

4H-FÖRETAGAREN



FINLANDS SVENSKA 4H

Välja och handlingskraft!

FÖRETAGSGUIDEN

4H-företag

Ungdomarnas arbetsbok

Har du en idé som doftar pengar?

I 4H-företaget får du prova på att grunda ett företag, leda en business och hur det är att vara företagare. Med hjälp av arbetsboken utvecklar du idéer i riktning mot en egen företagsverksamhet och du dokumenterar det som behöver dokumenteras.

Text: Laura Salmi

Översättning och korrektur: Nina Stendahl-Whitesmith och Katinka von Kraemer

Ombrytning: Petra Ingo

Illustrationer: Pixhill.com

Framsidan: Pixhill.com

INNEHÅLL

1. Är du intresserad av business? 4

- 1.1 Så här fungerar arbetsboken 4
- 1.2 Vad är ett 4H-företag? 5
- 1.3 Samarbetet med 4H-företagshandledaren 5

2. Affärsplan 11

- 2.1 Vad är en affärsplan? 11
- 2.2 Fram med idéer 12
- 2.3 4H-företagets basuppgifter 13
- 2.4 Från tanken på en produkt eller en tjänst till en affärsidé 15
- 2.5 Dra nytta av att vara annorlunda 17
- 2.6 Dags att utvärdera 18
- 2.7 Planera marknadsföringen 19
- 2.8 Kvaliteten syns i varudeklarationen 21

3. Målet är ett lönsamt 4H-företag 22

- 3.1 Hur prissätta? 22
- 3.2 Vi räknar ut lönsamheten 23
- 3.3 4H-företagets bokföring 26
- 3.4 Beskattning 27
- 3.5 Behöver du ett Fo-nummer? 27

4. Pappersarbete 28

- 4.1 Etableringsanmälan på 4H-företaget 28
- 4.2 Verksamhetsberättelse 29
- 4.3 Resultaträkning 29

5. Hur gå vidare? 30

- 5.1 4H-företagets framtid 30
- 5.2 Gör en utvärdering av 4H-företaget 31
- 5.3 Nyttiga kontakter 31

Bilagor 32

1. Intresserar business?

Har du en idé som kan vara lukrativ, som doftar pengar? Har du upfunnit en produkt eller tjänst, som din närmiljö kan tänkas behöva? Kanske företagsverksamhet är ditt sätt att arbeta i framtiden?

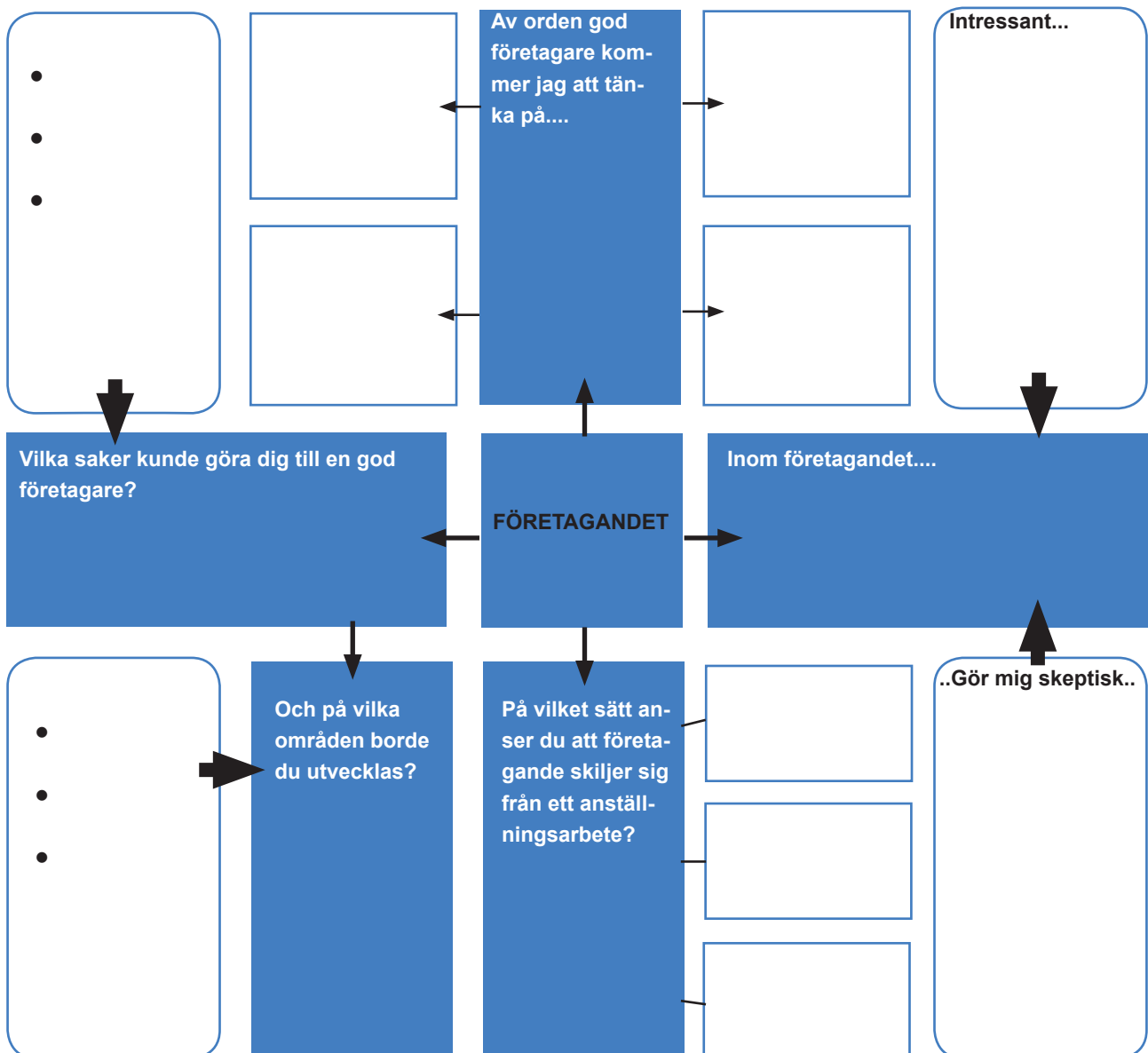
Ja, egentligen vet man ju inte svaret förrän man provat sig fram. Nu har du chansen. Inom ramen för 4H-Företagsverksamheten kan du nämligen prova på att grunda ett företag, jobba med ditt företag och prova på hur det känns att vara företagare. Framför allt kan du tjäna pengar på det.

Din idé för företagets verksamhet behöver

inte vara stor, inte ens ny, bara du utformar verksamheten ur en god och användbar synvinkel. Den här arbetsboken är gjord för att utveckla idéer och för att hitta olika infallsvinklar.

Klarar jag mig? Är jag en företagartyp? Klarar jag av att sköta mitt företag? De här frågorna tampas alla som funderar på företagsamhet med. Det hela blir lättare av faktumet att det inte finns en företagartyp i sig, utan alla har en möjlighet att bli en framgångsrik företagare. 4H-Företag är ett lätt sätt att prova på, om företagsamhet passar dig. Riskerna är små och handledaren hjälper dig på vägen.

