



### **Vad har ni för affärsidé?**

SpritX UF säljer handsprit i en design ni aldrig tidigare har sett på marknaden. Med vår produkt löser vi våra kunders behov av att alltid kunna känna sig ren om händerna, oavsett var de befinner sig. Genom att erbjuda företag deras logga på flaskans framsida, kan företag köpa in handsprit för att ge till sina anställda för att skapa en känsla av samhörighet. De kan även ge ut exemplar till sina kunder som marknadsföring. Till privatpersoner erbjuder vi roliga budskap på flaskorna där en del budskap är utformade så att de ska passa att ge bort handspriten som en gåva. På detta sätt har vi tagit handsprits utveckling i egna händer, när vi utvecklat både produkten och användningsområdet för handsprit.

### **Vilka är ni och vem gör vad i företaget?**

Vi är tre ekonomielever från Nordenbergsskolan i Olofström.

Max Bergdahl, företagets VD & säljare

Marina Hultén, företagets marknadsansvarig

Manuela Capin, företagets ekonomiansvarig

### **Vad har hittills varit mest givande?**

UF-året har varit mer givande, och gett oss mer erfarenheter än vad vi någonsin kunde tänkt oss! Det har varit lärorikt att få sälja till företag och få skapa följesedlar, fakturor och allt vad de innebär att sälja Business-to-Business. Det har också varit givande att få vara med, och vara delaktig på alla stegen från affärsidé, till leverans av en färdig produkt. Det som har varit allra roligast är att vi har fått göra detta tillsammans.

Instagram: [spritx\\_uf](#)

Facebook: [SpritX UF](#)

Mail: [spritex.uf@gmail.com](mailto:spritex.uf@gmail.com)

Skola: Nordenbergsskolan

### Vad ser ni mest fram emot under UF-året?

Den regionala UF-mässan i Ronneby har självklart varit det som vi sett fram emot mest. Det har varit jätteroligt att bygga en monter som representerar SpritX och få möjlighet att visa upp våra produkter. Trots att de sista vi vill är att UF-året ska ta slut, ser vi ändå fram emot slutet av UF-året för att sammanställa hur mycket vi sålde för, hur många företag vi lyckades sälja till och hur många flaskor som kommit ut på arbetsplatser runt om i Blekinge. Vi ser UF-året som en möjlighet att utvecklas som entreprenörer och förhoppningsvis kunna driva vidare SpritX i framtiden.

### Vad har ni för mål med UF-året?

Vårt kortsiktiga mål var att sälja 250 flaskor innan årsskiftet. Det kortsiktiga målet spräckte vi efter bara några veckor, och vi bestämde oss därför för att dubbla vårt långsiktiga mål om att sälja 750 flaskor. Vårt långsiktiga mål är därför nu uppsatt till 1500 flaskor innan UF-årets slut. När det gäller andra mål än försäljningsmål, strävar vi efter att skapa ett starkt varumärke med gott rykte och nöjda kunder. Redan från UF-årets början var målet att vinna så många tävlingar som möjligt och knipa en av platserna om att gå vidare till Stockholm! Vi är nu efter mässan glada och tacksamma över att vi blev nominerade i tre stycken kategorier och knep en plats till SM!

