**ARCH**

**Automated Remote Controlled Home**

**Üzleti terv**

Tartalom

[1. Célok 4](#_Toc350722912)

[1.1. Küldetés, vízió 4](#_Toc350722913)

[1.2. Termékkoncepció 4](#_Toc350722914)

[1.2.1. Termékfejlesztési ciklus 4](#_Toc350722915)

[1.2.2. Induló termék 5](#_Toc350722916)

[1.3. Üzleti modell 5](#_Toc350722917)

[1.3.1 Ügyfelek, igények 5](#_Toc350722918)

[1.3.2 Kapcsolattartás módja 5](#_Toc350722919)

[1.3.3. Marketing 5](#_Toc350722920)

[1.3.4. Értékesítés 6](#_Toc350722921)

[1.3.5. Vevőszolgálat (visszacsatolás) 6](#_Toc350722922)

[2. Helyzetértékelés 6](#_Toc350722923)

[2.1. Belső 6](#_Toc350722924)

[2.1.1. Humán erőforrások 6](#_Toc350722925)

[2.1.2. Infrastruktúra 7](#_Toc350722926)

[2.1.3. Pénzügyi erőforrások 7](#_Toc350722927)

[2.2. Külső 7](#_Toc350722928)

[2.2.1. Technológiai trendek 7](#_Toc350722929)

[2.2.2. Piaci trendek 8](#_Toc350722930)

[2.2.3. Piac mérete, megcélozható részesedés 8](#_Toc350722931)

[2.2.4. Partnerek 8](#_Toc350722932)

[2.2.5. Konkurencia 8](#_Toc350722933)

[2.2.6. Gazdasági, jogi, politikai környezet 8](#_Toc350722934)

[2.2.7. Ügyfelek 9](#_Toc350722935)

[2.3. SWOT elemzés 9](#_Toc350722936)

[3. Tervek 9](#_Toc350722937)

[3.1 Célkitűzések 9](#_Toc350722938)

[3.1.1. Rövidtávon (1 év) 9](#_Toc350722939)

[3.1.2. Középtávon (3 év) 11](#_Toc350722940)

[3.2. Feladatok 12](#_Toc350722941)

[3.2.1. Termékfejlesztés (lásd termékterv) 12](#_Toc350722942)

[3.2.2. Munkatársak felvétele, képzése 12](#_Toc350722943)

[3.2.3. Megállapodás partnerekkel 13](#_Toc350722944)

[3.2.4. Marketing 13](#_Toc350722945)

[3.2.5. Konkurencia figyelése 13](#_Toc350722946)

[3.2.6. Kockázati tőke bevonása 13](#_Toc350722947)

[3.3. Költségvetés 14](#_Toc350722948)

[3.3.1. Bevételek 14](#_Toc350722949)

[3.3.2. Kiadások 14](#_Toc350722950)

[3.4 Kockázatok kezelése 15](#_Toc350722951)

# 1. Célok

## 1.1. Küldetés, vízió

Cégünk célja egy olyan rendszer fejlesztése és elterjesztése, mely sokkal kényelmesebb életvitelt nyújt a felhasználók számára, egy minden kényelmi funkciót magában foglaló, alaposan megtervezett és kidolgozott rendszer építésének segítségével. Az okos-házak használatával rengeteg időt spórolhat meg a használója azáltal, hogy az automatizálható napi rutinokat a ház elvégzi a tulajdonos helyett.

## 1.2. Termékkoncepció

Termékünk biztosítja a ház védelmét betörések esetére, környezetbarát energiafelhasználást, széles körű vezérelhetőséget. Összességében az alap elképzelés, hogy minden automatizálható feladatot a ház végezzen el, így a lakóknak csak a legfontosabb dolgokra kell időt fordítaniuk. Ilyen feladatok lehetnek például:

* Automatikus fényszabályozás
* Automatikus légkondicionálás
* Betörésvédelem
* Automatikus takarítás (korlátozott módon, porszívó, mosogatógép automatikus indítása)