Vad kommer du att tänka på om företagsamhet? Fyll i tankekartan.



1.1 Så här används arbetsboken

Den här arbetsboken är ett arbetsredskap som hjälper dig att skapa idéer som leder dig in i företagsverksamheten. I arbetsboken sparar du dina tankar och i den dokumenterar du händelseförloppet. Samtidigt ser du hur ditt eget företag byggs upp av många olika delar.

I arbetsboken återkommer tre olika symboler

Skriv, fyll i, gör

Uppgiften görs tillsammans med företagshandledaren

Uppmaning om att forska, fundera, väcka tankar

Arbetsbokens texter och uppgifter är planerade så att du med hjälp av dem kan bilda dig en så realistisk bild som möjligt av vad det egentligen krävs för att bli företagare och allt vad du kan lära dig av det. I boken finns det också exempel på ungas företag. Med hjälp av arbetsbokens råd och uppgifter kan du självständigt grunda ett 4H-företag.

Många 4H-föreningar arrangerar 4H-företagskurser för att stöda företagsverksamheten. Det lönar sig att fråga din förening om den här typen av kurser, där får du bra information inför starten. Du får också höra andra blivande företagare berätta om sina framtida planer och tankar om företag. Arbetsboken används som kursmaterial på 4h-företagarkurserna.

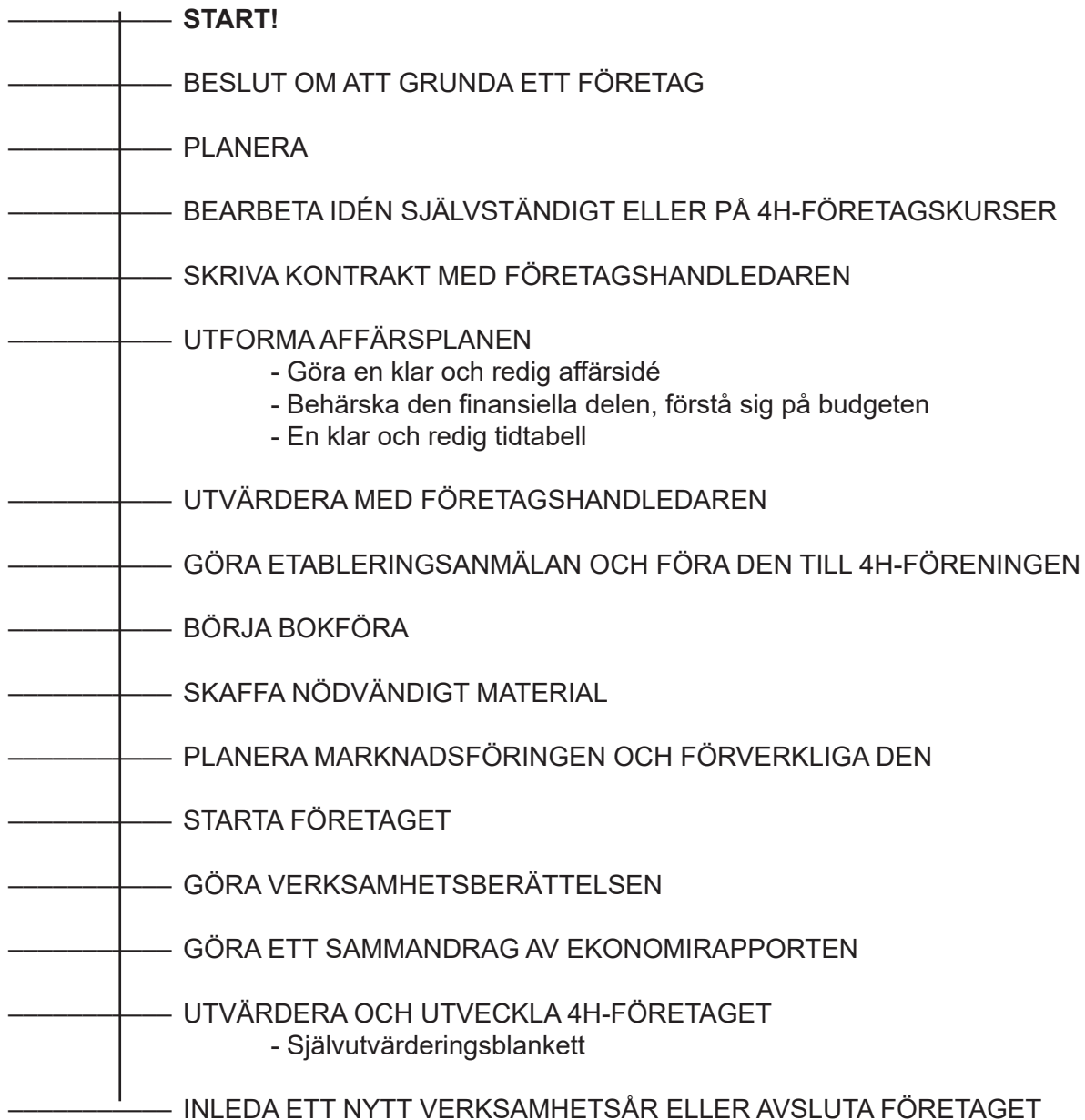
1.2 Vad är ett 4H-företag?

4H-FÖRETAGET I ETT NÖTSKAL:

- Du är 13-28-år.
- Du är 4H-medlem.
- Du gör ett skriftligt kontrakt med din företagshandledare.
- Du gör en skriftlig verksamhetsplan för ditt företag.
- Du gör en etableringsanmälan till 4H-föreningen.
- Företagets försäljning är mellan 50 €–8000 €/år.
- Verksamheten är i god anda.
- Du gör en verksamhetsberättelse och en resultaträkning för ditt företag till 4H-föreningen

På tidslinjen här ser du tydligt hur din företagsverksamhet framskrider. Viktiga aspekter har prickats in här och det finns också utrymme för att pricka in viktiga dagar

för ditt eget företag. Med hjälp av tidslinjen är det lätt att greppa vad 4H-företagsamhet handlar om. Du har även hjälp av den när du lägger upp tidtabellen för ditt företag.



Ensam eller i grupp?

Ett 4H-företag kan grundas ensamt eller i grupp. Grundandet av och målsättningen med företaget är den samma, vare sig det sköts av en person eller flera personer i en grupp.

I en grupp måste man besluta om gemensamma målsättningar och om praktiska frågor mycket grundligt så att gruppen handlar så ärligt, öppet och lönsamt som möjligt. En grupp måste antagligen satsa mer tid på planering, det är ju fråga om att sammanföra flera personers tankar och idéer.

