

Delårsrapport



Favor UB 2018-2019

Organisasjonsnummer: 922 104 395

Jessheim videregående skole - Studiespesialisering

Daglig leder:

Emma Tolderlund Vogel

932 61 642

Kontakt:

favor.ub@gmail.com

Mentor:

Anette Mork – Spire Kreativ AS

Lærer:

Ingvild Fredrikke Borander

INNHOLDSFORTEGNELSE

• Sammendrag	1
• Produkt	2
• Mål	2
• Organisering av bedriften	3
• SWOT-analyse	5
• Læringseffekt	5
• Nettverk	6
• Salg og markedsføring	7
• Bærekraft	8
• Verdiskapning	8
• Økonomi	9
• Finansiering	10
• Potensiale på lang sikt	10

SAMMENDRAG

Visjon

«Favor skal gjøre det lettere for enkeltpersoner å bidra til noe større»

Forretningsidé

Vi er sosiale entreprenører med formål å skape mindre ulikhet i samfunnet. Vår digitale plattform gjør det mulig å donere konkrete varer gjennom allerede eksisterende nettverk i bytte mot verdikuponger.

Økonomiske nøkkeltall

Resultat: kr 942

Mål: 5000 brukere innen 2020

App-utvikling (Joseph Nimoson): kr 10 000

Bedriften har ingen gjeld.

Bedriftens aktiviteter

12.12.19 Skolemesse: Vinnere av beste produkt og logo

14.02.19 Første prototype ble ferdigstilt

28.02.19 Grunderexpo: Vinnere av beste UB Akershus,

3. plass beste samarbeid med næringslivet, og topp 10 beste verdiskapningspotensiale

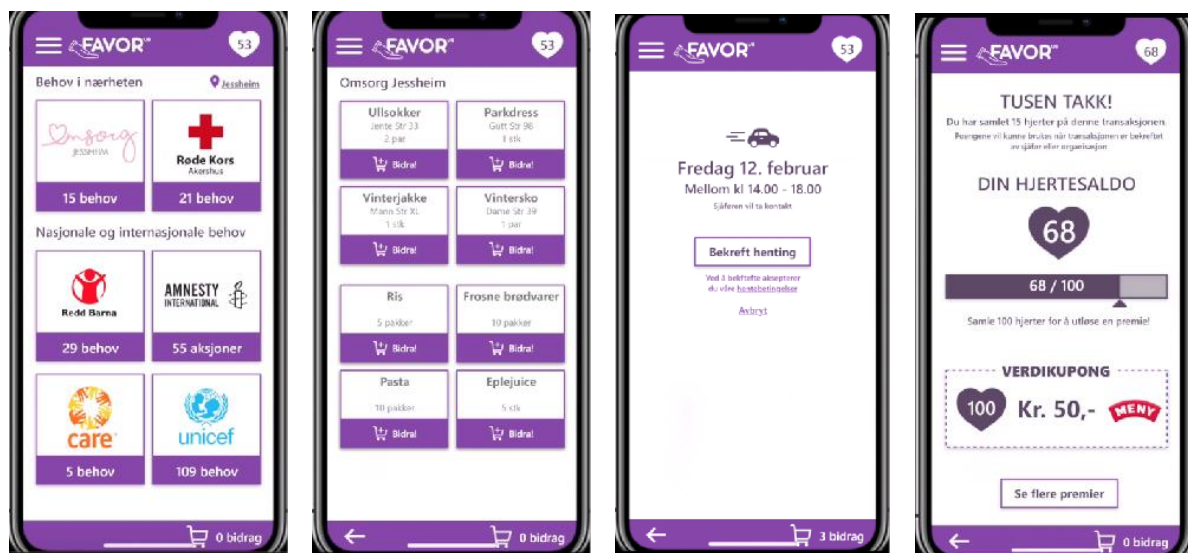
15.03.19 Møte med Bidra AS, Morten Molin Wang

22.03.19 Omorganisering av bedriften

PRODUKT

Favor er en app med formål om å hjelpe andre. Vår app vil gjøre det mulig for ulike organisasjoner, som Røde Kors og Gateteam Oslo, å legge ut «ønskelister» med produkter som barn og voksne har behov for. Personer som vil hjelpe, kan enkelt registrere produkter de vil gi i appen. Vi henter og leverer varene videre, og giveren mottar poeng som gir dem ulike verdikuponger. Vi tilbyr et engasjerende, modernisert og innovativt svar på veldedighet.

