

# Årets Hantverkare - DesignerLightsUF

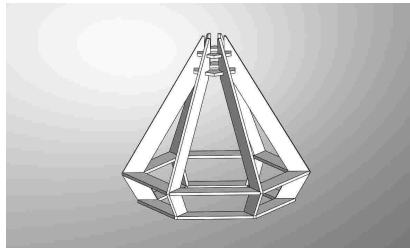
Nyköpings Gymnasium Gripen.  
Södermanlands Län.

## **Affärsidé**

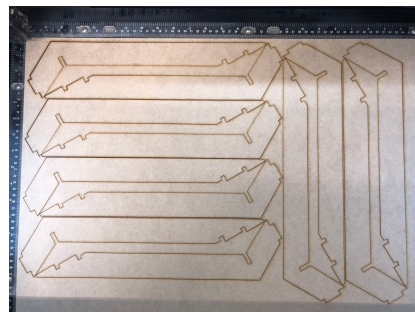
Vi tillverkar och säljer egendesignade lampor för den designmedvetna konsumenten.

## **Tillverkningsprocess**

Steg 1: Vi började med att hitta inspiration på internet, sedan skapade vi en egen modell i *Solidworks CAD program*. Då vi gjort några olika modeller kom vi fram till att vi ville använda modellen på bilden nedan till vänster.

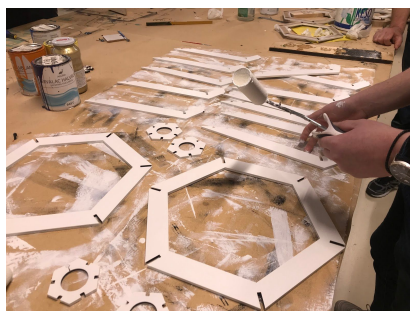


Steg 2: Vi använder laserskärare för att skära ut de olika delarna. Varför vi valde att använda laserskäraren beror på att vi ville ha så bra precision som möjligt, vilket man får om man skär ut med laser istället för att exempelvis såga ut de olika delarna för hand. Vi valde även att använda just laserskäraren för det blir en snabbare tillverkningsprocess, samt att delarna som laserskäraren skär ut är identiska med varandra. Vi valde även att använda just laser för att få så bra "finish" som möjligt på produkten vilket är extra viktigt hos designprodukter som är gjorda för att se estetiskt bra ut.

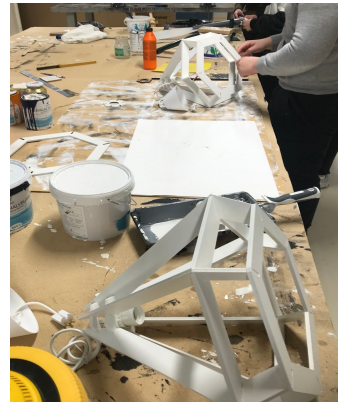


Bilderna ovan visar laserskärningsprocessen samt hur vi väljer att lägga bitarna för att få ut ett maximalt antal på en minimal yta. Vi gör detta för att vara så effektiva som möjligt genom att inte slänga användbart spill för att spara pengar och använda den ytan vi har. I detta minskar vi vår miljöpåverkan.

Steg 3: I detta steg målar vi de olika delarna i den färg som kunden önskat. Se bild nedan:



Steg 4: Här sätter vi ihop lampan samt sätter sladden på plats, se bilder nedan:



Steg 5: Lampan ihopsatt och levererad till kund, här är en bild från två nöjda kunder som hängt upp lamporna i ett kök och i ett modernt sovrum.



Under tillverkningen har vi även delat upp oss i 3 olika grupper som sysslar med olika saker, en lägger ut delarna på "plattor" i datorn och skär ut de i lasern, en annan av oss målar de redan utskurna delarna medan den tredje sätter ihop färdigmålade delar och gör lampan komplett. Vi gör på detta sätt för att vara så effektiva som möjligt och för att tillverkningsprocessen ska vara så snabb som möjligt.

