



TÄVLINGSKRITERIER

ÅRETS TJÄNST

ung
företagsamhet

A Member of JA Worldwide

ÅRETS TJÄNST SÖDERMANLAND

Deadline: 9/2, kl 18:00

*Säljer ert UF-företag en tjänst som skapat lönsamhet?
Då kan ni tävla i Årets tjänst.*

I den här tävlingen har ni möjlighet att visa att ni förstår kopplingen mellan prissättning, tjänst och marknad, dvs om det finns en efterfrågan av tjänsten till satt pris. Ni ska visa att ni är ekonomiskt hållbara och har vinstsyfte.

OBS! Om ert UF-företag säljer en digital produkt räknas den alltid som en tjänst, vilket innebär att ni inte kan tävla i Årets vara. Dock beskattas digitala produkter på olika sätt och det är viktigt att ni i UF-företaget har kännedom om vad som gäller för just er produkt.

Ta kontakt med Ung Företagsamhet i er region om ni är osäkra.

UF-företaget ska beskriva:

- Tjänsten, affärsidén samt en priskalkyl.
- Affärsmodell, försäljning, omsättning, resultat och marginal.
- Hur ni prissatt och paketerat tjänsten.
- Om det finns något som är nytt eller unikt med tjänsten. Har den en innovativ höjd?
- Om efterfrågan på tjänsten funnits tidigare eller om ni skapat ett nytt behov.
- Hållbarhetsarbete - hur väl har UF-företaget arbetat med social, ekologisk och ekonomisk hållbarhet i sitt strategiska arbete och i sin dagliga verksamhet.
- Vilken målgrupp tjänsten riktar sig till och hur den nås.
- Om marknadsföring av tjänsten har resulterat i försäljning.
- Hur ni säkerställt tjänstens kvalitet.

- Om ni gjort en marknadsundersökning och vad resultatet blev.
- Hur tjänsten levereras till kund. Är leveransprocessen hållbar?

Jury bedömer:

Störst fokus ligger på de kursiva delarna men alla områden är viktiga i bedömningen.

1. **Produkten** - hur UF-företaget reflekterar över prissättning, behov och marknad, kvalitet och service.
2. **Försäljning** - har UF-företaget sålt sin tjänst, hur väl det har gjorts samt omsättning och vinst.
3. **Innovativ höjd** - hur innovativ och nytänkande tjänsten är.
4. **Hållbarhet** - har företaget tagit hänsyn till hållbarhetsperspektivet i sin produkt
5. **Ekonomi** - UF-företagets förståelse för ekonomins betydelse i företaget.
6. **Lönsamhet** - är det tjänsten som skapat lönsamhet och om den är grunden i UF-företaget.



Tävlingsinstruktioner

UF-företaget loggar in med sitt användarnamn och lösenord på www.ungforetagsamhet.se.

Ladda ner tävlingsformuläret på tävlingssidan och skapa ert bidrag genom att fylla i formuläret. Ladda sedan upp det ifyllda tävlingsformuläret i PDF-format på max 10 MB. Ni har även möjlighet att ladda upp max 5 bilder/ritningar och på max 128 MB om ni önskar.

Följande uppgifter ska tydligt framgå i tävlingsbidraget: UF-företagets namn, region, skola och vilken tävling det avser.

Affärsidén får inte innehålla plagiat, strida mot svensk lagstiftning eller mot Ung Företagsamhets regler.

Jury besöker UF-företagets sida på ungforetagsamhet.se/uf-gallerian.

Tävlingsvärd:



EXPERIENCE THE QUEST!

Ett samhälle där alla unga får utveckla sin företagsamhet

Sedan 1980 har Ung Företagsamhet utbildat unga i entreprenörskap. Vi är en ideell och politiskt obunden organisation, som finns över hela landet. Vi inspirerar och tränar unga att i skolan utveckla sitt entreprenörskap och sina företagsamma förmågor – för en positiv samhällsutveckling. Vår vision är ett samhälle där alla unga får utveckla sin företagsamhet.

Var tredje elev som idag går ut gymnasiet har drivit ett UF-företag och totalt har över 600 000 gymnasieelever drivit UF-företag sedan vi grundades. Varje år jobbar vi med lärare och elever på drygt hälften av Sveriges grundskolor genom våra läromedel, utbildningar och inspirerande möten. Vi driver även vårt nätverk UF alumni som ger unga entreprenörer, tidigare UF-företagare, personlig utveckling, drivkraft att växa och ett unikt kontaktnät.

Forskning visar att elever som drivit UF-företag har bättre möjligheter efter skoltiden; de får oftare jobb, har färre arbetslöshetsdagar och startar oftare eget företag.

Det vinner både de unga och samhället på.



Scanna QR-koden om du vill du veta mer om oss.