EN BRA GRUPP FUNGERAR SÅ ATT

- arbete och inkomst delas jämnt
- arbete och inkomst deklarerats noggrant
- tidtabeller bestäms tillsammans och beslut håller
- medlemmarna binder sig till de gemensamma målen
- var och en sköter de saker som han/hon ansvarar för
- alla ser till att informationen löper smidigt inom gruppen

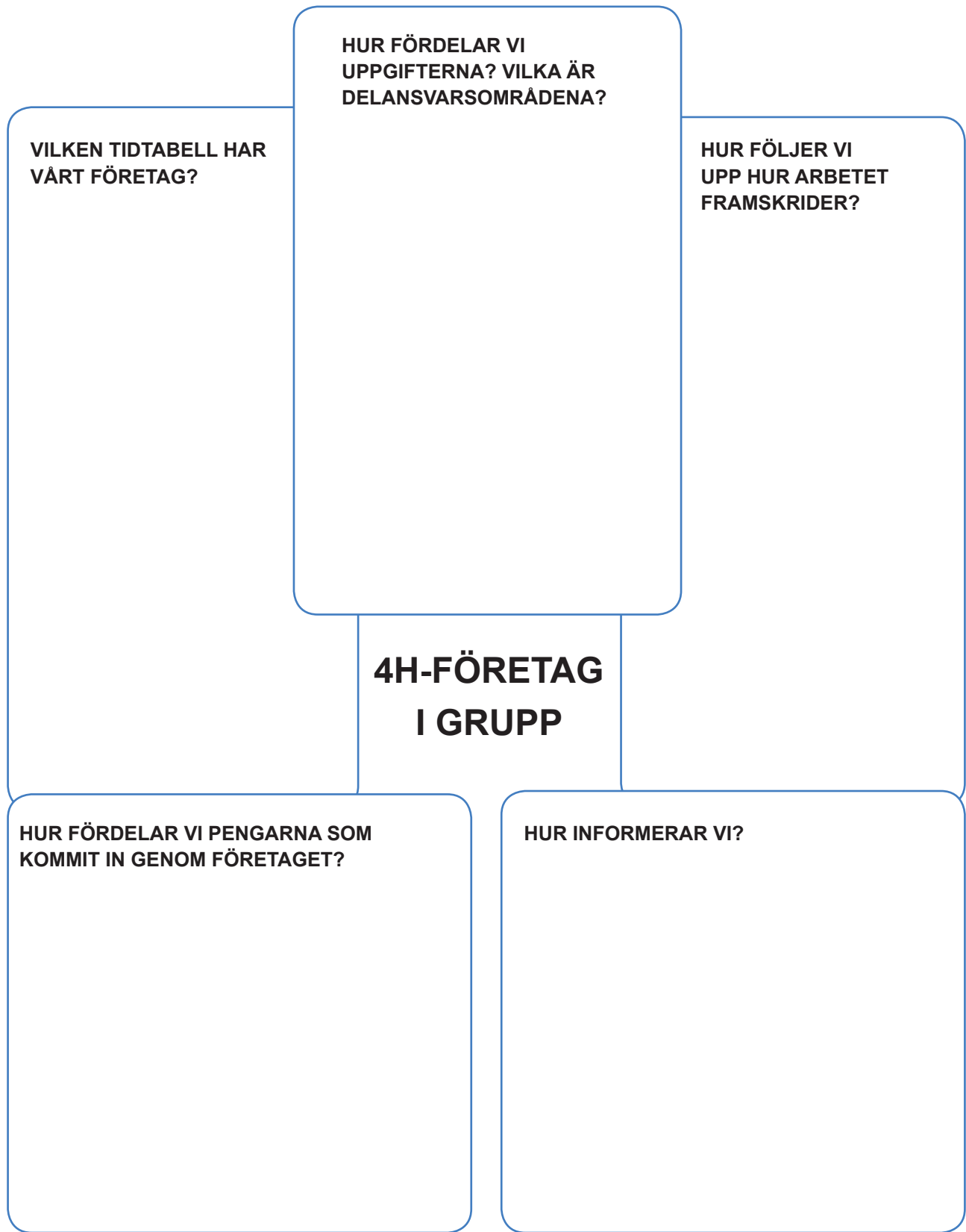
NINA, SILJA, LYA, SUSANNA = TOMTEFLICKORNA

Vad? Framträdanden a) Tiernaflickorna b) Julskådespel, julgubbe till lillajulsfester, basarprodukter (specialiteter: små pepparkakshus och knäck), julstig för barn i samband med skolors julmarknader/basarer.

Till vem? Alla barn och barnasinnade som gillar julen.

Hur? Säsongsbetonad tjänst, bara i november- och decembermånad. Programmet planeras och övas in under hösten, julgubbsutrustningen finns sedan tidigare och försäljningsprodukterna inför basarer görs hemma i köket. Annonser på butikens anslagstavla och till bekanta, samarbete med skolans basargrupp.

Sammanställ de viktigaste spelreglerna för ett 4H-företag tillsammans. Var uppmärksamma på följande saker:



1.3 Samarbetet med 4H-företagshandledaren

Varje 4H-företag har en handledare. Företagshandledaren kan vara vilken vuxen som helst, som är intresserad av ditt företagande. Det kan vara en person som jobbar inom 4H, en egen förälder, en granne eller en lokal företagare. Företagshandledaren får material som stöd för sin handledning och deltar med den unga i 4H-företagskurser i den mån det är möjligt. 4H-företagaren och

företagshandledaren gör ett kontrakt, där de tillsammans kommer överens om detaljerna kring handledningen.

Ta genast med din handledare i planeringen av ditt företag. Ju mer han/hon vet om dina planer desto mer kan handledaren ge respons och vägleda dig. Gör handledningskontraktet på sid 10 och inled ert samarbete.

4H-företag

Handledningsavtal

4H-företagets namn

4H-företagsgrundarens uppgifter

Namn

Adress

Epost

Telefon

Handledarens uppgifter

Namn

Adress

Epost

Telefon

Gruppen

NAMN

TELEFON

EPOST

Avtalet i detalj (träffar, kontakt, tidtabeller o.dyl.)

Ort och datum

Ort och datum

4H-Företagsgrundarens underskrift
och namnförtydligande

Företagshandledarens underskrift och
namnförtydligande

Avtal med samma innehåll har gjorts i tre exemplar:

- Företagarens del till den ungas arbetsbok
- Handledarens exemplar till handledarens guide
- En kopia på nätet eller i pappersform till 4H-föreningen

Fundera en stund på vad du gjort tidigare. Vilken nytta har du av din egen "4H-karriär" eller andra fritidsintressen nu när du ska bli företagare? Vad har du lärt dig och vilka erfarenheter har du fått? Kan du ha nytta av någon av de kontakter du fått där? I så fall vem?

2. Affärsplan

När du beslutat dig för att grunda ett 4H-företag, börja med att skriva ner din verksamhetsplan för företaget i arbetsboken.

2.1 Vad är en affärsplan?

Verksamhetsplanen för företaget är en skriftlig plan, där den blivande företagaren skriver ner en detaljerad plan och finslipar sina idéer tills det går att förverkliga dem och de är lönsamma i praktiken.

Verksamhetsplanen svarar på frågor om hur du kan förverkliga din idé på allvar, hur du i praktiken tänker bygga upp ett gott företag och

tjäna pengar på det.

Fast ditt blivande företag verkar klart och redo för dig, behöver du skriva ner det i form av en plan.