### **Hantverket, yrkeskunskapen & produktens kvalitet**

**Hantverket** - När vi målar lampan och slipar eventuella kanter behöver vi använda våra hantverkskunskaper inom målning och snickeri. Snickerikunskaperna vi har behöver vi även använda vid ihopsättandet av lamporna.

**Yrkeskunskapen** - Eftersom vi går i trean på teknikprogrammet har vi väldigt goda kunskaper inom de olika delar som behövs för att gå från CAD modell på datorn → den färdiga produkten, vilket i vårt fall är lampan.

**Produktens kvalitet** - I de delar där det krävs en perfekt "finish" har vi använt laserskäraren för att få bästa möjliga kvalitet. Och i delarna vi efterarbetar kontrollerar vi också kvaliteten och hållbarheten genom att exempelvis "dragtesta" olika delar vilket försäkrar oss om att de håller.

### **Kalkyl för prissättning**

Vi gjorde en undersökning för att få reda på vad eventuella kunder skulle vara beredda att betala för vår lampa. Vi undersökte resultaten samt räknade på materialkostnad, etc. Vår tanke med priset är att vi ska kunna tillverka 2 nya lampor ifall vi säljer en lampa. Därav satte vi vårt pris 800kr

### Priskalkyl lampa (1st)

**Inköpskostad**

+ LED- lampa	195kr/st
+ Materialinköp MDF 6mm	40kr/st
+ Lampladdar	89kr/st
+ Leveranskostnader	69kr
-----	
= Ingående varukostnad	393kr/st
+Pålägg	407kr/st
-----	
= Försäljningspris	800kr/st

### Målgrupp

Vår målgrupp består mestadels av vuxna från 20 års-ålder +. De som väljer att köpa vår lampa är även design & inrednings-intresserade. Vi jobbar mycket med personlig försäljning och leverans för att få känslan av exklusivitet och lyx. Genom att göra upplevelsen med produkten och leveransen väldigt personligt så skapas det en känsla av exklusivitet runt produkten, då blir kunden mer angiven att köpa den och dom känner sig mer nöjd med deras köp om dom tyckte att produkten är "lyxig" och inte bara något som några ungar har gjort. Vi når vår målgrupp på digitala medier som facebook och instagram. Vi tänkte att facebook och instagram har miljontals användare varje dag, därav är det störst chans att nå våra potentiella kunder genom dem.

### Estetisk utformning

Vi har tänkt mycket på design och utformning av lampan för att göra den så fin, genomtänkt och ekonomisk som möjligt, vi låter även kunden själv få välja färg för att göra denne så nöjd som möjligt.

### Försäljning

Vi har hittills sålt 8 st lampor för 800 kr/st. Tillverkningskostnaden för de åtta lamporna är 3144 kr. Marginalen på lampan är 50,8%. Vinsten blir därmed 407 kr per lampa, sammanlagda vinsten är 3256 kr. Men vi är bara i början av vår försäljning och vi räknar med att sälja cirka 3-4 lampor till innan terminens slut.

### Framtidsplaner

I nuläget satsar vi på att driva vidare i framtiden. Därför vill vi bland annat hitta återförsäljare för vår lampa, det ska vi göra genom att fråga runt i olika inrednings- och designbutiker. För att driva vidare behöver vi bland annat en laserskärare, vilket är den viktigaste resursen, eftersom laserskäraren kostar runt 250 000 kr exklusive utsug (25 000 kr) måste vi sälja 625 st lampor för att ha råd endast med lasern, eftersom vi inte har de pengarna just nu planerar vi att istället "leasa" en laserskärare. Om vi leasar laserskäraren på 10 år skulle det kosta oss 2083 kr i månaden för lasern, utöver lasern kommer vi även ha andra utgifter, såsom lokalhyra, material, färg och diverse. Detta har vi räknat på att det kommer kosta oss cirka 4300 kr till i månaden, vilket betyder att vi måste få in minst 6383 kr/månad. För att få in tillräckligt med pengar behöver vi alltså sälja cirka 15 st lampor/månad. Vi anser att detta är rimligt och genomförbart.

