



Prestige Choklad

Åresredvisning

15/05/2025



UF-group



Arij Masri

vd



Fares khalifa

hållbarhet ansvar



Abdullahi mahmoud

Marknadsförare



Vår organisation



I vårt UF-företag Prestige Choklad är vi 3 personer som jobbar tillsammans med olika uppgifter för att företaget ska fungera så bra som möjligt.

Arij Masri – VD

Jag, Arij, är VD och leder företaget. Jag ansvarar för att styra gruppen, planera vårt arbete och se till att alla gör sin del. Jag ser också till att vi håller kontakten med våra lärare och rådgivare.

Abdullahi Mohamuud Mahamed – Marknadsförare

Abdullahi jobbar med marknadsföring. Han är bra på att kommunicera med kunder och hjälper oss att sprida information om våra produkter. Han hittar också lösningar om problem dyker upp.

Fares Khalifa – Webbmaster och säljare

Fares sköter vår hemsida och ser till att den fungerar bra. Han hjälper också till med försäljning och kundkontakt.



Nätverk



Under UF-året har vi haft stor hjälp av vårt nätverk som har stöttat oss på olika sätt.

Lärare

Vi vill tacka våra lärare Eva basnet, Sarah Axner, Ann Östelund och Per Andersson för all hjälp, stöd och inspiration. De har gett oss värdefulla råd och peppat oss när det har varit svårt.

Rådgivare

Vi har också haft en rådgivare, Anna Björnson, som har varit ett stort stöd för oss. Hon har hjälpt oss med frågor om företaget och gett tips som gjort vårt arbete lättare och bättre.

Logotyp och företagsnamn

Namnet på vårt företag är Prestige Choklad. Det valde vi eftersom det passar vår idé om att göra exklusiv och högkvalitativ choklad. Ordet "Prestige" betyder status och lyx, och "Choklad" visar vad vi säljer.

Vår logotyp är enkel och stilren med en guldfärg som visar att våra produkter är lyxiga och speciella.

Logotypen hjälper oss att synas och ger ett proffsigt intryck.



VDs ord



Att driva Prestige Choklad som UF-företag har varit en spännande, lärorik och ibland utmanande resa. Vi började året som tre elever med en gemensam passion för choklad. Tillsammans utvecklade vi vårt företag med målet att erbjuda något både lyxigt och hållbart. Under projektets gång valde vi att dela upp oss, och jag fortsatte driva Prestige Choklad själv. Det var ett stort ansvar – men också något som fick mig att växa både som person och som entreprenör.

Som ensam VD har jag fått ta alla beslut själv, från produktion till försäljning och marknadsföring. Jag har deltagit i tre försäljningsevent och sålt för cirka 2000 kronor. Jag tävlade även i "Bästa UF i Gävle", vilket var en stor upplevelse.

Även om jag inte vann, gav det mig värdefulla erfarenheter och inspiration.

Jag är särskilt stolt över att ha skapat en produkt som kunderna verkligen uppskattade – både för smaken och för det hållbara tänket bakom. Att få positiv feedback och se glädjen hos kunderna när de smakade mina praliner har varit otroligt motiverande.

Det här UF-året har lärt mig massor om ansvar, problemlösning och att våga tro på mina idéer. Jag tar med mig kunskaper, erfarenheter och minnen som jag kommer ha stor nytta av i framtiden.



Affärsidé



Vår affärsidé med Prestige Choklad är att erbjuda högkvalitativ, handgjord fylld choklad som är tillverkad med noggrant utvalda ingredienser. Genom att använda förstklassig choklad och lokala råvaror skapar vi unika smakupplevelser som inte bara lockar chokladälskare, utan även de som söker en exklusiv och miljömedveten produkt. Vår choklad är skapad med passion för hantverket och med fokus på att minimera miljöpåverkan genom hållbar produktion.



Förvaltningsberättelse

Prestige Choklad är ett UF-företag som vi har drivit under läsåret 2023–2024 inom Ung Företagsamhet. Företaget har tillverkat handgjorda praliner och chokladprodukter med fokus på hög kvalitet, hållbarhet och god smak. Målet har varit att erbjuda något lyxigt och samtidigt miljömedvetet till våra kunder.

Under året har vi planerat, tillverkat, marknadsfört och sålt våra produkter på olika event och mässor. Totalt har vi deltagit i tre försäljningstillfällen och även tävlat i "Bästa UF i Gävle". Försäljningen har gett oss cirka 2000 kronor, vilket har täckt våra kostnader för material, förpackningar och eventavgifter.

Vi har lagt mycket arbete på att testa olika recept och smaker för att hitta det kunderna gillar bäst. Dessutom har vi designat fina och exklusiva förpackningar som passar produkternas lyxiga känsla.