Med hjälp av den kan du granska ditt företag i sin helhet, dess möjlighet att lyckas och dess möjlighet att undvika eventuella fallgropar på vägen.

Kom ihåg att företagsverksamhetsplanen är till för att hjälpa dig att ha framgång med ditt företag.

VAKTAREN

Vad? Dog- och Catsitter-service, barnvaktstjänst

För vem? För hundägare i din egen stadsdel och småbarnsfamiljer där.

Hur? Hämtar hundarna som skall rastas hos deras ägare, barnen sköts där hemma var de bor.

2.2 Fram med idéer

I det första skedet av planeringen skapar du en produkt eller en tjänst av ditt kunnande och av dina idéer. När du fått en klar bild över din idé kan du forma en riktig affärsidé för ditt företag. Du kan bygga ditt eget företag på en bra och välfungerande affärsidé. Huvudsaken är att du kan tjäna pengar på din idé.

När du är 4H-företagare ska du satsa på att utnyttja de kunskaper du redan har och att du skapar produkter och tjänster som grundar sig på dina starka sidor och riktar sig till sådant du är intresserad av. Den kunskap du fått genom att göra egenuppgifter, delta i 4H-fortbildningar och 4H-sysselsättningsprojekt kan ge dig idéer till hur du ska grunda ditt företag.

FÖNSTERTVÄTT ÅT FÖRETAG OCH PRIVATHEM, BYGGA UPP HEMSIDOR ÅT FÖRETAG, ODLA OCH SÄLJA JULGRANAR, ARRANGERA JULMARKNADER, JULGUBBSTJÄNST, SAMLA RENLAV ÅT BLOMBUTIKER, GLASSKIOSK, BAKA OCH SÄLJA BAKVERK PÅ TORG, BASARER, O.S.V., ORDNA KAFFEFÖRSÄLJNING PÅ MÖTEN, TILLSTÄLLNINGAR, FESTER, SOMMARCAFE', ÅTERVINNINGSFÖRETAG, LAGA OCH SÄLJA SMYCKEN, HEMSERVICEFÖRETAG, LJUSFRAMSTÄLLNING OCH FÖRSÄLJNING, VANTAR OCH SOCKOR PÅ BESTÄLLNING, ARRANGERA LOPPTORG FÖR BARNKLÄDER, BARNVAKTSTJÄNST, BAKNINGSTJÄNST, FÅGELHOLKSFÖRETAG, ODLA OCH SÄLJA EKOLOGISKA GRÖNSAKER, PLOCKA, SAMLA OCH SÄLJA BÄR OCH SVAMP, BIODLING, STUGSTÄDNING, STUGGÅRDSKARL (PÅ SOMMAREN SMÅ REPARATIONSARBETEN, PÅ VINTERN REGELBUNDNA AVSTICKARE TILL STUGAN), LAKAN MED MONOGRAM TILL BEBISAR, DOCKTEATER, GRÄSKLIPPNING, FÖRSÄLJNING AV METMASK, PERENNODLING, GÅRDSSERVICE, PEPPARKAKSFÖRETAG, SÄLJA VED TILL STUGFOLK, DRIVA UPP TRÄDPLANTOR, MUSIK- OCH ANNAN KONSTINLÄRNING, KONSTUTSTÄLLNINGAR, SÄLJA OCH SÄTTA PLANTOR PÅ KUNDENS GÅRD ELLER BALKONG, MELLANMÅLS TJÄNST, VATTNA OCH SKÖTA FÖRETAGS BLOMMOR, ÖRTODLINGSFÖRETAG

BEHÖVER DU HJÄLP MED ATT KOMMA PÅ IDÉER?

Ifall du inte ännu har en klar idé över eller en aning om vad ditt företag skulle kunna göra och du är villig att prova på att vara företagare, kan du hitta bra förslag på adressen www.fs4h.fi/foretag. Du kan också använda dig av blanketten Företaget på kartan i bilaga 1. Gå tillbaka till din arbetsbok efter att du bollat med idéer.

Det är bra att skriva ner idéerna du fått i boken.

2.3 4H-företagets basuppgifter

Utgångspunkterna för att grunda ett 4H-företag är mycket olika för olika människor. För vissa börjar företaget ta form genom namnet medan andra lämnar namnvalet till sist. Nu ska du börja utforma ditt företag med utgångspunkt i det som du tycker att känns mest intressant. Det viktigaste är att sätta igång!

Definiera ditt företags basinformation genom att använda dig av punkterna nedan.

Namn och logo

Företagets namn och logo har stor betydelse för ditt företag. De skall ge en klar bild av företagets verksamhet och väcka positiv uppmärksamhet. Namnet och logon är en del av företagets image.

En bra logo är enkel och lätt att använda, t.ex. i olika typer av marknadsföringsmaterial. Logon berättar direkt någonting om ditt företag. Fundera på om andra ser det budskap som du vill få fram med din logo. Be bekanta utvärdera din logo.

Du kan använda 4H-företagslogon i ditt marknadsföringsmaterial. Den kan inte ersätta din egen företagslogo och den kan inte användas parallellt med din logo. 4H-logons plats är längst ner i hörnet på pappret. Använd i första hand din egen logo på de produkter du tillverkar!

Skriv ner minst tre möjliga alternativ till namn på ditt företag. Du kan senare återkomma och välja det bästa, ifall du vill jobba på andra idéer först.

1. _____
2. _____
3. _____

Gör en skiss på din företagslogo

Klargör verksamhetsbranschen för ditt företag. Kom ihåg att du kan lägga till fler alternativ. Skriv ner företagets huvudbransch först.

Bransch

Bransch är en bredare benämning för vilket yrkesområde ditt företag tänker verka inom. Tips! Fundera på hur man svarar på frågan "Inom vilken bransch ditt företag verksamt?". En person som tvättar fönster skulle svara: "Jag är verksam inom städbranschen", en företagare som uppdaterar nätsidor skulle svara: "Jag är i IT-branschen". Du kan bekanta dig med olika verksamhetsområden på nätet, t.ex. www.inoa.fi.

Hemort

Hemorten är den ort, där företagsverksamheten leds, även om verksamheten rent geografiskt är mer utspridd.

Verksamhetsområde

Med verksamhetsområde menas de områden (t.ex. byar, stadsdelar, städer, kommuner) där ditt företag är verksamt.

Orsaken till grundandet av företaget

Skriv kort varför du vill grunda ett företag.

Affärsidé:

Ge en kort definition på vad ditt företag gör och varför företaget är på marknaden.

HAAPASALO & RAUHALA DATORHJÄLP

Vad? Bygger upp enkla nätsidor och uppdaterar dem samt ger privatundervisning i hur man använder datorer.

Till vem? Nypensionerade kvinnor och män, vuxenstuderande och företagscentralens kunder.

Hur? Fortbildning med hjälp av kundens hemdator och konsultering per telefon.

2.4 Från tanken på en produkt- eller tjänst till en företagsidé

Affärsidé = svar på frågorna vad, för vem och hur?

