

Innovatív vállalkozás menedzsment

4. előadás

Gábor Miklós
mgabor@inf.elte.hu

Innovatív technológiára épülő vállalkozás

Vállalkozás sikertényezői

1. Megfelelő ember (Entrepreneur / Csapat)
2. Megfelelő alkalom (piaci igény – termék/szolgáltatás match)
3. Hozzáférés erőforrásokhoz (föld, munkaerő, tőke és tudás)

Az előző 3 elem közti kapcsolat – üzleti modell

Vállalkozás- Entrepreneurship

- A vállalkozó valamilyen problémát azonosít és annak megoldására **sikeresen piacra vihető** megoldást biztosít – egyedül vagy egy csapat részeként
- A sikeres vállalkozó felismeri a piac és társadalom igényeit, hozzájárul a gazdaság növekedéséhez és munkahelyeket létesít
- Ezeket a szervezeteket vállalkozásoknak vagy cégeknek hívjuk, az a gazdasági működés alapvető struktúráit alkotják
- A kapcsolódó folyamat és jelenség a vállalkozás /entrepreneurship, amely egyedi hajtóereje a gazdasági működésnek

Vállalkozó vs. technológiai vállalkozó

- a technológiai vállalkozó új technológiai és üzleti megoldások sikeres kombinációjaként alkot **piacképes terméket**, ehhez képes hozzárendelni meglévő és új erőforrásokat megfelelő kombinációban és időben
- a vállalkozó újszerű folyamatok, **kísérletezés** (experimentation) révén jut el új megoldásokhoz, amely technológiai/tudományos értelemben új értéket jelentenek
- a technológiai vállalkozás sajátossága, hogy folyamatos megújulásra van szükség és nem mindig az első kitalált/kidolgozott verzió vezet sikerre

Üzleti lehetőségek azonosítása, értékelése

Sikeres vállalkozás legelső szükséges feltétele valamilyen ötlet kitalálása, amelyre már lehet tényleges üzleti tevékenységet alapozni.

- **Ötlet:** olyan termék vagy szolgáltatás, mely alkalmas egy már létező, vagy felkelthető piaci igény kielégítésére.
- **Piaci lehetőség:** ismételt fizetőképes keresletet jelent egy elképzelt termékre vagy szolgáltatásra, mely használati értéket képvisel a vevő számára.
- **Üzleti lehetőség:** olyan termék vagy szolgáltatás, mely iránt tartós, ismétlődő fizetőképes kereslet mutatkozik, mely révén a vállalkozás nyereséges működése elérhető.

Üzleti lehetőségek azonosítása, értékelése

Vállalkozási ötletek vizsgálata 5 dimenzióban *(Vecsenyi János)*

1. Piacképesség,
2. Versenyképesség,
3. Működőképesség,
4. Üzletképesség,
5. Személyes elkötelezettség

Ezek a dimenziók egymásra épülnek, logika kapcsolat mentén – ha valami nem piacképes, a további dimenziók vizsgálata elhagyható

Piacképesség (vevői igény)

- van-e rá igény, vagy felkelthető-e az igény,
- a vevőkör azonosítása, kik az elképzelt vevőink
- miért (és mennyiért) vennék meg, a vevő vásárlási viselkedésének értelmezése, a vevői igények elemzése, tartósságának, növekedésének számbavétele,
- a piac méretének megállapítása, piaci potenciál meghatározása

Versenyképesség (piac + verseny)

- mi az a versenyelőny, (a különlegesség, egyediség, pozitívum, innovatív megoldás) amiben jobbak/mások vagyunk, mint a többiek,
- kikkel kell versenyeznünk: a célpiac fenyegetettsége,
- milyen a verseny: a versenyt befolyásoló erők,
- ki jöhet még és miért: az új belépők előtt álló korlátok,
- mennyire függünk a szállítóktól: a szállítók alkuhelyzete,
- mennyire függünk a vevőinktől: a vevők alkuhelyzete,
- helyettesítő termék esetleges megjelenése, fenyegetése.

