

**SZSZC Vasvári Pál Gazdasági és Informatikai Szakgimnáziuma**

**Az 54 481 02 számú Gazdasági informatikus szakképesítés záródolgozata**

# **Induló étterem üzleti terve, informatikai háttere**

Készítette:  
Béres József

**Szeged**

**2017.**

## Tartalomjegyzék

Bevezető .....	4
Vállalkozás adatai .....	5
Alapadatok .....	5
Vállalkozás leírása .....	5
Misszió, vízió .....	6
Jogi forma.....	7
Működés jogi háttere .....	8
Marketing terv .....	11
Marketing mix .....	11
Termék - szolgáltatás .....	11
Árképzés.....	11
Értékesítés .....	13
Promóció .....	14
Piacelemzés .....	15
Swot-analízis .....	15
Porter-féle elemzés .....	19
Versenytársak .....	19
Beszállítók.....	19
Vevők .....	20
Helyettesítő termékek, szolgáltatások .....	21
Pénzügyi terv.....	22
Árak.....	22
Költségek.....	22
Induló költségek .....	23
Állandó költségek.....	23
Mérleg .....	24
Cash Flow.....	24
Éves eredménykimutatás.....	26
Fedezeti pont .....	26
Informatikai háttér, weboldal .....	27
Eszközök .....	27
Weboldal .....	27
HTML .....	28
CSS.....	28

JavaScript .....	28
PHP .....	29
Leírás.....	29
Összegzés .....	31
Nyilatkozat .....	32
Köszönetnyilvánítás .....	33
Mellékletek.....	34
Melléklet I. ....	34
Melléklet II. ....	38
Melléklet III. ....	39

# Bevezető

Szakedolgozatomban egy általam Hódmezővásárhelyen, egyéni vállalkozás formában megnyitni szándékozott étteremről fogok írni, mely étteremben a helyben fogyasztás mellett lehetőség lesz otthonról, interneten keresztül, egy weboldaltól rendelni, a leadott rendeléseket pedig futárok szállítják hához. Az étterem főképp olaszos, illetve amerikai ízekben fog mozogni (pl. pizza, hamburger, hot dog), illetve lehetőség lesz „klasszikus” egytálételek fogyasztására is (pl. rántott szelet). Az étterem természetes, friss, helyi termelők által előállított alapanyagokból fog dolgozni, frissen készített ételekkel. Az árakat igyekszem a versenytársakéhoz igazítani, hogy versenyképes legyek, illetve a lehető legszélesebb réteg engedhesse meg a nálam történő étkezést.

Az étteremben lehetőség lesz személyesen, telefonon, illetve weboldalon keresztül rendelést leadni. A weboldalt a lehető legfelhasználóbarátabbra igyekszem tervezni, hogy bárki, az informatikában kevésbé jártas emberek is könnyedén tudják használni, tudjanak rajta tájékozódni, gond nélkül adhassanak le róla rendelést az étterembe. Ennek megfelelően letisztult designt fogok alkalmazni, menüpontokkal tagolt aloldalakra bontva a weboldalt, mindent pontosan megjelölve rajta.

A vállalkozás célja az egyértelmű profitmaximalizálás lesz, mindezt egy magas minőséget nyújtó étterem keretein belül. Szándékomban áll egy erős, stabil pozíció megszerzése az adott szegmensben, annak hosszútávú megtartása, a lehető legszélesebb társadalmi réteg elérése, megszerzése, megtartása.

# Vállalkozás adatai

## Alapadatok

<b>Étterem neve:</b>	Joe's
<b>Jogi forma:</b>	Egyéni vállalkozás
<b>Székhely:</b>	6800 Hódmezővásárhely, Dr. Rapcsák András út 20.
<b>Tulajdonos:</b>	Béres József
<b>Telefonszám:</b>	+36 62 662 462
<b>Tevékenységi kör:</b>	Vendéglátási Szolgáltatás (TEÁOR 561)
<b>Foglalkoztatottak száma:</b>	14 fő
<b>Jegyzett induló tőke:</b>	10M Ft
<b>Számlaszám:</b>	10400559-86754321
<b>Adószám:</b>	8471362222

## Vállalkozás leírása

A vállalkozás célja egy étterem létrehozása kiváló választékkal, kedvező árak mellett, valamint étel házhozszállítás lehetőségével. A tevékenység hangsúlya a házhozszállításon lesz, ugyanis manapság sokan lusták főzni, vagy nem érnek rá, ám kedvük sincs elmenni otthonról, pl. rossz idő esetén, így az otthonról rendelés egy kiváló lehetőség. Emellett igyekszünk az árakat is a lehető leginkább lefaragni, ugyanis a jelenlegi politikai, gazdasági helyzetben sokan nem tehetik meg, hogy drágább helyekre járjanak, magasabb árfekvésű ételeket fogyasszanak, valamint igyekszünk a konkurencia árai alá menni, hogy jobb eséllyel válasszanak minket, és ezáltal kicsit kisebb árak mellett, nagyobb forgalommal akár nagyobb hasznot is ellehet érni. Lehetőség nyílik helyben is fogyasztani betérő vendégek számára, ám túl nagy termet nem szándékozom fönntartani a fönnt már említett okból kifolyólag, hogy a házhoz rendelés nagyobb népszerűségnek örvend mindennapokban. Viszont a teremben helyben fogyasztás mellett lehetőség van kisebb létszámú rendezvények, ünneplések lebonyolítására is, szintén kedvező árak

mellett, illetve ezek során lehetőség van étlapon nem szereplő ételek, svédasztalok kérésére is. Az ételkínálat a ma nagyon népszerű, és egyre népszerűbbé váló, gyorsan elkészíthető, és egyben ízletes, laktató ételeket fogja fókuszban tartani, ez határozza meg az étterem fő stílusát. Ezen ételtípusok a pizza, hamburger, hot dog, gyros. Ám ezek mellett a „konzervatívabb” fogyasztók számára is lesz választék, vagy akik épp nem „fast food” stílusú ételt szeretnének fogyasztani, ide tartozik például rántott szelet, illetve rostos sült hús. Munkaerő tekintetében négy szakácsot, két szakácssegédet, két pultost, két pincért, és négy futárt szándékozom alkalmazni, akik heti többször váltják egymást, hogy ezáltal senki ne terhelődjön túl nagy forgalom esetén se, mindenkinek legyen kellő pihenőideje.

## Misszió, vízió

Az étterem célja az lesz, hogy minőségi szolgáltatást nyújtson, az átlagemberek számára is elérhető áron. Emellett kisebb céges, illetve egyéb ünnepi rendezvények színvonalas helyszínéül is szolgálhat, valamint rendezvényekre is szállíthat ki, szintén kedvező áron.

A vízióm az étterem működése során annak népszerűvé tétele a helyi termelőktől származott friss alapanyagok használata által, egy környezettudatos konyha működtetése, széles fogyasztói kör megcélzása, elérése, a lehető legnagyobb forgalom megteremtése, ezáltal a profit maximalizálása, a fenntartható, jövedelmező működés biztosítása sok-sok éven át.

# Jogi forma

Jogi forma tekintetében az egyéni vállalkozás mellett döntök, ugyanis relatíve kis vállalkozásról lenne szó, nem túl nagy pénzforgalommal, valamint főállású munkahely mellett üzemeltetném az éttermet, így az egyéni vállalkozói forma éri meg a legjobban számomra, melyet bejelentett állandó főállású munkahely mellett is lehet vezetni.

Az egyéni vállalkozás indításának módját részletesebben is kifejtettem mellékletben. ([Melléklet II.](#))

# Működés jogi háttere

Egy étteremnek, tekintve, hogy emberi fogyasztásra szánt ételekkel, azok alapanyagával dolgozik, illetve alkoholtartalmú italokat is árusít, számos szigorú törvénnyel, szabályozással kell szembenéznie az alapanyagok tárolásától a higiénian át a termékek eladásáig, melyeket egytől egyig maradéktalanul be kell tartani a szabályszerű, és nem utolsó sorban a problémamentes működés érdekében, amit a hatóságok (ÁNTSZ, NÉBIH) ellenőriz is. Ezek közül néhány kiemelten fontos jogszabályt gyűjtök ide ki, melyek teljes leírását is megjelentettem mellékletben. (Melléklet III.)

Az alapanyagok tárolásánál kiemelkedő szempont, hogy minden alapanyagot hűtve kell tárolni, ám egyes összetevőket külön-külön is elkülönített hűtőtérben kell tárolni, a tárolást rendelet szabályozza. Ennek értelmében a friss zöldséget – gyümölcsöt, a nyers húsokat, a friss tojást, a tejtermékeket, illetve a fogyasztásra kész fagyasztott alapanyagokat (pl. tésztafélék) külön hűtőben, de legalábbis egymástól jól elkülönített hűtőterekben kell tárolni a hűtési hőmérséklet, illetve a tisztasági fokuk eltérése miatt:

„62/2011. (VI. 30.) VM rendelet ”

A beszerzett készletek mennyisége nem haladhatja meg a tárolókapacitást, ami rendelkezésre áll:

„852/2004/EK rendelet II. melléklet IX. fejezet”

Kiemelten fontos egy étterem működése során a magas szintű higiénia, és tisztaság fenntartása, mely megakadályozza az alapanyagok, ételek fertőződését, szennyeződését. Ezt szintén rendeletek szabályozzák.

