

UB Tøv og fanteri

Mari Helene Gjetvik
Sara Emilie Jåma
Jennie Andrea Selen

UB Tøv og fanteri

UB Tøv og fanteri
Mære Landbruksskole 7710 Sparbu
Mari Helene Gjetvik
Mari_gjetvik92@hotmail.com

OM BEDRIFTEN

Vi er tre jenter som går 2LG på Mære Landbruksskole. Og vi tover ullsåler, brystnål, sitteunderlag i glade farger. Vi har jobbet en del med toving.

De som er med i bedriften er:

Mari Helene Gjetvik

Sara Emilie Jåma

Jennie Andrea Selen

EIERFORHOLD

Alle er eiere av denne bedriften (UB Tøv og fanteri)

Vi i bedriften eier to andeler hver. Alle har betalt 200kr hver.

Forretningside

Det vi skal produsere er ullsåler, sitteunderlag og smykke av tovet ull og gamle ullklær. Vi tilbyr dette produktet til friluftsfolk, foreldre med småbarn, miljøbeviste folk og til folk som er opptatt av gjenbruk. Det unike med vårt produkt er at de hjemmelaget, gjenbruk, rent ull, hvert produkt er ulikt.

Ullprodukter til miljøbeviste folk.

Gamle ullklær blir til nytt med UB Tøv og fanteri

Miljømålsetning og visjon:

Målene vi har for bedriften er at vi skal lage 70 Dette tallet finner vi ved at vi ganger tallet 70 med prisen vi tar for ett par såler. (fra 100-150 kr) Da finner vi summen 7000 kr, noe vi tror vi kanskje vil tjene.

Målet vårt for bedriften er å utvikle nye produkter og produksjonsprosesser som kan gjøre foredling av ull til en leveveg. Og at så mange som vi ønsker vil bruke å kjøpe produktet. Målsettingen av vårt produkt er at vi skal lage ca 150 ulike ullsåler. Vi skal selge til kunder på stand, selge på butikker, annonser.

Utgangspunktet vårt i foretningsidé

Vår arbeidsprosess er at vi skal få tak i råstoff fra gamle ullklær som vi skal tove og lage ullsåler av. For å få tak i gamle ullklær setter vi inn en annonse i avisen. Designe på produktet blir forskjellig fra produkt til produkt. Det utstyret vi trenger er synål, tråd, garn symaskin, ullklær, grønsåpe, stekeplate, saks, papp, tusj, perler og sikkerhetsnål. Vi har tenkt å bruke et rom på skolen og gjøre noe hjemme.

Produktbeskrivelse

Vi tover ullsåler, sitteunderlag og smykker av ull i forskjellige farger.

Produktet

Ullsåler:

- Ulltøyet legges i stekeplaten
- Toves med grønnsåpe og lunkent vann i en stekeplate til den er fast
- Tørkes
- Klippes ut i forskjellige str.
- Sys inni sålen med symaskin for å få den fast
- Syr rundt sålen
Vi syr rundt sålen for å få lengre varighet på sålen.

Smykke:

- Klippes ut fra det tovede flaket (rester)
- Klipper ut for eksempel hjerter.
- Festes med sikkerhetsnål som vi syr på

Sitteunderlag:

- Legger ett lag i stekeplaten
- Tover med grønnsåpe og lunkent vann
- Tørker
- Klipper til den er firkantet og syr rundt

Markedsvurdering

De kundene vi får mest av er friluftslivsfolk, foreldre til småbarn, miljøbevisste folk og folk som er opptatt av gjenbruk, og ellers andre som er interessert i produktene våre. Kundenes sterke side er om de tørr og klager på produktet eller si noe positivt om bedriften vår. Kundenes svake side om de ikke tørr å spørre om bedriften vår. Vi har kjøpt tilsvarende produkter av konkurrentene med tilsvarende priser som vi har valgt. Det kundene legger mest vekt på når de skal handle ullprodukter av oss er produktkvalitet og design. Det som skal til for at de vil skifte leverandør er at de kanskje blir misfornøyd med produktet. Høye priser og kanskje dårlig kvalitet. Innkjøpene av råvarene foregår på forskjellige butikker som for eksempel husflider.

