



SOMMARFÖRETAG

FÖRBEREDELSEHÄFTE

SOMMARFÖRETAG UF 2016

För att verkligen lyckas med ditt sommarföretag rekommenderar vi dig att läsa detta häfte och svara på de frågor som ställs. Det gör dig bättre förberedd inför första träffen vilket gör att du snabbare kan få igång företaget och snabbare kan börja tjäna pengar. Vi kommer att hjälpa dig och handleda dig under resans gång men för att göra det behöver vi veta dina mål och ambitioner. Läs igenom häftet och fundera på vad du vill göra med ditt företag i sommar.

Det är ju trots allt du som bestämmer!

Alexander Högberg, projektledare och skolinspiratör

ENTREPRENÖRSKAP

Ung Företagsamhet är en organisation som utbildar i entreprenörskap - men vad betyder egentligen entreprenörskap?

Att vara en entreprenör är inte medfött, utan något som man kan lära sig och träna upp! Idag har ordet entreprenörskap en bredare betydelse än en person som startar företag. Entreprenörskap ses som förmågan att ta en idé till konkret handling, själv eller tillsammans med andra. Man brukar säga att Sverige har byggts av entreprenörer.

Att träna i entreprenörskap i skolan handlar om kreativitet och idérikedom, att omsätta idéer till handling, att göra något värdeskapande av det och göra det i verkliga sammanhang.

Det finns flera sätt att träna entreprenörskap på. Ett är att driva projekt, själv eller tillsammans med andra, inom ett område som du tycker är spännande och som du vill lära dig mer om. Ett annat sätt är att starta ett företag i skolan, ett såkallat UF-företag. Det vi ska göra i sommar är en blandning mellan de båda.

Genom ditt sommarföretag får du lära dig vad det innebär att driva ett företag och du får samtidigt utveckla ditt entreprenörskap och dina entreprenöriella förmågor. Detta kommer du att ha nytta av oavsett var du tar vägen senare i livet, om du startar företag, är anställd, pluggar eller driver projekt.

Vi ska i sommar se till att du utvecklas som person samtidigt som du på ett roligt sätt lär dig om företagande. Vi ska göra din grej! Din idé - ditt företag. Vi på Ung Företagsamhet hjälper dig så att du på bästa sätt förvaltar ditt startkapital.



UNG FÖRETAGSAMHET

Ung Företagsamhet är en ideell och obunden organisation med syftet att tillsammans med skolan införa entreprenörskap och ett engagerat näringsliv i utbildningssystemet. Detta genom olika processutbildningar för såväl grundskolor som gymnasieskolor.

I Kalmar län startade organisationen 1994 med utbildningskonceptet UF-företagande. Detta läsår, 2015/2016 driver 510 gymnasieelever ett UF-företag.

På vår hemsida hittar ni mer information om organisationen - Ung Företagsamhet samt våra processutbildningar och läromedel.

Sommarföretag UF är ett samarbete mellan Ung Företagsamhet och din kommun.

www.ungforetagsamhet.se/kalmar

AFFÄRSIDÉ

En affärsidé är själva kärnan i ett företag, det kan handla om en vara eller tjänst eller båda delarna. Det är en kort beskrivning av vad verksamheten ska kretsa kring.

Exempel

Frukostbullen levererar morgonfrallor av högsta kvalitet - hem till dig.

Ta't lugnt ser till att ni kan njuta av er semester i lugn och ro - vi tar hand om er trädgård. Utomordentlig kvalitet till ett bra pris.

Vi på Pyssel-landet anordnar aktiviteter och pyssel det är alltid drop-in mellan 09:00 - 15:00.

Hur lätt är det att komma på en idé? Ibland får vi höra - Kom på något! Och efter det så blir vi helt tomma i huvudet. Trots att man försöker kommer man inte på något spännande alls. Det gör inget! Så är det för alla. För att tackla det problemet kan man försöka tänka i nya banor.

- 1 Istället för att leta efter idéer, leta efter problem i din vardag. Många affärsidéer startas genom att någon hittar något som de vill förändra, som de stör sig på eller som inte fungerar optimalt. Om ni hittar ett problem, som tillräckligt många har och löser det på ett snyggt sätt*
- 2 Använd en redan befintlig affärsidé. Många idéer sprider sig genom att entreprenörer ser dem på andra ställen och sedan tar med sig dem tillbaka hem.*
- 3 Utveckla en redan befintlig idé. Gör något som redan gjorts förut, men gör det på ditt sätt! Låt din image lysa igenom. Det kan vara så att du förbättrar idén eller anpassar den för en ny målgrupp.*
- 4 Gör något som du tycker är roligt! Nu har du chansen att syssla med ditt favoritintresse samtidigt som du tjänar pengar. Hur bra som helst!*

EN AFFÄRSIDÉ BEHÖVER INTE VARA NÅGOT NYTT!

