# Løsningsforslag oppgaver kapittel 3 Viktig å tenke på før oppstart

## Oppgave 3.1.1

1. Ja, dette er et prosjekt. Det er en engangshendelse, det har et start- og sluttidspunkt, et resultat som er beskrevet på forhånd. Oppgaven er sammensatt og litt omfattende.
2. For eksempel: Gruppeleder som sørger for at arbeidet blir planlagt, gjennomført og som kontrollerer at arbeidsoppgavene blir ferdige til rett tidspunkt. Referent som dokumenterer arbeidet.
3. Oppgaver og ansvar:

Informasjon – Ansvar for sosiale medier

Produktutvikling – Ansvar for design

Dokumentasjon – Ansvar for logg og sluttrapport

1. Se Løsningsforslag Oppgave 3.1.1.d.xls
2. Orienteringsfasen, Brytningsfasen, Normeringsfasen, Fungeringsfasen, Avslutningsfasen
3. Det kan oppstå problemer med å koordinere de forskjellige aktivitetene. Samarbeidet mellom deltakerne.
4. Hva kan gå galt: Ikke klare å få oppgaven ferdig i tide. Ikke klare å gjennomføre oppgaven.

Hvordan redusere risikoen: God planlegging, god intern kommunikasjon i gruppen, gruppeleder må gjøre jobben nøye.

1. Se mal for samarbeidsavtale på nettressursen.

## UB-oppgaver 3.1 (side 70)

|  |
| --- |
| Bruk nettressursen og les om personlighetstyper.b) Aktuelle stillinger: Daglig leder, økonomisjef, markedsføring og salg, personal, produksjon, økonomi d) Mal for samarbeidsavtale på nettressursen |

|  |
| --- |
| Dere skal arbeide med oppstarten av ungdomsbedriften frem til og med registreringen.c) Prosjektmetode kapittel 3.1.5 og nettressursen |

## Oppgave 3.2.1

Du finner mal for nettverk på nettressursen.

## Oppgave 3.2.2

1. Butikkdrift – Viktig kompetanse som du kanskje ikke har i bedriften din kan være:
* Kunnskap om leverandører og produkter
* Markedsføring
* Regnskap
* It-systemer for butikkdrift
1. Bruk mal fra nettressursen
2. Bruk mal fra nettressursen
3. Du kan få gratis eller billig tilgang til ressurser som en nyoppstartet bedrift vanligvis ikke har.

## UB-oppgaver 3.2 (side 76 – 77)

|  |
| --- |
| Nettverk1. Mal på nettressursen
2. Sammen går dere igjennom alles nettverk og ser hvem som kan være nyttige å ha i bedriftens nettverk. Tegn bedriftens foreløpige nettverk.
3. Mal på nettressursen
4. Få tilgang til ressurser som de ellers ikke kunne fått
5. Alder og type bedrifter
 |

|  |
| --- |
| Dere skal skaffe en eller flere mentorer til deres ungdomsbedrift.1. Se kapittel 3.2.5
 |

## Oppgave 3.3.1

1. App. Her kan du starte med dine egne penger eller låne litt av familie og venner. Det er ikke store kostnader forbundet med å utvikle en app. Men hvis du skal nå hele verden, må du kanskje bruke penger på markedsføring. Da kan det hende du må starte et aksjeselskap og få inn investorer.
2. Veldedighetskonsert. Kanskje kan du finansiere deler av dette ved å søke din lokale kommune om støtte. Hvis ikke, må du bruke egne penger og be familie, venner og bekjente om å bidra.
3. Sunn mat. Dette er en idé der du kanskje kan få et stipend fra kommunen slik at du kan utvikle idéen til en bedrift. Men det er forbundet med en del kostnader å selge mat, for eksempel råvarer, emballasje, kjølelager, husleiekostnader, lønnskostnader osv. Derfor vil det beste være å få inn investorer i bedriften, alternativt kan du prøve å bootstrappe bedriften.
4. Sportsbutikk. Her må du enten søke et banklån eller få inn investorer.
5. Nytt produkt. Prøv å søke kommunen om stipend eller snakk med Innovasjon Norge om de kan hjelpe deg.
6. Frisør. Du kan snakke med leverandøren av produkter om de kan hjelpe deg med produkter i oppstarten mot at du betaler dem senere. De er kanskje villige til dette hvis de tror at du kan bli en god kunde senere. Innredning bør du kjøpe brukt for å senke kostnaden, mens forskudd på husleie må du regne med å finansiere selv, eventuelt ved å ta opp et lån fra familie eller venner.