Működőképesség (megvalósítás lehetőségei)

- Fő kompetenciák meghatározása
- meg tudjuk-e egyáltalán csinálni, értünk-e hozzá (a technikai megvalósíthatóság kérdése),
- van valami jogi akadály: jogi feltételek: engedélyek, jogi forma, alaptőke előírás,
- Szervezeti felállás
- Szükséges erőforrások

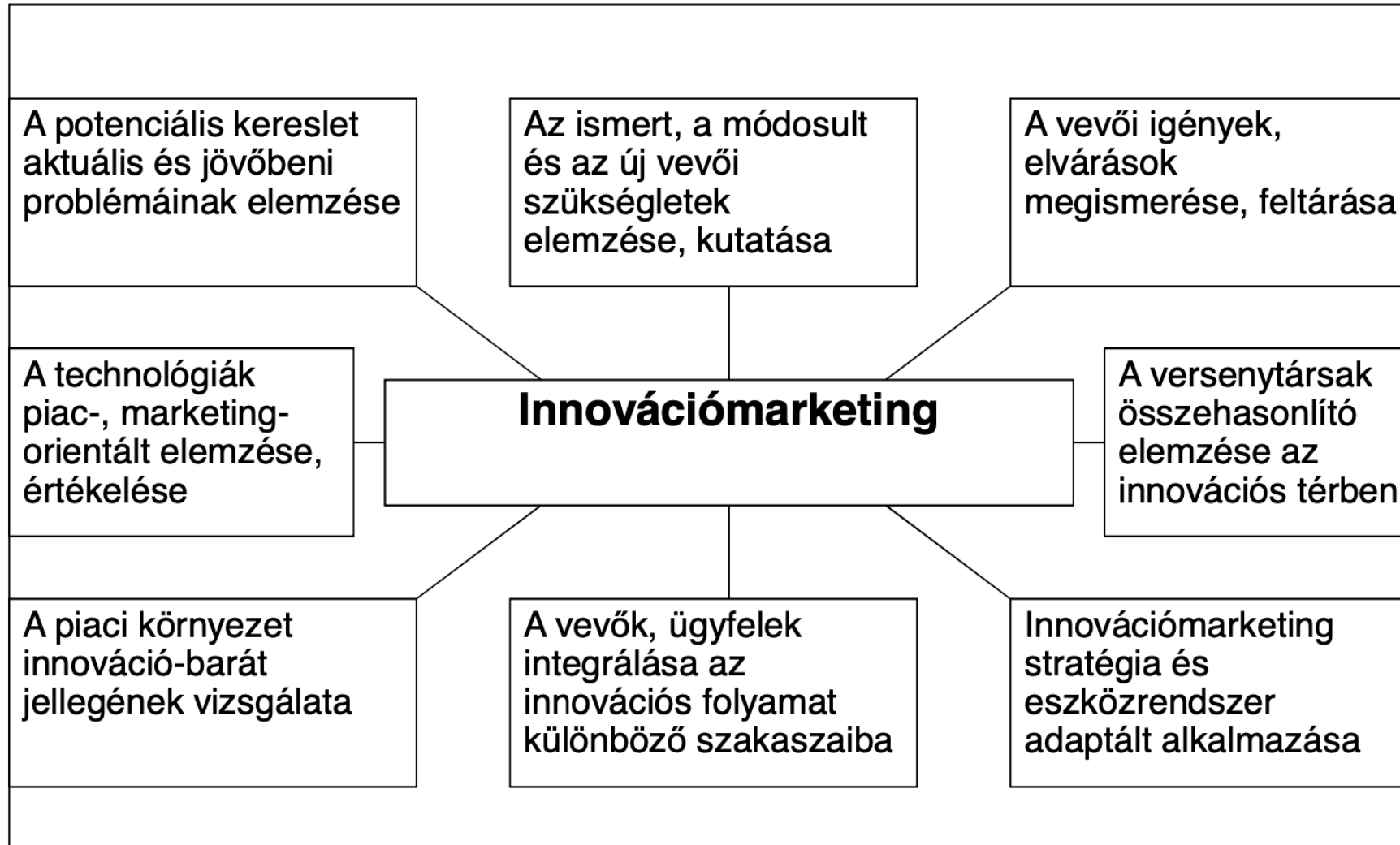
Üzletképeség - profit

- Miből lesz a bevétel és mennyi lesz;
- Milyen költségek lesznek: az állandó és a változó költségek számbavétele;
- Az előző két kategória függvényében képes-e e cég nyereséget termelni, mikortól, milyen vállalati mérettől lehet a vállalkozás nyereséges;

Személyes elkötelezettség

“tetszik az ötlet” vs. “ezzel akarok foglalkozni”