Vi retter appen mot medlemmer av forbrukersamfunnet. Derav mennesker med økonomisk stabilitet og overskudd i hverdagen.



MÅL

Vi har valgt å ta utgangspunkt i SMARTE-mål, og har da delt inn i kvantitative og kvalitative mål. SMARTE-målene skal bidra til at vi setter oss mål som er både spesifikke, målbare, ambisiøse, realistiske, tidsbundne og enkle. Vi ligger foreløpig godt an til å oppnå de kvantitative målene, i tillegg til at godt oppmøte i timene og god HMS allerede er på plass.

Kvantitative mål

- 5000 brukere innen 2020
- Appen i Appstore innen høst 2019

Kvalitative mål

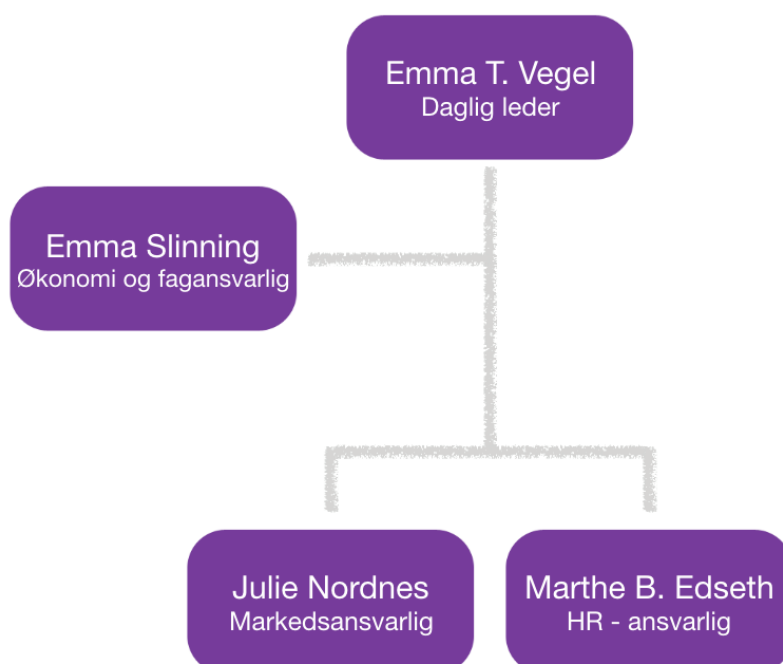
- Godt oppmøte i timene
- God HMS (helse, miljø, sikkerhet)
- Appen skal nå ut til hele Norge

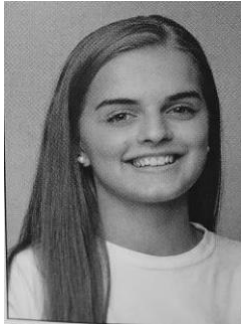
ORGANISERING AV BEDRIFTEN

Da vi opprettet bedriften Favor UB, ble alle ansatte tildelt en rolle. Rollene ble værende på papiret og fungerte ikke i praksis. Oppgavene ble gjort på bakgrunn av interesser fremfor rolle i bedriften. Dette førte til at noen gjorde mye, andre mindre. Få medarbeidersamtaler førte til at frustrasjonen vokste.

