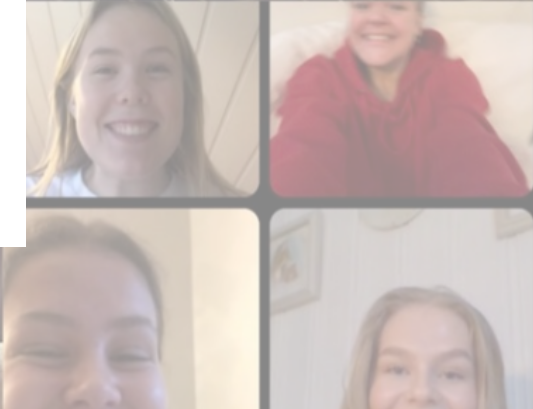
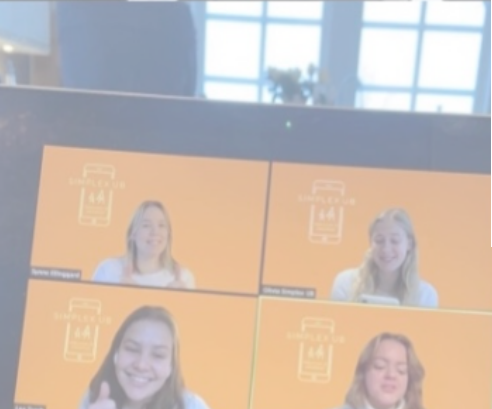
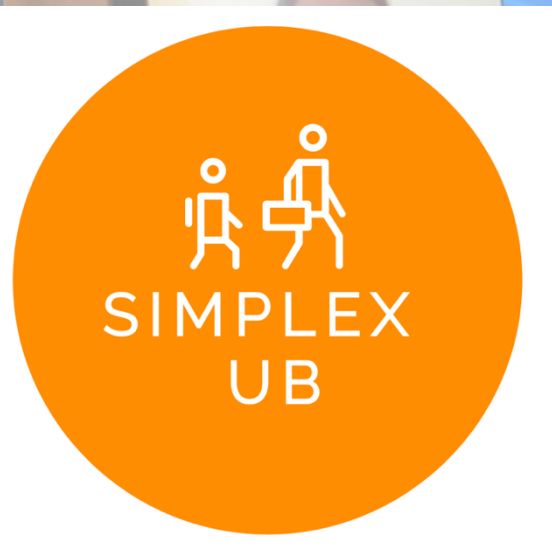
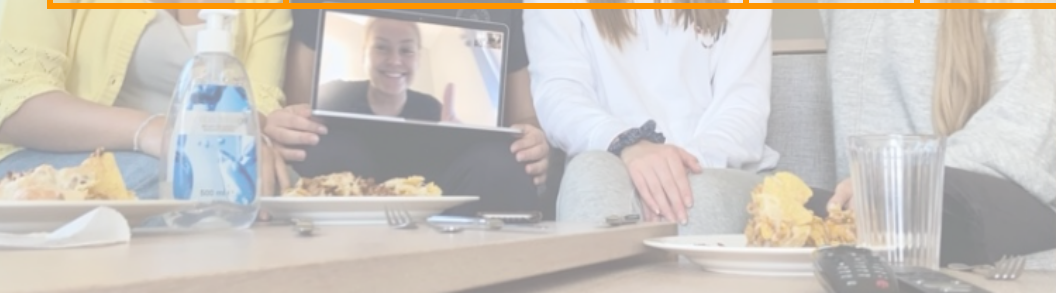




DELÅRSRAPPORT

Bedriftsnavn:	Simplex UB	Skole:	Ski videregående skole - studiespesialisering
Bedriftstype:	Ungdomsbedrift	Adresse:	Gymnasveien 6, 1400 Ski
Org. nummer:	925810037	Telefon og epost:	953 96 999 simplexub@gmail.com
Daglig leder:	Hella D. Christiansen	Driftsår:	2020/2021
Mentorer:	Anders Bø – DNB Sondre Løvhaug – NTNU alumni Jesper Foss – Sparebank1 Sondre Kornstad – UE Alumni	Lærer:	Turi Baxevanis Hans Olav Hedin
		Nettsted:	https://www.simplex-ung.com



Innholdsfortegnelse

Oppsummering	2
Daglig leder har ordet	3
Produkt og produsenter	4
Personal- og bedriftsadministrasjon	4
Samarbeidspartnere og nettverk	6
Marked og markedsføring	7
SWOT-analyse	8
Bærekraft	8
Verdiskapning	9
Økonomi	9
Læringseffekt	11
Potensial på lang sikt	12

Oppsummering

Visjon

«Forberede og utdanne Norges ungdom til voksenlivet»

Vår visjon skal fungere som en ledestjerne for bedriften og inspirerer de ansatte. Vi skal oppnå visjonen, men den må samtidig jobbes med kontinuerlig. Vår visjon skaper arbeidsvilje, da den er en påminnelse om hvordan arbeidet vårt kan gjøre en enorm forskjell i kunnskapene til dagens og fremtidens ungdom.

