



## KONKURRANSEKRITERIER FM FOR UNGDOMSBEDRIFTER 2019

### Alta 27.-28. februar

#### Frister for innsending av konkurransemateriell:

- Alt konkurransemateriell lastes opp tirsdag 5. februar kl.23.59.  
Link for opplasting finner dere i kalenderen på [www.ue.no](http://www.ue.no) 27.-28. feb. (blir lagt ut).
- Presentasjonsmaterieell for deltakere i «Beste ungdomsbedrift» lastes opp torsdag 21. februar kl.12.00

#### **NB!**

Merk all dokumentasjon med navn på konkurranse, navn på ungdomsbedrift, navn på skole og programfag. Husk også å merke filene som sendes inn med navn på konkurranse og navn på ungdomsbedrift.

#### **Konkurranser:**

FM deltakerne kan delta i følgende konkurranser. Premieutdelinga skjer på Amfi Alta.

#### **Nominasjonskonkurranser:**

Bidragene juryeres i forkant av FM og vinnerne kunngjøres under åpninga på Amfi 28. februar.

1. Beste markedsføring
2. Beste kundeopplevelse på nett
3. Beste forretningsplan

#### **Konkurranser som juryeres under FM:**

Premieutdeling på Amfi Alta 28. februar

4. Beste samarbeid med næringslivet
5. Beste utstilling
6. Beste selger
7. Gastronomiprisen
8. Matprosjektet
9. Beste yrkesfaglige bedrift
10. Beste sosiale entreprenør
11. Beste kulturnæringsbedrift
12. Bærekraftprisen
13. Størst verdiskapingspotensial
14. Beste IA-bedrift
15. Spleiselagets regnskapspris
  
16. Innovasjonsprisen
17. Beste ungdomsbedrift

**Obligatoriske priser**, og priser som alle deltar i, er: Beste utstilling, Beste selger og Bærekraft-prisen.

*UE Finnmark forbeholder seg retten til å stryke kategorier med liten påmelding.*



## KONKURRANSEKRITERIER OG KRAV TIL DOKUMENTASJON

### Konkurranseskriterier nominasjonskonkurranser

#### 1. Beste markedsføring

Juryen vil gjøre en helhetsvurdering på bakgrunn av følgende kriterier:

- Virkemidlene som bedriften har benyttet og bedriftens begrunnelse for valg av virkemidlene\*.
- Virkemidlene fremstår med en felles visuell identitet (bruk av logo, farger, bilder, illustrasjoner).
- Hvordan bedriften har gjennomført markedsføringen av bedriften.
- I hvilken grad markedsføringen gjør målgruppen(e) interessert i produktet/bedriften.
- Samarbeid med relevante aktører i prosessen.

Det er viktig at ungdomsbedriften får frem den totale markedsføringsaktiviteten i bedriften.

Bedriften må sende inn en beskrivelse (maks 5 A4 sider) i PDF-format som inneholder:

- Navn på konkurransen «Beste markedsføring».
- Navn på ungdomsbedriften, skole og utdanningsprogram
- Telefonnummer og e-postadresse til en kontaktperson i ungdomsbedriften.
- Informasjon om punktene/kriteriene over.
- Legg inn dokumentasjon på markedsføringsaktivitetene som er gjennomført. Dokumentasjon kan være bilder, oppslag i media, url-linker etc. En eventuell reklamefilm må være tilgjengelig på nett (YouTube, Vimeo eller lignende) og URL-link må ligge i beskrivelsen.
- Hvis dere har brukt nettverket deres i utviklingen av markedsføringsaktivitetene er det fint om dere gjøre rede for hvem (bedrifter) som har vært involvert og hvordan dere har samarbeidet.

\* Eksempler på virkemidler i markedsføringen kan være: brosjyre/flygeblad, sosiale medier, nettside, reklamefilm, redaksjonell omtale i media, personlig salg/oppsøkende virksomhet, kampanje, profilering på messer, reklame etc. Det er ikke meningen at ungdomsbedriften skal ha benyttet alle disse virkemidlene, men at dere har en bevisst holdning til hva dere har valgt og hvorfor.