En idé kan vara en helt ny uppfinning, men i de flesta fall är det inte så. När det gäller Sommarföretag UF så har vi en begränsad tid på oss från start till slut. Därför rekommenderar vi er att välja en affärsidé som är snabb att få igång och som inte kräver högre investering än ert startkapital.

EXEMPEL PÅ AFFÄRSIDÉER

Glassförsäljning	Mobilskal	Applikationsutveckling
Trädgårdstjänster	Städfirma	Webbutveckling
Fotografering	Fotbollsturnering	Upplevelser
Danslektioner	Jordgubbsförsäljning	Geografiska motiv
Turistguide	Trubadur	Bemmaningshjälp
Tshirts	Barnkalas	E-handel
Hantverk	Cykelbudfirma	
Regnponchos	Utomhusbio	
Marknadsföring	Bagageluckeloppis	

MÅLGRUPP

Målgrupp är i sin allra enklaste form en grupp av människor som företag vill sälja något till.

Beroende på vad sommarföretaget säljer, går det att mer eller mindre säkert plocka ut de företag eller privatpersoner där chansen är som störst att man får sälja. En marknadsföringskampanj riktad mot en tydlig målgrupp sparar pengar, tid och energi.

Varje vara eller tjänst är riktad mot en målgrupp, alltså det segment* av befolkningen företaget och dess säljare vill nå för att kunna sälja sin vara eller tjänst.

Exempel

Frukostbullens målgrupp är hushåll i Kalmar stad. Fokusområdet är Stensö eftersom bageriet ligger där.

Ta't lugnt riktar sig till villaägare i Mönsterås och Timmernabben, framförallt personer i ålder 60+ som vill ha hjälp med de tyngre trädgårdssysslorna och fritidshusägare i alla åldrar.

Vi på Pyssel-landet fokuserar på barnfamiljer med barn i åldrarna 5-12 som antingen bor eller är på semester på Öland. Vi kommer att fokusera först och främst på campingar i Färjestaden med omnejd.

Vi kommer att hjälpa er att förtydliga er målgrupp under förberedelseträffarna. Det gör att ni lättare hittar rätt kunder till ert sommarföretag.

EXEMPEL PÅ OLIKA TYPER AV MARKNADSSEGMENTERING:

- Geografi: Land, region, ort, etc.
- Demografi: Ålder, kön, inkomst, yrke, utbildning, etc.
- Psykografi: Intressen, livsstil, värderingar, personlighet, etc.
- Beteende: Produktintresse, användningsmönster, köpvilja, beslutsprocess, varumärkeslojalitet, etc.



* Segmentering går ut på att dela upp marknaden i olika segment/delar för att lättare hitta rätt kunder.

PLANERING

För att verkligen lyckas med sitt sommarföretag är det viktigt att man tänker till noga innan startskottet går.

Under förberedelseträffarna kommer vi att lära er om allt från marknadsföring till hur man gör en enkel budget. Ju mer ni har funderat på vad ni vill göra och vilka mål ni har innan första träffen desto snabbare får vi igång företaget.

Om ni redan har funderat på en affärsidé är dags för att bestämma hur ni ska gå tillväga, vad företaget ska heta och sätta mål för ert företag. Vi vill att ni får ner era tankar och funderingar på papper.

AFFÄRSPLAN

Ett företags affärsplan fungerar som en karta över den unika värld som företaget lever och arbetar i. Planen är sammanställning av alla tankar och idéer, en beskrivning av vart ni vill nå och hur ni tänker göra för att ta er dit.

Vi kommer att samla in kopior på affärsplanerna under sista förberedelseträffen. Ni behöver inte ha svarat på frågorna i affärsplanen inför första träffen, men ju mer ni har funderat över frågorna desto snabbare får ni igång företaget och desto bättre går det.

**”SE AFFÄRSPLANEN SOM EN MÖJLIGHET ATT
UNDERSÖKA VAD NI KAN GÖRA MED ER IDÉ.”**

CHRISTINA HOLMQVIST, FÖRETAGSRÅDGIVARE PÅ SWED- BANK

Om ett företag har gjort en bra affärsplan, blir förutsättningarna mycket bättre. Det går fortare att komma igång med verksamheten och det är roligare om man har tydliga mål och vet vad man ska göra, hur man ska göra och vem som ska göra vad i företaget. Även om det tar tid i början så har man igen det sedan.



EN AFFÄRSPLAN SKA:

- beskriva affärsidén
- beskriva hur företaget ska fungera
- tydligt visa företagets mål
- visa företagets ekonomi

VARFÖR ÄR DET VIKTIGT?

Genom att skriva en affärsplan får ni ner era tankar svart på vitt på ett strukturerat sätt. Det gör det enklare för er att lägga upp ert företagande så att ni får ut så mycket som möjligt. Spring i rätt riktning så når ni ert mål.