Forretningsidé

Simplex UB er en innovativ ungdomsbedrift som utvikler en nettside med formål om å utdanne ungdom. Dette skal gjelde grunnleggende fakta om temaer som ikke er inkludert i skolens læreplaner, som for eksempel skatt, sparing og rettigheter i arbeidslivet

Produktbeskrivelse

Vi har lagd en nettside med grunnleggende fakta som gjør overgangen til voksenlivet enklere. Dette er fakta som ikke er inkludert i skolens læreplaner¹. Nettsiden vår skal fungere like godt på mobil og pc. De overordnede temaene vi ønsker å inkludere på våre plattformer er: Investering og sparing, rettigheter og plikter i arbeidslivet og jobb og søknader.

Det unike med vår tjeneste er at det er en tjeneste av ungdom – for ungdom. Vi omformulerer avansert fagspråk fra ulike sider med lignende informasjon, og forklarer enkelt og varierende slik at de yngre også kan forstå det. I tillegg samler av all informasjon på ett sted.



Økonomiske nøkkeltall per 07.04.21

Omsetning: NOK 15 882

Likviditet: NOK 17 082 på konto

Mål: Ha funnet minst 10 partnere som vil synliggjøre sin logo gjennom nettsiden vår innen august 2021.

Bedriften har ingen gjeld til utenforstående og en god likviditet

Bedriftens aktiviteter

02.11.20 Propelljakten Follo: Puljevinnere

19.01.21 Follomesterskapet: 1.plass i beste HR og beste samarbeid med næringslivet.

01.02.21 Nettsiden er lansert

24.03.21 Fylkesmesterskapet: Vunnet åtte 1. plasser, blant annet beste UB.

05.04.2021 Artikkel i Østlandets blad

06.04.2021 Skaffet domene til nettsiden

¹ Utdanningsnytt.no, (17.11.2020), Revitaliser Kunnskapsbegrepet



Simplex UB

Ski videregående skole

Gymnasveien 6, 1400 Ski

Tlf: 953 65 999

Mail: simplexub@gmail.com

Daglig leder har ordet



Simplex UB har et sterkt og lidenskapelig team som består av 6 gode venner fra Ski videregående skole. De fleste i gruppen har erfaring fra en UB tidligere med navn Future Fabrics UB. Dette medførte mer press innenfor prestasjon og forventningene vi satt til oss selv. Likevel var dette effektivt i forhold til idemyldringsprosessen og vi kom fort frem til idéen vår. Prosessen videre gikk slag i slag, og vi har lagt merke til at erfaringene vi har tatt med oss fra i fjor har vært svært nyttige.

Slik som mange andre ungdomsbedrifter, har Simplex også støtt på flere utfordringer, blant annet ikke nok effektivt arbeid og uenighet om løsninger. Allikevel har vi greid å utvikle et sunt og godt arbeidsmiljø. Utenfor skolen er alle gruppemedlemmene venner, noe som har hjulpet mye under ett tøft år preget av korona. Vi har greid å kombinere det sosiale med effektiv jobbing med bedriften når det har vært forsvarlig.

Bedriften er noe hele gruppen brenner for, noe som har vært svært avgjørende for innsatsen alle har lagt ned i bedriften. Jeg personlig mener at Simplex UB er et såkalt «Drømmeteam», der alle er flinke på forskjellige måter. Vi utfyller hverandre og pusher alle til å yte sitt beste. Jeg legger selv merke til at jeg har hatt mye glede av å jobbe med kollegaene mine.

Vi mener noe av det viktigste vi har gjort er å sette oss SMART(E) mål. Dette har bidratt til at vi alltid har noe å jobbe etter, samt har gjort det enklere for oss å realisere visjonen vår. Målene er spesifikke, målbare, ambisiøse, realistiske og tidsavgrensede.

Kvantitative og kortsiktige mål:	Kvantitative og langsiktige mål:	Kvalitative og kortsiktige mål:
- Innen april 2021 skal vi ha et samlet antall av følgere på sosiale medier tilsvarende 500 - Innen oktober 2021 skal nettsiden ha månedlig besøksfrekvens på 500 - Vi skal ha anskaffet 3 trofaste samarbeidspartnere innen juni 2021 - Innen august 2021 skal vi ha funnet minst 10 partnere som vil synliggjøre sin logo gjennom nettsiden vår.	- Månedlig besøksfrekvens på 2000 innen 2022 - Simplex UB står sentralt som et symbol på forbrukerutdanning i Norge	- Nettsiden skal være lansert i løpet av februar 2021 - Publisere reklamefilm innen mai 2021 - Nettsiden skal være så godt som ferdig utformet innen august 2021 - Kjent som en sterk ungdomsbedrift med mye engasjement og gode ideer - Vinne samtlige priser på de konkurransene vi deltar på