## 2. Beste kundeopplevelse på nett

Juryen vil gjøre en helhetsvurdering på bakgrunn av følgende kriterier:

- **Kommunikasjon:** Løsningen profilerer bedriften og dens produkter (varer og tjenester) til målgruppen på en god måte. Informasjonen er relevant for målgruppen. Det er enkelt å finne siden på nett.
- **Brukervennlighet:** Løsningen er ryddig og oversiktlig, og er enkel å navigere i. Nettsiden skaper et ønske hos målgruppen om flere besøk.
- **Teknisk:** Funksjonaliteten forbedrer brukeropplevelsen. Dersom løsningen inneholder nettbutikk er sikkerhet ved betaling og betalingsalternativ ivaretatt.

Bedriften må sende inn en kort beskrivelse (maks 2 A4 sider) i PDF-format som inneholder:

- Navn på konkurransen «Beste kundeopplevelse på nett».
- Navn på ungdomsbedriften, skole og utdanningsprogram.
- Telefonnummer og e-postadresse til en kontaktperson i ungdomsbedriften.
- UB'ens web-adresse (URL).
- Informasjon om punktene/kriteriene over.
- Informasjon om hvem som er målgruppen for bedriften/produktet.

## 3. Beste forretningsplan

Juryen vil legge vekt på en helhetsvurdering av forretningsplanen. Det bør være en klar sammenheng mellom bedriftens markedspotensial, målsetninger og de økonomiske prognosene. Planen skal være kortfattet, enkel og korrekt.

Følgende krav stilles til innholdet:

- Forretningsidé og mål.
- Organisering av bedriften.
- Økonomi m/kapitalbehov, budsjett og nøkkeltall.
- Marked og markedsplan.
- Framdriftsplan.
- Bedriftens utvikling og utsikter til lønnsomhet på lang sikt.

Bedriften må sende inn forretningsplanen (maks 12 A4 sider) i PDF-format. I forretningsplanen må dere må oppgi telefonnummer og e-postadresse til en kontaktperson i ungdomsbedriften.



## Konkurranser som juryeres under FM

### 4. Beste samarbeid med næringslivet

Juryen vil gjøre en helhetsvurdering på bakgrunn av følgende kriterier:

- Ungdomsbedriften har valgt mentor og andre samarbeidspartnere ut fra ungdomsbedriftens behov for å få tilført kompetanse, hjelp og nettverk.
- Ungdomsbedriften har hatt samarbeid med mentor og andre samarbeidspartnere gjennom skoleåret.
- Elevene kan reflektere over verdien av samarbeidet med mentor og samarbeidspartnere.

Bedriften må sende inn en kort beskrivelse (maks 2 A4 sider) i PDF-format *eller* videopitch (maks 3 minutter) som inneholder:

- Navn på konkurransen «Beste samarbeid med næringslivet».
- Navn på ungdomsbedriften, skole og utdanningsprogram.
- Telefonnummer og e-postadresse til en kontaktperson i ungdomsbedriften.
- Informasjon om punktene/kriteriene over.

Juryen gjennomfører intervju på stand.

### 5. Beste utstilling

Alle ungdomsbedrifter på FM deltar i konkurransen.

Juryen vil gjøre en helhetsvurdering på bakgrunn av følgende kriterier:

- Estetisk uttrykk: utforming og kobling til bedriftens virksomhet.
- Personlig uttrykk: salgs- og presentasjonsteknikk, produktkunnskap og samspill.

Bedriften skal ikke sende inn dokumentasjon i forkant av messa.

Juryen gjennomfører intervju på stand.

Bedriften må ovenfor juryen kunne fortelle hvordan de har kommet fram til og bygd opp standen/utstillingen. Dersom ungdomsbedriften har brukt nettverket sitt eller en ekstern konsulent i prosessen skal bedriften orientere juryen om dette samarbeidet.

Utforming av utstillingen må være innenfor disse målene:

Innvendige mål:

- 2,49 meter høy (alle vegger)
- 1,96 meter bred (bakvegg)
- 1,00 meter dyp (sidevegg) + 0,96 meter i utvidelse forover (uten sidevegg)

Det er *ikke* mulig å flytte standvegger.



## 6. Beste selger

Beste selger er en individuell pris som tildeles en enkeltperson.  
Alle elever som deltar på FM deltar i denne konkurransen.

Juryen vil spesielt vektlegge følgende kriterier:

- Produktkunnskap.
- Evne til å være lyttende, positiv og høflig mot alle potensielle kunder.