Innovációmarketing tartalma

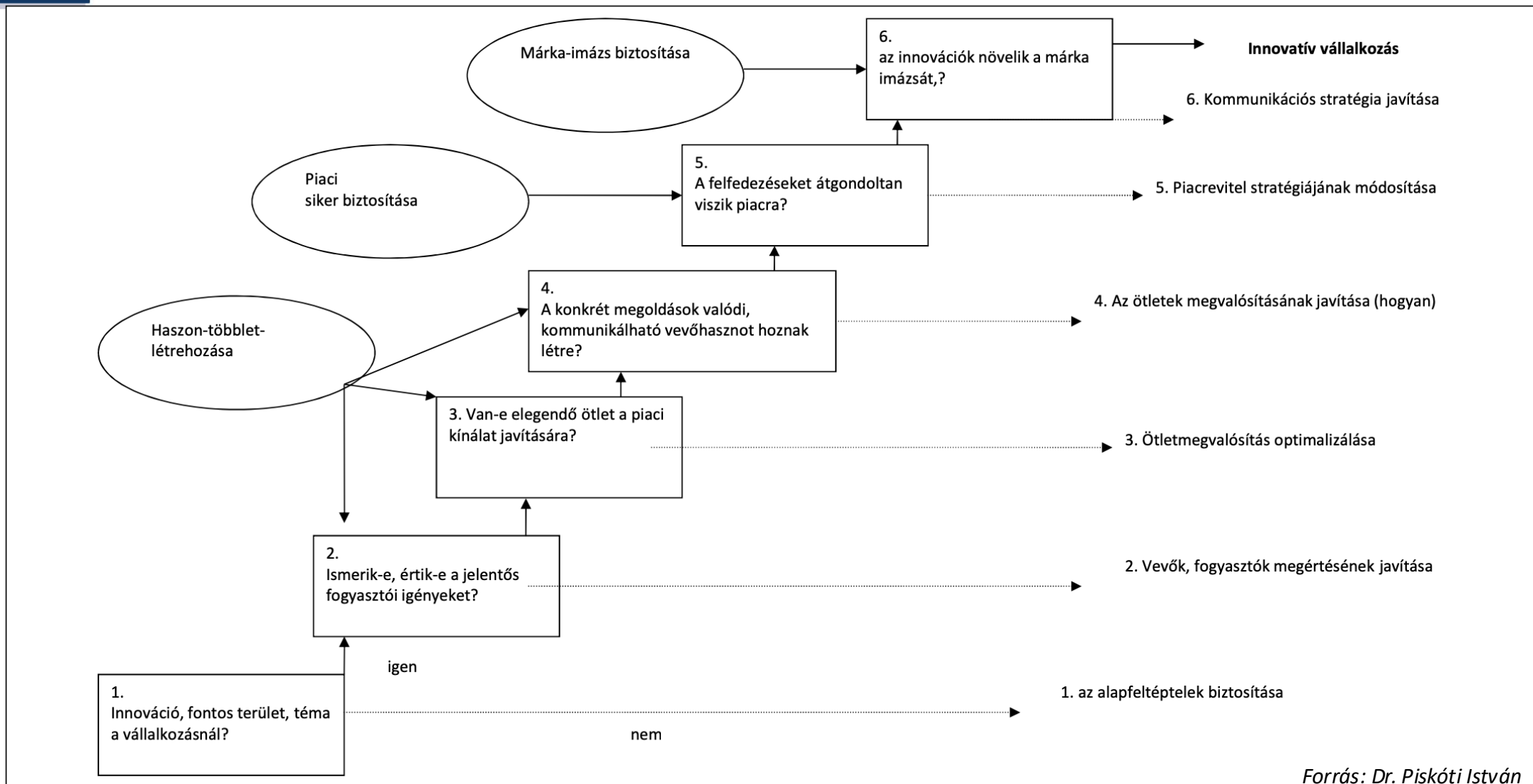


Kreatív termékfejlesztés folyamata



MARKETING ÉS TURIZMUS INTÉZET

TUDÁS A SIKERHEZ



Forrás: Dr. Piskóti István

Innovációs hatékonysági kombinációk

magas	Az innováció vevőhaszna	Rosszul piacravitt felfedezés: <ul style="list-style-type: none">– A technikára, s nem a vevőhaszonra koncentráló kommunikáció,– rossz csatornaválasztás és menedzsment,– szuboptimális árpozicionálás,– nincs a partnerség általi "rásegítés",– értékesítési közvetítők, értékesítési eszközök hiányos bevonása,	Innováció	
alacsony		Sikertelenség !	Invenció valós vevőhaszon nélkül: <ul style="list-style-type: none">– A elfedezés vevőhaszon nélküli– Nem adekvát vevőprobléma/szükséglet megoldás– A rendszer-, és szinergiahatásokat nem veszi figyelembe– Nincs technológiai, technikai újdonság, egyedülállóság,	
		alacsony	<i>A piacravitel hatékonysága</i>	magas

Piaci validáció