Måloppnåelse per dags dato:

- Vi lanserte nettsiden vår 1. februar 2021
- Vi har anskaffet 10 trofaste samarbeidspartnere
- Vi har vunnet 11 førsteplasser ved konkurransedeltagelse
- Vi har et samlet antall av følgere på sosiale medier tilsvarende 500



Simplex UB

Ski videregående skole Tlf: 953 65 999
Gymnasveien 6, 1400 Ski Mail: simplexub@gmail.com

Produkt og produsenter

Produktbeskrivelse

Vi skal formidle informasjonen vår på en enkel og forståelig måte. Ungdom har forskjellige måter de lærer best på, og derfor vil vi også ha en god metodekombinasjon på vår nettside, slik at hvem som helst kan lære. Vi skal derfor ha enkle forklaringer i tekst, men vi skal også benytte oss av praktiske eksempler, forklarende videoer, bilder, filer og maler.



Nettsiden vår skal kunne brukes uten innlogging, men vi skal også gi brukerne en mulighet til å logge seg inn, slik at de kan lagre «favoritt» temaene sine, og enkelt kunne finne frem til disse. Innloggede brukere kan også velge å abonnere på nyhetsbrev vi skal sende ut 4 ganger i året, med nyttig informasjon relevant for årstiden brevet kommer.

Produsenter

Ettersom at bedriften har begrensede tekniske kunnskaper, er vi er avhengig av profesjonell hjelp for å utvikle nettsiden vår slik at den er optimal når det kommer til funksjonalitet. Derfor er vi i kontakt med Sondre Løvhaug fra NTNU som har en bachelor i teknologi- og spillutvikling. Han har hjulpet oss med program, gjennomføring og utforming. For å oppnå best mulig resultat sørger vi for kontinuerlige tilbakemeldinger fra vår målgruppe, i forhold til hvordan nettsiden kan være enklere å navigere på.

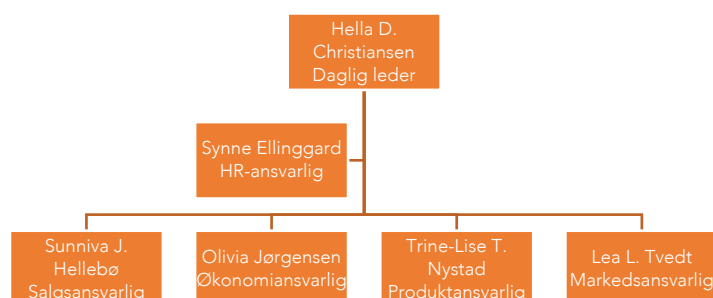
Personal- og bedriftsadministrasjon

Arbeidsfordeling

Bedriften består av seks ansatte, og rollene er beskrevet ut fra bedriftens behov for ressurser og prioriteringer gitt den fasen bedriften har hatt. Stillingsfordelingen vår er basert på de ansattes erfaringer og interesser, både for å sikre kvalitet i arbeidet og økt motivasjon. Slik sørger vi for aktive, engasjerte og motiverte ansatte.

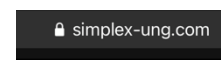
Kjerneverdiene våre er:

- Utdanning
- Respekt
- Ærlighet
- Samarbeid
- Engasjement



Simplex UB

Ski videregående skole Tlf: 953 65 999
Gymnasveien 6, 1400 Ski Mail: simplexub@gmail.com



Daglig leder – Hella Dahlsveen Christiansen

Hella har hatt ansvaret for den daglige driften av bedriften. Hun har fordelt og organisert oppgavene blant oss ansatte, og sørget for at alle oppgavene ble gjort innen fastsatte frister. Dessuten sørget hun for at de ansatte har etterlevet selskapet verdigrunnlag. Daglig leder fungerer som kontaktperson og bedriftens «ansikt» utad.



Personalansvarlig – Synne Ellinggard

Synne har hatt ansvaret for å utvikle og implementere bedriftens HR-strategi og planer. Rollen er utviklingsorientert, med fokus på å utvikle mennesker, kompetanse og den interne kulturen. Hun har også hatt ansvaret for HMS, HR og var ansvarlig for prosesser som medarbeidersamtaler og trivselsundersøkelser. Hun har skrevet en HR-rapport og har tatt initiativet til sosiale tiltak.



Økonomiansvarlig – Olivia Jørgensen

Olivia har hatt ansvaret for det økonomiske aspektet i bedriften. Hun har hatt ansvaret for all økonomisk aktivitet og sørget for at alt blir dokumentert. Arbeidsoppgavene har vært å holde orden på bilagshåndtering, kalkulering, budsjettering og løpende rapportering av selskapets økonomiske- og finansielle stilling. Hun har ansvaret for bedriftens bankkonto. Hennes faglige kompetanse innenfor økonomistyring og økonomi og ledelse har gjort Olivia godt egnet.



