

Tävlingskriterier för

# ÅRETS VARA

UF Göteborg

Tävling  
som leder  
till SM

**Alla UF-företag som deltar på UF-mässan 11 mars kan tävla i Årets Vara. 1an, 2an och 3an kvalificerar sig till SM i Ung Företagsamhet.**

Om ert UF-företag säljer en fysisk produkt så kan ni tävla i Årets Vara. I den här tävlingen ska ni visa att ni förstår kopplingen mellan er vara, pris-sättningen och marknad dvs finns det en efterfrågan av varan till satt pris. Ni ska visa att ni har en ekonomisk hållbarhet och ekonomisk vinst som ett mål. För att tävla krävs det att ni har sålt er vara.

Är din produkt digital? Då kan du inte tävla i Årets Vara. Däremot kan ni tävla i Årets Tjänst eller andra tävlingar. (Ni kan INTE tävla i både Årets Vara och Årets Tjänst.)

## Grundläggande krav

- UF-företaget ställer ut på UF-mässan 11 mars samt laddar upp ett tävlingsbidrag.
- Bidraget (PDF & max 3Mb) laddas upp på [www.ungforetagsamhet.se](http://www.ungforetagsamhet.se) senast **1 februari kl. 12.00**.
- Bidraget ska bestå av en skriftlig beskrivning på max 2 A4-sidor. Ytterligare en sida (max 1 A4) med bilder får bifogas.
- Affärsidén följer Ung Företagsamhets riktlinjer, annars blir man diskvalificerad. **Läs mer här!**

Deadline 1  
februari 2019  
kl.12.00

## Tävlingsbidrag ska innehålla

- **UF-företaget** – Företagsnamn, skola och region samt att bidraget avser tävlingen Årets Vara.
- **Affärsidé** - en kortfattad beskrivning av affärsidén samt en beskrivning av varan.
- **Marknad** - Beskriv målgruppen varan riktar sig till samt hur målgruppen nås. Beskriv efterfrågan av varan, fanns den tidigare eller har efterfrågan skapats med hjälp av t.ex. marknadsföring. Beskriv hur er marknadsföring av varan har resulterat i försäljning.
- **Prissättning** - Beskriv vad som ligger till grund för prissättningen av varan. Bifoga en priskalkyl.
- **Ekonomi** – Hur mycket har ni lyckats sälja hittills? Beskriv siffror såsom omsättning, resultat och marginal samt era försäljningsmål. Finns det ekonomisk hållbarhet i varan?
- **Kvalité och service** - Beskriv hur ni har säkerställt varans kvalité, beskriv även varans eventuella kundnytta. Beskriv om ni gjort en marknadsundersökning samt resultatet av den. Beskriv också leveransprocessen, hur den levereras till kund.

## Tillvägagångssätt

En gallring görs av UF Göteborg innan mässan, går du inte vidare blir du kontaktad via mail.

- Juryn läser tävlingsbidraget inför mässan och granskar eventuellt bifogade länkar.
- Juryn besöker UF Showroom för att få en tydligare bild av företaget.  
[www.ungforetagsamhet.se/showroom](http://www.ungforetagsamhet.se/showroom)
- På mässan besöker juryn samtliga tävlande och ställer kompletterande frågor. Tidsåtgången i montern beror på UF-företagets förmåga att beskriva sitt företag enligt kriterierna. Juryn ställer relevanta frågor om företaget och dess ekonomi för att få fram vad UF-företaget har lärt sig/tar med sig in i framtiden.

## Juryn bedömer

- Att företaget har sålt sin vara, hur väl det har gjorts samt omsättning, vinst och marginal
- Att varan skapat lönsamhet och är grunden i företaget
- UF-företagets ekonomiska förståelse
- Hur UF-företaget reflekterar över prissättning, kvalité, service, marknad och målgrupp