## Oppgave 3.3.2

Bootstrapping er å senke kostnadene så mye som mulig. Kr 500 000 i utviklingskostnader er ganske mye for et nystartet firma, derfor gjelder det å redusere denne kostnaden.

Her er to forslag til hvordan det kan gjøres:

Foreslå for utviklerne at de i stedet for betaling kan få en andel av fortjenesten når salgsinntektene begynner å komme inn, for eksempel 30 % av alle inntekter de to første årene. Utviklerne lager appen, og vil selvfølgelig gjøre en god jobb slik at det blir mest mulig inntekter. Da øker også deres fortjeneste. Grunnen til at de får en så høy andel som 30 % av inntektene, er at de også er med på å dele risikoen. Hvis appen ikke får noen salgsinntekter, har de tapt den inntekten de ellers kunne fått for den tiden de brukte til å lage appen.

Det andre forslaget er at i stedet for 30 % av salgsinntektene så tilbyr dere utviklerne en eierandel i firmaet, f.eks. 10 %. Grunnen til at dere i denne løsningen bare tilbyr 10 %, er at utviklerne kan få langt større inntekter på sikt hvis firmaet utvikler seg og blir en vekstbedrift.

## Oppgave 3.3.3

Les om pitching i kapittel 3.2.2 eller søk på pitching på Youtube.

## UB-oppgave 3.3 (side 84)

|  |
| --- |
| Les om finansiering i kapittel 3.3.3Les om pitching i kapittel 3.2.2 eller søk på pitching på Youtube. |

## Oppgave 3.4.1

1. Aksjeselskap (AS). Det er noe økonomisk risiko forbundet med en frisørsalong. Utstyr og varer, husleie og depositum og markedsføring er de viktigste utgiftene som må finansieres. Ved å velge et AS er det bare de pengene som investeres i salongen som kan gå tapt, ikke private eiendeler som hus, leilighet og bil. Aksjeselskap der entreprenørene eier alle aksjene er lett å kontrollere. Utfordringen ved bruk av et AS for en frisørsalong er at det kan være vanskelig å få banklån eller kassekreditt.
2. Aksjeselskap. En sportsbutikk kan løpe en betydelig økonomisk risiko hvis det går dårlig. Aksjeselskap betyr at eieren bare kan tape de investerte pengene og ikke private eiendeler. Et aksjeselskap eid av en person gir full kontroll, og en viss mulighet til bankfinansiering og kassekreditt. Banken vil da ta pant i varelageret.
3. Denne typen virksomhet har vanligvis lav økonomisk risiko. Et enkeltpersonforetak vil fungere fint og gi full kontroll. Hvis du skal finansiere en utvidelse, må bedriften kanskje gjøres om til et aksjeselskap.
4. Denne typen virksomhet har vanligvis lav økonomisk risiko. Et enkeltpersonforetak vil fungere fint og gi full kontroll. Hvis du skal finansiere en utvidelse, må bedriften kanskje gjøres om til et aksjeselskap.
5. På grunn av antall ansatte vil det være økonomisk risiko knyttet til bedriften. Velg aksjeselskap. Hvis du eier alle aksjene selv har du full kontroll. Du kan også tenke på om du vil dele ut noen av aksjene til de ansatte, dette kan være med å motivere til innsats selv om bedriften da kan bli vanskeligere å kontrollere.
6. Aksjeselskap. Denne typen virksomhet tar stor økonomisk risiko og aksjeselskap gjør at dere bare kan tape de pengene dere har investert i bedriften, ikke private eiendeler. Aksjeselskap gjør det også mulig å få andre til å kjøpe andeler i bedriften. Det kan for eksempel tenkes at et av de store selskapene som dere er underleverandør til, vil investere i bedriften slik at den kan vokse og bli en enda bedre underleverandør/samarbeidspartner.

Oppgave 3.4.2

1. Bruk prosjektmetoden, se kapittel 3.1.5.
2. Maler for dokumenter finnes på nettressursen.
3. Mal for stiftelsesmøte finnes på nettressursen.

## UB-oppgave 3.4 (side 94)

|  |
| --- |
| Se maler på nettressursen og på www.ungdomsbedrift.no |

## Oppgave 3.5.1

1. Altinn.no og din lokale kommune.
2. Altinn.no og din lokale kommune.
3. Altinn.no og din lokale kommune.
4. Innovasjon Norge
5. Innovasjon Norge

## Oppgave 3.5.2

1. For å løse denne, må du søke på Internett. Søk etter kombinasjonen Etablere bedrift + navn på kommune eller fylke.
2. Se kapittel 3.5

## UB-oppgave 3.5 (side 97)

|  |
| --- |
| Se kapittel 3.4.5 og nettressursen. |