Arbetet har krävt mycket tid och planering, särskilt eftersom vi har drivit företaget själv. Vi har lärt mig att ta ansvar, vara strukturerad och hantera olika delar av företaget på egen hand. Vi har också fått bra stöd från mina lärare och rådgivare, vilket har hjälpt mig att lösa problem och förbättra verksamheten.

Företaget avslutas enligt plan i slutet av UF-året och kommer inte att drivas vidare efter det. Sammanfattningsvis har detta varit en lärorik och utvecklande tid där vi fått värdefulla erfarenheter inom företagande och entreprenörskap.

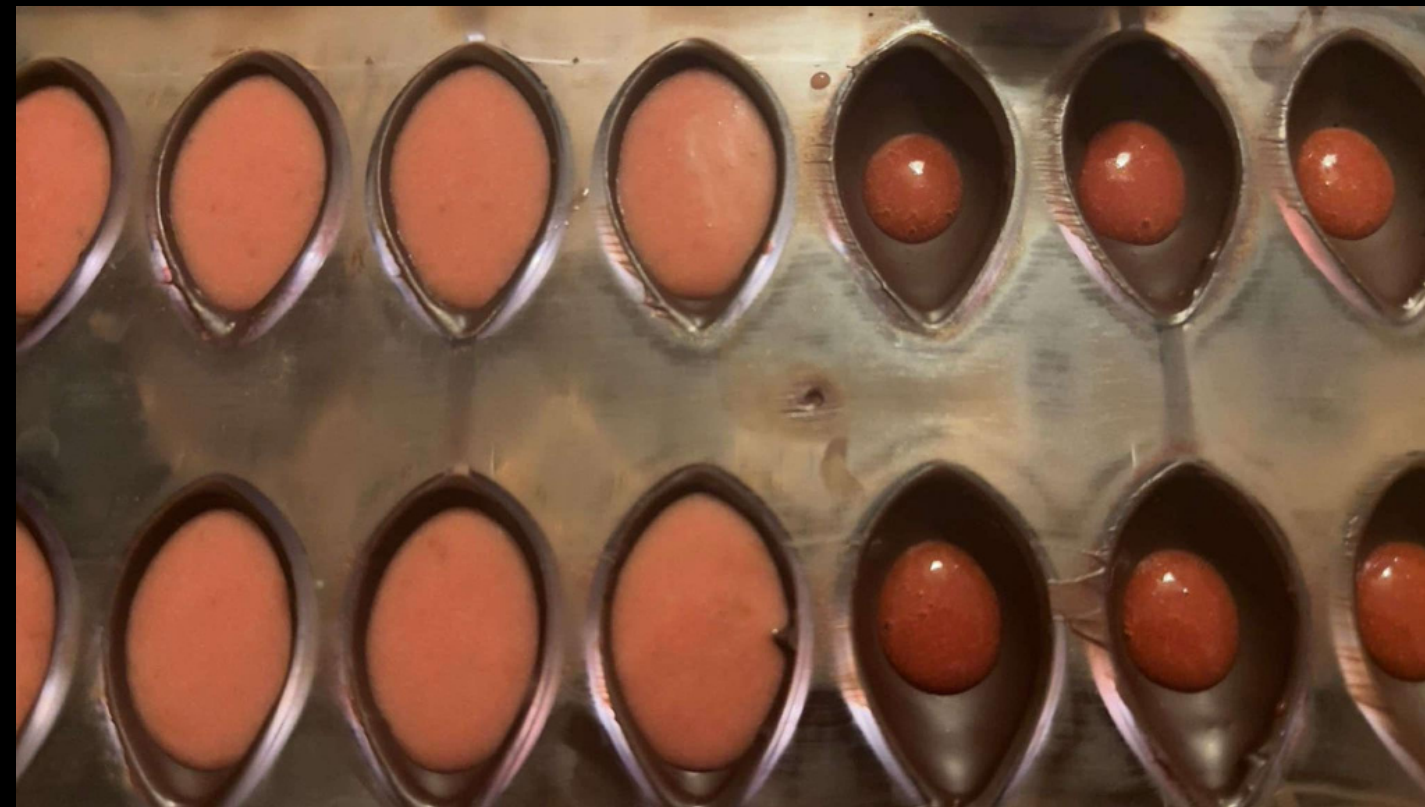


Produktion & Produktutveckling

Under UF-året har vi själv skött produktionen av Prestige Choklads praliner och chokladkakor. Vi har lagt mycket tid på att testa olika recept för att hitta de bästa smakerna och den perfekta balansen mellan ingredienser. Målet har varit att göra choklad som både smakar gott och är av hög kvalitet.

Vi har också jobbat med att utveckla nya smakkombinationer och säsong produkter, till exempel specialpraliner för jul och alla hjärtans dag. Förpackningarna har vi valt noga för att de ska kännas lyxiga och passa vårt varumärke.