Az élelmiszerekkel érintkező felületeket az egyes munkafázisok végén, illetve a napi munka végén is meg kell tisztítani, az élelmiszerekkel közvetlenül nem érintkező felületeket megfelelő rendszerességgel kell tisztítani:



„852/2004/EK rendelet”

Az ételkészítés, illetve a fől szolgálás során fölhasznált eszközöket használat után alaposan el kell mosogatni a tisztaság, higiénia megörzése, illetve az esetleges fertőzések elkerülése érdekében. A mosogatás három fázisban történik, melyek következők: durva tisztítás; zsíroldás + fertőtlenítés; öblítés. Majd a mosogatás után történik a szárítás. Az erre vonatkozó rendelet:

„852/2004/EK rendelet”

Az étterem működése során a felületek, eszközök, alapanyagok tisztasága, higiénája mellett a dolgozóknak a személyes higiénájukra is kiemelten ügyelniük kell, melyet ugyancsak rendelet szabályoz. A dolgozó kötelessége magas fokú személyes higiénája megörzése, a munka során a helyes magatartás alkalmazása, illetve megfelelő, tiszta védő és munkaruha viselése. Fontos, hogy a dolgozók kizárólag betegségtől mentes, teljesen egészséges állapotban vehetnek részt a munkában. Bizonyos tevékenységek után kötelezően meg kell mosniuk a kezüket. Erre vonatkozó rendelet:

„852/2004/EK rendelet”

2011 óta a nemdohányzók védelme érdekében minden zárt, közforgalmú épületben, intézményben tilos a dohányzás. Mivel az éttermem dohányzóbarát módon szándékozom működtetni, így kell külön kijelölnöm dohányzóhelyet szabadtéren, aminek a jogszabály szerint a bejáratától minimum öt méter távolságban kell lennie:

„1999. évi XLII. törvény 2. §”

Az étterembe betérő vendégeket kötelessége a vendéglátónak informálnia, tájékoztatnia az ételekben előforduló esetleges allergén anyagokról. Ez történhet az allergének étlapon történő felsorolásával, illetve kísérodokumentum kihelyezésével az étteremben:

„62/2011. (VI. 30.) VM rendelet ”<sup>1</sup>

Mivel az étteremben szándékomban áll szeszesital árusítása is, így tekintettel kell lennem arra is, hogy alkohol árusítását, kiadását is jogszabályok szabályozzák. Alkoholtartalmú italt tilos kiadni 18. életévét be nem töltött személynek, továbbá nekem nem áll módomban az éttermemben ittas vendégek szeszesitallal történő kiszolgálása.

„A fogyasztóvédelemről szóló 1997. évi CLV. Törvény alapján”<sup>2</sup>

Az alkohol jövedéki terméknek számít, így a jövedéki törvény szabályozásai érvényesek a beszerzésére, tárolására, eladására.

„A beszerzett, az értékesített és a készleten lévő jövedéki termékek eredetét, származását hiteles bizonylatokkal (pl. egyszerűsített kísérő okmány, számla, számlát helyettesítő okmány, vámokmány) igazolni kell!”

„Az üzlethelyiség raktárában és az üzlethelyiség eladóterében alkoholterméket csak bontatlan, zárjeggyel ellátott palackban, a bort bontatlan palackban, bontatlan, hivatalos zárral ellátott kannában, hordóban tárolhat, értékesíthet. Az ismertetett szabály alól kivételt képez a vendéglátó-ipari üzlet és kereskedelmi szálláshely, amely eladóterének kiszolgálásra szolgáló részében a 2 liter alatti kiszerelésű alkoholtermékből és borból választékonként legfeljebb 5-5, a 2 literes vagy annál nagyobb kiszerelésű alkoholtermékből és borból választékonként maximum 1-1 bontott palackot, kannát, hordót tarthat.”

„Alkoholtermék – kivéve a jövedéki törvény szerint nem zárjegyköteles terméket – kizárólag zárjeggyel ellátva értékesíthető, tartható birtokban. A zárjegy nélküli, hamis, hamisított vagy jogtalanul megszerzett zárjeggyű alkoholterméket a hatóság elkobozza, ha a jövedéki ügyben jogerősen jövedéki bírság kerül kiszabásra.”<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> A felsorolt rendeletek forrása:

[http://elelmiszerlanc.kormany.hu/download/8/27/30000/VENDEGLATAS\\_GHP\\_2012%2003%2007.pdf](http://elelmiszerlanc.kormany.hu/download/8/27/30000/VENDEGLATAS_GHP_2012%2003%2007.pdf)

<sup>2</sup> Törvény forrása: <https://jak.ppke.hu/uploads/articles/12239/file/Alkohol.pptx>

<sup>3</sup> Jövedéki törvény elemeinek forrása: [nav.jo\\_tudni\\_kisokos\\_2013szept\\_2013.09.20.pdf](http://nav.jo_tudni_kisokos_2013szept_2013.09.20.pdf)

# Marketing terv

Marketingtervem megalkotása során a Philip Kotler által alkotott, úgynevezett 4P modellt<sup>4</sup> (Price, Product, Place, Promotion), vagy más néven marketing mixet fogom alkalmazni.

## Marketing mix

### Termék - szolgáltatás

Ahogy minőségi, finom ételeket szándékozom eladni, úgy ehhez igazítom a szolgáltatás minőségét is, az éttermet az elérhető legmagasabb minőségben célom működtetni, kényelmes, vendégbarát környezetben, ahová bármikor szívesen tér be az ember, kiemelten ügyelve a tisztaságra, higiéniára, komfortra. Emellett a személyzetet is a minőséghez igazítom, szakképzett munkaerőt alkalmazva, emberbarát, segítőkész, kedves, pontos, és gyors pincéreket, illetve pultosokat alkalmazva, akik kellő türelemmel, empátiával, segítőkészséggel állnak a vendégek rendelkezésére, illetve kellő tudással rendelkeznek az étteremről, és a kínált ételekről, hogy bármilyen fölmerülő kérdésre, igényre megfelelő választ tudjanak adni. A konyhára is nagy tudású, gyors, profi személyzetet veszek föl, akik a lehető leggyorsabban, ám ezzel együtt maximális minőségben is készítik el az ételeket, mind kinézet, mind íz terén, hogy élmény legyen az ételeket fogyasztani, és így vonzzam be, illetve tartsam meg a vendégi kört, mivel egy étterem életében az ételek minősége, és az elkészítés gyorsasága a fő tényezők. Emellett kiemelten ügyelnék a konyhán a higiéniára, és a rendre, hogy a lehető legproblémamentesebben, és gazdaságosabban működhessen a vállalkozás.

## Árképzés

### Árpolitika

Árpolitikai szempontból a vállalat stabilitását szolgáló árpolitikai célt fogom követni, ami azt jelenti, hogy olyan árakat fogok meghatározni, amivel hosszú távon is

---

<sup>4</sup> Kevin Lane Keller - Philip Kotler: Marketingmenedzsment, Akadémiai Kiadó Zrt., 2008

nyereséges tudok maradni, megelégszem az alacsonyabb, ám stabilabb profitráttával, lassabb, de biztosabb növekedéssel.

### *Árstratégia*

Árstratégiám a versenytársakhoz igazítom, konkurenciaorientált árképzést alkalmazok, figyelembe véve, hogy lehetőleg a versenytársak árai közelében legyek, illetve a termék költségét tekintve hagyjak az árban megfelelő mennyiségű profitot. A konkurenciához képest jól kell meghatároznom az árakat, ugyanis éles a verseny, sok a helyettesítő termék – esetemben a többi étkezőhely, illetve az otthon elkészíthető félkész ételek.

Nyitáskor, a bevezetéskor a lassú, illetve gyors behatoló elv keverékét alkalmazom, ugyanis a piaci szegmensekben éles a verseny, illetve árérzékenyek a vevők, és bár étel, élelmiszer lévén ismert terméket állítok elő, de magas promóciót kell folytatnom, aktívan hirdetnem, reklámoznom kell az új éttermet a lehető legtöbb csatornán, hogy felfigyeljenek rá az emberek, és betérjenek, hogy gyorsan fölkapott helylyé váljak.

### *Ártaktika*

Az ételek, italok árát fixen szándékozom tartani, alkalmanként egy-egy akciót beiktatva, például az ünnepek körül, illetve olykor bizonyos % akciót adva az ételek árából a betérő, helyben fogyasztó vendégeknek, ezzel népszerűsítve a házhoz rendelés mellett a helyben fogyasztást. A promóció, az étterem interneten történő reklámozásának részeként pedig szervezek időnként egy-egy villámjátékot a hely Facebook oldalán, aminek a nyertese nagyobb mértékű kedvezménnyel vásárolhat nálam ételt, illetve akár az étterem vendége lehet egy étkezésre, valamint a második helyezett is akcióban részesül. A későbbiekben pedig a rendszeresen nálam fogyasztó, törzsvendégeknek pedig állandó kedvezményt nyújtok hálaként, a számla végösszegéből történő 10, illetve akár 20%-os levonást alkalmazva.

Szintén alkalmanként adok kedvezményt házhozszállítás tekintetében a nagyobb mennyiségű rendelések esetén, amennyiben valaki egyszerre több ételt rendel, a végösszegeből kap bizonyos % engedményt, illetve az ételek mellé ajándékba jár üdítő bizonyos összeg feletti rendelés esetén, ami esetében, ha árengedményes akció is érvényes mellette, az engedmény nélküli végösszeget veszem figyelembe.