Produktansvarlig – Trine-Lise T. Nystad

Som produktansvarlig har Trine-Lise hatt hovedansvaret for utviklingen av tjenesten, samt design og ideer til videreutvikling. Hun har også hatt som oppgave å holde jevnlig kontakt med produsentene. Dessuten har hun satt opp produksjonsmål og utarbeidet kvalitetskontroll.



Lea L. Tvedt – Markedsansvarlig

Lea har hatt ansvaret for bedriftens markedsføring. Hun har vært ansvarlig for å utarbeide markedsplaner og markedsmix. Dette innebærer blant annet analyser av kundebehov, målgrupper og markedsundersøkelser. I tillegg har hun hatt ansvaret for å kartlegge alle våre muligheter i markedet, samt øke bedriftens profilering utad. Hun har ansvaret for alle våre sosiale medier, og har vært vår «go to»-kvinne for sosiale medier.



Sunniva J. Hellebø – Salgsansvarlig

På møter med våre samarbeidspartnere er det Sunniva som har tatt ordet, og selger inn konseptet vårt gang på gang. Hun har hatt ansvaret for å utvikle ulike salgsstrategier, samt å kommunisere med våre partnere. Sammen med Lea har hun tatt bedriftens salg- og markedsføringsaspekt til nye høyder.



Simplex UB

Ski videregående skole

Tlf: 953 65 999

Gymnasveien 6, 1400 Ski

Mail: simplexub@gmail.com

Samarbeidspartnere og nettverk

Ettersom vi er en nyetablert bedrift, er det ekstremt viktig å ha et godt og solid nettverk. Etter mye arbeid og innsats har vi klart å utvide nettverket vårt betraktelig, og disse har vært en stor drivkraft fra ide til realisering. Gjennom de ansattes nettverk har vi etablert et nettverk med flere gode og seriøse aktører for bedriften.

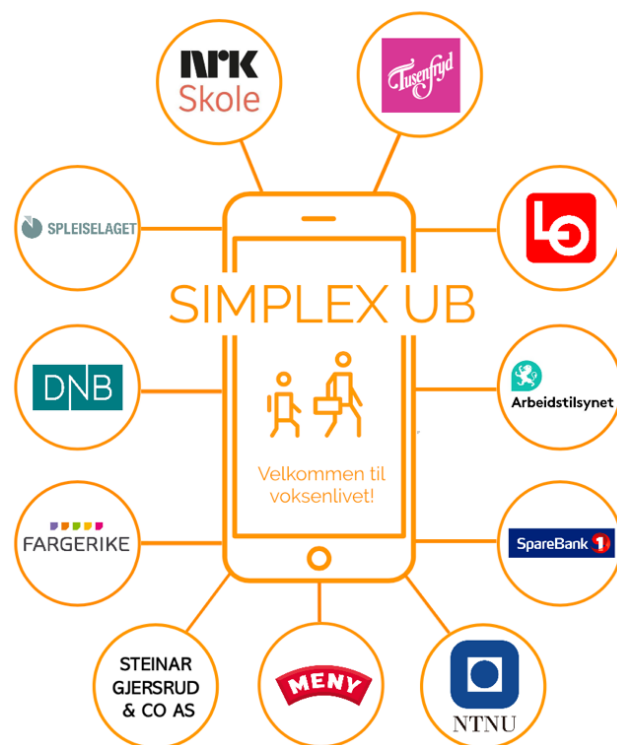
Først og fremst har vi ansatte ikke tilstrekkelige datakunnskaper, og lite erfaring og kunnskap om utvikling av nettside. Derfor har vår mentor, Sondre Løvhaug som har en bachelor i spill- og teknologiutvikling ved NTNU vært til stor hjelp på dette feltet. Våre andre mentorer Anders Bø, Sondre Kornstad og Jesper Foss, har også vært til stor hjelp. Videre har det vært viktig for oss å danne samarbeid med solide bedrifter som kan bidra med fagstoff og midler til selve utviklingen. Vi har lagt vekt på at samarbeidene våre skal være tosidige – og har derfor hjulpet våre samarbeidspartnere der vi kan.

I all hovedsak samarbeider vi med Spleiselaget, DNB, Sparebank 1, LO, Arbeidstilsynet, Tusenfryd, Meny og NRK Skole om samling av informasjon, slik at vi kan garantere at våre plattformer er 100% korrekte. I tillegg har NTNU vært en verdifull partner under utviklingen av nettsiden vår. Til slutt er Fargerike, Meny og Tusenfryd med på laget, og ønsker å sponse oss økonomisk, fordi de har tro på bedriften og ønsker å støtte oss i utviklingen av vårt produkt.

Jesper Foss

(ungdomskoordinator, Sparebank 1)

«Et enormt potensial!»