Lyft fram affärsidén för ditt företag och skriv in den i diagrammet på nästa sida. Visa dina idéer för din handledare. Genom att diskutera er fram kommer ni på idéer och lösningar på de knepiga punkterna. På det här sättet kan du svara på alla frågor gällande din affärsidé. När du svarat på frågorna har du definierat din affärsidé.

När man grundar ett företag talar man alltid om en affärsidé. Affärsidén svarar på frågorna hur, för vem och hur säljer jag?

Utgångspunkten för att definiera en affärsidé är ett BEHOV, alltså någon (=en kund) behöver en produkt eller en tjänst, som du skulle kunna sälja till kunden.

Din företagsverksamhet kan erbjuda kunden ett svar på ett behov, och på så sätt HAR KUNDEN NYTTA AV ditt företag eller så LÖSER DU ETT PROBLEM åt kunden.

Exempel på kundens behov:

”Jag hinner inte på något sätt plocka bär till frysen inför vintern, vem skulle kunna hjälpa mig?”

”Hur i hela friden ska jag få blomsterarrangemang till min fest? själv klarar jag inte av det.”

”Hur kan jag bli av med de här gamla datorerna som står i knuten och samlar damm?”

”Jag behöver absolut någon som ordnar kaffeserveringen till mellanakten i vårt skådespel!”

”Utan plogpinnar plogar jag inte, men varifrån kommer pinnarna?”

”Jag har lovat mina kunder att jag packar in deras julklappar, men själv hinner jag inte, vad skall jag göra?”

Alltså är de viktigaste frågorna för en företagare: Vad behöver min närmiljö? Vad önskar kunden? Hur kan jag bäst sälja den ifrågavarande produkten/tjänsten till kunden?

Affärsidén görs öppen i verksamhetsplanen. Genom att skriva ner den söker man och definierar man klart och tydligt svaren på följande frågor som påverkar företagets framgång:

KUNDENS BEHOV/NYTTA

På vilket behov svarar tjänsten/produkten för kunden? Vilken nytta har kunden av produkten/tjänsten?

PRODUKTERNA/TJÄNSTERNA = VAD?

Vad är produkten/ tjänsten som ditt företag börjar erbjuda? Beskriv.

4H-FÖRETAGETS NAMN**KUNDERNA = TILL VEM?**

Till vem riktar du produkten/tjänsten?
Beskriv dina kunder.

Den typiska och viktigaste kunden:

IMAGE

Hurdan är ditt företags image? Hur vill du att kunderna ska se ditt företag?

HUR AGERA = HUR VERKA SOM FÖRETAG?

Hur fungerar ditt företag? Hur framställs produkten eller hur erbjuds tjänsten?

Personal:

Affärslokal:

Det material som måste finnas för att framställa produkten:

Samarbetspartners:

Marknadsföring:

Bokföring:

Förutom en affärsidé måste företagaren hitta sina starka sidor, så att det är möjligt för honom/henne att verkställa planen.

Gör en uppskattning. Vilka personlighetsdrag hos dig och vilka av dina kunskaper stöder din affärsidé så här långt? Vilka sidor hos dig vill du utveckla för att genomföra din affärsidé?

STARKA SIDOR

T.ex. arbetserfarenhet i branschen, sociala färdigheter

BEHÖVER UTVECKLAS

T.ex. punktlighet, att hålla tidtabeller

Om du anser att du har många punkter där du borde utvecklas och om du tycker att det här kan inverka på smidigheten i ditt företag, varför inte söka dig en samarbetspartner till företaget? Mellan två eller flera personer kan företagsjobbet fördelas enligt var och ens kunnande och intressen.

Har du insett varför talesättet "Kunden har alltid rätt" är viktigt att känna till för en företagare?

2.5 Dra nytta av att vara annorlunda

Konkurrens är vardagsmat för företagaren. Det är viktigt att känna sina konkurrenter, deras produkter och deras sätt att agera. En företagare måste kunna skilja sig från mängden av konkurrenter på ett sätt som kunden uppskattar.

Definiera dina värsta medtävlare, eller konkurrerande produkter/ tjänster i tabellen?

	Företagets namn	Produktens/ tjänstens starka sidor	Produktens/tjänstens svaga sidor
Medtävlare 1			
Medtävlare 2			
Mitt eget 4H-företag			

Fundera på med din handledare, varför din produkt/tjänst är bättre än konkurrentens produkt? Varför väljer kunderna din produkt? Du kommer att behöva informationen när du planerar marknadsföringen.

2.6 Dags att utvärdera

Din GODA affärsidé är klar nu! Det är dags att bedöma den som helhet. Analysera ditt 4H-företag tillsammans med handledaren.

Vad är SWOT?

SWOT-analysmetoden används vid inläring och vid analys, utvärdering och utveckling av problem. Den är ett nyttigt och enkelt arbetsredskap när man planerar ett företags verksamhet, anskaffningar samt vid planering av projekt. SWOT kommer från de engelska orden strengths, weaknesses, opportunities, threats.

Gör en SWOT-analys.

Starka sidor i Ditt 4H-företag = Styrka/Strengths	Svaga sidor i ditt 4H-företag = Svaghet/Weaknesses
Möjligheter i ditt 4H-företag = Möjligheter/Opportunities	Eventuella hot mot ditt 4H-företag = Hot/Threats

Fundera på följande saker på basen av vad ni skrivit i tabellen

Hur kan ditt företag utnyttja sina starka sidor?

Hur kan svaga sidor ändras till starka sidor?

Hur kan framtida möjligheter utnyttjas?

Hur kan hot undvikas?

Resultatet av ert begründande är att ni får veta vad som behöver göras på de olika punkterna.

2.7 Planera marknadsföringen

Också en strålande produkt eller tjänst kan förbli osåld. Om försäljaren är den enda som vet om hur fenomenal produkten är, har han/hon inte skött marknadsföringen ordentligt. Utan marknadsföring finns det inga kunder, utan kunder är företaget inte lönsamt.

Kort sagt: marknadsföringens mål är att få kunden att välja och köpa företagets produkt/tjänst och att inte välja konkurrentens vara av samma typ.

Marknadsföring är utmanande, men samtidigt också otroligt intressant, skapande och roligt. Olika marknadsföringssätt passar olika produkter och företagare, sköt alltså marknadsföringen i ditt företag med omsorg. Ge rum åt skapande, fräscha lösningar bland de gamla, goda marknadsföringssätten.

Skriv marknadsföringsplanen för ditt 4H-företag. Fyll i tabellen: åtgärder, tidtabeller, möjliga ansvarspersoner och eventuella kostnader för åtgärderna.

PERSONLIG FÖRSÄLJNING:

Vem riktar du den till?

Med vilka medel?

När?

Vilka utgifter?

MARKNADSFÖRING:

I vilka medier?

När?

Med vilka slags reklamer?

Vad är marknadsföringens huvudbudskap?

Vilka kostnader?

UNDERLÄTTA FÖRSÄLJNINGEN (T. EX. BROSCHYRER, MARKNADER, MÄSSOR):

Hur?

När?

Vad behövs?

Vilka utgifter?

PR-VERKSAMHET

Vilka personer är betydelsefulla med tanke på att du lättare ska kunna sälja din produkt/tjänst?