### 1.2.1. Termékfejlesztési ciklus

* **Piaci igények felmérése**
  + Ebben a fázisban felmérjük a piacon jelen lévő hasonló termékeket, és a vásárlók igényeit, majd ezek alapján módosítjuk az elképzeléseinket.
* **Megvalósítandó funkcionalitások támogatásához szükséges hardverelemek beszerzése**
  + A cégünk által írt szoftvernek meghatározott eszközön kell működnie, ezért partneri kapcsolatokat kell kialakítani hardvergyártó cégekkel. Ahhoz hogy a megfelelő céget válasszuk pályázatot indítottunk, mely alapján a számunkra legmegfelelőbb céggel kötöttünk szerződést.
* **Alrendszerek vezérlését végző szoftverek elkészítése**
  + A meglévő eszközök szoftverei különbözőek lehetnek, ezért egy egységes interfészt kell kialakítani, amin keresztül majd az ARCH szoftverünk vezérelheti az összes eszközt.
* **A főszoftver implementálása, mely az alrendszerek működését összehangolja**
  + Ez a fázis az ARCH szoftverünk implementálásának fázisa. Ez a szoftver kommunikál a felhasználókkal és az automatizálást megvalósító eszközökkel, tehát egy köztes réteg a felhasználó és a berendezések között. Az ARCH fogadja a parancsokat a távvezérlést lehetővé tévő szoftvertől, valamint betörés esetén üzenetet küld a tulajdonosnak.
* **Tesztelés (alrendszerek tesztje, vezérlési módszerek tesztje (pl.: hangvezérlés), távoli vezérlés)**
  + Egy igényes termék nem készülhet el tesztelés nélkül, így az utolsó, ugyanakkor legfontosabb feladat az egész rendszer tesztje. Ha itt bármilyen hiba előkerül, azt azonnal javítanunk kell, e nélkül nem adható ki a termék.

## 1.2.2. Induló termék

Termékünk első verziója tartalmazza a betörésvédelmet, távoli vezérlést, a ház áramellátását energiatakarékos módon valósítja meg. Automatikus a hőszabályozás, levegőztetés, nyílászárók vezérlése. Ehhez az ARCH rendszer irányítását a két legelterjedtebb mobil operációs rendszeren (Androidon és iOS-en) is elérhetővé tesszük.

## 1.3. Üzleti modell

Cégünket a potenciális vásárlók interneten keresztül, plakátokon, barkácsáruházak szórólapjain keresztül ismerhetnék meg. Cégünk elérhető telefonon és e-mailen keresztül. Vevőszolgálatunk segítséget nyújt a vevők bármilyen meghibásodással vagy használati problémájával kapcsolatban.

### 1.3.1 Ügyfelek, igények

Ügyfeleink főként magánszemélyek, akik a szolgáltatást megrendelésével megkapják a szükséges eszközöket, a hozzá tartozó szoftvereket, cégünk munkatársai beépítik a rendszert a vásárló lakásában. Ezeken túl cégünk egy éves garanciát vállal az eszközök és szoftverek hibamentes működésére. A vásárlók felmerülő igényeihez próbálunk igazodni. Ha gyakran felmerülő igénnyel találkozunk, akkor azzal bővítjük a rendszer következő verzióját.

### 1.3.2 Kapcsolattartás módja

Cégünk számára nincs fontosabb, mint az elégedett ügyfél, a mai piacon minden vállalat számára kulcsfontossággal bírnak a felhasználók visszajelzései, így a GauSSoft több lehetőséget is kínál arra, hogy a vásárló kapcsolatba léphessen velünk pl. az ARCH rendszerrel kapcsolatban:

* Interneten keresztül: email, honlapon keresztüli üzenet, ehhez megfelelő felügyelet, 24 órás válaszidővel (Hiba jelentésére *ticketing rendszer* is rendelkezésre áll).
* Hagyományos levelezés postai úton: címünk az újságokon kívül a honlapunkon is megtalálható.
* Telefonos ügyfélszolgálat: a hét minden napján rendelkezésre álló lehetőség.

### 1.3.3. Marketing

Az innovatív termékek mellé nagy hangsúlyt fektetünk azok bemutatására a potenciális vásárlóinknak. Terveink szerint az itthon legnézettebb kereskedelmi televíziós csatornákon és a leghallgatottabb kereskedelmi rádióállomásokon egyaránt főműsoridőben jelennek majd meg az ARCH reklámjai. Ezek mellé újságokban hirdetésként, valamint internetes reklámok formájában óhajtunk pozitív benyomást gyakorolni az emberekre. A termék bevezetését bemutatókkal is segítjük, minden nevesebb informatikai konferencián megpróbáljuk képviseltetni magunkat, ezzel lefedve minden fontosabb marketing lehetőséget.

