



Årsredovisning

Quickcookies UF

2024/2025

UF-företagets registrerings nr:1270312

VD:ns namn: Irma Väänänen

Adress: Valbogatan 9-11

Ort & Län: Gävle, Gävleborgs län

Innehåll

1. VD ORD.....	3
Vilka utmaningar har ni som företag stått inför.....	3
Vilka mål har företaget haft under året.....	3
Lösningar och förändringar under UF-året.....	3
Övergripande information om årets ekonomiska resultat.....	3
2. FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE.....	4
Verksamheten.....	4
Produktion och inköp.....	4
Marknadsföring och försäljning.....	5
Personal, kommunikation och administration.....	5
3. HÄNDELSER UNDER RÄKENSKAPSÅRET.....	6
4. LÄRDOMAR OCH ERFARENHETER.....	6
5. FINANSIELL STÄLLNING OCH LIKVIDITET.....	6
6. FRAMTIDEN.....	7
7. RESULTAT- OCH BALANSRÄKNING.....	7
8. REVISIONSBERÄTTELSE.....	8
9. UNDERSKRIFTER - STYRELSENS MEDLEMMAR.....	8

VD-ORD

Till en början vill jag Irma Väänänen som verkställande direktör i Quickcookies UF tacka följande:

Vår handledare **Ann-Sofie Drougge** som har väglett oss i utvecklingen och framtagandet av vårt företag.

Våra rådgivare **Ronja Nyqvist** och **Reine Henricsson** som, genom hela UF-processen tipsat oss om olika sätt att hantera våra utmaningar för att kunna nå våra mål. Utan er hade vårt företag inte varit detsamma.

Quickcookies UF består av fyra elever på Borgarskolan i Gävle. Utöver mig är det Niousha Mansouri (ekonomi), Jessica Sjögren (marknadsföring) och Elin Moberg (inköpare). När vi startade vårt UF-företag hade vi inga förväntningar alls vart det skulle leda och ingen av oss hade någon erfarenhet av att driva ett företag, så allting var nytt för oss.

Under vårt verksamhetsår har vi utvecklat fram fyra stycken (!!) kakmixar där vi har köpt in ekologiska varor samt förpackningar och har sedan packat och designat de för hand.

De utmaningar vi stått inför är brist på kommunikation och jämn fördelning inom företaget. Vi har däremot växt som ett team och som företagare och tagit lärdom av detta. En annan utmaning är att vår produkt har konkurrens av vanliga Livsmedelsbutiker såsom ICA, Willys mm. Därför valde vi att utveckla vår produkt ännu ett steg, vi har en stilren design och även ett glutenfritt alternativ.

Våra mål var att (1) omsätta mer än vad vi lagt in i företaget och gå med vinst. (2) vinna någon utav tävlingarna. Vi uppnådde det första målet med vinst på ca 3000kr, Vinsten delas med 1/4 var till ägarna efter att vinstkapitalet har delats ut. Vi lyckades inte med mål (2) på grund av den hårda konkurrensen av andra företag.

Vi ser nu mot nya mål och tackar för vår tid som UF- företagare!

Förvaltningsberättelse

affärsidé

våran affärsidé har vart att vi skapat en kakmix där kunderna tillsätter egna mejeriingredienser som ägg och mjölk, vilket gör bakningen enkel och personlig. Vårt mål är att erbjuda smidiga lösningar för hembakat med minimal tid och disk. Mixarna är mer än bara bakprodukter de är en rolig aktivitet, perfekt för dejter eller häng med vänner, komplett med en Spotify-kod till en passande spellista. Vi säljer en känsla, inte bara en vara.

Genom att erbjuda högkvalitativa ingredienser och möjligheten att anpassa bakverket tilltalar vi både nybörjare och erfarna bagare. Med ekologiska och glutenfria alternativ riktar vi oss även till hälso-och miljömedvetna konsumenter.

intäkter

vi har genererat intäkter på olika sätt bland annat har vi alla lagt in 150 kr var i företaget. vi har även sökt risk kapital vilket har lett till mer intäkter. Resten av pengarna vi fått in är ifrån kunder när vi sålt våra produkter.

våra mål

vi hade en del mål när vi började detta år och vi har uppnått dem flesta. Våra gemensamma mål var att vi vill utvecklas tillsammans som en grupp och även ha kul under tiden. Vi vill alla lära oss om hur det är att starta ett företag och även hur det är att driva ett företag. Vi vill även ha en stor försäljning och utveckla vårt företag, detta inkluderar lansering av nya produkter och förbättrad marknadsföring. Vi har även som mål att ha en högsta nöjdhet och minska starkt så att företaget blir mer lönsamt. Vi ska ha god hållbarhet och ha låg klimatpåverkan.

produkter och inköp

vårt företag erbjuder olika kakmixar så det finns något som passar alla. vårt företag ser till att det finns något för alla. våran produkt kom till då vi såg ett behov av att kunna underlätta bakning, vilket gjorde att vi utvecklade denna produkt. tillverkningen av denna produkt görs hemma hos oss och vi gör allt för hand. våra produkter är även ekologiska.