Hur håller du kontakt med dem?

Fundera på.

Vilket är ditt 4H-företags viktigaste marknadsförings sätt?

Vilken del av marknadsföringsarbetet tänker du göra först?

Hur skall du ta de olika årstiderna i beaktande när du marknadsför ditt 4H-företag?

Kan 4H-föreningen stöda marknadsföringen av ditt företag?

Kan företagshandledaren stöda marknadsföringen av ditt företag?

Gör en lista på personer som du har nytta av att berätta om ditt 4H-företag för.

Bläddra igenom olika företags hemsidor på nätet och titta noga på företagsvisitkortet. Hurdana vill du själv ha?

SÖMNADSTJÄNST ANNA

Vad? Sömnadsarbeten, i synnerhet maske-
rad- och teaterkostymer för barn.

Till vem? Till barnfamiljer, teater- och dans-
klubbar samt teatrar.

Hur? Syr hemma, återvinning av material så
långt det är möjligt.

2.8 Kvaliteten syns i varudeklarationen

Kunden har rätt att få veta vad produkten han/hon köper innehåller och vad som kommer att hända då kunden köper en tjänst. Därför behöver du en klar beskrivning av produkterna du säljer. Du skriver en kort beskrivning av tjänsten du säljer; Vad kommer du att erbjuda kunden?

Företagaren har stor nytta av en broschyr. Den ger en tillförlitlig och ärlig bild av produkten och företagaren. Kunden får direkt den viktigaste informationen, vilket sedan inverkar på dennes beslut om att snabbare köpa varan. Om din produkt har ett fel kan kunden informera dig om det och felet kan korrigeras genast. Informationen i broschyren kan också medföra att du får flera beställningar.

En innehållsförteckning är särskilt viktig på livsmedel, men också andra produkter skall ha en. En person som är allergisk för konstfibrer köper garanterat inte yllesockorna, om han/hon inte hittar informationen om att sockorna är 100 % ylle.

En innehållsförteckning skall åtminstone ha tillverkarens namn och adress, förutom om det gäller livsmedel. Obligatorisk information på livsmedel:

- Livsmedlets namn
- mängden på innehållet
- lista på alla ingredienser; uppräknat från den mest använda till den ingrediens som använts minst
- hur länge produkten håller eller "bäst före" märkning
- hur produkten skall förvaras (t.ex. förvaras under +8 grader)
- tillverkarens namn och adress

Mer information: www.evira.fi

KAROLINAS KALASTJÄNST

Vad? Servera kaffe, bakverk, arrangera barnkalas, göra dekorationer.

Till vem? Byaföreningens medlemmar, barnfamiljer.

Hur? Gör bakverken hemma, tar med sig serviser och annat som behövs, storasyster hjälper till och kör bilen.

3. Målet är ett lönsamt 4H-företag

Företagarens mål är att grunda ett lönsamt företag, alltså ett företag som inbringar pengar. Priserna måste vara i balans, så att utgifterna täcks och företagaren går på vinst. Kostnader, alltså utgifter uppstår till exempel på grund av materialanskaffning, material för marknadsföring och arbetsresor.

Du kan inte beräkna inkomsterna för ditt företag förrän du har gjort grundliga uträkningar. Sedan sätter du ett korrekt pris på din produkt och din tjänst samt gör kalkyler för att garantera lönsamheten för ditt företag.

3.1 Hur prissätta?

Oavsett om det gäller en produkt, en tjänst eller en kombination av båda finns det två mål med prissättningen ur företagarens synvinkel:

1. Sälja produkten

- Priset skall tilltala kunden.
- Priset skall beakta hur mycket kunden kan betala och konkurrenternas utbud.
- Priset får inte vara omotiverat högt enligt kunden!

2. Skapa ett större penningflöde än vad kostnaderna medför för företagaren

- Priset täcker utgifterna
- Priset får inte vara för lågt ur företagarens synvinkel!

PRISSÄTT KORREKT!

- Utred kostnaderna grundligt, om möjligt.
- Uppskatta alltid utgifterna i överkant.
- Uppskatta din arbetstid realistiskt.
- Gör många uträkningar ur olika perspektiv.
- Ta konkurrenternas priser i beaktande.

Du fastställer priset på din affärsverksamhet genom att räkna ut företagets utgifter och genom att beakta konkurrenternas priser. För att du inte ska prissätta dina produkter för lågt är det viktigt att du vet vilka utgifterna är, annars går ditt företag på minus.

$$\text{RIKTPRIS} = \frac{\text{UTGIFTER} + \text{EFTERSTRÄVAD AVKASTNING}}{\text{MÄNGDEN PRODUKTER ELLER MÄNGDEN TIMMAR FÖR UTFÖRDA TJÄNSTER}}$$

Exempel: BPB = Boys in Pipo Business

Vännerna Eero och Timo är hädiga pojkar. Deras 4H-företag specialiserar sig på toppluvor som de tillverkar i tre olika modeller; sommar-, vinter- och hjälmössa. Varje mössa har ett eget pris, som baserar sig på mängden garn som använts och mängden arbetstimmar som krävts vid tillverkningen. De toppluvor som nyligen kommit ut på marknaden kostar 10 euro. Priset baserar sig på följande kalkyl:

$$\frac{300 \text{ euro i utgifter} + 300 \text{ euro eftersträvad avkastning}}{\text{bl.a. garn, stickor, försäljningsplats}} = 10 \text{ euro /mössa}$$

60 toppluvor säljs

Pojkarna räknade också ut sin timpenning. Det tar ungefär en timme att sticka en mössa, alltså gör de 60 mössor på ca 60 timmar. 300 euro eftersträvad avkastning delat med 60 arbetstimmar gör 5 euro i timmen. Pojkarnas timpenning blir då 5 euro i timmen.

3.2 Vi räknar ut lönsamheten

Även en god idé behöver många testkörningar för att säkra lönsamheten. En viktig detalj kan ha förbisetts, därför är det viktigt att göra kalkylen ännu en gång. Genom att bestämma ett pris har du redan fått fram en indikation på vilka

sorts summor som behövs och vilken slags vinst du efter strävar. När du gör en lönsamhetskalkyl delar du upp kostnaderna och ser på så sätt tydligt vad den eftersträvide avkastningen i ditt företag baserar sig på.

Lär dig de viktigaste orden inom ekonomin!

FÖRSÄLJNING = Helhetsförsäljningen av din vara/tjänst styckevis (eller i arbetstimmar) under 4H-Företagets verksamhet eller årligen = Omsättning

RÖRLIGA KOSTNADER = De kostnader som står i direkt samband med produktionen av din vara/tjänst (t.ex. nödvändigt material för produktionen)

FASTA KOSTNADER = De kostnader som inte står i direkt samband med produktionen av varor/tjänster (telefon, marknadsföring, hyreskostnader o.dyl.)

INTÄKTER = Det som blir kvar när man dragit av de rörliga och fasta kostnaderna från omsättningen. Det talar om för dig hur mycket pengar du har kvar till att betala amorteringar och ränta på lån, skatter o.s.v.