Eftersom produktionen är handgjord, har jag varit noga med att hålla hög kvalitet och se till att varje chokladbit blir fin och god.



Marknadsföring & Försäljning



Under UF-året har jag som är marknadsföring har själv ansvarat för försäljningen av Prestige Choklads handgjorda praliner och choklad. Vi har deltagit i tre olika event och mässor där jag har träffat många kunder. Det har varit ett bra tillfälle att visa upp våra produkter och berätta om vad som gör vår choklad unik, till exempel att den är handgjord med noga utvalda och hållbara råvaror.

Vi har också använt sociala medier som Instagram och Facebook för att marknadsföra chokladen. Genom bilder och inlägg har vi kunnat nå ut till fler personer och skapa intresse för produkterna även utanför de event där vi har varit. Det har hjälpt mig att bygga upp företagets varumärke och skapa en större kundkrets.

Totalt har vi sålt choklad för cirka 2000 kronor under året, vilket känns som ett bra resultat för ett UF-företag. Vi har dessutom varit med i tävlingen "Bästa UF i Gävle", där jag fått värdefull erfarenhet av att presentera mitt företag och mina produkter för både kunder och juryn.

Försäljningen har lärt mig mycket om vikten av kundkontakt, att lyssna på vad kunder vill ha och hur man bäst presenterar sina produkter. Vi har också fått träna på att planera försäljningsinsatser, hålla ordning på lager och hantera pengar. Det har varit både roligt och utmanande att se hur allt arbete med produktionen och marknadsföringen leder till faktiska försäljningar.

Marknadsföring & Försäljning



Marknadsföring och Marknaden

Under året har vi jobbat mycket med att marknadsföra Prestige Choklad på ett sätt som passar vårt varumärke – lyxigt men hållbart. Eftersom vi drev företaget själv, använde vi enkla men effektiva metoder för att nå ut till kunder. Jag valde att fokusera på sociala medier, framför allt Instagram, för att visa upp mina produkter. Vi la upp bilder på pralinerna, skrev om hur de tillverkats, och berättade om kommande försäljningstillfällen. På så sätt fick vi kontakt med nya kunder och skapade intresse kring företaget.

Vi märkte att bra bilder och tydliga texter gjorde stor skillnad. Många kunder kommenterade att produkterna såg fina ut och att de kände sig lockade att smaka. Vi försökte också visa att min choklad inte bara var god, utan också tillverkad med omtanke om miljön – något som är viktigt för många idag.

Marknaden

Vi riktade oss till var framför allt personer som uppskattar kvalitet och är intresserade av hållbara val. Det kunde vara allt från ungdomar till vuxna som letade efter en fin present eller något extra gott till sig själv. Vi märkte att många kunder ville ha något unikt och handgjort, vilket gjorde att mina produkter stack ut jämfört med vanlig butikschoklad.

Vi deltog också i event och mässor där vi kunde prata direkt med kunder, dela ut smakprover och förklara mer om produkterna. Det gav mig en chans att bygga förtroende och visa vad Prestige Choklad står för. Genom att kombinera marknadsföring online med personlig försäljning fick vi en bra helhetsbild av min målgrupp och vad de uppskattade mest.

Verksamhet



Prestige Choklad har under UF-året varit ett braföretag där vi har skött allt från idé till färdig produkt. Verksamheten har gått ut på att tillverka och sälja handgjorda praliner med fokus på kvalitet, smak och hållbarhet. vi har jobbat hemma i mitt kök, där vi testat olika recept, valt ut råvaror, tillverkat chokladen för hand och sedan förpackat dem noggrant. Företaget har varit aktivt under hela läsåret och jag har deltagit i tre försäljningsevent, där vi sålt mina produkter direkt till kunder. vi har också använt sociala medier för att nå ut till fler och skapa intresse kring företaget. Målet har hela tiden varit att erbjuda en produkt som känns lyxig men som också visar omtanke för miljön. Vi har haft ansvar för hela processen – från produktion, ekonomi och marknadsföring till försäljning och kundkontakt. Det har varit en intensiv men lärorik resa. Genom att arbeta själv har vi fått lära mig att ta ansvar, lösa problem och jobba strukturerat för att hinna med allt i tid. Prestige Choklad avslutas som planerat i samband med UF-årets slut, men vi är stolt över det vi åstadkommit under året och all kunskap vi fått med oss.

OBS: Vi startade Prestige Choklad som en grupp på tre personer, men under UF-året valde vi att dela upp oss i två separata grupper. Det berodde på att vi hade olika arbetssätt och mål. Jag Arij Masri som är VD fortsatte att driva Prestige Choklad själv och har ansvarat för allt arbete som beskrivs i denna årsredovisning. Men vi kommer sluta den tillsammans.