Amennyiben valaki egy adott ételből zóna adagot kér, akkor a mindenkori ár 70%-át számolom föl, illetve ha a helyben fogyasztó vendég elszándékozza csomagoltatni az ételt, minimális árat számolok a csomagolóanyagra.

A kiszállítás tekintetében az árzonákat úgy határozom meg, hogy a város határain belül egységes, kedvező nagyságú díjat határozok meg, illetve lehetőség van a városon kívülre is rendelni bizonyos távolságon belül a környékbeli kistelepülésekre, tanyákra, oda pedig szintén egységes, a városon belülinél kicsivel magasabb díjat határozok meg.

### *Jogi szabályozás*

Az általam termelt termékek szabadárasak, ami azt jelenti, hogy én határozom meg a termékek árát, az költség, a minőség, illetve a konkurencia tekintetében, valamint hogy mekkora árrést kívánok létrehozni. A szeszesitalok esetében kell figyelembe vennem a kormány által rájuk kirótt plusz adókat, azok költségét bele kell számolnom a saját áraimba.

## Értékesítés

### *Értékesítési csatorna*

Értékesítési csatorna tekintetében több csatornát fogok alkalmazni, a termék jellegétől függően. A zöldséget, gyümölcsöt, illetve a húst frissen szándékozom beszerezni, piacról, illetve hentes-üzletből kedvező áron, így ebben az esetben a nagykereskedelmet megkerülve a művi utat fogom választani, ami azt takarja, hogy a termelőtől, mint kiskereskedő, beszerezem a friss árut, majd készétel formájában továbbértékesítem azt a fogyasztóknak. A tartós élelmiszereket, összetevőket (pl. konzerves termékek, rizs, tésztafélék) pedig nagykereskedésből vásárolok meg, így e termékek értékesítési útjára a klasszikus út (termelő -> nagyker -> kisker -> fogyasztó) lesz jellemző.

### *Csatornák száma*

Egyszerre több értékesítési csatornát fogok igénybe venni, ami azt takarja, hogy lehetőség lesz helyben fogyasztásra, ami egy csatorna, valamint rendelésre házhozszállítással, ami egy másik értékesítési csatorna. A kiszállítás az étterem nyitásával együtt indul, ahogy az első házhoz rendelt étel elkészül, naponta addig tart, amíg az utolsó adag is ki nincs szállítva. Az ételek kiszállítása a város teljes közigazgatási területére, és a

közelebbi „agglomerációba” elérhető (Mártély, Szikáncs, Batida, Kútvölgy, környékbeli tanyák 10 km-es sugarú körben).

## Promóció

Marketingstratégiában a szintén Philip Kotler által alkotott módszerek közül a „push” módszert fogom alkalmazni, ami azt jelenti, hogy aktívan fogom hirdetni, promótálni az éttermem több csatornán is. Ez magában foglalja az online marketinget, azaz a Facebook oldal üzemeltetését – melyhez az étterem weboldala is csatolva lesz, amelyben akciókkal fogom sarkallni a fogyasztóimat az oldal megosztására, hogy ezáltal az minél több emberhez eljusson, minél többen értesüljenek rólam. Illetve emellett a hagyományos, papírformát is alkalmazni fogom, azaz helyi reklámújságokban (pl. Szuperinfó) fogok hirdetést elhelyezni, illetve szórólapokat osztok városban, valamint adok le hirdetést a helyi rádióba. Ezenfelül ha beindul, kiteljesedik az étterem, lehetőség lesz, hogy a referenciájává váljak a termelőknek, akiktől az alapanyagokat beszerezem, hirdessek, népszerűsítsem a termékeit. Későbbiekben, ha már a gazdasági helyzetem megengedi, szándékozom jótékonysági akciókat tartani, amikor áron, vagy éppen ingyenesen fog a vállalkozás főzni kifejezetten a szegény, illetve nincstelen társadalmi réteget megcélózva, valamint sporteseményeket, rendezvényeket szponzorálni, ételkiszállítás, kitelepülés formájában.

# Piacelemzés

## Swot-analízis<sup>5</sup>

Egy étteremnek működése során számtalan lehetősége sikerességre, ám emellett a mai világban, ahol egyre szaporodnak a kisebb-nagyobb vendéglátóhelyek, büfék, étkezdék, számos fenyegetettséggel is szembe kell néznie, amik korlátozhatják, akár el is lehetetlenítik a sikeres, jövedelmező működést. Az éttermem egyértelmű erősségei, amik segítenek sikeres lenni, hogy magas minőségű szolgáltatást nyújtok a lehető legkedvezőbb áron, a fogyasztók igényét megfelelően, és kellő gyorsasággal elégítem ki a profi személyzetnek köszönhetően. Emellett az étteremben a betérő vendégek széles, jó választékkal találkoznak, mindenki találhat az ízlésének, kedvének megfelelő ételt, és a jövőben is bármikor lehetőségem van a kínálat további növelésére, amennyiben olyan ötlet merül fel, ezzel potenciálisan akár tovább növelve a vendégi köröm. Egyértelmű előnyt jelent számomra, hogy lehetőség van házhozszállításra, ugyanis a városban, ahol a vállalkozást szándékozom üzemeltetni, rajtam kívül kevés helyen van szintén kiszállítási lehetőség, márpedig a városban egyre népszerűbb az ilyen típusú étkezés. Szintén előny, hogy az étterem a városközpontban, a sétálóutcán nyílna, ahol sok helybéli, illetve turista is megfordul, közlekedik napi szinten, így könnyebben, és gyorsabban figyel föl rám a lehető legtöbb ember, gyorsan fölkapottá válhat az éttermem. Szakképzett, profi személyzetet szándékozom alkalmazni, ami az egyik legmeghatározóbb egy étterem életében, ugyanis a minél gyorsabban, de tökéletesen elkészített ételek, illetve a profi vendégkezelés, kiszolgálás, ami a leginkább megalapozza az étterem forgalmát, népszerűségét, hírét. Valamint a sikerességhez hozzátartozik az is hogy minőségi, friss alapanyagokból készítem az ételeket, ugyanis a profi elkészítés mellett ez határozza meg főleg az ételek minőségét, tökéletes alapanyagok kellenek, hogy a szakácsok kamatoztatni tudják profizmusukat.

Ám az erősségek mellett tekintettel kell lenni olyan dolgokra is, amik problémát okozhatnak a mindennapi működés során, többek között például folyamatosan figyelnem kell a versenytársakat, mindig naprakész maradjak a piacon, illetve az esetleges újításokat, változásokat, fejlesztéseket én is fölvegyem időben, elkerülve ezzel a hátrányba kerülést. A

---

<sup>5</sup> Mikael Krogerus - Roman Tschäppeler: 52 döntési modell, A stratégiai gondolkodás kézikönyve, HVG Kiadó, 2012

mindennapi élet során az étteremnek szembe kell néznie olyan nehézségekkel is, mikor például egy problémás vendég tér be, aki nem viselkedik megfelelően, ezzel zavarva a többi vendéget, a személyzetet, illetve akár egyéb problémákat is okozva, valamint ha az illetőnek nehezen, vagy akár egyáltalán nem teljesíthető kívánsága, igénye van, illetőleg ha nem megfelelő neki a szolgáltatás bizonyos része, vagy akár egésze. Az ilyen esetekben nagy előny a profi kiszolgáló személyzet, amely képes a lehető legmegfelelőbbben kezelni a fölmerülő helyzeteket. Magyarországon a mai politikai helyzetben sajnos az is meghatározó, mennyire „polkorrekten” működik egy vállalkozás, ugyanis ha a helyi, illetve akár az állami politikai elit talál kifogást a vállalkozással kapcsolatban, az rontja az esélyeket az esetleges támogatásokhoz jutásra, illetve adott esetben bizonyos módszerekkel akár korlátozhatják, vagy el is lehetetleníthetik a működést, így erre a tényezőre is tekintettel kell lennem. Negatív tényezőként jelentkezik még a vendéglátóipar fölosztottsága, nagyon sok étterem, étkezde, büfé, kifőzde, és hasonlók működnek, és ezzel együtt a minőségbeli kínálat is nagyon széles, a legjobbtól a leggyengébb minőségig, valamint árban is nagy a terjedelem a nagyon drágától a nagyon olcsó étkezőhelyekig. Illetve stílusban is előfordul az összes lehetséges variáció, így a fogyasztók minden társadalmi rétege válogathat minden tekintetben, tehát az adott szegmensemben legjobbat kell nyújtanom, megfelelő promóció mellett a sikeres működéshez.

Szintén nagyban befolyásolják a vállalkozás sikerességét a fogyasztói szokások, esetemben sajátkezü főzés, illetve az ételvitel ellentéte. Jelen helyzetben, mikor nő az étterembejárás, illetve házhoz rendelés népszerűsége, ez segíti a forgalmam növekedését, a vállalkozás sikeres üzemeltetését, ám ha esetleg a jövőben fordulna a tendencia, és újra az otthon főzés kezdene egyre elterjedtebb lenni, az veszélyt jelenthet a működésre, ugyanis csökkentheti a vendégek számát, ezzel a jövedelmezőséget.