Juryen gjennomfører intervju på stand.

## 7. Gastronomiprisen

Juryen legger vekt på følgende kriterier:

- Hvorvidt det er det behov for produktet i markedet.
- Hvorvidt produktet er nyskapende.
- Vurdering av smak, utseende og lukt.
- Vurdering av produktkvalitet og råvarekombinasjon.
- Produktet har en lokal identitet.
- Produktet presenteres på en kreativ og estetisk måte.

Bedriften må sende inn en kort beskrivelse (maks 2 A4 sider) i PDF-format *eller* videopitch (maks 3 minutter) som inneholder:

- Navn på konkurransen «Gastronomiprisen».
- Navn på ungdomsbedriften, skole og utdanningsprogram.
- Telefonnummer og e-postadresse til en kontaktperson i ungdomsbedriften.
- Kort beskrivelse av produktet og informasjon om punktene/kriteriene over.
- Legg gjerne inn skisse eller bilde av produktet.

Juryen gjennomfører intervju på stand.



## 8. Matprosjektet

I forbindelse med viderføringsåret av matprosjektet - "**Finnmarksmat i fremtiden**" kåres det under Fylkesmessa en total vinner av matprosjektet 2018/2019.

I denne kategorien deltar kun UB'er på vg2 som er med i prosjektet og som har deltatt på Matuka i Vardø høsten 2018. En forutsetning for å kunne hevde seg i siste del av konkurransen, som avgjøres på Fylkesmessa, er at en av rettene, eller deler av menyen fra prosjektuka er **videreutviklet til et salgbart produkt/salgbare produkter**. Dette/disse skal inngå som en del av Ungdomsbedriftens forretningsidé. Resultat fra Matuka (gjort under del 1 av prosjektet) teller også med når vinner skal kåres.

Årets hovedingredienser har vært: valgfrie grønnsaker, torsk, lokal ost, bær/frukt og økologiske meieri-produkter, samt produkter fra TINE meierier Tana.

Juryen legger vekt på følgende kriterier:

- Vurdering av produkt – utseende, smak og lukt
- Hvorvidt det er det behov for produktet i markedet, og hvorvidt produktet er nyskapende og innehar kreative momenter.
- Vurdering av produktkvalitet, lokale råvarer, kombinasjon og bruk av økologisk tilvirkning.
- Vurdering av design på pakning/emballasje.
- Appellerer retten/produktet til ungdom.

Bedriften må i forkant av messa sende inn en beskrivelse (maks 4 A4 sider) i PDF-format som inneholder informasjon om:

- Navn på ungdomsbedriften, skole og utdanningsprogram
- Navn på konkurransen «Matprosjektet»
- Punktene (kriteriene) over.
- Beskriv gjerne produktet med skisse eller bilde.
- Beskriv hvordan «Veien fra Matuka til FM» har forløpt/vært og hvordan dere endte opp med endelig rett/produkt.
- Kontaktperson i UB'en med telefon og e-post.

NB! Smaksprøver må medbringes og/eller tilberedes på stand, både til publikum og til jury. Juryen gjennomfører intervju og smaksprøving på stand.



## 9. Beste yrkesfaglige bedrift

Ungdomsbedrifter fra alle yrkesfaglige utdanningsprogrammer kan delta i denne konkurransen.

Juryen vil gjøre en helhetsvurdering på bakgrunn av følgende kriterier:

- Kvaliteten på varen/tjenesten.
- Elevene formidler yrkesstolthet og engasjement for eget fag

Bedriften må sende inn en kort beskrivelse (maks 2 A4 sider) i PDF-format *eller* videopitch (maks 3 minutter) som inneholder:

- Navn på konkurransen «Beste yrkesfaglige bedrift».
- Navn på ungdomsbedriften, skole og utdanningsprogram.
- Telefonnummer og e-postadresse til en kontaktperson i ungdomsbedriften.
- Informasjon om punktene/kriteriene over.
- Legg gjerne inn skisse eller bilde av varen/tjenesten.

Juryen gjennomfører intervju på stand.

## 10. Beste sosiale entreprenør

Prisen tildeles en ungdomsbedrift som ønsker å løse en klar definert utfordring i samfunnet gjennom sin ungdomsbedrift.