Beskrivelse av konkurrentene

De som er konkurrentene våre husflidslag og husfliden. De opptrer med reklame eller med kjentfolk i næringsmiljøet. Det som er konkurrentenes svake og sterke sider er: Svak side: Kostnadsnivå. Sterk side: Mer reklame og egen butikk. Konkurrentene vil ikke reagere eller merke vår bedrift, siden det er en ungdomsbedrift og en svært liten bedrift.

Beskrivelse av bransjen

Leverandører:

De som er aktuelle leverandører er kjent folk, sette ut annonser spørre, venner på facebook og nettverket vårt. De stiller seg til en ny kunde er at vi må være seriøse og bedriften må være seriøs. Betingelsene de stiller til sine kunder er at vi lover det vi sier og at vi bruker produktene til det vi sier.

Myndighetene:

Lovene og reglene som vil gjelde for bedriften er at alltid må spørre om tillatelse for å selge på evt. Markeder. For eksempel prix.

Markedsføring og salg

Strategisk valg

Vi skal selge i butikker i nærområdet. Og kundegruppene vi skal satse mot er miljøbeviste folk, friluftslivsfolk, foreldre til småbarn, som er opptatt av gjenbruk, og ellers andre som er interessert i produktene våre. Kontaktene vi skal ha med våre leverandører er at vi skal ringe en gang i blant.

SWOT analyse

Markedsføring og salg

Strategisk valg

- Vi skal plassere oss i markedet i butikker i nærområdet
- Vi satser om kundegrupper som Miljøbeviste folk, friluftsliv folk og foreldre med små barn.
- Vi skal Ringe vår leverandører en gang i blant for å ha kontakt.

SWOT analyse

- Strength
- Weakness
- Opportunities
- Threats

Strength

- Våre sterke sider er at produktet er hjemmelaget.
- Produktets sterke sider er at det er laget av ull og produktene er solide og varme.
- Det vi klarer best eller er best på er toving og sying.

Weakness

- Våre svake sider er å ringe rundt til folk. For eksempel leverandør. For vi er ikke helt sikker på hva vi skal si.
- Produktets svake sider er at det er litt lang produksjons tid. Produksjonstid er på ca. 4 timer.
- Det vi klarer minst eller er dårligst på er symaskiner.
- Forbedringsområdene vi har er tovinga.

Opportunities

- Muligheten vi har med vårt produkt er at vi tjener penger, lære og erfaringer.
- Muligheter vi har med vår bedrift er at vi ser hvordan det er å starte og drive egen bedrift.

- Det beste som kan hende er at vi tjener over målet vårt og bra omtale

Threats

- Truslene vi har er husfliden og husflidlag.
- Det verste som kan hende er at bedriften går underskudd eller konkurs.

Markedsføringsmix

Produkt

Produktet skal ha en bra kvalitet så det ikke slites så fort. Hvert produkt har forskjellig design, ingen av produktene kommer til å bli de samme. Produktet skal ligge i en emballasje av papp, så ikke det blir rotete i produktene og skittent. På pappen skal vi ha et klistermerke som navnet på bedriften står, og et bilde.

Pris

Prisene våre kommer til å være lit høye. Fordi vi har et godt og sikkert produkt. Produktet er veldig solid, dette vet vi fordi vi har laget produktet før. Vi kommer å tjene penger fordi vi får sponset noe av råvarene.

Plass

Produktet skal selges i butikker i nærområdet. Vi skal sitte i butikken noen timer og selge. Vi kommer også til å selge en del igjennom venner. Vi skal også legge ut på facebook når vi kommer til å sitte på butikkene, og spre at vi har en bedrift der.

Påvirkning

Vi skal påvike kundene våre med internett. Legge ut en del hva vi lager og priser. Vi skal også lage en brosjyre som vi kommer til å legge ut på forskjellige butikker. Vi skal også påvirke gjennom familie og venner.