Etter Akershusmesterskapet i februar 2019, oppstod det misnøye blant oss. Til tross for gode resultater, var stemningen etter premieutdelingen laber. Noen ble da skeptiske med tanke på nye arbeidsmengder og forberedelser før NM. Daglig leder tok raskt tak, og det ble avholdt et personalmøte hvor kartlegging av mål, motivasjon og ambisjoner var dagsorden. I etterkant av møtet, ble det avholdt individuelle medarbeidersamtaler for å kartlegge eksisterende kompetanse.

På grunnlag av personlige egenskaper, kompetanse og nettverket hver og en opprettet gjennom året, omorganiserte vi bedriften. På grunn av arbeidsmengden og eksamenstiden valgte to av våre medelever å forlate bedriften. Daglig leder måtte fort på banen igjen, slik at det ikke skulle bli for stor belastning på resterende ansatte. Vi valgte da å ansette en ny HR-sjef, Marthe Bugge Edseth, som har tidligere erfaring med IA-arbeid i vår tidligere ungdomsbedrift (2017/2018). Vi er veldig fornøyd med det velfungerende resultatet, og skal opprettholde god arbeidsmoral gjennom hyppigere medarbeidersamtaler og personalmøter. Per dags dato ser personalet slik ut:



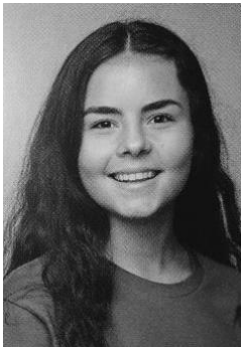


Emma T. Vegel – Daglig leder

Emma har oversikt over arbeidsoppgaver, og sørger for at de ansatte opprettholder rutiner og frister. Som kontaktperson har hun tett og god dialog med nettverket og mentor Anette Mork.

Relevant erfaring: Økonomi og ledelse (skolefag)

Emma T. Vegel



Emma N. Slinning – Økonomi- og produktansvarlig

Emma har kontroll på regnskap og selskapets likviditet til enhver tid. Hun står for arbeidet rundt appen, og sørger for kontinuerlig oppdatering på prototypen.

Relevant erfaring: Realfagsmatte (skolefag)

E. Slinning



Julie Nordnes – Markedsansvarlig

Julie har ansvar for markedsplan og SOME. Hun gjennomfører markedsundersøkelser og utvikler bedriftens bærekraftige reklamemateriell.

Relevant erfaring: Markedsføring (skolefag)