SKATTER = Inom affärsverksamheten betalar man alltid skatt på inkomsten.

RESULTAT = Inkomsten-utgifterna

AVKASTNING = Det belopp företagaren har kvar efter att ha beräknat samtliga inkomster och utgifter.

Gör en lönsamhetskalkyl, där du **BERÄKNAR** dina inkomster och utgifter under det första verksamhetsåret (alltså bokföringsperioden).

VI RÄKNAR UT LÖNSAMHETEN

+ FÖRSÄLJNING

_____ st x _____ euro eller _____ timmar x _____ euro	_____ euro
_____	_____ euro
_____	_____ euro
_____	_____ euro
= OMSÄTTNINGEN	_____ euro

- UTGIFTER

Rörliga kostnader:

Inköp av material, tillbehör och varor

_____	_____ euro
_____	_____ euro
_____	_____ euro
_____	_____ euro
_____	_____ euro
Rörliga utgifter sammanlagt	_____ euro

Fasta utgifter

Lönekostnader, anställd arbetskraft	_____ euro
Lokaliteter (hyra, el, vatten)	_____ euro
Försäkringspremier	_____ euro
Kommunikationskostnader; telefon, gsm, internet	_____ euro
Reparationskostnader för maskiner och byggnader	_____ euro
Kontors- och post avgifter	_____ euro
Rese- och bilkostnader, dagtraktamente	_____ euro
Marknadsföring	_____ euro
Fortbildning, facklitteratur, tidskrifter	_____ euro
Andra fasta kostnader	_____ euro

De fasta utgifterna sammanlagt _____ euro

UTGIFTER SAMMANLAGT (fasta + rörliga) _____ euro

=INTÄKTER (omsättning-utgifter) _____ **EURO**

-Skatt _____ euro

=EFTERSTRÄVAD AVKASTNING _____ **EURO**

Diskutera din lönsamhetskalkyl med din handledare. Är avkastningen tillräcklig enligt er? Om avkastningen inte är tillräcklig, fundera på vilka faktorer som kan justeras så att den blir bättre. Skall du öka omsättningen eller sänka utgifterna? Gör de ändringar som behövs i planen.

Ett exempel:

Toppluvepojknarnas lönsamhetskalkyl såg ut så här.

+ FÖRSÄLJNING

60 st gånger 10€ (vintermössa)	600 €
20 st gånger 13 € (hjälmössa)	260 €
20 st gånger 6 € (sommarmössa)	120 €

OMSÄTTNING = 980 euro

- UTGIFTER

Rörliga kostnader:

Tillverkningsmaterial och andra saker som måste köpas

Stickor	60 €
Garn	100 €
Saxar gånger två	20 €
Paketeringsmaterial och produktinformationsmaterial	70 €
Försäljningsplats	140 €

De rörliga kostnaderna tillsammans: 390 euro

Fasta kostnader:

Lönekostnader, anställd arbetskraft	__ €
Lokaliteter (hyra, el, vatten)	__ €
Försäkringspremier	__ €
Kommunikationskostnader; telefon, GSM, internet	40 €
Reparationskostnader för maskiner och byggnader	__ €
Kontors- och post avgifter	20 €
Rese- och bilkostnader, dagtraktamente	__ €
Marknadsföring	60 €
Fortbildning, facklitteratur, tidskrifter	__ €
Andra fasta kostnader	__ €

De fasta utgifterna tillsammans 120 euro

KOSTNADERNA SAMMANLAGT (fasta + rörliga) 510 euro

=INTÄKTER (AFFÄRSVERKSAMHETEN-UTGIFTERNA) (980 euro – 510 euro=) 470 euro

– Skatt _____ e

= EFTERSTRÄVAD AVKASTNING 470 euro

Den eftersträlvade avkastningen är 470 euro, som pojkarna delar på. Varje mösstillverkare får 235 euro. (Pojkarna hade räknat ut att de inte skulle behöva betala skatt.)

3.3 4H-företagets bokföring

En fungerande bokföring:

- Skaffa en pärm enbart för bokföringen
- Spara kvittona då du köper någonting
- Skriv genast ner händelser i bokföringshäftet, så undviker du att glömma saker

Det är livsviktigt för ditt företag att du har koll på penningsidan. Dessutom, fastän du inte skulle tro det, är det intressant att göra en enkel och fungerande bokföring. Det viktigaste är att hålla företagets bokföring separat från dina egna pengar alltså från det du själv äger utanför företaget.

Du behöver en pärm för 4H-företaget. I pärmen arkiverar du verifikat. På varje sak du

köper till företaget måste det finnas ett verifikat (alltså ett kvitto). Ett löst kvitto i pärmen räcker inte, det är viktigt att transaktionen också bokförs.

4H-företaget måste bokföra alla inkomster och utgifter. Bokföringen görs i ett exemplar och på basen av vad som betalats.

Bokföringsråd till 4H-företaget

- Till vänster bokförs företagets inkomster
- Till höger kommer företagets utgifter
- Kolumnen Förklaring är till för att fylla i orsaken till inkomsten eller utgiften, t.ex. köpta papper, frimärken.
- I Resultatkolumnen räknar man ut skillnaden mellan inkomst- och utgiftskolumnerna
- I kolumnen Tillsammans skall summorna stämma, vara lika stora.

Exempel Ett utdrag ur Toppluvepojknarnas bokföring

HÄNDELSE	INKOMSTER + €	UTGIFTER – €	FÖRKLARING
1		17,50	saxar
2		33,00	garn
3		15,00	hyra av försäljningsställe
4		7,50	förpackningssnöre
5	116,00		torgförsäljning 8.12 (9x10 e och 2x13 e)
6	13,00		hjälmössa till Vilja 12.12
		Inkomster-Utgifter= 129-73=56	AVKASTNING
SAMMANLAGT	129,00	129,00	

Skaffa dig en pärm för verifikat/kvitton och för annat material. Rita ett bokföringsdiagram.

Ett kvitto till kunden

Kunden, den som köper din produkt eller din tjänst kan också be om ett kvitto vid sitt inköp. Häften med kvitton finns att köpa i bokhandeln.

3.4 Beskattning

4H-företagaren betalar skatt för sina inkomster precis som alla andra i Finland. Om du inte behöver skicka räkningar till andra företag, klarar du dig utan Fo-nummer (www.ytj.fi).

Du fyller i alla utgifter och inkomster du haft under kalenderåret i din vanliga skattedeclaration och skatteverket beskattar dig vid behov året där på. Det lönar sig att förbereda sig på den här retroaktiva beskattningen genom att spara/lägga åt sidan en del av företagets inkomster. Kontrollera skattegränsen och andra saker som gäller beskattning på skattebyråns nätsidor www.vero.fi, där du också hittar ungdomarnas egna sidor. Där är det bra att kontrollera t.ex. inkomstgränserna, som växlar från år till år. Du får också hjälp genom att ringa skattebyrån.

Om ditt 4H-företag har ett Fo-nummer måste du göra en företagskattedeclaration. Skattemyndigheterna bestämmer om du hör till gruppen för förskotts innehållning. Skattemyndigheterna beskattar vanligtvis småskaliga företagare i efterhand.