Lärodom



Vi har lärt oss otroligt mycket under vårt UF år. Vi har växt som grupp och företag vi alla i gruppen har lärt oss hur man driver ett företag och hur man jobbar inom en. Vi började med att göra en affärsidé till en färdig produkt inom året. Det har inte gått perfekt hela tiden vi har stött på många problem och andra saker som va hinder men som en grupp fixade vi det tillsammans det gick inte perfekt hela tiden. Vi alla tre har lärt oss olika saker och hade olika roller i gruppen vi lärde oss vad inköp är och hur man gör de och hur vi bygger en hemsida själv ifrån botten eller hur man lär sig marknadsföra på bästa sättet



Hållbarhetsarbete

För oss på prestige choklad har det från början varit självklart, vi vill skapa god choklad med omtanke om både människor och miljö. Som ett UF- företag tycker vi att det är att visa att man kan driva företag på hållbart sätt.

Vi använder kartongförpackningar som enkelt kan återvinnas, eftersom vi vill minska avfallet och göra det lättare för våra kunder att göra ett bra val.

Dessutom producerar vi bara efter beställning, vilket hjälper oss att undvika onödigt svin och slöseri på resurser.

När det gäller ingredienserna är vi noga med vi använder naturliga färgämnen för chokladen och dessutom fyllningen. Allt för både hälsa och miljön ska må så bra som möjligt. För oss handlar hållbarhet också om att sprida kunskap.

Därefter pratar vi gärna med våra kunder om varför det är viktigt och vi använder våra sociala medier för inspirera andra till att tänka mer hållbarhet, både när det gäller choklad och vardagen i stort



Viktiga händelser

Vårt viktigaste händelse under UF- året var att vi deltog i tävling som handlade om lokala UF företag Gävle, där vi gick vidare med tävlingen. Vi har även varit på tre olika Marknader där fick sälja ut alla produkter vi hade, första marknaden var då öppet huset i skolan, den andra säljtillfällen var då på Swedbank där vi fick sälja allt vi hade och den tredje säljtillfällen var då på en julmarknad i villa Holmsund sallen i Gävle.

INSTAGRAM

En annan väldigt viktig faktor som har drivit fram vårt företag framåt, som hänger ihop med att vi fått så många kunder genom vårt instagram händelse när vi har lagt upp när vi kommer ha vara försäljningstillfälle

En av de viktigaste grejerna för vårt UF företag var att vi startade ett instagramkonto, det var där allt började på riktigt, genom instagram kunde vi visa upp vår choklad produkter, lägga ut snygga bilder och få folk att bli mer sugna på att köpa av oss.

Det var också via instagam vi hittade många av våra kunder. Vi märkte även snabbt att när vi la upp inlägg eller Stories om att vi skulle sälja någonstans, till exempel på en marknad eller i skolan, så kom det fler personer dit. Så det blev ett sätt för oss att sprida information, göra reklam och samtidigt hålla kontakt med folket.

Ekonomi

Under UF-året har jag haft koll på ekonomin i mitt företag Prestige Choklad. Jag har själv stått för inköp av ingredienser, förpackningar och annat material som behövdes till produktionen. Alla kostnader har noggrant antecknats för att jag skulle ha bra översikt över vad pengarna gick till.

Totalt sålde jag choklad för cirka 2000 kronor. Intäkterna har främst kommit från tre försäljningsevent där jag mötte kunder och sålde direkt på plats. Intäkterna täckte kostnaderna jag hade för tillverkning, material och deltagande vid eventen. Det har alltså inte blivit någon stor vinst, men jag har gått runt ekonomiskt och fått värdefull erfarenhet.

Jag har lärt mig hur viktigt det är att ha koll på sin budget, planera inköp i förväg och tänka smart för att hålla nere kostnaderna.

Ekonomi

Intäkter	
Försäljning	2303
Övriga intäkter	0
Summa intäkter	2303
Kostnader	
Materialinköp	2050
Registreringsavgift	0
Mässkostnader	0
Övriga kostnader	0
Summa kostnader	2050
Årets resultat	253

Tillgångar	
Kassa	253
Bankkonto	0
Summa tillgångar	253
Eget kapital och skulder	
Årets resultat	253
Riskkapital	0
Summa eget kapital och skulder	253



Tack till våra lärare

Vi vill rikta ett stort och varmt tack till våra fantastiska lärare Eva Basnet, Sarah Axner, Ann Östelund och Per Andersson. Tack för ert stöd, er hjälp och all inspiration under hela UF-året.

Ni har trott på oss, stöttat oss när det varit svårt och gett oss motivation att fortsätta utvecklas. Ert engagemang har verkligen gjort skillnad och vi är tacksamma för allt ni har lärt oss – både om företagande och om oss själva.

Tack för att ni funnits där varje steg på vägen!