Az étteremnek élete során számos fenyegetéssel kell szembenéznie, ám ezek egy részéből hasznot húzhat, ilyen például az ár, ami nagyban befolyásolhatja a betérő vendégek számát, a népszerűséget, ezt igyekeznem kell a konkurencia árai alá vinni, legalább ár-érték arányban, hogy a lehető legalacsonyabb áron nyújtsam a lehető legmagasabb minőséget. A vállalkozás sikerességét, jövedelmezőségét befolyásolhatják a fix, illetve változó költségek is, ezeket igyekeznem kell a lehető legalacsonyabban tartani, a kitűzött minőség megtartása mellett a profitmaximalizálás érdekében. Mindemellett a lehető leginnovatívabbnak kell lennem a működés során, ami azt jelenti, h a lehető legtöbb új technológiát, lehetőséget kell a lehető legjobb módon kihasználnom (erre példa



Facebook oldal üzemeltetése az étterem számára, amely felületen nagyon sok embert érhetek el nagyon könnyen, és gyorsan).

Ám számos olyan fenyegetettség van, amellyel adott esetben nehéz lehet megbirkózni, és könnyedén csökkenthetik, vagy akár romba is dönthetik a sikeres működést. Ilyen tényező például az esetleges újabb versenytársak megjelenése, vagy a meglévők fejlődése, amely egy ilyen kisebb városban, mint Hódmezővásárhely, nagyon erős befolyásoló erővel bír egy vállalkozás életben. Kiszolgáló személyzetnek lehetőséget biztosítok pályakezdők jelentkezésére is, ami adott esetben hátrányt jelenthet, ha a szakképzettsége ellenére esetleg az illető pályakezdő léte miatt nem tapasztalt még, így könnyebben hibázhat egyes dolgokban, előfordulhatnak kisebb hiányosságai. Egyértelmű hátrányt jelent a vidéki lét, vidéken kevesebb embert lehet elérni, becsábítani az étterembe, mint a nagyvárosban, fővárosban, illetve kevesebb turista is jön vidékre, ami szintén negatívan határozza meg a forgalmat nagyvárosi léthez képest. A referenciahiány szintén negatívan hathat, amíg nem szerzek, ugyanis ezáltal kevesebben választanak engem, gondolok itt főleg a rendezvénylebonyolítói, illetve rendezvényre kiszállítói profilra. Ma Magyarországon nagyon sok szakmában van munkaerőhiány, ami főképp a profi munkaerőt illeti, nehéz találni tényleg nagyon jó, tapasztalt szakácsokat, ugyanis akik itthon vannak, azok mind dolgoznak már egy cégnél, sokan pedig külföldre mennek ki dolgozni magasabb bérért.

Ami nagyban befolyásolja egy étterem árait, az az alapanyagok ára, illetve az adóterhek, ha ezek nőnek, akkor csökkenthet a profit, illetve egy idő után kénytelen lehetek árat emelni, ami a forgalmat, és a versenyhelyzetet negatívan befolyásolhatja. Egy étteremre, főképp, ami friss, romlékony alapanyagokkal dolgozik, nagyon sok szabályozás érvényes, amelyeknek maradéktalanul eleget kell tenni a biztonság, a higiénia, és természetesen a jogszerű működés érdekében, amit rendszeresen ellenőriznek is különféle formákban, és amelyek mind a személyzetre, a vezetőre, valamint a költségvetésre is terhet jelenthetnek a működés során. Valamint a sikerességre negatívan hathat még, hogy a gasztroiparban könnyű másolni mások ötleteit, és ez az én esetemben is problémát jelenthet, ha kitalálok valami újat, egyedit, azt könnyen átvehetik a versenytársak, így kevesebb vendéget csalogat hozzám az adott dolog, vagy adott esetben akár le is arathatja a versenytárs a babérjaim.

Összefoglaló táblázat:

	Erősségek	Gyengeségek
Lehetőségek	<p>Kedvező árak  Gyorsaság  Jó választék  Étlap bővítés lehetősége  Jó minőség  Házhozszállítás terén kevés versenytárs  Tapasztalt szakácsok alkalmazása  Belvárosi elhelyezkedés  Friss alapanyagok</p>	<p>Versenytársak figyelése  Problémás vendég  Politikai meghatározottság  Vendéglátóipar fősztottsága  Fogyasztói szokások</p>
Fenyegetettség	<p>Árak minél inkább konkurencia alá vitele  Költségek lehetőség szerinti csökkentése  Innovativitás</p>	<p>Újabb versenytársak megjelenése, meglévők fejlődése  Pályakezdő pincérek  Vidék  Referenciahiány  Tapasztalatlan vezető  Munkaerőhiány  Alapanyagok árának változása  Sok szabályozás  Adóterhek  Kis férőhelyes vendéglátó terem  Esetleges saját ötletet, specialitást könnyen másolhatják a versenytársak</p>

## Porter-féle elemzés<sup>6</sup>

### Versenytársak

A vendéglátó iparban, leginkább a nagyvárosokban erős versengés folyik, ugyanis viszonylag sokan döntenek úgy, hogy nyitnak valamiféle étkezőhelyet, így sokszor minden árfekvésben, valamint ételstílusban akad több alternatíva is a fogyasztók számára. Városomban, Vásárhelyen is üzemel több étterem is, drágább árfekvésben, valamint számos pizzéria, és hamburgerező, ételbár, kifőzde is, egy viszonylag kisebb városban, így valamiben egyedül kell nyújtanom, ha újonnan piacra lépőként ütőképessé, sikeres szeretnék lenni, megérjem fenntartani a helyet. Erősnek mondható a verseny a városban, fennáll a veszélye, hogy egy már létező versenytárs újítása/fejlesztése, esetleg egy új versenytárs belépése elcsábítson tőlem vevőket. Előnyt jelent számomra, ha például betérnek hozzám gasztroblogger, illetve utazási oldalt üzemeltető emberek, vagy én hívom meg őket, ami után ők véleményt írnak rólam az oldalukon, ezzel több emberhez eljuttatva a hírem, növelve a népszerűségem, mint a helyi emberek, mind a turisták körében. Sokat számít még emellett az általános közösségi média értékelése is, például a Facebook oldalamon az emberek értékelése, amit sokan látnak, illetve a Google keresőben rám adott értékelések, ami szintén sok emberhez eljut. A versenytársakról számos úton lehet információt gyűjteni, rájuk keresek az interneten, átböngésem a weboldaluk, a közösségi felületeik, céltudatosan keresem a hirdetéseiket minden felületen, ismerőseimtől érdeklődöm, valamint a legnagyobb horderejű, ha személyesen betérek hozzájuk tesztelni őket, esetemben minden étkezőhelynél elköltök egy vacsorát, vagy ebédet.

### Beszállítók

A legtöbb alapanyagot, hozzávalókat, italokat, valamint a működéshez szükséges egyéb eszközöket számos helyről, kereskedésből, boltból, beszerezhetem (nagykereskedések, hentesüzlet, piacok [pl. nagybani piac]), így nem vagyok rászorulva egy beszállító ajánlatára, több helyet is megnézhetek/érdeklődhetek ajánlat iránt,

---

<sup>6</sup> Michael E. Porter: Versenysztratégia, Akadémiai Kiadó Zrt, 2006

nyilvánvalóan igyekszem a lehető legolcsóbb, legmegbízhatóbb helyet megtalálni, természetesen nem a minőség rovására, mindent a legjobb minőségben szándékozom beszerezni. Viszont mivel a húst tartalmazó ételeket friss, nem mirelit húsból szándékozom készíteni, annak pedig a legjobb forrása a nagytételben is eladó hentesüzletek, ezen a téren más kisebb mozgástérrel rendelkezem, illetve a friss hús általában drágább, mint a fagyasztott, így a minőségi ajánlat fejében kénytelen lehetek az esetlegesen kicsivel drágább árat elfogadni. Fontos, ha találok egy megbízható, megfelelő beszállítót, akkor hűsleges maradjak hozzá, így a későbbiekben kedvezményekben részesülhetek tőle, ami növelheti a profitom, illetve adott esetben akár árcsökkentést is megengedhet, ami pedig a forgalmamra, népszerűségemre is pozitív hatással lehet. Ám szem előtt kell tartani, ha esetleg egy beszállító esetében bárminemű probléma merülne föl, akkor amennyiben az nem megoldható, azonnal váltanom kell, ez ugyanis nagyban befolyásolja a vállalkozásom sikerét.

## Vevők

Ahhoz, hogy sikeres, fölkapott helylé tudjam éttermem tenni, valami egyedit kell nyújtanom, az elérhető legjobb áron, amivel nyereséget tudok termelni, ugyanis egy viszonylag kis városra több hasonló stílusú, és árfekvésű étterem is jut, így az esetleges fogyasztók az enyémen kívül más lehetőséget is választhatnak, nincsenek rákényszerülve, hogy nálam étkezzenek. Mostanában nagy népszerűségnek örvend az étterembe beülés mellett a házhoz rendelés is, így azáltal, hogy erre lehetőséget biztosítok, több vásárló választhat engem potenciálisan. Ebben a szegmensben a fogyasztók kifejezetten árérzékenyek, ugyanis széles a választék étkezőhelyek tekintetében, így az árkinálat is széles, tehát a lehető legjobb ár-érték arányra kell törekednem a kategóriámban, ha sikeres szeretnék lenni. Viszont ha sikerül a vendégeket magamhoz csábítanom, akkor utána könnyedén megtarthatom őket, amennyiben változatlanul jó minőségben nyújtom a szolgáltatást, főképp, ha adok nekik olykor kedvezményeket is, és nem jelentkezik nálam sokkal megfelelőbb alternatíva, az emberek szeretnek visszajárni az egyszer már bevált helyekre. Emellett nagyban segítheti a sikerem, ha minél vendégbarátabbá teszem a helyem, és minél több szolgáltatást nyújtok, ilyen pl. az alkalmankénti kedvezmények nyújtása, zenés aláfestés az étteremben, illetve fontosabb meccsek esetén azok vetítése, valamint természetesen dohányzóhely biztosítása a dohányzó vendégek számára. A

mindennapos helyben fogyasztás, illetve házhozszállítás mellett lehetőséget biztosítok kisebb rendezvények nálam történő lebonyolítására, illetve más rendezvényekre vállalom ételkiszállítást nagyobb mennyiségben is, amik szintén segítenek, hogy a vevők engem válasszanak a versenytársak helyett.