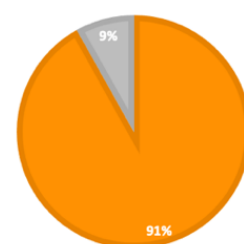
Marked og markedsføring

Markedsvurdering

Før vi begynte med prosjektet var det viktig for oss å finne ut om konseptet vårt var aktuelt i markedet. Vi valgte derfor å gjennomføre en digital spørreundersøkelse, der vi benyttet oss av den kvantitative metoden. Vi vet at mange er på internett, og på denne måten ville det være enkelt for alle å svare på undersøkelsen. Undersøkelsen fikk rundt 500 svar, noe som ga oss god informasjon på flere områder. Vi fikk betydelig god kunnskap om vårt markedssegment og målgruppe. I tillegg fant vi også ut at det var et ekstremt stort behov for tjenesten vår. Markedsgruppen vår er hovedsakelig ungdom i alderen 13-21 år.

SER DU ET BEHOV FOR VÅR TJENESTE?

■ Ja ■ Nei



Simplex UB

Ski videregående skole

Tlf: 953 65 999

Gymnasveien 6, 1400 Ski

Mail: simplexub@gmail.com

Salg og markedsføring

Vi har flere metoder for å nå ut til vår målgruppe. I dag er bærekraft et stort fokus. Vi fører derfor bærekraftig annonsering hvor fokuset ligger på digitale plattformer. Digital markedsføring er også økonomisk bærekraftig, da vi slipper utgifter i form av fysisk reklame. Den eneste formen for fysisk reklame vi planlegger er å legge en lapp i postkassene til kunder i nærområdet for å nå ut i det lokale markedet. Vår bedrift finnes på en rekke ulike plattformer, noe som bidrar til å nå ut til mange. Den største delen av markedsføringen har vi gjort på Facebook og Instagram, da vi vet det er enkelt å nå ut til dette publikumet. I tillegg har vi benyttet den populære applikasjonen Tiktok der store deler av vår målgruppe befinner seg.

Siden vi har begrensede midler til markedsføringen i oppstartsfasen, ser vi på medieomtale som svært viktig. Ski videregående skole har en egen hjemmeside og facebookside som har bidratt til å markedsføre vår bedrift når vi har gjort det bra i konkurransene. Viken fylkeskommune har også en facebookside der vi har havnet etter å ha gjort det bra på konkurranse. Vi har også fått ut en artikkel i Østlandets blad.

Crowdfunding

Videre har vi tatt i bruk crowdfunding-plattformer for å skaffe større kapital til bedriften. Dette har vi gjort ved å opprette et prosjekt på Drømmebanken, hvor andre kan lese om prosjektet vårt, besøke nettsiden vår og eventuelt donere penger. Prosjektet har vi frontet på Instagram- og Facebook- kanalen vår, blant annet ved å arrangere en «giveaway» i samarbeid med vår nye samarbeidspartner, Tusenfryd AS. Slik fikk vi mer blest rundt kanalene våre, og nådde ut til et enda større publikum.

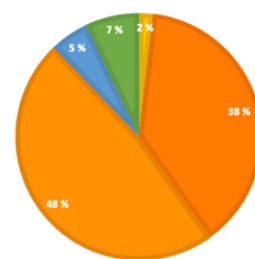
Bærekraft

Forretningsidéen vår går under flere av FN's bærekraftsmål. Det er et stadig større fokus på bærekraftig utvikling, og dette er noe vi ønsker å ta en del av! Vi har hovedsakelig rettet tjenesten mot forbrukermarkedet og de som ønsker mer lærdom om overgangen til voksenlivet og samtidig støtte bærekraftig utvikling. Mange bærekraftige tips og triks er også økonomisk smarte valg, noe vi legger vekt på. Altså, er mange av rådene vi gir, bærekraftige. I tillegg kan vi informere om ulike bærekraftige valg det er mulig og ta, og hvilke alternativer som finnes der ute. For eksempel hvilke aksjefond som investerer i fornybar energi.

Gjennom vår innovative og informative nettside bidrar vi til å gi norsk ungdom en god og rettferdig utdanning, samt muligheter for livslang læring, ved at de lærer om elementære temaer som ikke er inkludert i skolens læreplaner. Vi vet at ikke alle ungdommer har de samme forutsetningene for å få denne kompetansen, ettersom flere foreldre ikke har den nødvendige kunnskapen selv. Derfor ønsker vi i Simplex UB å gi alle ungdommer de samme

HVOR GAMMEL ER DU?

10-14 år 14-16 år 17-19 år 20-22 år 22+ år



Simplex UB

Ski videregående skole

Tlf: 953 65 999

Gymnasveien 6, 1400 Ski

Mail: simplexub@gmail.com

forutsetningene for å mestre disse temaene og lykkes i voksenlivet. En god utdanning for alle bidrar til å styrke kvinners stilling i samfunnet, i tillegg til å gi økt sysselsetting og en varig, inkluderende, bærekraftig og økonomisk vekst. På denne måten bidrar vi til «god utdanning», «likestilling mellom kjønnene», «anstendig arbeid og økonomisk vekst», «innovasjon og infrastruktur» og «mindre ulikhet».

