

Bakgrund

I utkanten av centrala Helsingborg ligger Blomsterbutiken som startats upp och drivs av Monica 45 år. Monica som bor på en större gård på landsbygden har två barn, en stor hund och en man som är hantverkare. Monica har sedan många år haft ett brinnande intresse för blommor och blomsterarrangemang. Hon har arbetat inom vården i ca 20 år och sadlade om på en arbets-skada.

Företaget var först beläget i ett gammalt stall hemma på gården utanför Ödåkra. Miljön var fantastisk och företagets kunderna älskade det designade stallet, hennes kvalitativa arbete och höga kvalitet på blommorna.

Du får lov att klä karaktärerna och stoppa in fler variabler än vad som givits i mina förutsättningar. I verkligheten tar det ca 1 dag att intervjua ledning och personal i ett sådant litet företag. Jag kan omöjligt få med alla detaljer i min lilla beskrivning. Om ni väljer att gå på djupet måste ni beskriva era förutsättningar i er bakgrund så jag kan säkerställa att den röda tråden följs.

Affärsidé

Idag lyder Blomsterbutikens affärsidé så här "Vi ska sälja blommor med högsta kvalitet i en mysig och varm atmosfär. Vi ska ha mysiga gardiner och en mysig modern skyltning och fina och trendiga tillbehör som små godor och liknande."

Affärsplan

Blomsterbutiken har ingen nedtecknad affärsplan utan det mesta finns, förhoppningsvis, i Monicas huvud. Hon har många idéer om vad som ska ske, men inte direkt när det ska hända eller hur det ska genomföras.

Plats

Även om allt var frid och fröjd i början blev det svårare att få tillräckligt många kunder att åka ut på landet att handla blommor. Kunderna prioriterade tillgänglighet och tid. Monica tog ett svårt beslut – men valde att flytta sin verksamhet till Helsingborg.

Butik

Eftersom butiken är ganska stor, ca 150 m², har Monica anställt 4 deltidspersoner som hjälper till vid olika tidpunkter och vid olika högtider. Butiken har öppet alla dagar i veckan. På lördag har Blomsterbutiken öppet mellan 09.00-14.00 och på söndag mellan 10.00-14.00. Butiken ligger i ett område med många äldre och yngre [ungdomar] boende. Mycket biltrafik passerar butikens två stora skyltfönster.

Produkt

Blomsterbutikens blommor inhandlas var 14:e dag på Blomstertorget i Köpenhamn. Blommorna håller högre kvalitet än de som fås från Svenska grossister eftersom de kommer från en annan leverantör direkt från Holland.

I butiken finns, förutom snittblommor och allehanda krukväxter, också olika prydnadsföremål som krukor, svanar, hållare, ljuslyktor och liknande. Monica säljer även godis i gammeldags hållare framme vid disken. Butiken tillhåller även allergiblommor, "döda" blommor som balsamerats i gips, stora blomsterarrangemang och gravkransar som de binder själva.

Dokumentet

Försättsblad, innehållsförteckning, sammanfattning, din text och källförteckning. Du skriver med normalt radavstånd. Använd gärna bilder, diagram och kalkylblad för att förstärka och förtydliga ditt budskap. Det gör arbetet mer strukturerat samt skapar en överblickbarhet. Det gör dokumentet mer attraktivt för läsaren. Tänk även på att du som företagare lämnar ifrån dig ett dokument. Det innebär marknadsföring från din sida. Alltså, se till att paketet är snyggt.

Inlämning

Sker till handledaren personligen.

Presentation

Handledaren väljer ut 4-5 rapporter slumpmässigt för en presentation. Presentationen i ppt-format ska vara i 10 minuter.

Kvalitetssäkring

För att säkerställa en rättvis rättning ska du lämna in din tentamen inkognito. Det innebär att du får fylla i en alias, i stället för ditt namn, som bara du vet.

Teknik

Tänk på att ha tentan klar och utskriven dagen före inlämning så uppstår inga missförstånd. Du kommer även att vara mycket lugnare och ha säkerställt att tekniken inte kommer att göra livet besvärligt för dig.

Process

Tänk på att börja med caset i god tid och brainstorma dig igenom processen. Rapporten ska vara på 10-12 sidor exklusive 1:a sida och bilagor.

Kvalitet

För att uppnå en kvalitativ lösning krävs en viss kritisk mängd text. Jag ser verkligen fram emot många kreativa, intressanta och intellektuella lösningar där den röda tråden är intakt och företaget tjänar på er lösning. Tänk på att säkerställa att det inte finns åsikter som hänger i luften. Se till att förklara allt.

Tänkbar lösning

1. Bakgrund.
2. Identifiera problemen.
3. Lös problemen.
4. Bevisa effekterna med er lösning.
5. Sammanfatta allt i en kort checklista / handlingsplan.