AFFÄRSPLAN

FÖRETAGSNAMN:



HAR NI REDAN NU FUNDERAT PÅ EN LOGOTYP?
RITA GÄRNA

VÅR AFFÄRSIDÉ

BESKRIV VAD SOMMARFÖRETAGET ERBJUDER, VARAN/TJÄNSTEN.

HUR BESKRIVER NI ER MÅLGRUPP?

ÄR DET EN TJÄNST, VARA ELLER EN KOMBINATION AV BÅDA?

VILKA FUNKTIONER HAR ER AFFÄRSIDÉ?

HUR SER VARAN UT?

HUR GENOMFÖRS TJÄNSTEN? HUR KÖPER NI IN VARAN/HUR TILLVERKAR NI VARAN?

VAD KOMMER VARAN/TJÄNSTEN KOSTA SOMMARFÖRETAGET?

LISTA SAKER SOM NI BEHÖVER BETALA FÖR:

T.ex. inköp av varan, transport till kunden, kvittoblock, affischer etc etc.

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Kostnad totalt:

Kostnad per vara/tjänst:

PRISSÄTTNING:

Om ni har listat ut vilka kostnader ni kommer att ha, kan ni sätta ett pris som ger er tillräckligt med pengar för att företaget ska gå runt och gå med vinst.

Pris per vara:

Pris per tjänst (antingen hela tjänsten eller per timme):

Beräknad försäljning (antal varor/tjänster & totalsumma):

Försäljningen - kostnaderna = i vinst

SAMARBETSAV TAL

- FÖR ER SOM ÄR FLERA PERSONER I SOMMARFÖRETAGET

Innan ni drar igång med full fart är det bra att gruppen pratar igenom vad ni gemensamt och individuellt vill uppnå under sommaren. Ni behöver inte vara överens om allt i detalj men ni måste vara överens om huvudinriktningen. Alla går in i företaget på olika villkor, huvudsaken är ni gemensamt har accepterat villkoren. Diskutera i gruppen och skriv ner vad ni kommer fram till. Samtliga medlemmar i företaget ska skriva under avtalet.

FÖLJANDE PUNKTER KAN VARA MED I SAMARBETSAVTALET:

- mål med sommarföretaget, varför driver vi ett företag?
- arbetsfördelning, vem gör vad?
- arbetstider, hur mycket vill ska ni jobba? Hur många timmar per dag/vecka?
- hur ska vinsten fördelas?
- ska vinsten delas upp i förhållande till hur mycket arbete var och en har lagt ned?
- vad händer om någon inte gör sin del?
- hur löser vi konflikter?
- hur länge gäller det här avtalet?

Välj de punkter ni tycker är relevanta för ert företag och skriv i en wordfil. Avsluta dokumentet på liknande sätt som ni ser nedanför.

Ort Datum

Samtliga medlemmars underskrifter

NAMNFÖRTYDLIGANDE

UNDERSKRIFT

SKATTEINFO - UTDRAG FRÅN SKATTEVERKET

ENTREPRENÖR PÅ SOMMARLOVET

Många kommuner erbjuder dig som är mellan 15 och 20 år möjlighet att pröva på att driva ett eget "företag" under sommarlov. Aktiviteten går under olika namn i olika kommuner, men gemensamt är att du som deltagare erbjuds en utbildning om företagande och entreprenörskap, stöd av handledare samt att du får ett startkapital.

Ska du starta ett "riktigt" företag gäller delvis andra regler. Läs mer om vilka regler som gäller för unga företagare.

UNGA FÖRETAGARE

Hobbyverksamhet

Om du driver entreprenörskapet ensam räknas det i normalfallet som hobbyverksamhet. Är ni flera är det ett enkelt bolag. Anledningen till att det anses vara hobbyverksamhet, och inte näringsverksamhet, är att de här företagen inte uppfyller kravet på vinstsyfte (**Anledningen till att skatteverket uttrycker sig såhär är för att de anser, att det först och främst är i utbildningssyfte som Sommarföretag drivs. Alltså att man skall lära sig mer om företagande. Men man får ha som mål att tjäna pengar.**) Vid hög omsättning och/eller om du tänker fortsätta driva ditt företag efter sommaren kan företaget bedömas vara ett "riktigt" företag och då gäller vanliga regler. Kontakta gärna Skatteverket om du är tveksam.

Fler viktiga fakta

Ditt "företagande" kan medföra att du ska betala skatt och socialavgifter (**Om du/ni tjänar mer än 18824 på ett år per person, så kan det bli aktuellt med skatt. Men vi tar mer om detta samt ev. sociala avgifter vid våra träffar**).

Startkapitalet och eventuellt stipendium under avslutningen är skattefria.

Ditt "företagande" är i normalfallet en form av hobbyverksamhet.