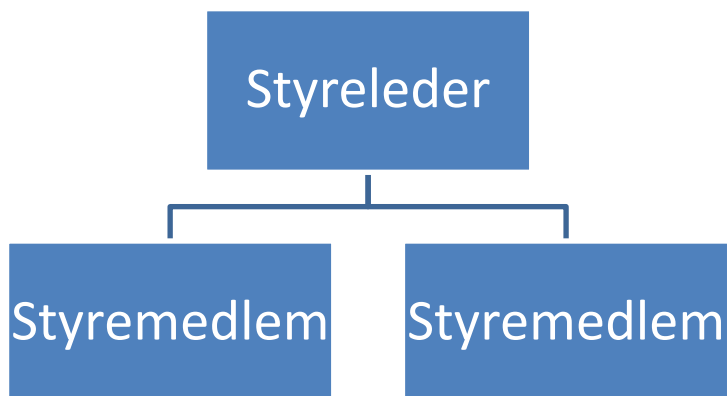
Organisering og administrasjon

Selskapsform

- Ungdomsbedrift
 - UB Tølv og fanteri er organisert som en ungdomsbedrift
- Andeler
 - Alle i bedriften har betalt 200,- hver, hver andel koster 100,-. Alle i bedriften eier to andeler hver i bedriften, til sammen seks andeler.

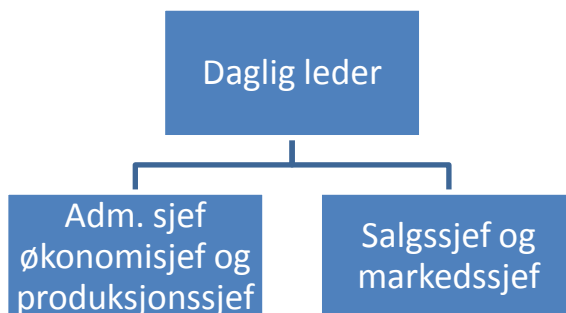
Eierforhold

- Andeler
- Bemanning
 - Styrets sammensetning
 - Styreleder: navn
 - Styremedlem: navn
 - Styremedlem: navn



Bemanningskart:

- Daglig leder: navn
- Adm. sjef økonomisjef: navn
- Produksjonssjef: navn
- Salgssjef: navn +
- Markedssjef: navn
- Produksjonsarbeider: alle



Bemanning

- Daglig leder skal kunne lede og ha overblikk over virksomheten. Ha ansvar for forretningsplan å sørge for innkalling og sakliste til styremøter, samt sørge for årsrapport
- Økonomisjefen skal rapportere til daglig leder, dvs. ha ansvaret for økonomien under daglig leder. Forvalte driftens penger og ha ansvar for kasse, bank eller postgiro.
- Produksjonssjefens oppgave er å rapportere til daglig leder, dvs. ha ansvar for bedriftens produksjon under daglig leder.
- Salgssjefens oppgave er å rapportere til daglig leder, dvs. ha ansvar for salg under daglig leder.
- Markedssjefen skal rapportere til daglig leder, dvs. ha ansvaret for markedsføring under daglig leder. Utføre analyser og utarbeide markedsføringsstrategi.
- Produksjonsarbeidere er de som gjør selve jobben med å tømme og lage produktene.

Lokalisering

UB Tøv og fanteri er lokalisert ved Mære landbruksskole 7710 Sparbu

Framdriftsplan – milepælplan

- Skrivedøgn
- Fylkesmessa, påmelding, stand
- Styremøter, når
- Slag på nærbutikker
- Registrering i Brønnøysundregisteret

| Hva? | Når? | Ansvarlig? | Ferdig? |
|--------------------------------------|----------------------|-------------------|----------------|
| Skrivedøgn | 2 – 3. november 2009 | | 3. november |
| Styremøter | Hver torsdag | | |
| Fylkesmessa | Mars 2010 | Daglig leder | 5 dager før |
| Salg på nærbutikker | Desember 2009 | | 5 dager før |
| Registrering i Brønnøysundregisteret | Før desember 2009 | Daglig leder | Desember 2009 |