



FYLL INN

Ha orden på økonomien!

Ulike typer kostnader

- Når du driver en bedrift, må du betale for mye forskjellig. Noen av kostnadene, som strøm og husleie, er **faste**. Andre kostnader, som materialer til produktene dine, er **variable**. De varierer med hvor mange smykker du skal lage, for eksempel.
- **Investeringer** er litt annerledes. Det er penger du bruker på ting du trenger for å drive bedriften din, som en symaskin eller en datamaskin. Disse tingene kan koste mye penger, men de varer lenge og hjelper deg med å tjene penger over tid.
 - **Faste kostnader** er penger du må bruke hver måned, uansett hva. Det kan for eksempel være husleie. De er omtrent de samme hver måned, uansett hvor mye du selger.
 - **Variable kostnader** er penger du bruker hvor summen kan forandre seg. For eksempel, jo flere smykker du lager, desto flere perler må du kjøpe.
 - **Investeringer** er penger du bruker for å kjøpe noe som skal vare lenge, for eksempel en datamaskin eller en gressklipper.
- Lønn kan være både en fast og en variabel kostnad. I mange små virksomheter, spesielt de som benytter seg av timebetalt arbeidskraft, kan lønnsutgifter variere fra måned til måned, avhengig av etterspørselen etter tjenestene deres.
 - **Fast lønn:** I de fleste tilfeller er lønn en fast kostnad. Dette gjelder når ansatte har en fast månedslønn, uavhengig av mengden arbeid eller inntekt bedriften har.
 - **Variabel lønn:** Lønn kan også være en variabel kostnad, for eksempel når ansatte får betalt basert på timearbeid eller provisjon. Her vil lønnsutgiftene variere med mengden arbeid eller salgsvolum.

Budsjett – typiske kostnader/utgifter

Utgiftstype	Beløp
Husleie	
Strøm	
Internett	
Telefonregning	
Forsikringer	
Annet	
Sum faste kostnader	

Utgiftstype	Beløp
Markedsføring	
Materialer	
Transport	
Lønn til ansatte	
Annet	
Sum variable kostnader	

Utgiftstype	Beløp
Maskiner	
Verktøy	
Programvare	
Møbler	
Annet	
Sum investeringer	

Oppsummering	Sum
Faste kostnader	
Variable kostnader	
Investeringer	
Totalsum kostnader	

Noen måter å tjene penger på – inntekter

Salg av varer og tjenester

- Dette betyr å selge ting eller tilby tjenester til folk. For eksempel, kan en baker selge kaker, eller en utvikler kan lage en app og selge den til andre. En frisør som klipper hår leverer en tjeneste de får betalt for. En konsulent kan også tilby ekspertråd mot betaling.

Abonnementer

- Dette er når folk betaler regelmessig for et produkt eller en tjeneste. For eksempel, kan de betale for aviser, mobiltjenester, eller strømmetjenester som Netflix.

Leieinntekter

- Dette er penger man tjener på å leie ut ting. For eksempel, kan man leie ut et hus, et kontor, eller utstyr til andre.
- Du kan også leie ut arbeidskraften din til å klippe gress eller hjelpe til med byggeprosjekter.

Royalty

- Royalty er penger du får når andre bruker noe du har skapt, som en sang, en bok, eller en oppfinnelse. Du får en del av inntektene hver gang de bruker det. En artist kan få penger hver gang en sang artisten har laget blir spilt av i radioen.

Sponsing

- Sponsing skjer når noen betaler deg for å vise fram produktene deres. For eksempel, kan en influencer få betalt for å vise fram en ny type klær i sosiale medier.

Eksempler:

- En matvarebutikk selger melk, brød og andre matvarer (salg av varer).
- En apputvikler lager en app og selger den til andre (salg av tjenester).
- En person klipper gress for andre og får betalt (leieinntekter arbeidskraft).
- En forfatter får royalty for bøker som selges.
- En YouTuber får sponsing fra et bilfirma for å vise fram en ny bilmodell.

Case 1: Hageklipperen

Beskrivelse: Ole tilbyr å klippe gresset i hager i nærmiljøet mot betaling. For å starte må han å kjøpe en gressklipper. Han må også tenke på drivstoff til klipperen, og kanskje verktøy for å vedlikeholde den. I tillegg kan han trenge verneutstyr som hansker og hørselvern. For hver gressklipping må Ole sette en pris som dekker utgiftene hans, og han må også ta høyde for at gressklipperen trenger reparasjon eller utskifting etter en stund.

Oppgaver:

1. **Eie:** Hvilket utstyr trenger Ole å kjøpe og eie?
2. **Produksjon:** Hva trenger Ole å kjøpe inn for å lage eller tilby det han selger?
3. **Andre kostnader:** Hva slags andre typer kostnader kan Ole ha?
4. **Inntekter:** Hvor mye bør Ole tjene for å dekke utgiftene og ha litt overskudd?
5. **Balanse:** Hvordan kan Ole balansere kostnadene og inntektene (slik at inntektene er høyere enn kostnadene) for å sikre suksess?

Case 2: Smykkedesigneren

Beskrivelse: Emma lager smykker hjemme og ønsker å selge dem. Hun må tenke på kostnadene for materialene hun trenger, som perler, kjeder, låser og tråd. Hun bør også tenke på hvordan hun kan lage smykker som selger for en høyere pris enn materialkostnadene. Emma kan også trenge emballasje for å sende smykkene, og bør tenke på kostnadene ved å sette opp en nettbutikk og sende smykkene til de som kjøper dem.

Oppgaver:

1. **Eie:** Hvilket utstyr trenger Emma å kjøpe og eie?
2. **Produksjon:** Hva trenger Emma å kjøpe inn for å lage eller tilby det hun selger?
3. **Andre kostnader:** Hva slags andre typer kostnader kan Emma ha?
4. **Inntekter:** Hvor mye bør Emma tjene for å dekke utgiftene og ha litt overskudd?
5. **Balanse:** Hvordan kan Emma balansere kostnadene og inntektene (slik at inntektene er høyere enn kostnadene) for å sikre suksess?

Case 3: Apputvikleren

Beskrivelse: Nora utvikler en app som hun vil selge. Hun trenger en datamaskin og programvare for å lage appen, og må kanskje betale for å legge appen ut på appbutikker. Nora bør også tenke på markedsføring for å nå potensielle brukere. For å dekke utgiftene og tjene penger må Nora sette en pris på appen, eller finne en annen måte å tjene penger på, som reklame.

Oppgaver:

1. **Eie:** Hvilket utstyr trenger Nora å kjøpe og eie?
2. **Produksjon:** Hva trenger Nora å kjøpe inn for å lage eller tilby det hun selger?
3. **Andre kostnader:** Hva slags andre typer kostnader kan Nora ha?
4. **Inntekter:** Hvor mye bør Nora tjene for å dekke utgiftene og ha litt overskudd?
5. **Balanse:** Hvordan kan Nora balansere kostnadene og inntektene (slik at inntektene er høyere enn kostnadene) for å sikre suksess?