

Üzleti Terv – BelAIInnovations

1. Vállalkozás Általános Információi

- **Cég neve:** BelAIInnovations
- **Alapító tag:** Komoróczy Béla
- **Székhely:** 1138, Budapest, Révész utca 2/B
- **Vállalkozás célja és küldetése:**
 - **Cél:** AI alapú munkatársak fejlesztése, amely lehetővé teszi vállalkozók és cégek számára, hogy minimális emberi beavatkozással indítsanak és irányítsanak vállalkozásokat.
 - **Küldetés:** Az ügyfelek sikerességének támogatása AI alapú automatizációval, amely időt takarít meg és növeli a hatékonyságot.
- **Vállalkozás rövid bemutatása:**
 - A BelAIInnovations AI munkatársakat fejleszt, amelyek ügyfélszolgálati, marketing és projektmenedzsment feladatokat automatizálnak. A cél, hogy az ügyfelek a termékeinkre támaszkodva egyedül is elindíthassanak és irányíthassanak vállalkozásokat.

2. Piackutatás és Célpia

- **Célpia meghatározása:**
 - **Kezdő vállalkozók:** Egyedülálló vállalkozók, akik minimális erőforrással szeretnének elindítani egy vállalkozást.
 - **KKV-k:** Kis- és középvállalkozások, amelyek növelni kívánják hatékonyságukat és csökkenteni az emberi munkaerő szükségességét.
 - **Nagyvállalatok:** Közepes és nagyvállalatok, amelyek komplex projektek és ügyfélszolgálati rendszerek automatizálására töreksenek.
- **Piaci igények és trendek:**
 - **Automatizáció növekedése:** Az AI és automatizáció iránti igény folyamatosan növekszik, mivel a cégek hatékonyságot és költségcsökkentést keresnek.
 - **Rugalmasság és skálázhatóság:** Az AI rendszerek rugalmassága és skálázhatósága lehetővé teszi a gyors adaptációt és bővítést.
 - **Nemzetközi piacok:** A nyelvi akadályok leküzdése az AI technológia által lehetővé teszi a globális terjeszkedést.
- **Versenytársak:**
 - **Zendesk:** Ügyfélszolgálati automatizáció és támogatási rendszerek.
 - **HubSpot:** Marketing és értékesítési automatizáció.
 - **Asana:** Projektmenedzsment eszközök.
 - **Monday.com:** Munkafolyamat és projektmenedzsment automatizáció.
 - **Freshworks:** Ügyfélszolgálati és marketing automatizáció.

3. Termékek és Szolgáltatások

- **Ügyfélszolgálati asszisztens:**
 - **Funkciók:** Hozzáférés a cég publikus és ügyfeladatokhoz különböző hozzáférési szintek alapján (RAG alapon). Kiszolgálja az ügyfeleket és kezeli az ügyfélkapcsolatokat a megvásárolt szolgáltatások, termékek és projektek alapján.

- **Előnyök:** Csökkenti az ügyfélszolgálati költségeket, növeli az ügyfél elégedettséget, gyorsabb válaszidő.
- **Marketing asszisztens:**
 - **Funkciók:** Marketing tervek kidolgozása és végrehajtása email, social media és chat platformok használatával. Együttműködik az ügyfélszolgálati asszisztenssel promóciók, akciók és programok végrehajtásában.
 - **Előnyök:** Hatékony kampánykezelés, több csatornás marketing, növeli a bevételeket és az ügyfélkapcsolatokat.
- **Projekt menedzser asszisztens:**
 - **Funkciók:** Projektek struktúrájának rögzítése, követelmények és tesztek kezelése, feladatok leosztása és menedzselése. Szöveges inputok alapján dolgozik, a projekt állapotát gráf adatbázisban kezeli és dokumentumokat generál.
 - **Előnyök:** Javítja a projektmenedzsment hatékonyságát, átláthatóbb projektkövetés, csökkenti a menedzsment terheit.

4. Marketing és Értékesítési Stratégia

- **Marketing csatornák:**
 - **SEO:** Weboldal optimalizálása a keresőmotorok számára, hogy könnyebben megtalálják a potenciális ügyfelek.
 - **PPC kampányok:** Fizetett hirdetések Google Ads és közösségi média platformokon (pl. LinkedIn, Facebook).
 - **Tartalommarketing:** Blogbejegyzések, esettanulmányok, siker sztorik publikálása.
 - **Email marketing:** Hírlevelek és promóciós emailek küldése a meglévő és potenciális ügyfeleknek.
 - **Webinárok és workshopok:** Online események tartása a termékek bemutatására és az ügyfélkör bővítésére.
- **Értékesítési stratégia:**
 - **Direkt értékesítés:** Közvetlen kapcsolatfelvétel potenciális ügyfelekkel, személyre szabott ajánlatok készítése.
 - **Partnerkapcsolatok:** Partnerségek kiépítése más cégekkel, amelyek kiegészítő szolgáltatásokat kínálnak.
 - **Ingyenes próbaverzió:** Lehetővé teszi az érdeklődők számára, hogy kipróbálják a termékeidet mielőtt elköteleződnek.

5. Pénzügyi Tervezés

- **Bevételi források:**
 - **Előfizetés:** Havi vagy éves előfizetési modellek.
 - **Egyedi projektek:** Fix áron történő helyi rendszerek telepítése.
- **Kiadások:**
 - **Fejlesztési költségek:** Szoftverfejlesztés és karbantartás.
 - **Marketing költségek:** Hirdetések, kampányok és promóciók.
 - **Működési költségek:** Irodai költségek, adminisztráció, jogi és pénzügyi tanácsadás.
- **Profit célok:**
 - **Rövid távú célok (6 hónap):** 5-10 milliós havi bevétel elérése.

- **Középtávú célok (1-2 év):** 2000+ előfizető elérése, új AI alapú munkatársak fejlesztése és bevezetése, nemzetközi piacra lépés.
- **Hosszú távú célok (3-5 év):** Piaci vezetővé válás az AI munkatársak területén, stratégiai partnerségek kialakítása nagyvállalatokkal, innováció és új technológiák integrálása.

6. Üzleti Célkitűzések és Mérföldkövek

- **Rövid távú célok (6 hónap):**
 - 5-10 milliós havi bevétel elérése.
 - Első 100 előfizető megszerzése.
 - Termékfejlesztés és funkcionalitás bővítése az ügyfélszolgálati, marketing és projekt menedzser asszisztens számára.
- **Középtávú célok (1-2 év):**
 - 2000+ előfizető elérése.
 - Új AI alapú munkatársak fejlesztése és bevezetése.
 - Nemzetközi piacra lépés és külföldi ügyfelek megszerzése.
- **Hosszú távú célok (3-5 év):**
 - 10.000+ előfizető elérése.
 - Piaci vezetővé válás az AI munkatársak területén.
 - Stratégiai partnerségek kialakítása nagyvállalatokkal.
 - Innováció és új technológiák integrálása a termékekbe.