Du ska inte lägga på moms på det som säljs och har inte heller rätt att dra av moms på det som köps.

Som delägare ska du i normalfallet redovisa ditt överskott i din inkomstdeklaration om du tjänar mer än 18 824 kr per år. Om verksamheten anses som hobby redovisas resultatet på blankett T2 (SKV 2051). Överskott förs över till inkomstdeklarationen. Underskott får rullas vidare och användas mot kommande års överskott under vissa förutsättningar.

Som delägare behöver du i normalfallet inte lämna inkomstdeklaration om ditt överskott från din hobbyverksamhet tillsammans med dina eventuella löneinkomster är lägre än 18 824 kronor under 2015. Men tänk på att du kan vara tvungen att deklarerat av någon annan orsak, exempelvis om du sålt aktier.



AVSLUTNINGSVIS

Sommarföretag UF är ett unikt tillfälle för dig att tjäna pengar samtidigt som du får med dig viktiga kompetenser inför framtiden. Oavsett om du efter avslutade gymnasiestudier väljer att plugga vidare, jobba eller starta eget så har du nytta av ett entreprenöriellt förhållningssätt. Sommarföretag UF är ett steg i rätt riktning.

STÖD, RÅD OCH HJÄLP FINNS ALLTID NÄRA TILLHANDS

Det är din idé, ditt företag och din drivkraft. Drivet och viljan måste komma från dig, det är du som sätter gränserna. Vill du komma långt med ditt Sommarföretag UF och tjäna en del pengar behöver du lägga ner tid på det, så enkelt är det. Viktigt att komma ihåg är att oavsett var din ambitionsnivå ligger så ska du aldrig tveka att kontakta oss på Ung Företagsamhet. Vi vill hjälpa dig och se till att du får en så framgångsrik, lärorik och rolig sommar som möjligt.



ALEXANDER HÖGBERG
alexander.hogberg@ungforetagsamhet.se
070-14 56 851



ELIN FORSANDER
elin.forsander@ungforetagsamhet.se
072-331 36 52

Ung Företagsamhet i Kalmar län
Stortorget 34
392 31 Kalmar

CHECKLISTA

- Affärsidé - har funderat kring en affärsidé som låter intressant
- Målgrupp - har hittat vilka potentiella kundgrupper affärsidén har
- Leverantör - har hittat en leverantör som säljer den vara vi vill köpa in och kan garantera leverans i tid.
- Produktion - vet hur produktion av varan ska gå till / vet hur tjänsten ska utföras
- Leverans - har bestämt hur varan/tjänsten ska levereras till kunden
- Försäljningstillfällen - vet var, hur och när varan/tjänsten ska säljas
- Företagsnamn
- Logotyp
- Slogan - en slogan är inget måste, men är ett roligt sätt att visa vad företaget säljer
- Datum - har satt upp viktiga datum på kylskåpet för att inte missa något
- Kontaktuppgifter - har samlat kontaktuppgifter till UF och till kommunen
- Mapp - har strukturerat sätt att hålla kolla på alla papper, kvitton etc etc
- Händelser - har koll på event/marknader som kan vara till nytta för mitt företag
- Transport - har transport till och från träffarna
- Samarbetsavtal - har skrivit ett avtal med kollegorna

VI GÖR ARBETET MED ENTREPRENÖRSKAP MÖJLIGT!

GULDPARTNERS

Högsby
Sparbank



Häradssparbanken
Mönsterås



Tjustbygdens
Sparbank



Ölands Bank



Vimmerby
Sparbank



Virserums
Sparbank



Lönneberga-Tuna-Vena Sparbank



Ålems
Sparbank



REGION FÖRBUNDET
I KALMAR LÄN



Svensk Kärnbränslehantering AB



Familjen Kamprads stiftelse
The Kamprad Family Foundation for Entrepreneurship, Research & Charity



Barometern

SILVERPARTNERS

Kalmar Energi

Swedbank



SCANIA

Pontuz Löfgren



Handelsbanken

KalmarPosten

BRONSPARTNERS

ALMI FÖRETAGSPARTNER, EKONOMIHUSET PÅ ÖLAND, LUMA METALL, LÄNSFÖRSÄKRINGAR,
PEKEN INVEST, SAFT, SPRING SYSTEMS I TORSÅS, STENA RECYCLING, TIETO, SMURFIT
KAPPA, SEB, COOMPANION

PARTNERS

CEMENTA, PENTRONIC, PWC, RESINIT,
SAAB BARRACUDA,

OFFENTLIGA PARTNERS

BORGHOLM, EMMABODA, HULTSFRED, HÖGSBY, KALMAR, MÖRBYLÅNGA,
MÖNSTERÅS, NYBRO, OSKARSHAMN, TORSÅS,
VIMMERBY OCH VÄSTERVIKS KOMMUN.

