder**

Vår försäljningsmetod är att sprida information om våra tjänster via mun mot mun metoden och att folk på stan ska se våra affischer vi har satt upp och kontakta oss. Vi ska även kontakta personer som skrivit upp sig på en intresselista under vår marknadsundersökning.

## **Konkurrens och konkurrenter**

Idag köper personer tjänsten ifrån yrkesutbildade personer. Det finns ett flertal företag med liknande tjänster i Växjö, men dessa är inriktade inom ett speciellt område till exempel målarfirmor. Vi har en blandning mellan olika tjänster.

Dessutom är det, vad vi vet inget annat tjänsteföretag som ger ut rabatthäfte till sina kunder samt stödjer någon välgörenhet som vi, vilket gör oss unika!

Fördelarna våra konkurrenter har är att de är professionellt utbildade och har mer erfarenheter. Eftersom vi inte har något av det här tar vi ett lägre pris, vilket vi tror kan locka fler kunder.

## **Risk och finansiering**

I vårt företag har vi själva köpt riskkapital för 150 kr var. Det här använt vi till att betala registreringsavgiften med. Vi planerar att försöka få ihop ca fem riskkapitallister.

Vi behöver dem och sponsorer för att få en så bra ekonomisk start som möjligt. Vi behöver även pengar för att betala julmarknadsavgiften och till att köpa in julsaker med mera.

Våra tjänster är inriktade på tre områden men eftersom efterfrågan av andra tjänster finns, tar vi även på oss dessa. På så sätt minskar vi risken att gå med förlust i ekonomin.

Vi ska även stå på julmarknad och sälja saker. Där räknar vi med att tjäna ihop en del pengar och även om tillverkningskostnaderna kommer att bli rätt höga, hoppas vi på att det ska bli mer över.

De flesta utgifterna kommer att bli nu innan jul, då vi ska ordna främst skyltar, visitkort, hemsida och julmarknad med mera.

## Företagets rådgivare

I vårt företag har vi tre rådgivare. Det blev tre stycken eftersom vi bara är två i företaget och behöver hjälp och råd från några utomstående som ser saker och ting från en annan vinkel. Rådgivarna är olika människor med helt olika bakgrunder och livsstilar. På så sätt kompletterar de varandra väldigt bra. Även om alla tre inte kan medverka i styrelsemötena har vi kontakt med dem via e-mail och telefon.

### Petter Gustavsson:

Petter drev Fixarna UF förra året och går nu tredje året på Haganässkolan. Han hade också ett tjänsteföretag där han bland annat målade.

### Christina Frostensson:

Christina är utbildad civilingenjör. Hon jobbar som lärare på en gymnasieskola, där hon bland annat undervisar i företags- och marknadsekonomi.

### Erik Kayser:

Erik jobbar som projektledare och partner manager på BEA Systems Telecom.

## Tidsplan

## Resultatbudget

### Intäkter

Risikkapitalister	400
Sponsorer	1500
Tjänser	2000
Julförsäljning	9300
<b>Summa intäkter</b>	<b>13200</b>

### Kostnader

Registreringsavg	300
Tele samtal	300
Julmaterial	6300
Julmarknadsavg	700
Transporter	350
Marknadsföring	470
Redskap	100
Snöleopardprojektet	210
<b>Summa</b>	<b>-8730</b>

<u>Resultat</u>	<b>4280kr</b>
-----------------	---------------

## Likviditetsbudget

## Underskrifter

Styrelsens underskrifter

---

Victor Larsson, VD samt kontorsansvarig

Ort och Datum

---

Emelie Granqvist, Ekonomi- och kommunikationsansvarig

Ort och Datum

## **Bilaga - Marknadsundersökningens frågor:**

**1. Skulle du kunna tänka dig att anlita vårt UF-företag som kan utföra:**

- a) Trädgårdsarbete?
- b) Målning?
- c) Bilvård (tvättning, städning och vaxning)?

**2. Vilka andra tjänster skulle du kunna tänka dig att få hjälp med?**

**3. Om du skulle välja mellan två företag med samma tjänst, men ett av dem stödjer ett utrotningshotat djur. Skulle du anlita det företaget?**

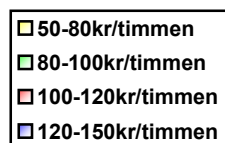
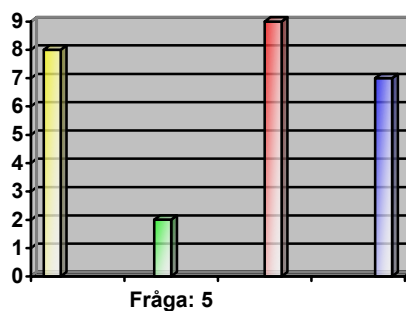
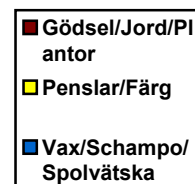
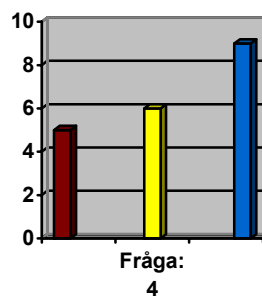
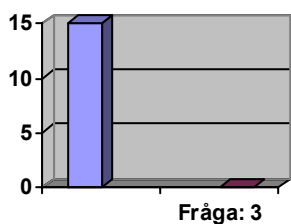
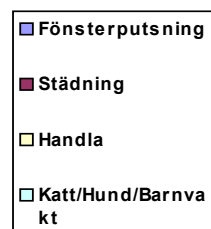
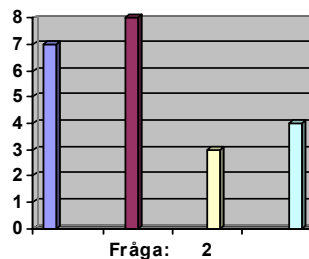
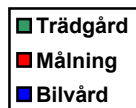
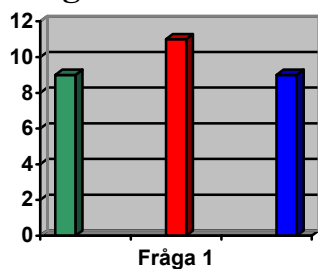
**4. Vad skulle du tänka dig betala för:**

- a) Trädgårdsarbete?
- b) Målning?
- c) Bilvård?

**5. Vilken produkt inom dessa områden skulle du vilja ha?**

- a) Trädgårdsarbete?
- b) Målning?
- c) Bilvård?

## Frågeresultat:



## OBS

### Fråga: 2

Blommor, laga mat och tvätta är inte medräknade i diagrammet. För det var bara en person som önskade de tjänsterna.

### Fråga: 4

En person valde att betala 200kr.

### Fråga: 5

En person valde att få råd om växter, trädgården och en person valde att få ett Sushi kitt.