Julie Nordnes



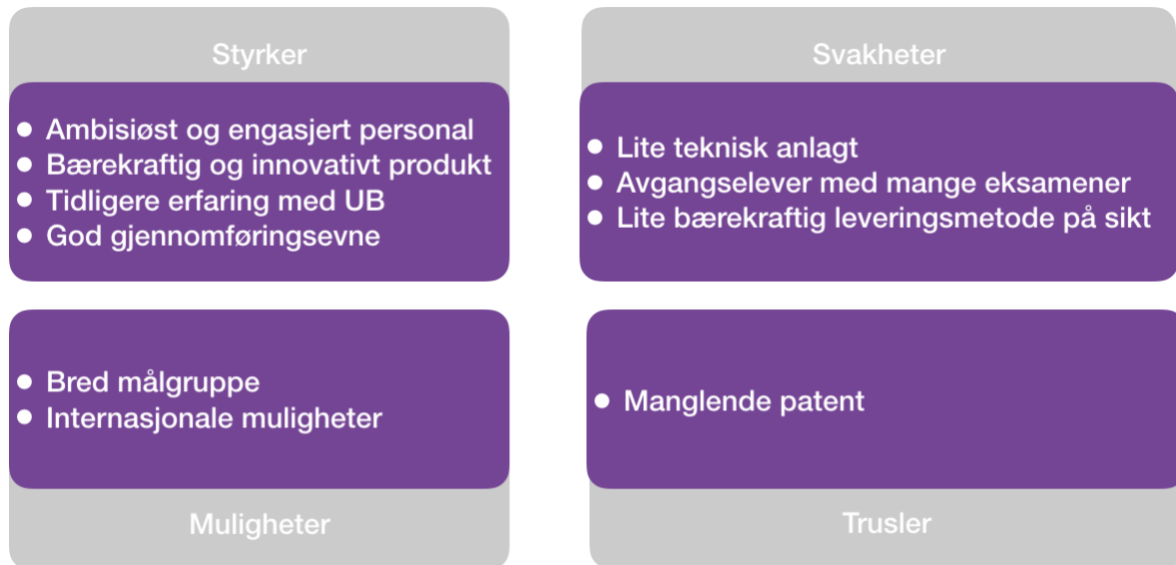
Marthe B. Edseth – HR-ansvarlig

Marthe gjennomfører medarbeidersamtaler, sørger for godt arbeidsmiljø og legger til rette for trivsel, motivasjon og innsats.

Relevant erfaring: Psykologi (skolefag)

Marthe B. Edseth

SWOT – ANALYSE



Omorganiseringen av personalet har ført til at bedriften står sterkere enn noen gang. Vi er en gjeng engasjerte jenter som, til tross for lite teknisk kunnskap, er klare for å ta veldedighet med storm. Å utvikle et nytt produkt krever ofte store investeringer, men gjennom gode kontakter har vi opparbeidet god gjennomføringsevne. Et patent gjenstår fortsatt. Den kan gi oss et viktig konkurransefortrinn fordi vi får enerett til å utnytte oppfinnelsen vår kommersielt.

LÆRINGSEFFEKT

Samtlige ansatte i Favor UB er så langt veldig fornøyd med ungdomsbedrift som undervisningsmetode i skolefaget entreprenørskap og bedriftsutvikling. Å drive ungdomsbedrift gir oss muligheten til å praktisere teorien.

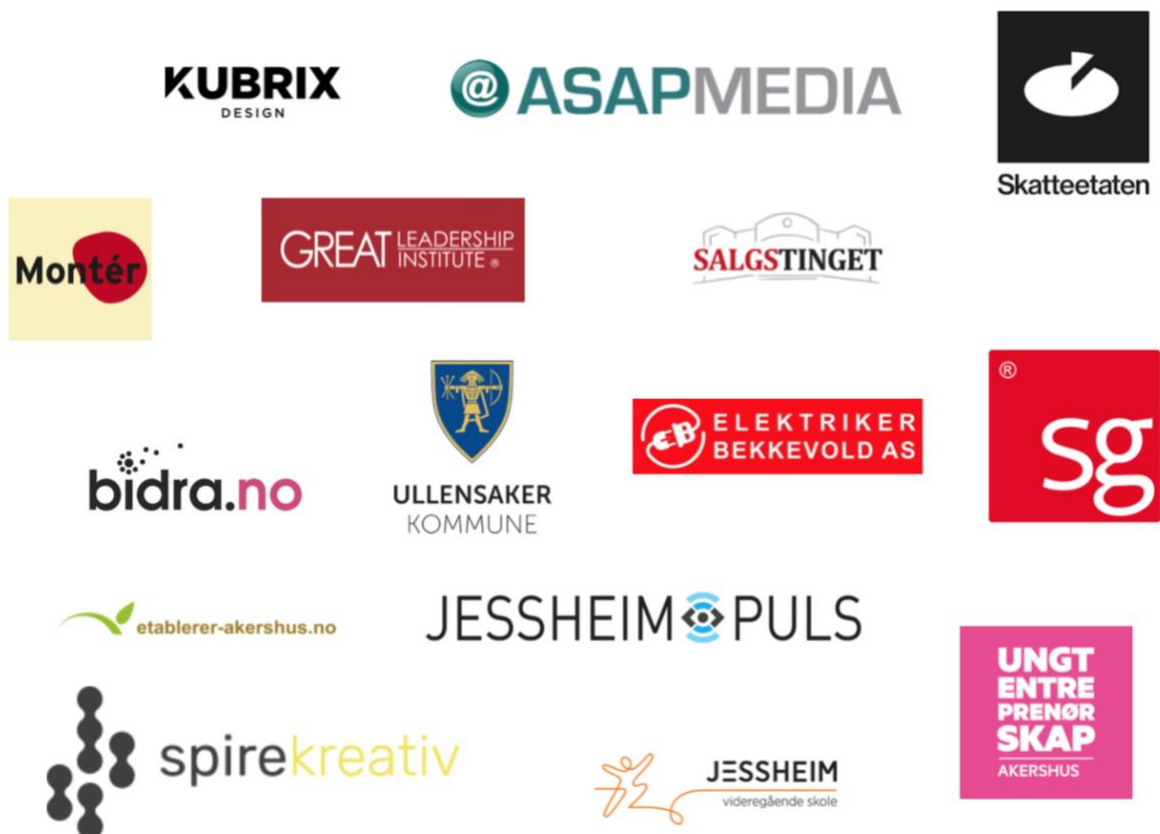
Arbeidet med bedriften har vært svært tidkrevende for samtlige ansatte. Ved å delegere oppgaver etter kunnskaper og interesser, klarer vi å nedlegge det nødvendige arbeidet i bedriften. Med høy motivasjon og arbeidskapasitet arbeider vi også for å levere det lille ekstra. Det vil forhåpentligvis gi oss gode resultater i de ulike konkurransene vi skal delta i, men enda viktigere; gi oss en læring som kun teori aldri ville kunne gi oss.

