

CREATION UF

APRIL 2015

FRÅN IDÉ TILL UF-FÖRETAG

Bakom UF-företaget, Creation UF, står fem killar som läser industritekniska på TLC, Furulundsskolan. Deras affärsidé är att sälja egentillverkade grytunderlägg och kapsylöppnare, men så har det inte alltid sett ut.



Jag bestämde mig för att besöka dem i deras skola för ta reda på mer om deras UF resa, så här berättar dem:

– När vi fick reda på att vi skulle driva UF-företag tyckte vi att det verkade som en kul grej och började med att tänka ut lite olika affärsidéer. Men det visade sig vara ganska svårt att komma på en affärsidé som inte bara fungerade bra på papper, men också i praktiken.

Det kändes lite jobbigt i början, vi ville sälja svetsningstjänster men insåg ganska snabbt att detta inte var möjligt i verkligheten. Det var svårt att hitta en efterfrågan på svetsning och arbetstiderna gick inte ihop, förklarar dem.

Starten av deras arbete började inte som tänkt och att komma på en affärsidé visade sig bli deras största hinder.

De valde att fortsätta kämpa vidare och kom, efter en del om och men, fram till att de skulle utveckla en spelapplikation. Dock skulle detta visa sig vara något som inte heller passade deras verksamhet.

Efter att ha insett att ingen av deras affärsidéer gick att genomföra, var stämningen ganska låg bland killarna. Men de gav inte upp och snart skulle deras stora genombrott komma, och jag ville veta hur.

Grundarna bakom idén att sälja egentillverkade grytunderlägg och kapsylöppnare var Henric och Sebastian, som tidigare utvecklat dessa produkter i skolan.

– Vi hade utvecklat produkterna i våra gymnasiearbeten och tog sedan upp förslaget att även sälja dessa i vårt UF-företag. När vi väl hade bestämt oss för denna affärsidé kändes det mycket bättre. Vi märkte att det fanns en marknad för våra produkter och att folk ville köpa våra grytunderlägg och kapsylöppnare, berättar dem.

Det var startskottet! Nu började ännu fler idéer trilla in om att utveckla produkterna ytterligare.

– Efter att vi äntligen kommit på en lyckad affärsidé var vi ganska snabba med att börja tänka på produktutvecklingen av dem. Vi gjorde fyra olika prototyper av kapsylöppnare och började tänka ut olika sätt att utveckla grytunderläggen på. Vi kom fram till att vi även kunde göra ett grytunderlägg för gratängformar, berättar dem.

UF-MÄSSAN 2015

Efter en rätt så knackig start gjorde killarna en helomvändning och det var nu de kunde påbörja sin resa på riktigt. Årets mässa kröp sig allt närmre och det var dags för killarna att börja tillverka sina produkter att ställa ut och sälja den 5 mars.

– Mässan var det absolut bästa under UF-året, vilket var överraskande! Först när vi kom in i mässhallen började vi tvivla och kände att det inte var rätt plats för oss. Men oj, vad fel vi hade! Vi sålde mer än vad vi trodde och det var kul att folk blev imponerade av våra produkter, många trodde inte ens att vi tillverkat dem själva. Vi sålde ganska mycket på mässan, trots att det inte var mycket folk från vår målgrupp där. Det flesta var yngre och inte intresserade av att köpa varken grytunderlägg eller kapsylöppnare. Men trots det så lyckades vi med vår försäljning, vilket var väldigt roligt!

Man blev också mer taggad på att sälja under mässan när man märkte att det gick bra!

Mässan hade alltså visat sig bli en succé för Creation UF och deras hårda jobb hade gett utdelning.

LÄRDOMAR OCH ERFARENHETER

Att driva UF-företag är en unik upplevelse olik någon annan, något jag själv kan vittna om. Framförallt får man under årets gång en hel del nya erfarenheter och lärdomar, och jag ville veta mer om vad Creation UF lärt sig under året.

– En av våra största lärdomar av året är att man måste ta vara på tiden, för det går väldigt snabbt, berättar dem. Vi har också insett att man ibland måste kunna sätta ner foten och faktiskt ta ett beslut, så att man inte, som vi, väljer mellan flera olika affärsidéer under en låg tid. Vi har också insett att vi verkligen kan ta fram en produkt som folk gillar och vill ha, vilket såklart känns väldigt bra med tanke på våra tidigare affärsidéer som inte fungerade.

Killarna berättar att nu, med facit i hand, önskar de att de hade börjat med sin befintliga idé från starten, så att de hade kunnat sälja ännu mer. Därför uppmanar dem framtida UF-företag att börja tänka på idéer tidigt och tipsar om att ha plan B, ifall första affärsidén inte skulle fungera.

Idag känner sig killarna nöjda över sin insats under UF-året och är glada över upplevelsen.

De vill också rikta ett tack till deras lärare, Susanne Bäckman, som pushat dem hela vägen!