Verdiskapning



Vår tjeneste er verdiskapende på flere ulike fronter. Først og fremst er det et klart behov, som illustrert i markedsvurderingen på side 7. Blant ungdom i dag er det mye diskusjoner om hvordan man kan spare, skrive jobbsøknad eller investere i aksjefond. Dette må ungdom i dag finne ut av selv ved å lete på internett, hvor det kan være vanskelig å finne frem. Vi har samlet all denne informasjonen på vår side, og presentert den enkelt, oversiktlig og forståelig.

«Slik fremmer tjenesten verdier som utdanning og engasjement!»

Videre er det et stort potensial for lønnsomhet i bedriften vår. Bedriften vil selv tjene penger gjennom månedlige summer fra annonsører som vil synliggjøre sin logo gjennom nettsiden vår. Størrelsen på logoen og plasseringen på nettsiden vil variere etter hvor mye bedriftene ønsker å betale. Ved videreutvikling vil vi også selge CV- og budsjett-maler, lage podcast og tilby både digitale og fysiske kurs, noe som også vil være med på å øke inntektene.

I tillegg til overskudd for bedriften, fører vår tjeneste til at staten sparer penger. Vi hjelper ungdommer inn i voksenlivet, og vil ruste de bedre for fremtiden. Vi mener dette vil bidra til at færre ender opp i trygdeordninger. Dette fører til at staten slipper å bruke mer penger på slike ordninger, og kan i beste fall tjene penger ved økt skatteinntekter. Vi bidrar til at ungdom tar riktige valg fremfor å bli en belastning for samfunnet.

På godt og vondt er Norge et forbrukersamfunn med et høyt forbruk. Flere unge sliter derfor med å være økonomisk bevisste når det kommer til for eksempel sparing. Våre plattformer fronter viktig informasjon og smarte valg på en engasjerende måte, som gjør det lettere og mer motiverende å lære. Vi ønsker en forbruker- og arbeidskultur der unge kan bidra og ta kontroll over egen økonomisk situasjon.

Økonomi



Simplex UB

Ski videregående skole

Tlf: 953 65 999

Gymnasveien 6, 1400 Ski

Mail: simplexub@gmail.com

Simplex UB er en nyetablert bedrift, og per 17. februar 2021 har det vært lite regnskapsmessige bevegelser. Tjenesten vi skal tilby er under produksjon, og dermed har vi ikke kommet så langt enda når det kommer til inntekter og kostnader. Ifølge budsjettet regner vi med at inntektene vil starte i august, så inntektene så langt har derfor kommer gjennom pengegaver/premier og andeler. Bedriften har valgt å budsjettere likviditeten per måned og resultatbudsjett per år. Ved perioderapportering vil derfor likviditetsbudsjettet inntil videre bli lagt til grunn ved analyse av avvik. Dette er helt uproblematisk i en oppstartsfase. Når bedriften er over i normal drift, vil det også bli utarbeidet månedlige resultatbudsjett.

Resultatregnskap og balanse per 02.11.20 – 17.02.21

Simplex UB		Resultatregnskap	
Balanse			
Eiendeler		Salgsinntekt	
Anleggsmidler:		Annen driftsinntekt	16 500
Tomter, bygninger og annen fast eiendom		Sum driftsinntekter	16 500
Maskiner og anlegg		Varekostnad	
Driftsløsøre, inventar, verktøy m.v		Endring i beholdning VIA og Fv	
Finansielle anleggsmidler		Lønnskostnad	
Sum anleggsmidler		Avskrivning	
Omløpsmidler:		Annen driftskostnad	618
Varer		Sum driftskostnader	618
Fordringer:		Driftsresultat	15 882
Kundefordringer		Annen rente- og finansinntekt	0
Andre fordringer		Annen rente- og finanskostnad	
Sum fordringer		Ordinært resultat før skattekostnad	15 882
Bankinnskudd, kontanter o.l	17 082	Skattekostnad på ordinært resultat	
Sum omløpsmidler	17 082	Ordinært resultat	15 882
Sum eiendeler	17 082	Ekstraordinær inntekt	
Egenkapital og gjeld		Ekstraordinær kostnad	
Egenkapital		Skattekostnad på ekstraordinært resultat	
Aksjekapital	1 200	Årsresultat	15 882
Annen egenkapital	15 882	Overføringer:	
Sum egenkapital	17 082	Avsatt utbytte	
Langsiktig gjeld		Overføringer annen egenkapital	15 882
Sum langsiktig gjeld		Udekket tap	
Kortsiktig gjeld:		Sum overføringer	15 882
Gjeld til kredittinstitusjoner (kassakreditt m.v)		Nøkkeltall:	
Leverandørgjeld		Resultatgrad	96,3 %
Betalbar skatt		Totalkapitalrentabilitet	93,0 %
Skattetrekk og andre trekk		Egenkapitalrentabilitet før skatt	93,0 %
Skyldige offentlige avgifter		Likviditetsgrad 1	
Utbytte		Likviditetsgrad 2	
Annen kortsiktig gjeld		Egenkapitalprosent	100,0 %
Sum kortsiktig gjeld		Arbeidskapital	17 082
Sum egenkapital og gjeld	17 082	Langs. kap/(anleggsmidler + 1/2 varelager)	

