

ÜZLETI TERVEZÉS

Csepregi László
2011. március 24.

A szakértőről

- Csepregi László
- Közgazdász
- Budapesti Corvinus Egyetem
Gazdálkodástudományi Kar
Kisvállalkozás-Fejlesztési Központ
- PhD (doktorandusz) hallgató
- Kutatási terület: KKV növekedése és nemzetköziesedése
- Oktatott tárgyak:

- Vállalkozások üzleti tervezése
- Kisvállalkozások indítása és működtetése
- Nemzetközi vállalkozások a globális világban
- 8 év munkatapasztalat, ebből 5 év nemzetközi
- Jelenleg több saját tulajdonú vállalkozás társ-ügyvezetője
- Üzleti tervezésben jelentős tapasztalat
- A legfontosabb elsősorban induló vállalkozások esetén

Szociális szövetkezetek

- Egyszerre profitorientált vállalkozás és szociális szervezet
- Minimum 7 tag alapíthatja
- Nem csupán 1 érdekeltje van (vállalkozó)
- Minden tag sikerorientált kell legyen
- Más a piac, de a működés ugyanaz
- Fontos a vállalkozással összefüggő alapfogalmak megismerése
- Pénzügy, marketing, HR, stb.

Az üzleti tervről

- Meggyőző és hiteles dokumentum
- Fel kell keltenie a vállalkozó, a finanszírozók és a szövetkezeti tagok érdeklődését
- Meggyőzőnek és hitelesnek kell lennie a partnerek felé is
- Érdekes és érdemes velünk dolgozni
- Képes nyereségesen, hosszútávon működni és elérni a kitűzött célokat
- Saját tapasztalat: célok kitűzésének hiánya ártalmas lehet

- A vállalkozás finanszírozásának alapvető dokumentuma, hiteles és meggyőző arról, hogy a vállalkozás képes az elkövetkezendő években:
- Az elképzelt termékkel vagy szolgáltatással
- A megjelölt szövetkezeti tagokkal
- A várható kockázatokra felkészülten
- Képes nyereséget termelni vagy legalább nullás gazdálkodási eredményt hozni
- Érdeklődést kelt nemcsak a tagokban de a finanszírozóban is
- Elsősorban a potenciális befektető meggyőzése a cél

- Általában új vállalkozás indításakor szükséges
- De elengedhetetlen az újbóli felülvizsgálat különösen a környezeti feltételek változása esetén
- TÁMOP és egyéb pályázati források esetén megalapozottan szeretnék a támogatást odaítélni
- A legfontosabb a cél kijelölése és az ahhoz vezető út alapos és mélyreható vizsgálata
- Az üzleti terv a papíralapú, gondtalan csődbemenetel eszköze lehet, pénz nélkül is

- A vállalkozási ötlettől az üzleti tervig:
- Előszűrés: piacképes, működőképes, versenyképes, üzletképes, kívánatos?
- Üzleti modell: mivel foglalkozik a vállalkozás és hogyan csinál pénzt?
- Ezt követően kell az üzleti tervet elkészíteni
- Üzleti modell eredményességének mérése:
- Bevételek-költségek=nyereség
- Tőkeigény-megtérülés
- Szociális szövetkezet megtérülése
- UK – mennyi megtakarítás ez az államnak?

- Üzleti modell 9 stratégiai kérdése:
- Milyen különlegességet nyújtunk vevőinknek termékünkkel, szolgáltatásunkkal?
- Mennyire újdonság ez és meddig fog tartani?
- Milyen területen jelent újdonságot?
- Milyen piacot akarunk megcélozni?
- Milyen a növekedési potenciálja?
- Milyen ár-érték arányra pozicionálunk?
- Milyen árképzést alkalmazunk?
- Minőség-költség, tág v. szűk piacot célzunk?
- B2B vagy B2C?

Az üzleti terv felépítése

- Címlap
- Vezetői összefoglaló
- A vállalkozás általános bemutatása
- Iparági, piac, versenytárs elemzés
- Termékek és szolgáltatások
- Marketing terv
- Működési, üzemeltetési terv
- Az emberek és a szervezet
- Pénzügyi és finanszírozási terv
- A kockázat és kockázatkezelés

A TÁMOP követelménye

- A szociális szövetkezet termelési és üzemeltetési tevékenységének bemutatása:
 - termék vagy szolgáltatás
 - telephely és gazdasági tevékenység
 - alvállalkozók, gépek, berendezések, technológia
 - alapanyag, alkatrész, értékesítés
- A pályázó piaca:
 - munkaerő, tőke, értékesítési és nyersanyag
 - versenytársak, ár kialakítás
 - forgalmazás és eladásösztönzés
 - ellenőrzés és korrekció
- Gazdálkodás elemzése a projekt időtartama alatt
 - a pályázat elnyerésével
 - a pályázat elnyerése nélkül