En studerandes företagsinkomster räknas ihop med andra inkomster då studiestödet räknas ut. Grundligare information om understöd och råd för beräkningarna hittar du på folkpensionsanstaltens nätsidor på adressen www.fpa.fi.

3.5 Behöver du ett Fo-nummer?

Fo-numret får alla Företag och föreningar som registrerar sig i Patent-och registerstyrelsen. Om du är över 12 år gammal kan du verka inom näringslivet med ett firmanamn. Om du är under 18 år behöver du vårdnadshavarens godkännande och underskrift på registreringsblanketten. Branschen skall vara sådan att det inte finns hinder för verksamheten, t.ex. en person under 18 år kan inte servera alkohol eller köra bil och dylikt.

Man anmäler ett nytt företag till Företags- och organisationsdatasystemet (www.ytj.fi) med hjälp av registreringsblankett Y3. Enklast är det att bara anmäla sig till registret för förskotts innehållning. Då undviker man extra kostnader för handläggning av registreringen. Fo-numret kommer på posten inom ett par dagar. Blanketterna kan fyllas i på svenska eller finska. Mer information om hur man registrerar ett företag och råd om hur man fyller i blanketterna får du på Patent- och registerstyrelsens sidor (www.prh.fi).

4. Pappersarbete

4.1 4H-företagets etableringsanmälan

Grattis! Planeringsarbetet är färdigt och nu är det dags att göra en etableringsanmälan om ditt företag. Bläddra till punkt 2.3 där du skrivit ner

4H-företagets basuppgifter och fyll i blanketten för etableringsanmälan. Ta en kopia ur boken och för den till din 4H-förening.

Etableringsanmälan

4H-FÖRETAGETS NAMN

Hemort (orten där verksamheten leds)

4H-företagets verksamhetsområde:

PERSONUPPGIFTER

Namn:

Födelseid:

Språk och nationalitet:

KONTAKTUPPGIFTER

Postadress:

Postnummer och postanstalt:

Telefonnummer:

Epost:

Hemsida:

4H-FÖRETAGSHANDLEDARENS UPPGIFTER

Namn:

Adress:

Telefon:

Epost:

4H-FÖRETAGET PÅBÖRJAR SIN VERKSAMHET datum

RÄKENSKAPSPERIOD (dag månad-dag månad)

Ort och datum

4H-Företagshandledarens underskrift

Ort och datum

Vårdsnadshavares underskrift för under 18-åringar

4H-FÖRENINGEN FYLLER I

Handledningsavtal har gjorts med företagshandledaren _____

4H-Företagets verksamhetsplan är färdig d.v.s. blankett 2 är ifylld _____

Verksamhetsberättelse och resultaträkning har lämnats in datum år _____

För år _____ inlämnad _____

För år _____ inlämnad _____

5. Hur fortsätta?

5.1 4H-företagets framtid

Människan följer instinktivt de planer hon gjort upp för sig. Du har med andra ord nytta av att satsa tid på att utveckla och planera (och att drömma om...) ditt företag. Fastän ditt företag ännu inte påbörjat sin verksamhet är det välgörande att med stora penseldrag måla riktlinjer och drömmar om hur ditt företag ska fungera i framtiden.

tjänst och för att kunna möta din kund ännu bättre, måste du arbeta på produktutvecklingen. Genom att samla in respons från kunder får du information om vad som kunde förbättras och vilka nyheter kunderna önskar sig av företaget. Genom att be kunden om respons och genom att regelbundet utvärdera ditt eget arbete försäkras du dig om att kvaliteten på din produkt eller tjänst hålls på en hög nivå.

För att kunna utveckla din produkt eller din

Vad är mitt företag om ____ år
Skriv och rita

Presentera dina framtidsplaner för företagshandledaren. Sätt upp två delmål som hjälper dig att nå huvudmålet.

1. _____
 2. _____
-
-

5.2 Gör en utvärdering av 4H-företaget

Till 4H-Företagets verksamhet hör att man i slutet av året tillsammans med sin handledare eller med 4H-verksamhetsledaren gör en utvärdering

av året som gått med företaget. Bekanta dig med blanketten i bilaga 2.

5.3 Nyttiga kontakter

Med tanke på ditt företags framtid (och som stöd för din verksamhet förstås) kan du ha nytta av att bekanta dig med följande nätsidor:

ELY-centralen	www.ely-centralen.fi
Finnvera	www.finnvera.fi
Handelskammaren	www.centralhandelskammaren.fi
Företagsidéer med mera	www.uranus.fi
Ung Företagsamhet	www.ungforetagsamhet.fi
Finlands Företagare	www.yrittajat.fi
Patent- och registerstyrelsen	www.prh.fi
Nyföretagarcentralen	www.uusyrityskeskus.fi
Det riksomfattande YES	www.yes-keskus.fi
Skatteärenden	www.vero.fi
Företagsfinland	www.yrityssuomi.fi
Företagsamhet som yrke	www.nuoriyrittaja.fi

Mina fritidsintressen

Mitt drömyrke? Mitt drömjobb?

Vad är jag bra på? Vilka är mina specialkunskaper?

Kurser och fortbildningar jag gått på

4H-arbetserfarenhet

Tjänst eller produkt jag skulle kunna göra och sälja. Skriv ner flere.

Produkter:

-
-
-
-
-
-
-
-
-

Tjänster:

-
-
-
-
-
-
-
-
-

Vilka tjänster tycker du att fattas i din närmiljö?

Vem bor i din närmiljö?

Vilka slags produkter eller tjänster skulle de kunna behöva?

Var kritisk när du granska dina svar. Hittar du gemensamma nämnare i rutorna? Har dina intressen och behoven i din närmiljö någonting gemensamt? Kan du förverkliga din dröm?

Utvärderingsblankett för 4H-företaget

Bilaga 2.

4H-FÖRETAGETS NAMN _____ 4H-FÖRENING _____
FÖRETAGARENS NAMN: _____ VERKSAMHETSÅR: _____

4H-företagets verksamhet

	HUR HAR DET UTVECKLATS UNDER ÅRET?	BEHÖVER UTVECKLAS
Fungerar affärsidén?		
Hur har produkten/ tjänsten framställts?		
Hur har marknadsföringen och kunderna skötts?		
Pålitlighet, ärlighet, vi håller vad vi lovat		
Nödvändiga tillstånd har skaffats (t.ex. försäljningsplatser)		
Kvalitet och kvalitets- kontroll (kundrespon- s)		
Miljöaspekter har beaktats		
Gruppens 4H-företag - Hur gick samarbetet?		

4H-företagets ekonomi

	HUR HAR DET UTVECKLATS UNDER ÅRET?	BEHÖVER UTVECKLAS
Hur har ekonomin följts upp (bokföring, uppföljning av arbetstimmar)?		
Hurdana ekonomiska resultat har företaget gjort?		
Hur har skatter och betalningar skötts?		
Andras kommentarer		
Företagshandledaren		
4H-Verksamhetsledaren		
4H-företagarens föräldrar		
Fri respons		