Bedriften er nå i en svært spennende fase; selve utviklingen av appen. Det krever mye av oss alle, men kanskje aller mest av daglig leder og økonomiansvarlig, som må samarbeide tett for å oppnå de beste samarbeidsavtalene. Utviklingen av den digitale plattformen gir mye erfaring til oss unge entreprenører.

NETTVERK

Siden oppstart av Favor, har vi jobbet med nettverket for å skape gode samarbeidspartnere. Vi har lært fra tidligere år med UB at dette er essensielt for å kunne drive bedrift. Vår tjeneste er drevet av et godt nettverk, og vi har derfor vært i diverse spennende møter. Underveis har vi hatt med oss intensjonsavtaler som bedrifter og sponsorer har signert. Disse avtalen har ikke vært bindene, og har kun åpnet for videre interesse og samarbeid.

Vår viktigste partner har vært mentoren vår, Anette Mork. Hun er seniorrådgiver og grafisk designer i Spire Kreativ. Hun har brukt mye tid på å hjelpe oss å designe prototypen, akkurat slik vi ønsket det. Hun har gjennom hele året kommet med gode innspill og brukt sitt nettverk for å bidra. For at prototypen skal fungere i Appstore, må den kodes. Etter Gründerexpo tidligere i år, kom vi i kontakt med app-utvikler student, Joseph Nimoson. Han har vist sin interesse og ønsker å hjelpe oss å kode applikasjonen, til en rimelig pris.



(Nettverket per dags dato)

SALG OG MARKEDSFØRING

Bærekraft er for tiden i vinden og blant dagens største forbrukertrender. Vi har derfor valgt å bruke bærekraft som et salgsfremmende element i vår markedsføring. Vi fører en bærekraftig annonsering hvor fokuset ligger på digitale plattformer. På den måten sparer vi miljøet da vi unngår brosjyrer og plakater, i tillegg til visittkort av resirkulert materiale¹. Digital markedsføring er også økonomisk bærekraftig, da vi slipper utgifter i form av fysisk reklame, ved siden av at SOME har et stort rekkevidde som når ut til mange mennesker. Media har også vært en plattform hvor vårt produkt er blitt synliggjort. Legger ved bilder av to artikler publisert i Jessheim Puls² og ³, i tillegg til en i Romerikes Blad.