## Helyettesítő termékek, szolgáltatások

Helyettesítő termékként/szolgáltatásként egy másik étterem azonos/hasonló kínálata jöhet szóba, mint egyik alternatíva, és mivel adott ételtípuson belül nem lehet meredeken eltérőt alkotni, így könnyedén lehetséges, hogy a fogyasztó az én termékem helyett a másik szolgáltató termékét válassza. Valamint ételről lévén szó, helyettesítés lehet, hogy az ember maga készíti el otthon a fogyasztandó terméket, ha nincs kedve kimozdulni otthonról, szeret főzni, illetve ha úgy gondolja, hogy az adott ételt képes elkészíteni jobban, olcsóbban. Így meg kell győznöm a fogyasztókat, hogy az én termékem válasszák, valamint hogy versenyképes az éttermi étel az otthon főzöttel szemben. Jelenleg a városomban, Hódmezővásárhelyen is számos étkezőhely működik különféle stílusban, kategóriában, melyek mind helyettesítő szolgáltatást jelentenek, valamint természetesen a pékségek, boltok ételkínálata is helyettesítő terméket jelent az enyémmel szemben, amikből szintén több is működik a városban. Ezáltal a piacra lépésnek vannak nehézségei, ám ha jól csinálok, jól lövöm be az árakat, és jó, erős a promócióm, akkor gyorsan népszerűvé tudok válni, megerősödhetnek a piaci szegmensemben.

# Pénzügyi terv

## Árak

Az ételek árának meghatározásánál tekintettel kell lennem az elkészítésükhöz szükséges összetevők költségére, és ennek összegéhez kell hozzáadnom a nyereségként elkönyvelni kívánt összeget, bekalkulálva az étel eladására vonatkozó áfakulcsot. A tényleges eladási ár, és az összetevők összköltsége közti árrés mínusz áfakulcs adja a nyereséget.

Az azonos típusú ételeknek (hot dogok, hamburgerek, pizzák, gyrosok különböző variációi) egységes árat adok meg kettő, vagy három lépcsőben, az összetevők mennyiségének függvényében, illetve a pizzák esetében a méret függvényében, így az egyes ételek árában csak az árrés fog minimálisan változni.

Az árakat úgy határozom meg, hogy azok a versenytársakhoz viszonyítva a lehető legjobb ár-érték arányban legyenek kínálva, figyelembe véve a friss, minőségi alapanyagok tényét, lehetőség szerint árban a konkurencia áraihoz közel maradva, esetleg valamennyivel alá menve, megfelelő mértékű hasznot hagyva bennük.

Figyelembe kell vennem továbbá, hogy 2017 január 1-jétől változtak az áfakulcsok a vendéglátásban, ami azt jelenti, hogy a helyben fogyasztott ételek esetében az 27%-ról 18%-ra csökkent (majd 2018-ban 5%-ra tervezik csökkenteni), ám az elcsomagoltatott, illetve kiszállított ételek esetében maradt 27% jelenleg. Mivel a versenyképességem lehető legnagyobb mértékű biztosítása érdekében nem szándékozom a kiszállított ételekre többletárat számolni, így azok esetében az árrés kicsivel kisebb lesz.

## Költségek

Költségek esetében meg kell különböztetnem induló, illetve állandó költségeket, utóbbin belül pedig fix, és változó költségeket. Az induló költségek közé tartozik a teljes étterem berendezése, ezalatt értem a konyha felszerelését a gépekkel, asztalokkal, tárolókkal, illetve eszközökkel együtt, valamint az étkezőrész felszerelését, amibe a székek, asztalok, az asztaldíszek, az étkezőrész további berendezési elemei tartoznak, ide véve még a komplett étkészletet is, ezentúl pedig az induló készlet beszerzése mind italok,

mind ételösszetevők, nyersanyagok terén. Szintén induló költség még a promócióra, reklámra fordított összeg, az informatikai eszközök beszerzése, illetve a szabályszerű működés kötelező elemei, mint az online pénztárgép, illetve a számlatömb.

Állandó költségek közé fog tartozni az épület bérleti díja, a rezsiköltség, az internet + telefon havidíja, az alkalmazottak fizetése (a futárok esetében a fizetésbe belekalkulálom az üzemanyag támogatást), a működés során a folyamatos készletutánpótlás, könyvelés készíttetése havonta, valamint az adóköltségek. Az állandó költségeken belül egyedüli változó költség a készletnek az utánpótlása (nyersanyagok + italok), mivel az a mindenkori fogyasztás költsége, az összes többi költség fix költség.

### Induló költségek

- Ingatlan első havi bérleti díj: 120 000 Ft
- Teljes konyhai berendezés: 3 896 315 Ft
- Teljes étkezőrész (pulttal együtt) berendezés: 1 549 380 Ft
- Induló nyersanyag + italkészlet: 400 000 Ft
- Informatikai eszközök (ide véve az internet + telefon csomag megkötését): 162 140 Ft
- Reklám, promóció: 35 000 Ft
- Online pénztárgép: 128 000 Ft
- Összesen: 6 290 835 Ft

### Állandó költségek

- Ingatlan bérleti díja: 120 000 Ft
- Rezszi (áram + gáz + víz): 350 000 Ft
- Készlet utánpótlás: 100 000 Ft (közelítő érték, fogyasztás függvényében változhat)
- Könyvelés: 15 000 Ft
- Alkalmazottak bére: 2 771 100 Ft
- Összesen: 3 356 100 Ft

Az alkalmazottak fizetésének meghatározásánál figyelembe kell vennem a kormány által meghatározott garantált bérminimumot, ami 2017-ben 161 250 Ft, ami a középfokú

szakképzettséget igénylő állások betöltőinek kötelező adandó, a minimálbér pedig 127 500 Ft, ami a szakképzettséget nem igénylő állások betöltőinek adandó, ehhez adok még hozzá bizonyos összeget, tekintettel arra, hogy szakácsoknak szakmai tapasztalattal rendelkező embereket keresek, illetve így jelezve, hogy megbecsülöm a munkavállalóim.

## Mérleg

A vállalkozások, cégek fontos eleme a mérleg, mely kimutatás tartalmazza az összes eszközt, valamint a forrásokat. Fontos, hogy a mérleg két oldalának mindig egyenlőnek kell lennie.

A vállalkozás nyitómérlege a következőképpen alakul:

Nyitómérleg			
Eszközök		Források	
<b>A. Befektetett eszközök</b>		<b>D. Saját tőke</b>	
II. Tárgyi eszközök	5 809 835 Ft	I. Jegyzett tőke	10 000 000 Ft
<b>B. Forgó eszközök</b>			
I. Készletek	400 000 Ft		
IV. Pénzeszközök	3 709 165 Ft		
<b>Eszközök összesen</b>	<b>10 000 000 Ft</b>	<b>Források összesen</b>	<b>10 000 000 Ft</b>

## Cash Flow

Szintén fontos egy úgynevezett cash flow, vagy más néven pénzáramlás táblázat, mely a vállalat működése során a bevételeket és kiadásokat hónapok szerint rendszerezi egy üzleti éven belül, majd ebből eredményeket mutat ki.

Mivel az enyém induló vállalkozás, így pontos adatok nem állnak rendelkezésre, csupán becsült adatokkal tudok dolgozni, az 1. hónap január.



