



FYLL INN

# Ha orden på økonomien!

## Ulike typar kostnader

- Når du driv ei bedrift, må du betale for mykje forskjellig. Nokre av kostnadene, som straum og husleige, er faste. Andre kostnader, som materialar til produkta dine, er variable. Dei varierer med kor mange smykke du skal lage, til dømes.
- **Investeringar** er litt annleis. Det er pengar du brukar på ting du treng for å drive bedrifta di, som ein symaskin eller ein datamaskin. Desse tinga kan koste mykje pengar, men dei varer lenge og hjelper deg med å tene pengar over tid.
  - **Faste kostnader** er pengar du må bruke kvar måned, uansett kva. Det kan til dømes vere husleige. Husleige er omtrent den same kvar måned, uansett kor mykje du sel.
  - **Variable kostnader** er pengar du brukar der summen kan forandre seg. Til dømes: di fleire smykke du lagar, dess fleire perler må du kjøpe.
  - **Investeringar** er pengar du brukar for å kjøpe noko som skal vare lenge, til dømes ein datamaskin eller ein grasklippar.
- Lønn kan vere både ein fast og ein variabel kostnad. I mange små verksemdar, spesielt dei som benyttar seg av timebetalt arbeidskraft, kan lønnsutgifter variere frå måned til måned, avhengig av etterspørselen etter tenestene deira.
  - **Fast løn:** I dei fleste tilfelle er løn ein fast kostnad. Dette gjeld når tilsette har ei fast månadslønn, uavhengig av mengda arbeid eller inntekt bedrifta har.
  - **Variabel løn:** Løn kan også vere ein variabel kostnad, til dømes når tilsette får betalt basert på timearbeid eller provisjon. Her vil lønnsutgiftene variere med mengda arbeid eller salsvolum.

# Budsjett – typiske kostnader/utgifter

Utgiftstype	Beløp
Husleige	
Straum	
Internett	
Telefonrekning	
Forsikringar	
Anna	
<b>Sum faste kostnader</b>	

Utgiftstype	Beløp
Marknadsføring	
Materialar	
Transport	
Løn til tilsette	
Anna	
<b>Sum variable kostnader</b>	

Utgiftstype	Beløp
Maskinar	
Verktøy	
Programvare	
Møblar	
Anna	
<b>Sum investeringar</b>	

Oppsummering	Sum
Faste kostnader	
Variable kostnader	
Investeringar	
<b>Totalsum kostnader</b>	

# Nokre måtar å tene pengar på – inntekter

## Sal av varer og tenester

- Dette betyr å selje ting eller tilby tenester til folk. Til dømes kan ein bakar selje kaker, eller ein utviklar kan lage ein app og selje den til andre. Ein frisør som klipper hår leverer ei teneste han eller ho får betalt for. Ein konsulent kan også tilby ekspertråd mot betaling.

## Abonnement

- Dette er når folk betaler regelmessig for eit produkt eller ei teneste. Til dømes kan dei betale for aviser, mobiltenester eller strømetenester som Netflix.

## Leigeinntekter

- Dette er pengar ein tener på å leige ut ting. Til dømes kan ein leige ut eit hus, eit kontor eller utstyr til andre.
- Du kan også leige ut arbeidskrafta di til å klippe gras eller hjelpe til med byggeprosjekt.

## Royalty

- Royalty er pengar du får når andre brukar noko du har skapt, som ein song, ei bok eller ei oppfinning. Du får ein del av inntektene kvar gong dei brukar det. Ein artist kan få pengar kvar gong ein song artisten har laga, blir spelt av i radioen.

## Sponsing

- Sponsing skjer når nokon betaler deg for å vise fram produkta deira. Til dømes kan ein influensar få betalt for å vise fram ein ny type klede i sosiale medium.

### Døme:

- Ein matvarebutikk sel mjølk, brød og andre matvarer (sal av varer).
- Ein apputviklar lagar ein app og sel den til andre (sal av tenester).
- Ein person klipper gras for andre og får betalt (leigeinntekter arbeidskraft).
- Ein forfatter får royalty for bøker som blir selde.
- Ein YouTubar får sponsing frå eit bilfirma for å vise fram ein ny bilmodell.

## Case 1: Hageklipparen

**Beskriving:** Ole tilbyr å klippe graset i hagar i nærmiljøet mot betaling. For å starte må han å kjøpe ein grasklippar. Han må også tenkje på drivstoff til klipparen, og kanskje verktøy for å vedlikehalde den. I tillegg kan han trenge verneutstyr som hanskar og høyrselvern. For kvar grasklipping må Ole setje ein pris som dekker utgiftene hans, og han må også ta høgde for at grasklipparen treng reparasjon eller utskifting etter ei stund.

### Oppgåver:

- 1. Eige:** Kva for utstyr treng Ole å kjøpe og eige?
- 2. Produksjon:** Kva treng Ole å kjøpe inn for å lage eller tilby det han sel?
- 3. Andre kostnader:** Kva for andre typar kostnader kan Ole ha?
- 4. Inntekter:** Kor mykje bør Ole tene for å dekke utgiftene og ha litt overskot?
- 5. Balanse:** Korleis kan Ole balansere kostnadene og inntektene (slik at inntektene er høgare enn kostnadene) for å sikre suksess?

## Case 2: Smykkedesignaren

**Beskriving:** Emma lagar smykke heime og ønskjer å selje dei. Ho må tenkje på kostnadene for materialane ho treng, som perler, kjeder, låsar og tråd. Ho bør også tenkje på korleis ho kan lage smykke som blir selde for ein høgare pris enn materialkostnadene. Emma kan også trenge emballasje for å sende smykka, og bør tenkje på kostnadene ved å setje opp ein nettbutikk og sende smykka til dei som kjøper dei.

### Oppgåver:

- 1. Eige:** Kva for utstyr treng Emma å kjøpe og eige?
- 2. Produksjon:** Kva treng Emma å kjøpe inn for å lage eller tilby det ho sel?
- 3. Andre kostnader:** Kva for andre typar kostnader kan Emma ha?
- 4. Inntekter:** Kor mykje bør Emma tene for å dekke utgiftene og ha litt overskot?
- 5. Balanse:** Korleis kan Emma balansere kostnadene og inntektene (slik at inntektene er høgare enn kostnadene) for å sikre suksess?

## Case 3: Apputviklaren

**Beskriving:** Nora utviklar ein app som ho vil selje. Ho treng ein datamaskin og programvare for å lage appen, og må kanskje betale for å legge appen ut på appbutikkar. Nora bør også tenkje på marknadsføring for å nå potensielle brukarar. For å dekke utgiftene og tene pengar må Nora setje ein pris på appen, eller finne ein annan måte å tene pengar på, som reklame.

### Oppgåver:

- 1. Eige:** Kva for utstyr treng Nora å kjøpe og eige?
- 2. Produksjon:** Kva treng Nora å kjøpe inn for å lage eller tilby det ho sel?
- 3. Andre kostnader:** Kva for andre typar kostnader kan Nora ha?
- 4. Inntekter:** Kor mykje bør Nora tene for å dekke utgiftene og ha litt overskot?
- 5. Balanse:** Korleis kan Nora balansere kostnadene og inntektene (slik at inntektene er høgare enn kostnadene) for å sikre suksess?