Juryen vil gjøre en helhetsvurdering på bakgrunn av følgende kriterier:

- Har bedriften et bestemt samfunnsproblem som de ønsker å løse?
- Har bedriften en nyskapende løsning?
- Har bedriften fokus på dobbelt bunnlinje, dvs. kan den vise til samfunnsmessig endring og fremtidig økonomisk overskudd?
- Viser elevene i bedriften entusiasme for sitt arbeid?

Bedriften må sende inn en kort beskrivelse (maks 2 A4 sider) i PDF-format *eller* videopitch (maks 3 minutter) som inneholder:

- Navn på konkurransen «Beste sosiale entreprenør».
- Navn på ungdomsbedriften, skole og utdanningsprogram.
- Telefonnummer og e-postadresse til en kontaktperson i ungdomsbedriften.
- Informasjon om punktene/kriteriene over.

Juryen gjennomfører intervju på stand.



## 11. Beste kulturnæring

For å kunne delta i denne kategorien er det en forutsetning at Ungdomsbedriften tilbyr produkter (varer/tjenester) som har kultur som utgangspunkt og som det kan skapes næringsvirksomhet av. Dette kan være næringsvirksomhet som har det kunstneriske eller kulturelle uttrykket som primærmål eller det kan være næringsvirksomhet knyttet til stedsutvikling, kulturopplevelser, turisme, naturopplevelser, friluftsliv etc. Juryen vil foreta en helhetsvurdering, og legger spesielt vekt på følgende:

- Forretningsideen og i hvilken grad bedriften har klart å utvikle næringsvirksomhet med utgangspunkt i kultur.
- Produktets originalitet.
- I hvilken grad bedriften har samarbeidet med lokalt/regionalt kulturliv og/eller næringsliv.

Ungdomsbedriften må i forkant av messa laste opp en beskrivelse (maks 2 A4 sider) i PDF-format som inneholder informasjon om:

- Navn på ungdomsbedriften, skole og utdanningsprogram
- Navn på konkurransen «Beste kulturnæring»
- Navn på yrkesfaglig utdanningsprogram og hva slags yrkesfaglig bakgrunn de har
- Forretningsideen, samt en kort beskrivelse av driften.
- Punktene (kriteriene) over.
- Kontaktperson i UBen med telefon og e-post.

Juryen gjennomfører intervju på stand





## 12. Bærekraftprisen

Alle ungdomsbedrifter på FM deltar i konkurransen.

Prisen tildeles en ungdomsbedrift som har gjort bevisste bærekraftige vurderinger gjennom sin ungdomsbedrift. Juryen vil gjøre en helhetsvurdering ut fra både innsendt beskrivelse og intervju på stand, basert på følgende kriterier:

- Hvorvidt det er behov for produktet.
- Hvorvidt forretningsideen i seg selv er bærekraftig.
- Har bedriften gjort bevisste bærekraftige vurderinger i produksjonen?
- Har bedriften gjort bevisste bærekraftige vurderinger når det kommer til transport?
- Brukes bærekraft som et salgsfremmende element i markedsføringen?
- Er produktet egnet for gjenvinning?
- Klarer bedriften å forene lønnsomhet og bærekraft?
- Har ungdomsbedriften jobbet med et eller flere av FNs bærekraftsmål?

Bedriften må sende inn en kort beskrivelse (maks 2 A4 sider) i PDF-format *eller* videopitch (maks 3 minutter) som inneholder:

- Navnet på konkurransen: «Bærekraftprisen».
- Navn på ungdomsbedriften, skole og utdanningsprogram.
- Telefonnummer og e-postadresse til en kontaktperson i ungdomsbedriften.
- Informasjon om hvilke bærekraftige vurderinger dere har gjort, basert på kriteriene over.

Juryen gjennomfører intervju på stand.



### 13. Størst verdiskapingspotensial

Juryen vil legge vekt på en helhetsvurdering av ungdomsbedriften, med høy fokus på forretningsmodellen.