Az étterem cash flow táblázatát így képzelem el:

Cash flow												
	1. hónap	2. hónap	3. hónap	4. hónap	5. hónap	6. hónap	7. hónap	8. hónap	9. hónap	10. hónap	11. hónap	12. hónap
Meglévő készpénzállomány hónap elején	10 000 000 Ft	10 023 900 Ft	10 052 800 Ft	10 081 700 Ft	10 130 600 Ft	10 189 500 Ft	10 238 400 Ft	10 287 300 Ft	10 336 200 Ft	10 395 100 Ft	10 454 000 Ft	10 492 000 Ft
Értékesítés	3 400 000 Ft	3 415 000 Ft	3 425 000 Ft	3 435 000 Ft	3 515 000 Ft	3 450 000 Ft	3 460 000 Ft	3 470 000 Ft	3 495 000 Ft	3 505 000 Ft	3 515 000 Ft	3 525 000 Ft
Bevételek összesen	3 400 000 Ft	3 415 000 Ft	3 425 000 Ft	3 435 000 Ft	3 515 000 Ft	3 450 000 Ft	3 460 000 Ft	3 470 000 Ft	3 495 000 Ft	3 505 000 Ft	3 515 000 Ft	3 525 000 Ft
Beszerezés	100 000 Ft	110 000 Ft	120 000 Ft	130 000 Ft	200 000 Ft	145 000 Ft	155 000 Ft	165 000 Ft	180 000 Ft	190 000 Ft	200 000 Ft	210 000 Ft
Ber	2 771 100 Ft	2 771 100 Ft	2 771 100 Ft	2 771 100 Ft	2 771 100 Ft	2 771 100 Ft	2 771 100 Ft	2 771 100 Ft	2 771 100 Ft	2 771 100 Ft	2 771 100 Ft	2 771 100 Ft
Bérleti díj	120 000 Ft	120 000 Ft	120 000 Ft	120 000 Ft	120 000 Ft	120 000 Ft	120 000 Ft	120 000 Ft	120 000 Ft	120 000 Ft	120 000 Ft	120 000 Ft
Rezszi	370 000 Ft	370 000 Ft	370 000 Ft	350 000 Ft	350 000 Ft	350 000 Ft	350 000 Ft	350 000 Ft	350 000 Ft	350 000 Ft	370 000 Ft	370 000 Ft
Könyvelés	15 000 Ft	15 000 Ft	15 000 Ft	15 000 Ft	15 000 Ft	15 000 Ft	15 000 Ft	15 000 Ft	15 000 Ft	15 000 Ft	15 000 Ft	15 000 Ft
Kiadások összesen	3 376 100 Ft	3 386 100 Ft	3 396 100 Ft	3 386 100 Ft	3 456 100 Ft	3 401 100 Ft	3 411 100 Ft	3 421 100 Ft	3 436 100 Ft	3 446 100 Ft	3 476 100 Ft	3 486 100 Ft
Havi eredmény	23 900 Ft	28 900 Ft	28 900 Ft	48 900 Ft	58 900 Ft	48 900 Ft	48 900 Ft	48 900 Ft	58 900 Ft	58 900 Ft	38 900 Ft	38 900 Ft
Készpénz záró állománya hónap végén	10 023 900 Ft	10 052 800 Ft	10 081 700 Ft	10 130 600 Ft	10 189 500 Ft	10 238 400 Ft	10 287 300 Ft	10 336 200 Ft	10 395 100 Ft	10 454 000 Ft	10 492 900 Ft	10 530 900 Ft

A táblázatból az következik, hogy első hónapban átlagosan 71 adag ételt kell eladnom üdítővel együtt egy nap, ebbe beleszámolva a házhoz rendeléseket, és helyben fogyasztásokat is, ami 109 500 Ft bevételt jelent egy nap, hogy az étterem nyereségesnek legyen mondható, mely adat egy Hódmezővásárhely méretű városban reálisnak mondható. Majd a későbbiekben, a működés során lassú, de határozott növekedéssel kalkulálok.

Kiugró forgalmat hozhat a májusi hónap, tekintve, hogy abban a hónapban vannak a középiskolai ballagások, ami nagyban növelheti a bevételeim, amennyiben valaki nálam tartaná a ballagási ebédet, vacsorát, valamint megbíznák, hogy otthoni ballagási ünnepségre szállítsak ételeket. Szintén befolyásolják még az eredményt a hónapok, a hidegebb hónapokban ugyanis magasabb rezsivel kell számolnom a fűtés miatt.

### Éves eredménykimutatás

A számviteli nyilvántartásokból kimutatható éves árbevételt állítja szembe az összes költséggel, és ebből lehet éves nyereséget, vagy adott esetben veszteséget számolni.

A tervezett adataim alapján az étterem eredménykimutatása a következő:

Éves eredménykimutatás	
Árbevétel	41 610 000 Ft
Nyersanyagköltség	1 905 000 Ft
Bér + bérleti díj+ rezsi költség	38 993 200 Ft
Könyvelési költség	180 000 Ft
<b>Összes költség</b>	<b>41 078 200 Ft</b>
<b>Nyeresség</b>	<b>531 800 Ft</b>

### Fedezeti pont

A fedezeti pont megmutatja, hogy a fix, illetve a változó költségek tekintetében mennyi eladott termék, nyújtott szolgáltatás után válunk nyereségessé. A fedezeti pont az a pont, ahol a vállalkozás bevételei éppen fedezik a költségeket. Induló vállalkozás lévén itt is csupán tervezett adatokkal tudok dolgozni, a tervezett éves összes költségem 41 078 200 Ft, ami azt jelenti, hogy ha ennél többet termel ki egy évben az étterem, akkor nyereségesnek mondható a vállalkozás.

# Informatikai háttér, weboldal

## Eszközök

A vállalkozás adatainak elektronikus tárolása miatt, de főképp az internetes rendelést is lehetővé tevő weboldal üzemeltetése miatt szükséges az étteremnek egy informatikai háttér üzemeltetése is, mely egy számítógépet, a hozzá tartozó perifériákat, egy routert, valamint megfelelő sebességű internet előfizetést foglal magában, amelyben benne van a vezetékes telefon előfizetés is, lévén, hogy lehetőség van telefonon keresztül is rendelni.

Számítógépnek egy Intel Core i5-ös processzorral, 8 GB RAM-mal, illetve 1 TB-os HDD-vel szerelt számítógépet szerzek be, mely alkalmas a weboldal, a hozzá tartozó adatbázis üzemeltetésére, illetve nagy mennyiségű adat tárolására is. Internet előfizetésnek a Telekomnál 120 Mb/s sebességű csomagot kötök, melynek mind feltöltési, mind letöltési sebessége elegendő a weboldal kiszolgálására. Routernek egy Linksys E1200-as routert fogok használni, melyben lehetőség van vendéghálózat létrehozására is, amely a saját belső hálózattól egy teljesen elkülönített, másik hálózat, így lehetőségük lesz a betérő vendégeknek is wifi kapcsolat elérésre, a vendéghálózat használatával.

## Weboldal

Révén, hogy az étterem egyik fő profilja az étel házhozszállítás lesz, szükség van egy weboldal tervezésére, üzemeltetésére is, melyen lehetőség van interneten keresztül rendelést leadni, valamint az étterem promócióját is szolgálja.

Kétféle weboldal létezik, a statikus, illetve dinamikus. A statikus weboldal csupán HTML kódokból, CSS kódokból, illetve olyan JavaScript kódokból áll, melyek nem képesek a honlap tartalmát átírni, bővíteni, törölni. Ennek megfelelően a statikus weboldal nem képes automatikusan változtatni a tartalmát, minden változtatást manuálisan kell alkalmazni rajta. A dinamikus weboldal ezzel szemben PHP kódokból, melyek képesek pl.

adatbázisból adatot kiolvasni, jQuery kódokból, valamint olyan JavaScript kódokból állnak, melyek képesek automatikusan módosítani a tartalmát.

## HTML

HyperText Markup Language rövidítése, a web „alapnyelvének” számít. Leíró, jelölőnyelv, mely mára internetes szabvánnyá vált. Szöveges állományban található meg az olyan számítógépeken, melyek csatlakoztak az internetre. Feladata, hogy a megjelenítő programnak leírja, hogy kell az adott tartalmat megjeleníteni. Négyfajta leíró elem található benne:

- Strukturális elemek – megadják az adott szöveg „funkcióját”,
- Prezentációs elemek – megadják, az adott szöveg hogy jelenjen meg,
- Hiperszöveg (Hypertext) – kapcsolatot teremtenek a dokumentum egyes elemei/más dokumentumok közt,
- Eszköz elemek – beviteli mezők, gombok, listák hozhatók velük létre.

## CSS

Cascading Style Sheets rövidítése, mely egy stílusleíró nyelv. Lapok színét, elrendezését, betűtípusát, és még számos megjelenéshez kapcsolódó elemét vezérli. Használatával a dokumentum struktúráját, illetve a megjelenítését tartalmazó egységet két külön dokumentumba lehet szedni, ezáltal az egy adott dokumentumban levő kód hossza, komplexitása csökken, használhatóbbá, rugalmasabbá válik általa az oldal, könnyebb megjelenítést kezelni vele. Amennyiben nem struktúrát tartalmazó dokumentumban van a CSS kód elhelyezve, úgy az hivatkozik az azt tartalmazóra.

## JavaScript

Objektum-orientált webprogramozási nyelv, a C, illetve C++ nyelvre alapszik. Elhelyezhető a struktúrát tartalmazó dokumentumban is, illetve külső dokumentumban, ilyenkor a struktúrát tartalmazó hivatkozik rá, mint a CSS esetében. Lehet vele matematikai műveleteket végezni, űrlap esetében képes ellenőrizni a bevitt adatokat, és hiba esetén értesíteni róla a felhasználót, illetve képes tömböket, változókat tárolni.

## PHP

Hypertext Preprocessor a teljes neve, általános szerveroldali leírónyelv, dinamikus weboldalak fejlesztéséhez használatos. Szintén lehet a struktúrát tartalmazó dokumentumban elhelyezni, valamint külső dokumentumban, hivatkozás mellett rá. Képes adatbázis alapú webes alkalmazások vezérlésére. Segítségével lehet adatbázis elemeket végezni, fájlt írni/olvasni, létrehozhat képeket, kapcsolódni lehet általa távoli kiszolgálóhoz.

## Leírás

Az én weboldalam statikus, mivel a programozása során a HTML, a CSS, valamint a JavaScript webprogramozási nyelveket használom, első kettő a tartalom, illetve a dizájn kialakítására, utóbbi pedig a rendelő űrlapon bevitt adatokat vizsgálja, ellenőrzi.