Lokaler til nye gründere er på plass

Publisert 27. februar 2019 – av Øyvind Mo Larsen



Framtidens hoder med ideer som imponerer

Publisert 14. desember 2018 – av Øyvind Mo Larsen

Favor UB kåret til beste ungdomsbedrift

Favor UB fra Jessheim vgs. vant Akershusmesterskapet i kategorien Beste Ungdomsbedrift i Akershus 2019. 160 ungdomsbedrifter fra de ulike videregående skolene i Akershus satte hverandre i stevne under GründerExpo 2019, Akershusmesterskapet for ungdomsbedrifter.

Publisert: 01.03.2019 / Sist endret: 01.03.2019 / Av: Jan Inge Bævre



«Dette er noe av det beste jeg har sett.»

- Jan Olav Ryfetten (16. mars 2019)

Vi valgte å gjennomføre en kvalitativ markedsundersøkelse hvor vi utførte et dybdeintervju med femti personer. Disse femti personene bestod av ulike kjønn, mennesker i ulike aldre og i ulike livssituasjoner. På den måten valgte vi en gruppe mennesker som vi mener er representative for Norges befolkning. Markedsundersøkelsen ga oss bedre informasjon om vårt markedssegment og målgruppe. I tillegg til dette fant vi ut at dette er en app som er ønskelig og at det er noe folket er villig til å bruke.

«Tenk at ingen har kommet opp med denne tjenesten før nå!»

- Reidun Elvebakk (14. mars 2019)

¹ https://www.vistaprint.no/visittkort/recycled-matte?xnav=swsProductOnly_ResultTitle (28.03.19)

² <https://jessheimimpuls.no/2018/12/14/framtidens-hoder-med-ideer-som-imponerer/> (14.12.18)

³ <https://jessheimimpuls.no/2019/02/27/lokaler-til-nye-grundere-er-pa-plass/> (27.02.19)

BÆREKRAFT

Forretningsideen går under flere av FNs bærekraftsmål, men vi har valgt å fokusere på tre av dem. Vi retter appen mot medlemmer av forbrukersamfunnet, derav mennesker med økonomisk stabilitet og overskudd i hverdagen. Vi ønsker å styre landets forbrukere inn på en bærekraftig kurs, hvor verdien til produkter som ikke lenger brukes av eier, enkelt kan videreføres. Til tross for at Norge er et av verdens rikeste land, blir flere og flere av landets borgere fattige. En rettferdig fordeling av et lands ressurser er nødvendig for å redusere fattigdom og skape stabile samfunn. Favor bidrar med andre ord til å «utrydde fattigdom», skape «Mindre ulikhet» og mer «Bærekraftige byer og samfunn».



VERDISKAPNING

Vår app er verdiskapende på to fronter. Bedriften vil selv tjene penger gjennom lisenser fra de ulike organisasjonene, i tillegg til årlige summer fra partnere som vil synliggjøre sine varemerker gjennom verdikuponger i appen. For å rettferdiggjøre vil størrelsen på lisensene variere med størrelsen på organisasjonene. En liten frivillighet som Gateteam Oslo behøver ikke å betale like mye som den verdensomfattende organisasjonene UNICEF. Vi ser for oss at de årlige summene fra partnere vil ligge på omtrent kr 100 000 i året.

Ved siden av penger til egen lommebok, fører vårt produkt til at staten sparer penger. Vi klarer med andre ord å forene bærekraft og lønnsomhet. Williy Kviltén, varaordfører i ullenakerkommune, ser på tjenesten som positiv da kommunen har som mål å øke frivillighet blant innbyggerne for å redusere omsorgsmidler som blir brukt.