Juryen vil gjøre en helhetsvurdering på bakgrunn av følgende kriterier:

- Har bedriften gjort en vurdering av hva som finnes av tilsvarende varer/tjenester på markedet og en vurdering av hvordan ungdomsbedriftens vare/tjeneste skiller seg ut?
- Er betalingsvillighet for varen eller tjenesten sannsynliggjort?
- Er det sannsynlighet for vekst i det aktuelle markedet, og har bedriften en ambisiøs og realistisk plan for sin vekst – også utover ett skoleår?
- Er varen/tjenesten og bedriften skalerbar, dvs. stiger inntektene relativt sett raskere enn de faste kostnadene ved økt volum?
- Er mulige partnere i verdikjeden som leverandører og distributører identifisert og kriterier for å velge dem etablert?
- Er risikoaspektene identifisert og håndterbare, og forsvarer potensialet for avkastning på egenkapitalen risikonivået?
- Viser ledelsen nødvendig handlekraft og pågangsmot?

Bedriften må sende inn en kort beskrivelse (maks 2 A4 sider) i PDF-format og/eller videopitch (maks 3 minutter) som inneholder:

- Navn på konkurransen «Ferdprisen for størst verdiskapingspotensial».
- Navn på ungdomsbedriften, skole og utdanningsprogram.
- Telefonnummer og e-postadresse til en kontaktperson i ungdomsbedriften.
- Informasjon om punktene/kriteriene over.
- Legg gjerne inn skisse eller bilde av varen/tjenesten.

Juryen gjennomfører intervju på stand.



#### 14. Beste IA bedrift

IA har som mål å ta bedre vare på hver enkelt arbeidstakers ressurser og muligheter, samt arbeide for et godt arbeidsmiljø i bedriften.

Juryen vil foreta en helhetsvurdering, og legger spesielt vekt på følgende:

- Mål- og handlingsplan for IA-arbeidet. Dette legges ved som vedlegg. NB! Legg ved oppdatert handlingsplan
- Kan bedriften vise til positive resultater i forhold til fravær/nærvær? Legg ved registreringskjema for nærvær/fravær, evt. beskriv resultatene, f.eks. «I starten av UB året, hadde bedriften 9 % fravær, pr. i dag har bedriften kun 3 % fravær»
- Beskrivelsen skal være utfyllende og vis gjerne til eksempler/konkrete handlinger og tiltak
- Forståelsen av hva IA innebærer
- Hvordan fungerer samarbeidet mellom de forskjellige ansvarsområdene?

Bedriften skal laste opp en beskrivelse (maks 2 A4 sider + vedleggene) i PDF-format med punktene over.

- Navn på ungdomsbedriften, skole og utdanningsprogram.
- Navn på konkurransen «Beste IA-bedrift».
- Punktene (kriteriene) over.
- Kontaktperson i UBen med telefon og e-post.

Juryen gjennomfører intervju på stand.

#### 15. Spleiselagets regnskapspris

Samarbeid mot svart økonomi (SMSØ) og Skatteetaten står bak Spleiselaget. Spleiselaget ønsker å hedre ungdomsbedrifter som har et godt regnskap.

Vurderingene av ungdomsbedriftens regnskap bygger på finansregnskapet til bedriften og særlig framheves følgende kriterier:

- Bilagshåndtering: Er det ordentlige og fullstendige bilag for alle inntekter og utgifter?
- Oversiktlig: Er det en god henvisning mellom bilag og regnskap og er bilagene samlet på en ordentlig måte?
- Kasse- og kontantregistrering: Er det et godt system for registrering av kontantsalg og god orden med inn/uttak av kasse?
- Sluttregnskap: Er det laget en ordentlig resultatoppstilling og balanse

- Fortsetter neste side



Ungdomsbedriften må sende inn en beskrivelse (maks 5 A4 sider) i PDF-format som inneholder:

- Navn på konkurransen «Spleiselagets regnskapspris».
- Navn på ungdomsbedriften, skole og utdanningsprogram.
- Telefonnummer og e-postadresse til en kontaktperson i ungdomsbedriften.
- Informasjon om forretningsideen, samt en kort beskrivelse av driften.
- Oppdatert regnskapsoppstilling som viser resultat og balanse. Malen under viser hvilke opplysninger regnskapsoppstillingen minimum må inneholde. Oppstillingen kan være mer detaljert dersom driften krever det.
- Informasjon om hva dere har lært av å føre regnskap med utgangspunkt i kriteriene (bilagshåndtering, oversiktlig, kasse- og kontantregistrering og sluttregnskap).
- Informasjon om hvilket system som er benyttet for regnskapsførselen (Excel-arket i UB-løypa, Visma eAccounting eller annet regnskapssystem).