A weboldal megalkotásánál az egyszerű, könnyű, egyértelmű használhatóságot vettem figyelembe, egyszerű, tetszetős dizájnnal, hogy az informatikában kevésbé jártas emberek is könnyedén tudják kezelni, használni, tekintve, hogy az éttermem minden korcsoport számára szól, illetve hogy a weboldal felköltse az emberek figyelmét, megragadjon bennük, ezáltal is növelve az étterem népszerűségét, vendégi körét.

A programozáshoz a Notepad++ nevű programot használom, mely az összes webprogramozási nyelv használatát lehetővé teszi, illetve egy könnyen kezelhető, teljesen ingyenes program, ideális fejlesztői környezet webprogramozók számára.

A weboldal fölépítése úgy alakul, hogy felül található egy menüsáv, az egyes ételtípusok, illetve a rendelési oldal egy-egy menüpontot kapnak, mindegyik menüpont egy-egy önálló oldalt nyit meg. Az oldalalakon az ételek táblázatba vannak rendezve, egyik oszlopban az étel neve, az összetevőkkel együtt, másik oszlopban pedig az étel ára. Az űrlapon található egy szövegdoz, melybe a főlhasználó beírja a rendelni kívánt étel nevét, megadja mellette a mennyiséget, illetve lehetőség van megadni, amennyiben az étel valamely összetevőjét megváltoztatná, plusz feltétet kér, vagy éppen valamit nem kér az adott ételbe. Ezután megadja a megrendelő a szükséges személyes adatait, és a Rendelés elküldése gombra kattintva e-mailbe töltődnek az űrlap adatai, ezt elküldi a vállalkozás e-mail címére a rendelő, majd a megrendelést pultos földolgozza, és átadja a konyhai személyzetnek.

A weboldal tartalmazza még az étterem bemutatkozását, elérhetőségeit, nyitvatartását a főoldalon, illetve látható rajta az étterem neve, logója az oldal tetején, melyek minden aloldalon megjelennek. A weboldalról készítettem pár képet is példaképpen, hogy miképpen építettem föl, ezeket mellékletben helyeztem el. ([Melléklet I.](#))

# Összegzés

Szakdolgozatom célja az volt, hogy benne bemutassam, miképpen gondoltam el az általam tervezett étterem megnyitását. Megadtam tervezett vállalkozás adatait, valamint leírását, benne foglalva, hogy hány főt szándékozom foglalkoztatni, és milyen munkarendben, illetve elmagyaráztam az étterem misszióját, hogy mi célból nyitom az éttermem, majd beszéltem a vízióról, mint hosszútávú elképzelésről, tervről. Egyéni vállalkozás jogi forma választása lévén bemutattam, miképpen lehet azt létrehozni, hogy utána létrehozhasam, üzemeltethessem az éttermem, felsoroltam, elmagyaráztam az étterem működése szempontjából néhány létfontosságú jogszabályt, törvényt. Majd marketing tervemben részletesen leírtam, milyen módon szándékozom az éttermem működtetni, hogy határozom meg, kezelem az áraim, milyen módon reklámozom, promótálom az éttermem a sikeres működés segítése érdekében, hogy értékesítem az étterem termékeit. SWOT-analízis, illetve Porter-féle elemzés segítségével fölmértem az étterem piaci helyzetét, tényezőit, és az ezekből eredő következtetéseket, terveket leírtam, elmagyaráztam. Részletesen kifejtettem az étteremre jellemző árakat, hogy azok megalkotásánál milyen tényezőket vettem figyelembe, illetve összeszedtem, bemutattam az összes várható költséget az indulás, valamint a működés során. Végül pedig kifejtettem, mik szükségesek az étterem weboldalának a működtetéséhez, melyen az egyik fő profilt adó internetes rendelési lehetőség is rendelkezésre áll, illetve bemutattam, miképpen építettem föl a weboldalt, hogy néz ki a honlap.

# Nyilatkozat

Alulírott

**Béres József**, a SZSZC Vasvári Pál Gazdasági és Informatikai Szakgimnáziuma tanulója nyilatkozom aláírással hitelesítve, hogy az „**Induló étterem üzleti terve, informatikai háttere**” című szakdolgozat a saját szellemi termékem.

Kelt: Szeged, 2017.02.

---

Béres József



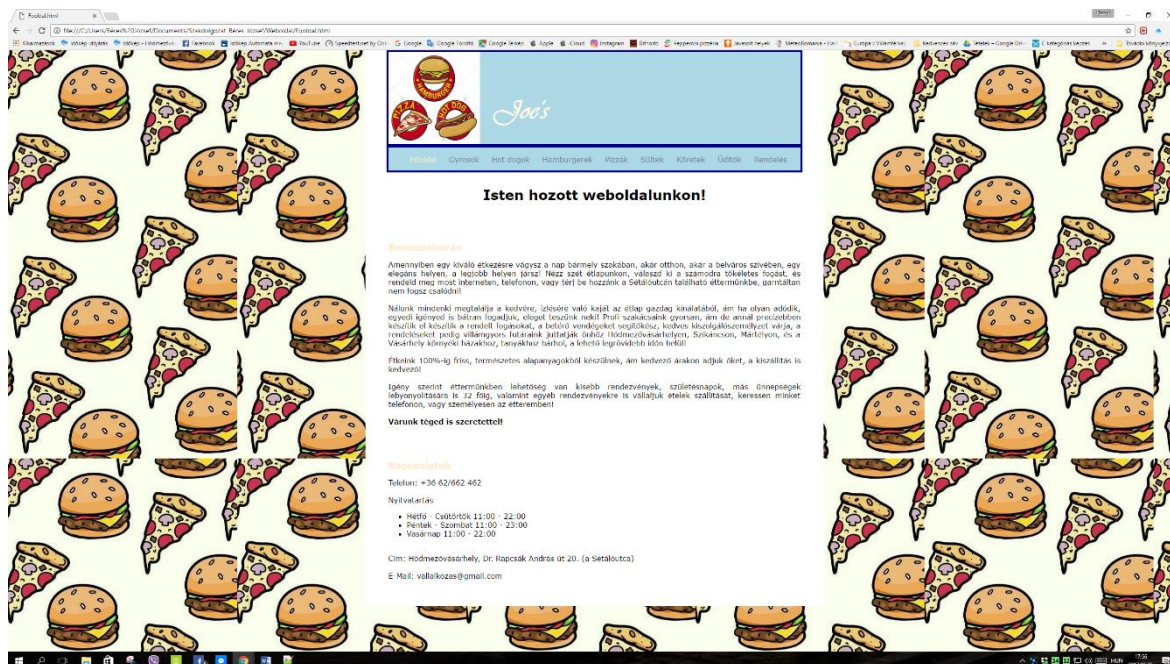
# Köszönetnyilvánítás

Köszönettel tartozom a konzulens feladatot ellátó tanárainknak, Mészárosné Marianna Rózsa tanárnőnek, valamint Zsivola Magdolna tanárnőnek hogy munkám során rendelkezésemre álltak, és segítették azt szakmai tudásukkal, és tapasztalataikkal. Köszönetet nyilvánítok továbbá Kendik Renáta tanárnőnek a marketing tervben, valamint Bálint Róbert tanár úrnak a weboldal programozásában nyújtott iránymutatásaiért.

# Mellékletek

## Melléklet I.

### Képek a weboldalról



1. Teljes weboldal látványterve



2. Főoldal közelebbről



Joe's

Főoldal Gyrosok Hot dogok Hamburgerek **Pizzák** Sülték Köreték Üdítők Rendelés

## Pizzák

Pizzák	Árak		
Méret	Kicsi (20 cm)	Nagy (28 cm)	Családi (48 cm)
Minta pizza (összetevők összetevők összetevők összetevők)	Árak Ft	Árak Ft	Árak Ft
Minta pizza (összetevők összetevők összetevők összetevők)	Árak Ft	Árak Ft	Árak Ft
Minta pizza (összetevők összetevők összetevők összetevők)	Árak Ft	Árak Ft	Árak Ft
Minta pizza (összetevők összetevők összetevők összetevők)	Árak Ft	Árak Ft	Árak Ft
Minta pizza (összetevők összetevők összetevők összetevők)	Árak Ft	Árak Ft	Árak Ft
Minta pizza (összetevők összetevők összetevők összetevők)	Árak Ft	Árak Ft	Árak Ft
Minta pizza (összetevők összetevők összetevők összetevők)	Árak Ft	Árak Ft	Árak Ft
Minta pizza (összetevők összetevők összetevők összetevők)	Árak Ft	Árak Ft	Árak Ft
Minta pizza (összetevők összetevők összetevők összetevők)	Árak Ft	Árak Ft	Árak Ft
Minta pizza (összetevők összetevők összetevők összetevők)	Árak Ft	Árak Ft	Árak Ft
Minta pizza (összetevők összetevők összetevők összetevők)	Árak Ft	Árak Ft	Árak Ft
Minta pizza (összetevők összetevők összetevők összetevők)	Árak Ft	Árak Ft	Árak Ft
Minta pizza (összetevők összetevők összetevők összetevők)	Árak Ft	Árak Ft	Árak Ft
Minta pizza (összetevők összetevők összetevők összetevők)	Árak Ft	Árak Ft	Árak Ft
Minta pizza (összetevők összetevők összetevők összetevők)	Árak Ft	Árak Ft	Árak Ft
Minta pizza (összetevők összetevők összetevők összetevők)	Árak Ft	Árak Ft	Árak Ft



Joe's

Főoldal Gyrosok Hot dogok Hamburgerek Pizzák Sültek Köreték Üdítők Rendelés

## Rendelés

Ezen az oldalon adhatod le rendelésed az interneten keresztül! A rendelés pontba írd be az étel nevét, amit szeretnél rendelni, mellé vesszővel elválasztva a rendelni kívánt mennyiséget, valamint utána zárójelbe leírva, amennyiben esetleg valamely összetevőn változtatni szeretnél. Az egyes különálló ételeket új sorban kezd el beírni!