Resultatregnskapet bærer preg av liten aktivitet i perioden. Vi har hittil mottatt pengegaver/premie på konto til 16 500 kroner, og andeler på 1 200 kroner. Kostnadene for dette halvåret er også noe under budsjett, grunnet at vi ikke er ved utgangen av april enda.

Likviditet



Simplex UB

Ski videregående skole Tlf: 953 65 999
Gymnasveien 6, 1400 Ski Mail: simplexub@gmail.com

Bedriften har en tilfredsstillende likviditet i starten av april 2021. Dette har vi klart ved å unngå store utgifter på det tidlige stadiet. Vi har heller ingen uforutsette kostnader knyttet til produksjon. Likviditet forventes å være god fremover.

Avviksanalyse

Som vi ser i avviksanalysen har vi klart å få så mye inntekter som vi ønsket. Grunnen til dette er at vi har klart målet vårt om å vinne samtlige konkurranser vi har deltatt på. Vi har også hatt mindre kostnader enn forventet. Dette skyldes blant annet at vi har slitt med å få gjennomført markedsføring, og kjøpte domene senere en planlagt. Videre kan det også skyldes at budsjettet tar utgangspunkt i likviditeten ved slutten av april, og per dags dato har vi 23 dager igjen av april.

Avviksanalyse	Resultat 07.04.21	Budsjett 2020/2021	Avvik
Pengegaver og gevinster	16500	7500	9000
Sponsorpenger	0	0	0
Reklameinntekt	0	0	0
Sum salgs- og driftsinntekter	16500	7500	9000
Markedsføring	200	1000	-800
Domene	338	750	-412
Videreutvikling av nettside	0	1000	-1000
Andre utgifter	80	0	80
Sum driftskostnader	618	2750	-2132
Driftsresultat	15882	4750	11132

Læringseffekt

Det å opprette og stifte en ungdomsbedrift er en veldig god erfaring, ved at vi tilegner oss kunnskap gjennom både teori praksis. Dette er læring som kun teori aldri ville gitt oss. Etableringen av en bedrift har vært spennende, krevende og lærerikt. Det å være medlem av en ungdomsbedrift har gitt oss økt kompetanse innenfor mange områder, for eksempel markedsføring, salg, kommunikasjon, gruppearbeid, rapportering og planlegging. De ansatte i bedriften har allerede fått en innsikt i hvordan næringslivet fungerer, og erfart at det ikke er så lett som man tror å komme inn på markedet. Vi har på mange måter fått en smakebit på virkeligheten i arbeidslivet. Evnen til å skape noe i fellesskap kommer vi til å ta med oss gjennom hele livet.

Alle de ansatte i Simplex UB er så langt fornøyde med ungdomsbedrift som en del av undervisningsmetoden i skolefaget entreprenørskap og bedriftsutvikling. Dette er det andre året med denne løsningen, og vi lærer stadig noe nytt vi ellers ikke ville ha lært. Samtidig har vi lært at UB kan knyttes opp mot mange fag. Fag som økonomistyring, økonomi og ledelse, markedsføring og ledelse, norsk, samfunnsfag og sosiologi. Noe som vi vesentlig har lagt merke til gjennom en UB, er hvordan vi har brukt kunnskapen vår. Vi har vært nødt til å anvende kunnskapen på en annen måte ved å være løsningsorienterte og kreative.

«Med ulike personlighetstrekk har vi tilført gruppa det beste fra alle områder!»

Arbeidet med bedriften har vært svært tidskrevende, men mye arbeid har også ført til et tettere arbeidsmiljø. Ved å delegere oppgaver etter kunnskap og interesser, har vi klart å legge ned det nødvendige arbeidet i bedriften. Med høy motivasjon og arbeidskapasitet



Simplex UB

Ski videregående skole Tlf: 953 65 999
Gymnasveien 6, 1400 Ski Mail: simplexub@gmail.com

arbeider vi for å levere det lille ekstra, noe som er svært viktig for å oppnå gode resultater. Gjennom alt arbeid har vi sett viktigheten av personalet i en bedrift. Vi visste lite om dette, men har lært at personalet er en ressurs som må tas vare på og opprettholdes. Den menneskelige ressursen er den viktigste ressursen i en bedrift, og et personale som trives i arbeidet, gjennomfører et bedre arbeid. Derfor er dette svært viktig for oss.