I tillegg må bedriften levere inn følgende ved innsjekking/registrering på messa:

- Oppdatert regnskapsoppstilling som viser resultat og balanse.
- Alle bilag og regnskap/bokføring med alle transaksjoner, sammen med avstemminger av bank og kasse mv.

Alt som leveres inn på messa må kunne leses av juryen uten tilgang til spesielle programmer. Bidrag kan leveres f.eks på papir (i en perm) eller datafil/pdf (på minnepinne).

Beskrivelsen, regnskap m/bilag og intervju danner hovedgrunnlaget i juryens vurdering.

Regnskapsoppstillingen må minimum inneholde følgende:

Resultat	Beløp	Balanse	Beløp
Driftsinntekter			
- driftskostnader		<b>Elendeler:</b>	
= Driftsresultat		Anleggsmidler	
+ finansinntekter		Kontanter og bankinnskudd	
= Årsoverskudd		Varelager	
		Sum omløpsmidler	
		<b>Gjeld og egenkapital:</b>	
		Innskutt egenkapital	
		Opptjent egenkapital	
		Kortsiktig gjeld	
		Langsiktig gjeld	
		Sum gjeld og egenkapital	



## 16. Innovasjonsprisen

I denne konkurransen blir innovative varer og tjenester (produkter) belønnet. Det kan være produktet i seg selv eller hvordan produktet fremstår.

Juryen vil gjøre en helhetsvurdering på bakgrunn av følgende kriterier:

- Innovasjonsgrad/nyskapende konsept.
- Sammenheng funksjonalitet og design.
- Samarbeid med relevante aktører i prosessen fra idé til design.
- Produktet er egnet for kommersialisering.

Bedriften må sende inn en kort beskrivelse (maks 2 A4 sider) i PDF-format *eller* videopitch (maks 3 minutter) som inneholder:

- Navn på konkurransen «Innovasjonsprisen».
- Navn på ungdomsbedriften, skole og utdanningsprogram.
- Telefonnummer og e-postadresse til en kontaktperson i ungdomsbedriften.
- Kort beskrivelse av produktet og informasjon om punktene/kriteriene over.
- Legg gjerne inn skisse eller bilde av produktet.

Juryen gjennomfører intervju på stand.

## 17. Beste ungdomsbedrift

Delårsrapport, scenepresentasjon, panelintervju og salgssamtale er *arenaene* juryen har for å kåre vinnere i Beste Ungdomsbedrift. Ungdomsbedriften har altså fire arenaer hvor den får vist seg fram for juryen.

### Vurderingskriterier

Juryen vil legge vekt på en helhetsvurdering av ungdomsbedriften. Juryen vurderer ungdomsbedriften på bakgrunn av fem vurderingskriterier (se under). Vurderingskriteriene vektet likt.

Etter at juryen har «møtt» ungdomsbedriften på de fire arenaene, skal juryen ha fått informasjon som dekker alle fem vurderingskriterier.

- Fortsetter neste side



#### Verdiskaping (vektes 20%)

- Elevene kan reflektere over hvordan ungdomsbedriften bidrar til verdiskaping i en sosial, kulturell og/eller økonomisk sammenheng.
- Elevene kan vurdere om det er et behov i markedet for deres produkt.
- Elevene har god oversikt over regnskapet i ungdomsbedriften og har forståelse av hvordan ungdomsbedriften kan bli lønnsom.
- Elevene har forståelse for hvordan ungdomsbedriften kan bidra til bærekraftig utvikling

#### Erfaringslæring (vektes 20%)

- Elevene viser kunnskap om og forståelse for hvordan en ungdomsbedrift fungerer.
- Elevene kan reflektere over egne erfaringer og vise hva de har lært.
- Elevene kan ta stilling til etiske problemstillinger i arbeidet med Ungdomsbedrift.

#### Kreativitet og innovasjon (vektes 20%)

- Elevene har kunnskap om kreativitets- og innovasjonsprosesser i arbeidet med Ungdomsbedrift.
- Elevene kan kommunisere med ulike virkemidler hva som er innovativt/nyskapende ved deres produkt, bedrift, forretningsmodell, markedsføring etc.
- Elevene kan forklare hva som gjør at ungdomsbedriften skiller seg ut i markedet.