ØKONOMI

2.2											
BEDRIFTSNAVN HER		Bil.									
Dato	Tekst	nr.	Gavekort		bankinnskudd		EK		Premieinntekter		Driftkostnader
01.12.	Andelssalg	1			1 000		1 000				
13.02.	Clas Olson	2			320					320	
28.02.	Parkering	3			113					113	
08.03.	Premie skolemesse	4			2 000				2 000		
15.03.	Premie Gründerexpo	5			500				500		
18.03.	Tog til Oslo	6			315					315	
18.03.	Tog fra Oslo	7			315					315	
21.03.	Gave , årsmøtet til UE Akershus	8	500						500		
28.03.	Gensere				995					995	
31.	Råbalanse		500		3 500	2 058	1 000		3 000	2 058	
31.	Resultat						942	3 000			2 058
31.	Til balanse			500	1 442	1 942					
			500	500	3 500	3 500	1 942	1 942	3 000	3 000	2 058 2 058

Balanse per 31.03.2019

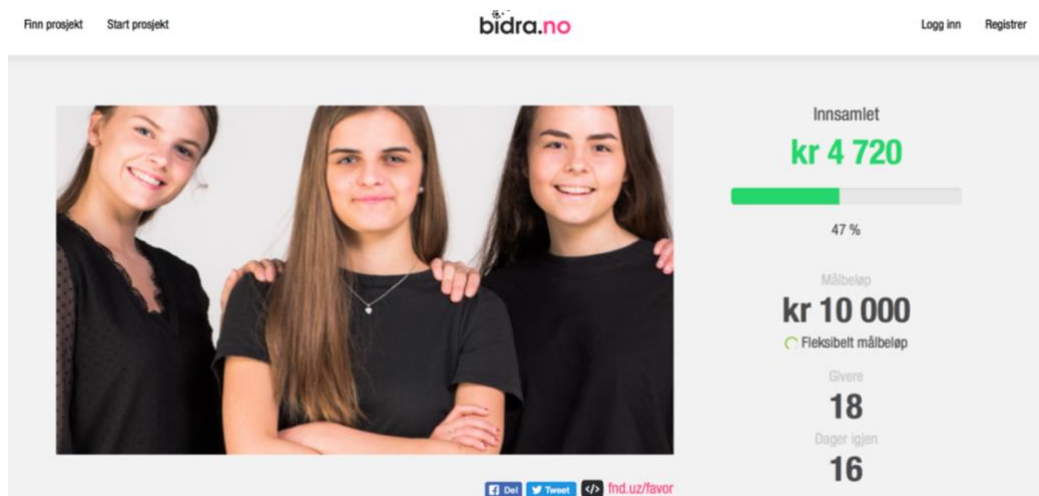
Gavekort	500	1 942	Andelskapital
Bankkonto	1 442		
	1 942	1 942	

Resultat

Driftskostnader	2 058	3 000	inntekter
Resultat	942		
	3 000	3 000	

FINANSIERING

Finansieringen av applikasjonen er realistisk. Etter et møte med Morten Molin Wang, i Bidra AS, har vi startet en crowdfunding på deres nettsider bidra.no⁴. Her har vi som mål å samle inn minst kr 10 000. Dette er nok til å finansiere hele utviklingen av tjenesten da vi har ordnet en god avtale med app-utvikler student Joseph Nimonsen. Vi har også mottatt sponsormidler fra Jessheim videregående skole, som går til markedsføringen og diverse andre driftskostnader.



POTENSIALE PÅ LANG SIKT

Vi i Favor utvikler en digital plattform, som kan gjøre det enklere for flere mennesker å både bidra og å få hjelp. Til nå har vi fått god feedback fra mulige forbrukergrupper, noe som har motivert oss. Vi ser at personer i næringslivet, men også enkeltpersoner ser på dette som et behov i samfunnet.

Det neste steget for oss er å foreta enda flere samarbeidsmøter med organisasjoner og partnere. Vi har allerede avtalt møte med UNICEF den 12. april. Et møte med app-utvikler Joseph Nimonsen er også oppført i kalenderen. Han ønsker å hjelpe oss med koding av applikasjonen, det siste steget fra prototype til ferdig produkt.

Bedriften har satt seg høye, men realistiske mål. Vi har bevisst valgt et engelsk navn da dette gjør det mulig for appen å komme på det internasjonale markedet. Vi satser først innenlands og i nærmiljøet, men er åpne og motiverte til å internasjonalisere produktet.

⁴ fnd.uz/favor (01.04.19)

