

Till juryn under UF-mästerskapen i Västerbotten

Tänk på och frågebatteri

UF-företagande är en utbildning i företagande. Du kommer att bedöma eleverna efter vad de har lärt sig om företagande, enligt kriterierna för respektive tävling och deras förmåga att berätta om det. Din uppgift som jurymedlem är att ställa relevanta frågor om företaget och dess ekonomi för att få fram vad UF-företagarna har lärt sig och tar med sig in i framtiden.

Det företag som hamnar på pallen är ett UF-företag som lyckats med affärsidén, de har fått kunder intresserade och de har förmågan att, inför dig som jurymedlem, förklara hur det gick till. UF-året är en process och det är denna som bör ligga "top-of-mind" hos dig, i mötet med eleverna. De har kämpat hårt, så var noga med att besöka alla tävlande i din kategori i deras monter.

Här finns exempelfrågor som ni skulle kunna ställa till eleverna när ni besöker dem i deras montrar. Vissa frågor passar bättre för vissa tävlingar. Ni får avgöra själv vilka av frågorna som skulle passa att ställa för er.

Frågor att ställa till UF-företagare

- Hur kom ni fram till prissättningen?
- Vad kostar produkten att tillverka? Köpa in?
- Hur ser tillverkningsprocessen ut? Är det den optimala processen eller kan den förbättras?
- Vid vilken försäljningsvolym nådde/når ni breakeven?
- Vilket utrymme har ni att gå ner i pris på er produkt för att möjliggöra en försäljning?
- Vad är marginalen på er produkt?
- Vilka är era rutiner för att bokföra affärshändelser?
- Vad är det viktigaste ni lärt er om företagsekonomi när ni drivit ert UF-företag?
- Vad har produkten för användningsområden?
- Vad är kvalitet för dig?
- Hur värdesätter ni kvalitet?
- Använder ni kvalitetsaspekten i er marknadsföring?
- Finns det liknande produkter på marknaden? Hur har ni kollat upp det, i vilka kanaler?
- Hur kom ni på den här affärsidén?
- Har ni varit i kontakt med någon myndighet, t ex Konsumentverket, för att stämna av er affärsidé?
- Vem var det som var mest drivande till den här idén? Varför var de andra inte lika övertygade?
- När ni skapade montern, hur tänkte ni då? Vilket budskap ville ni få fram?
- Vad definierar en bra säljare?
- Hur har ni värderat era egna insatser i företaget? Lön?

- Har ni gjort en marknadsundersökning? Hur såg den ut och vad blev era slutsatser av den?
- Vad har ni haft för omsättning hittills?
- Vad har ni för beräknad vinst och hur kom ni fram till den?
- Stämmer era kalkyler från affärsplanen med verkligheten?
- Hur går försäljningen? Vad drar ni för slutsatser av det? Rätt prissättning, rätt produkt, rätt marknadsföring...
- Har ni prissatt rätt?
- Hur har ni marknadsfört ert företag? Varför valde ni att göra på det sättet?
- Vilka budskap vill ni få fram i er marknadsföring och varför?
- Vet ni om marknadsföringen har gett resultat? Hur?
- Hur verkar ni på webben, webbshop, blogg, hemsida etc? Varför?
- Har ni varit i kontakt med några myndigheter, som Skattemyndigheten, Patent-och registreringsverket, Tullverket m.fl?
- Har det gett er någon stöttning?
- Vilken roll har er rådgivare haft?
- Vilken roll har er lärare haft?
- Hur har familjen stöttat er under det här året?
- Har ni tagit in extern hjälp? Varför och hur valde ni ut den hjälpen?
- Vilka olika styrkor är det som har samarbetat i företaget?
- Berätta om samarbetet under året.
- Nämn en sak som du tar med dig, efter ett år som företagare? Varför?
- Varför ska just ni vinna?
- Vilka misstag har ni gjort under året? Vad är de viktigaste lärdomarna du tar med dig från det?
- Berätta om en konflikt du har varit delaktig i under ditt UF-år och hur du hanterade den.
- Vad är största framgången under året?
- På vilket sätt har du utvecklats under UF-året? När tror du att du kommer att få använda dina lärdomar nästa gång?
- Vad tror du om framtiden, när startar du nästa bolag?
- Vad är det bästa med att driva företag?
- Vad är det svåraste med att driva företag?
- Vad är affärsmässighet för dig?
- Kan du ge exempel på arbetsuppgifter du har hanterat ett bra sätt?
- Kan du ge exempel på arbetsuppgifter du har hanterat på ett mindre bra sätt?
- Vilken typ av VD är du?
- Om du skulle driva vidare det här UF-företaget som ett riktigt bolag vilka tre saker skulle du då förändra?
- Kan du definiera framgång?
- Kan du definiera motgång?
- Har det varit stressigt inför mässan? Hur har ni hanterat det?