marknadsföring och försäljning

målgrupp

Vår viktigaste målgrupp är människor som vill baka på ett effektivare och roligare sätt. Därför passar vår produkt bra som en dejt aktivitet eller aktivitet med flera personer till exempel under kompis träffar eller afterwork. Vi vill att så många som möjligt ska kunna få njuta av nybakade kakor. Utan att behöva känna att det blir för ansträngande och tidskrävande. Därför passar vår produkt även utmärkt till barnfamiljer som vill undvika stökiga kök efter att dem bakat. Vilket det lätt blir med småbarn i köket.

marknadsföring och försäljning

vi har marknadsfört oss på sociala medier där vi bland annat lagt ut Tiktoks. på våra sociala medier har man kunnat sätt våra nyheter och även mycket annat kul.

att sälja våra varor har gått bra och vi har sålt ca 60 produkter under denna tid vilket är uppdelat på fyra sälj tillfällen. vi har sålt bättre än vad vi trodde så vi har uppnått våra sälj mål.

vårt företag har gått bättre än vad vi förväntade oss vilket har varit väldigt kul. men det finns såklart saker vi hade kunnat gjort annorlunda, en av dessa är att kunnat lakt mer tid på företaget.

administration

Niousha Mansouri - Ekonomiansvarig
Irma Väänänen-VD
Elin moberg - inköpare
Jessica sjögren - marknadsförare

våra rådgivare har vi frågat vid frågor gällande företaget. men även vid mässorna har dem varit en stor del. Vår lärare i detta ämne har stöttat oss mycket och alltid kunnat svara på våra frågor vid behov.

vi sålde våra riskkapetalsedlar till våra familjemedlemmar och vi fick in 1000 kr för dem vi sålde till men även 600 ifrån oss i företaget.

Händelser under räkenskapsåret

Det har hänt mycket under detta år. vi har lärt oss mycket men vi har också haft väldigt kul under tiden. det vi minns mest är viner mässan då det va första säljtillfället och då vi sålde slut på hela lagret då. vi har sålt fyra gånger under detta år två dagar på vinter mässan, sedan även en kväll på ICA Strömsbro och även det senaste som var den stora UF mässan i Valbo.

Lärdomar och erfarenheter

Att driva detta företag har under året gett oss många nya erfarenheter på flera olika plan. Bland annat inom säljningstekniker, marknadsföring, bokföring och hur olika ekonomiska strategier ska utföras. Vi har stött på olika motgångar och problem som vi sedan har kunnat lösa med de resurser och idéer vi haft själva. Vi har lärt oss att tänka utanför boxen och att inget företag kan behandlas lika och ha samma förutsättningar.

FINANSIELL STÄLLNING OCH LIKVIDITET

vårat företag har haft en fungerande ekonomi, där vi kunnat investera in pengarna i företaget igen. med våra pengar vi kärnade första försäljningen så utvecklade vi en ny smak, vilket var väldigt uppskattat. sedan har vi även med en del av pengarna betalat när vi ska vart med på sälj tillfällen. våran ekonomi har varit stabil under hela tiden och detta har lett till att vi kunnat utveckla ännu en ny smak vilket var våran smarties mix vi har även tagit fram en glutenfikakmix.

vinsten vi fått ut har inte vart så stor det har vart ca 50 kr var i fått ut. med dem kakmixer vi har kvar så ska vi dela upp de på oss fyra. utöver detta så har vi inte sått någon större vinst. vi har även återbetalt våra riskkapetalägare men även återbetalt oss själva.

FRAMTIDEN

Som det ser ut just för tillfället har vi inga planer med att utveckla vår affärsplan vidare efter UF-året. Vi har en del kakmixar kvar, så det tänker vi sälja genom våra sociala medier (om det inte kommer ytterligare ett säljtilfälle).

Vi anser att detta företag gett oss så mycket erfarenhetsmässigt och vi vill nu ta an nya utmaningar och uppgifter. Vi är otroligt tacksamma att vi fått den här möjligheten och att vi valde just den vägen som vi tog.

Vi har skapat nya kontakter och lärt oss så mycket om livet som företagare och allt vad det innebär. Vi är stolta över vad vi har åstadkommit och att vi fick det att funka så bra tillsammans.

Att allt vi gjort, har varit på rättvisa och demokratiska grunder. Vi är stolta över att vi har löst de problem och utmaningar vi mött på vägen och vänt dem till någonting positivt istället. När vi nu avvecklar företaget ska vi ta med våra erfarenheter in i ett nytt kapitel och vår framtid som eventuella företagare och entreprenörer.

RESULTAT- OCH BALANSRÄKNING

Intäkter	Utfall
Försäljning	3880 kr
Kostnader	
Inköp	3000 kr
Övriga kostnader	75 kr
Summa kostnader	3075 kr
Tillgångar	
Kassa och bankkonto	200 kr
Egenkapital	
Riskkapital	1000 kr
Uf medlemmar kapital	600 kr
Summa	1600 kr

UNDERSKRIFTER - STYRELSENS MEDLEMMAR



För & efternamn

Signatur

Nousha Mansouri
Jessica Sjögren
Elin Moberg
Irma Vuorinen

<i>Nousha Mansouri</i>
<i>Jessica Sjögren</i>
<i>Elin Moberg</i>
<i>Irma Vuorinen</i>