#### Samarbeid (vektes 20%)

- Elevene har erfaring med å jobbe i et team og bevissthet om hvordan medarbeidernes kompetanse, motivasjon og innsats påvirker ungdomsbedriftens resultater.
- Elevene utviser stolthet og engasjement for egen ungdomsbedrift.
- Elevene har erfaring med å samarbeide med lokalt arbeids- og næringsliv, og kan trekke inn nettverk (eks. fagpersoner, mentorer) for å løse oppgaver i ungdomsbedriften.

#### Tverrfaglig arbeid (vektes 20%)

- Elevene har erfaring med å benytte kunnskap fra flere fagområder.
- Elevene kan reflektere over verdien av ulik fagkunnskap gjennom arbeidet med ungdomsbedrift.

- Fortsetter neste side



### Formelle krav

På FM for Ungdomsbedrifter skal ungdomsbedriften levere delårsrapport, scenepresentasjon, panelintervju og salgssamtale.

Ungdomsbedriften må sende inn delårsrapporten (PDF-format) i forkant av NM. Delårsrapporten skal ikke overstige 12 A4 sider (inkludert forside, bakside og vedlegg).

**Delårsrapporten** skal inneholde:

- Forside: ungdomsbedriftens navn, skolens navn, navn på ansvarlig lærer, skoleår, navn på mentor og mentors arbeidsplass.
- Oppsummering på første side.
- Oppdatert regnskapsoppstilling som viser resultat og balanse.
- Øvrig innhold.

Regnskapsoppstillingen skal inneholde følgende:

Resultat	Beløp	Balanse	Beløp
Driftsinntekter			
- driftskostnader		<b>Eiendeler:</b>	
= Driftsresultat		Anleggsmidler	
+ finansinntekter		Kontanter og bankinnskudd	
= Årsoverskudd		Varelager	
		Sum omløpsmidler	
		<b>Gjeld og egenkapital:</b>	
		Innskutt egenkapital	
		Opptjent egenkapital	
		Kortsiktig gjeld	
		Langsiktig gjeld	
		Sum gjeld og egenkapital	

Det er opp til ungdomsbedriften å vurdere hva delårsrapporten for øvrig bør inneholde. Tips til innhold kan være:

- Beskrivelse av forretningsideen og produktet
- Målgruppe for produktet
- Verdiskaping:
  - er det behov i markedet for produktet (markedsundersøkelse)?
  - kan UBen bli lønnsom?
  - hvordan kan UBen bidra til bærekraftig verdiskaping i samfunnet?



- Erfaringslæring /læringseffekt:
  - hvordan fungerer en UB?
  - hva har dere lært av å jobbe med UB?
  - har dere tatt stilling til etiske problemstillinger i UBen?
- Kreativitet og innovasjon:
  - hvordan har dere jobbet med kreativitets- og innovasjonsprosesser i UBen?
  - hva er innovativt/nyskapende ved deres konsept?
  - hvilke virkemidler benytter dere til å markedsføre/kommunisere konseptet?
  - på hvilken måte skiller UBen seg ut i markedet?
- Samarbeid:
  - hvordan er UB-teamet organisert (arbeidsfordeling)?
  - hvordan jobber dere med arbeidsmiljøet (IA) i UBen?
  - hvordan har samarbeidet med mentor og nettverk vært og hva var nytten for UBen?
- Tverrfaglig arbeid:
  - har dere benyttet kunnskap fra flere fagområder (skolefag) i UBen?
  - på hvilken måte har ulike fagkunnskap vært nyttig i UBen?
- SWOT-analyse/ Risikoaspekter
- Framtidspotensial
- Energibruk/energipåvirkning og miljøpåvirkning

I UB løypa under punktet [Delårsrapport](#) finner dere eksempler på delårsrapporter.

Bedriften må medbringe ett eksemplar av delårsrapporten på messa (FM).