I ungdomsbedriften har vi møtt på ulike konflikter og problemer, noe vi har lært hvordan vi skal håndtere. Vi må vise ansvar, rettferdighet og ærlighet for å løse dette. Innad i bedriften har vi rutiner angående konfliktløsning. Utad handler vi på en måte som sikrer kundens interesser, samtidig som det ikke strider med våre egne verdier.

Når vi tenker over hvor mye vi har lært på så kort tid, gleder vi oss til å arbeide videre med bedriften. Vi har bedre kunnskaper om hvordan vi skal gå frem i startfasen, og hvordan det er å utvikle en idé og en tjeneste. Erfaring har lært oss at det å lykkes krever hardt arbeid. Vi må være fullt dedikerte, og hele tiden jobbe hardt mot nye mål. I tillegg er et stort nettverk avgjørende for å kunne lansere tjenesten vår og nå ut på markedet. På områdene hvor de ansatte ikke innehar nok kunnskap og erfaring, benytter vi oss av nettverket vårt.

I tillegg til en læring gjennom faget og praksisen, har vi lært ekstremt mye gjennom nettverket vårt, og av å ha deltatt i konkurranser. Vi har hele tiden fått tilbakemeldinger fra mentorene våre om hva vi burde fokusere på. Sammen med tilbakemeldinger fra juryen i konkurranser har vi klart å utvikle bedriften til et mye større omfang og en bedre tjeneste, enn hva vi først så for oss. Dette har ført til at vi har lært at man hele tiden er nødt til å tenke på videreutvikling, og fokusere på de små detaljene og sammenhengende man ikke tenker så mye over.

Videreutvikling og potensial på lang sikt

Videreutvikling

Vi har allerede kommet veldig langt med vår tjeneste. Vi i Simplex UB har utviklet oss enormt siden vi startet prosjektet, og med en bratt utviklingskurve og hardt arbeid ser fremtiden lys ut. Vi vet at det er et stort behov for vårt produkt, og derfor kan vi nå langt!

Vi er opptatt av at vår bedrift skal være lønnsom på lang sikt. Ettersom at tjenesten vår i all hovedsak skal være gratis, er vi nødt til å finne andre inntektskilder for å overleve. Først og fremst skal vi tjene penger gjennom månedlige summer fra partnere som vil synliggjøre sin logo gjennom nettsiden vår. Derfor har vi laget en inntektsplan som bygger på at bedrifter



Simplex UB

Ski videregående skole

Tlf: 953 65 999

Gymnasveien 6, 1400 Ski

Mail: simplexub@gmail.com

som har sammen verdier og holdninger som oss, kan få reklame på vår nettside. Her finnes det tre ulike plasseringer, gull, sølv eller bronse (se bilde). For å rettferdiggjøre vil plassering på nettsiden variere med hvor mye de betaler inn hver måned. I tillegg kan bedrifter velge å være med å sponse et nyhetsbrev som vi vil sende ut 4 ganger i løpet av et år.

Vi vet at det ikke lønner seg å kun bygge på en slik inntekt, og vi har derfor også sett på flere inntektsalternativer. Vi ønsker blant annet å tilby kurs og produsere podcast. På denne måten vil vi også oppfylle visjonen vår i en større grad ved at vi tilbyr flere undervisningsmetoder. I Videre vil vi også kunne selge ferdig lagde maler og filer som CV, jobbsøknad, personlig budsjett og lignende. Ved videreutvikling vil vi hele tiden se etter flere mulige måter å tjene penger på, slik at vi hele tiden har en stabil inntekt.



Potensiale på lang sikt

Vi er nå i en fase der vi ønsker å få ferdigstilt nettsiden vår slik at den er klar til å tas ordentlig i bruk. Deretter kommer vi hele tiden til å jobbe jevnlig med å finne ny aktuell informasjon og parter som kan hjelpe oss med dette. Som ungdomsbedrift må Simplex UB legges ned ved slutten av skoleåret. Alle de ansatte er likevel positive til å fortsette med bedriften. Potensialet, relevansen, behovet og målgruppen er stor. Derfor ser vi for oss at dersom bedriften går i overskudd og vi ser positivt på fremtiden, vil vi kunne omregistrere Simplex UB til et AS.

Dersom vi velger å gå videre og fortsette med bedriften, kan vi se for oss følgende fremtidsscenario:

- Finne flere aktuelle samarbeidspartnere som kan hjelpe opp på veien videre.
- Finne aktuelle partnere som vil betale for å synliggjøre sin logo på nettsiden vår.
- Utvikle tjenesten vår til flere områder som for eksempel podcast og kursing.
- Se etter flere potensielle inntektskilder
- Sette Simplex UB på kartet, som et sentralt symbol på forbrukerutdanning i Norge.
- Lage en plattform på flere sosiale medier angående våre temaer og det vi ønsker å lære bort.



Simplex UB

Ski videregående skole Tlf: 953 65 999
Gymnasveien 6, 1400 Ski Mail: simplexub@gmail.com