Rendelni kívánt ételek:

Étel neve, mennyiség (összetevők módosítása)

Étel neve, mennyiség (összetevők módosítása)

Név:

Város:  Hódmezővásárhely ▼

Cím:

Megjegyzés:  Pl. hanyadik emelet, hanyadik ajtó

Telefonszám:

Rendelés leadása

4. Megrendelő űrlap

## Melléklet II.

### *Egyéni vállalkozás indításának módja*

Az egyéni vállalkozás alapításának a személyi feltétele, hogy az alapító személy büntetlen előéletű magyar állampolgár legyen, cselekvőképessé (betöltötte a 18. életévét, és nem áll cselekvőképességet korlátozó, vagy megszüntető határozat alatt), valamint mozgásszabadsága nincs korlátozva. További feltétel, hogy az alapító nem lehet korlátlanul felelős tagja más egyéni cégnek, illetve Betéti társaságnak.

A vállalkozás indításának a szándékát be kell jelenteni a hatóság felé. A bejelentési szándék jelzése után a hatóság ingyenesen létrehoz egy ügyfélkaput a bejelentő számára, amennyiben még nem rendelkezik vele. A bejelentés egy elektronikus úrlapon keresztül történik, mely erre a célra van rendszeresítve, mely tartalmazza az illető személyes adatait, nyilatkozatát, valamint a vállalkozás adatait, mint a székhely, illetve fióktelep címe. Majd a kitöltött űrlapot a bejelentő elküldi a hatóságnak az ügyfélkapun keresztül, mely helyes kitöltés esetén beszerzi a vállalkozó adószámát, vállalkozói számát, majd a vállalkozó adatait ezen adatokkal együtt továbbítja a nyilvántartó szervezetnek.

A nyilvántartó szervezet nyilvántartásba veszi a vállalkozót, amiről értesítést küld a hatóságnak, illetve egyidejűleg a bejelentő számára is igazolás formájában, a nyilvántartási szám közzétételével együtt. Emellett a nyilvántartást vezető szervezet értesíti az adóhatóságot, illetve a Központi Statisztikai Hivatalt is a nyilvántartásba vételről.

Majd ezután következik a működéshez szükséges eszközök beszerzése, a bankszámla nyitása, elektronikus pénztárgép, számla-, illetve nyugtatömb, és a bélyegző beszerzése, könyvelő megbízása.

Illetve, lévén, hogy a számla szigorú számadású bizonylat, arról a vállalkozásnak nyilvántartást kell vezetnie, erre a célra számos program létezik, ám csak olyan programot szabad beszerezni, használni, mely itthon a NAV által jóváhagyott.



## Melléklet III.

### *Jogszabályok, rendeletek*

62/2011. (VI. 30.) VM rendelet

„2§ (1) 12. pont: hűtőtér: behatárolt, hűtött légterű helyiség, berendezés, vagy ezeken belül kialakított tér, amely biztosítja a benne tárolt élelmiszerek előírt hőmérsékleten tartását, és a szennyeződésük elkerülését;

11. § (1) Az alapanyag, a hőkezelést igénylő félkész termék, valamint a késztermék csak külön hűtőtérben tárolható.”

852/2004/EK rendelet II. melléklet IX. fejezet

„(2) A valamely élelmiszer-ipari vállalkozásban tárolt nyersanyagokat és minden összetevőt megfelelő körülmények közt kell tárolni, hogy káros bomlásukat és szennyeződésüket el lehessen kerülni.

(3) Az élelmiszert a termelés, a feldolgozás és a forgalmazás minden szakaszában óvni kell bármilyen szennyeződéstől, amely az élelmiszert emberi fogyasztásra alkalmatlanná, az egészségre ártalmassá vagy olyan módon szennyezetté teheti, hogy az előállt állapotban ésszerűtlen volna fogyasztását elvárni.”

852/2004/EK rendelet

„II. sz. Melléklet I. fejezet

(1) Az élelmiszer-előállító és -forgalmazó helyet tisztán, műszakilag és egyéb szempontból megfelelő állapotban kell tartani.

(10) A tisztító- és fertőtlenítőszereket nem szabad olyan területeken tárolni, ahol élelmiszerek kezelését végzik.

II. sz. Melléklet II. fejezet

(2) Szükség szerint, a munkaeszközök és -berendezések tisztításához, fertőtlenítéséhez és tárolásához megfelelő berendezéseket kell biztosítani. E berendezéseknek korróziónak ellenálló, könnyen tisztítható anyagból kell készülniük, megfelelő hideg- és melegvíz-ellátással kell rendelkezniük.

II. sz. Melléklet V. fejezet

(1) a) pont Minden tárgyat, felszerelést és berendezést, amely élelmiszerrel kerül kapcsolatba: hatékonyan meg kell tisztítani, és szükség szerint fertőtleníteni kell. A tisztítást és fertőtlenítést olyan gyakorisággal kell elvégezni, hogy a szennyeződés bármilyen kockázata elkerülhető legyen;”

852/2004/EK rendelet

„II. Melléklet II. fejezet

(2) Szükség szerint, a munkaeszközök és – berendezések tisztításához, fertőtlenítéséhez és tárolásához megfelelő berendezéseket kell biztosítani. E berendezéseknek korróziónak ellenálló, könnyen tisztítható anyagból kell készülniük, megfelelő hideg- és melegvíz ellátással kell rendelkezniük.

II.sz. Melléklet V. fejezet

(1) Minden tárgyat, felszerelést és berendezést, amely élelmiszerrel kerül kapcsolatba: a) hatékonyan meg kell tisztítani, és szükség szerint fertőtleníteni kell. A tisztítást és fertőtlenítést olyan gyakorisággal kell elvégezni, hogy a szennyeződés bármilyen kockázata elkerülhető legyen;”

„1999. évi XLII. törvény 2. § (1) A dohányzás számára kijelölt helyek kivételével – a (3) bekezdésben foglalt eltéréssel – nem szabad dohányozni.

Dohányzóhely a közforgalmú intézmény bejáratától számított 5 méteres távolságon belül nem jelölhető ki, kivéve a szórakoztató, vendéglátó szolgáltatást nyújtó közforgalmú intézmények esetében. A szórakoztató, vendéglátó szolgáltatást nyújtó közforgalmú intézmények esetében a dohányzóhelyet a bejáratától számított 5 méteres távolságon belül abban az esetben lehet kijelölni, ha az intézmény területén a nyílt légtérű dohányzóhely kijelölésének feltételei a bejáratától számított 5 méteres távolságon kívül nem állnak fenn.”



852/2004/EK rendelet

„II. melléklet VIII. fejezet

(1) Minden személy, aki az élelmiszerrel érintkező területen dolgozik, köteles magas fokú személyi higiénéjét fenntartani, és megfelelő, tiszta öltözetet, és szükség szerint védőöltözetet viselni.”

A rendelethez tartozó felsorolás a kézmosás esedékességére:

„Kéz kell mosni:

- Munkakezdés, illetve az üzemi területre való visszatérés előtt,
- Szünetek és WC használat után azonnal,
- Takarítás előtt és után,
- Alacsonyabb kockázatú területről magasabb kockázatú területre való belépéskor (pl.: áruraktár és főzőtér közti közlekedés esetén),
- Dohányzás, a fül, orr, száj vagy haj érintése után azonnal,
- Minden olyan nyers élelmiszer, szennyezett vagy fertőzött alapanyag kezelése, feldolgozása után, ahol fennáll annak a lehetősége, hogy az szennyezi a többi élelmiszert, illetve ahol a kéz szennyeződhetett (pl.: pénz, mobiltelefon, fogyasztói edények, stb.),
- Hulladék eltávolítása után.”

62/2011. (VI. 30.) VM rendelet

„5. § (3) A vendéglátó-ipari termékek összetevőire vonatkozó információkról – beleértve az élelmiszerek jelöléséről szóló 19/2004. (II. 26.) FVM–ESZCSM–GKM együttes rendelet 4. melléklete szerinti allergén összetevőket, valamint az egyéb jogszabályok alapján kötelezően alkalmazandó, élelmiszer- összetevőkre vonatkozó kiegészítő információkat is – a végső fogyasztót, annak kérésére a vendéglátónak tájékoztatnia kell.”

„A fogyasztóvédelemről szóló 1997. évi CLV. Törvény alapján:

- Tilos tizennyolcadik életévét be nem töltött személy részére – a kizárólag orvosi rendelvényre kiadható gyógyszer kivételével – alkoholtartalmú italt, tovább á tizennegyedik életévét be nem töltött személy részére energiatalt értékesíteni, illetve kiszolgálni.

Az e §-ban meghatározott korlátozás érvényesítése érdekében a vállalkozás vagy annak képviselője kétség esetén felhívja a fogyasztót életkorának hitelt érdemlő igazolására. Az életkor megfelelő igazolásának hiányában a termék értékesítését, illetve kiszolgáltatását meg kell tagadni.”