### Scenepresentasjon

Scenepresentasjonen foregår på scene med publikum. Presentasjonen varer i maksimalt 4 minutter. Presentasjonen skal dekke alle aspekter ved ungdomsbedriften. Ungdomsbedriften skal presentere sin virksomhet med tanke på å overbevise en potensiell investor. Det er anledning å benytte prosjektor og mikrofoner. Ungdomsbedriften må laste opp presentasjonsmateriale (powerpoint, prezi, lydfil, filmfil etc.) senest 16. mars kl.12. Link til opplasting finner dere i kalenderen vår

### Salgssamtale

Salgssamtalen foregår på stand. Bedriften starter med å presentere bedriften og forretningsidéen. Gjennom samtalen har bedriften mulighet til få fram helheten i hva de har jobbet med, å få vist hva som er innovativt/nyskapende og unikt (skille seg ut i markedet) med deres konsept, noe de også kan underbygge gjennom den fysiske innredningen av standen.





### Panelintervjuet

Under panelintervjuet vil juryen intervju bedriften. Intervjuet varer i maksimalt 10 minutter. Juryen tar utgangspunkt i delårsrapporten og vil legge vekt på vurderingskriteriene verdiskaping, erfaringslæring, kreativitet og innovasjon, samarbeid og tverrfaglig arbeid. Les mer om kriteriene øverst i dette avsnittet. Panelintervjuet foregår i et avgrenset rom uten lærer eller mentor til stede.

Ungdomsbedriften kan være representert med maksimalt fem elever i panelintervju, under scenepresentasjonen og i salgssamtalen.

### Oppsummering

Konkurranser	Materiell som skal sendes inn i forkant
1. Beste markedsføring	Beskrivelse på maks 5 A4-sider
2. Beste kundeopplevelse på nett	Beskrivelse på maks 2 A4-sider
3. Beste forretningsplan	Forretningsplan på maks 12 A4 sider
4. Beste samarbeid med næringslivet	Beskrivelse på maks 2 A4 sider eller videopitch på maks 3 min
5. Beste utstilling	Ingen
6. Beste selger	Ingen
7. Gastronomiprisen	Beskrivelse maks 2 A4-sider eller videopitch på maks 3 min
8. Matprosjektet	Beskrivelse maks 4 A4-sider
9. Beste yrkesfaglige bedrift	Beskrivelse maks 2 A4-sider eller videopitch på maks 3 min
10. Beste sosiale entreprenør	Beskrivelse maks 2 A4-sider eller videopitch på maks 3 min
11. Beste kulturnæringsbedrift	Beskrivelse på maks 2 A4-sider eller videopitch på maks 3 min
12. Bærekraftsprisen	Beskrivelse på maks 2 A4-sider eller videopitch på maks 3 min
13. Størst verdiskapingspotensial	Beskrivelse på maks 2 A4-sider eller videopitch på maks 3 min
14. Beste IA-bedrift	Beskrivelse maks 2 A4-sider + vedleggene
15. Spleiselagets regnskapspris	Beskrivelse på maks 5 A4-sider
16. Innovasjonsprisen	Beskrivelse på maks 2 A4-sider eller videopitch på maks 3 min
17. Beste ungdomsbedrift	Delårsrapport (maks 12 A4-sider) Presentasjonsmateriale



**NB:**

Alt konkurransemateriell lastes opp i egen link i kalenderen vår tirsdag 5. februar kl.23.59, bortsett fra scenepresentasjon til de som deltar i Beste UB - den lastes opp 21. februar kl.12.00

Kun dokumentasjon og materiell som er lastet opp innen fristen vil bli vurdert

Dersom filene er for store til å sendes, så tar dere kontakt med oss og får nærmere beskjed

## NM 2019

NM arrangeres 25.-26. april 2019 på Norges Varemesse på Lillestrøm. I år sender vi vinnerne i følgende kategorier til NM:

- Beste Ungdomsbedrift
- Beste innovative produkt/tjeneste
  
- Wildcard – om dette deles ut, kan det skje på FM, eller i etterkant av FM

NB! Vi gjør oppmerksom på at en ungdomsbedrift kun kan delta på NM én gang.

UE Finnmark stiller krav til alle ungdomsbedrifter som kvalifiserer seg til å delta på NM, om å gjøre forarbeid. Dvs. delta på NM-oppkjøring for de som får dette tilbudet, samt om å gjøre justeringer i forhold til dokumentasjon etc.

NM-oppkjøring er planlagt gjennomført i mars/april 2019.