### 1.3.4. Értékesítés

Napjainkban az értékesítés megfelelő megoldása már alapkövetelmény, ezért a GauSSoft a megszokott bolti értékesítésen kívül a legnagyobb online üzletekkel (pl. Amazon) kíván társulni, hogy a termék értékesítése a lehető leghatékonyabb és leggördülékenyebb legyen. Cégünk a kereskedők számára kezdeti kedvezményt kínál, hogy biztosan versenyképes áron kerüljön bevezetésre a termék, az első 5 évben a minél nagyobb piaci részesedés megszerzése a célunk.

### 1.3.5. Vevőszolgálat (visszacsatolás)

A vásárlóknak több lehetőséget is biztosítunk, hogy kapcsolatba léphessenek cégünkkel (lásd: Kapcsolattartás), panasz esetén a termék és a probléma feljegyzése után az adatok eljutnak az adott termékkel foglalkozó csapat tagjaihoz. A hiba súlyossága kiértékelésre kerül, hogy megkezdhessék annak kijavítását.

# 2. Helyzetértékelés

## 2.1. Belső

### 2.1.1. Humán erőforrások

Cégünk jelenleg hat fővel dolgozik. Összes munkatársunk felsőfokú végzettséggel rendelkezik, melyet színvonalas oktatási intézményben szereztek. Annak ellenére, hogy most induló vállalkozás vagyunk és a tagok is frissen végezett szakemberek csapatunk összeszokott és többen is rendelkeznek ipari tapasztalattal. A fiatal, kreatív közeg, a jó egyetemi eredmények és a jó ajánló levelek biztosítják a termék(ek) kiváló minőségét, gondos, precíz tervezését és gyártását. Kollégáink amellett, hogy szakmájuk bizonyos területein elmélyítették tudásukat, széleskörű ismeretekkel rendelkeznek mind a korszerű technológiák területén, mind pedig az elméleti, tervezési eljárások alkalmazásában. Hasonló érdeklődési körük, hosszú évek óta tartó barátságuk valamint elképzelésük a szoftvertermék minőségét, létrehozását, technikáját és eszközeit illetően tovább könnyíti a közös munkát. A cég vezetése a jó hangulat és az aktív kikapcsolódás érdekében rendszeres időközönként csapatépítő tréningeket szervez. A munkatársak folyamatos naprakész tudásának szinten tartása érdekében pedig továbbképzéseket szerveznek vagy mások által szervezett tanfolyamokra, előadásokra küldik őket.

Tervezzük továbbá field engineer-ek felvételét, akik betanítása egy újabb tanfolyam keretében fog történni. Felvételük szükséges, hiszen összetett rendszerről lévén szó, mind a telepítés, mind az esetleges hibák javítása szakembert igényel. Emellett a terméktámogatási szolgáltatásunkhoz is szükségünk lesz újabb emberek felvételére, akik betantásuk után képesek lesznek a használt ticketing rendszer kezelésére és a hibák továbbtására.

A termék értékesítési fázisának eredményessége érdekében elkerülhetetlen a további bővítés értékesítési és marketing szakemberekkel. Ezt a feladatot a HR osztály végezné, aminek kiépítése szintén feladataink közé tartozik. Bár a fent említett szakemberek idegen nyelvi tudása nagyrészt követelmény, a cég további terjeszkedésének megkönnyítése érdekében számukra külön idegen nyelvi kurzusokat indítanánk.

### 2.1.2. Infrastruktúra

Telephelyünk egy 200 m2 –es belvárosi irodában található, melyet korszerűen és a könnyebb kommunikáció valamint a jobb légkör érdekében úgynevezett openoffice rendszerben alakítottunk ki. Munkatársaink rendelkezésére bocsátunk egy saját használatú korszerű notebookot, a hozzá szükséges kényelmesebb illetve gyorsabb munkavégzést segítő tartozékokkal együtt. Adatainkat két 20 PB kapacitású szerveren tároljuk, melyek közül az egyik a telephelyünkön, a másik egy külön erre a célra bérelt helyen található. A két szerverre párhuzamosan mentjük az adatokat, így csökkentve a különböző hibákból adódó adatvesztés valószínűségét. A szerverekhez munkatársaink a laptopjukról csatlakozhatnak, akár otthoni hálózatról is. Minden tagunk számára biztosítunk internet hozzáféréssel rendelkező mobiltelefont, valamint szükség esetén személygépkocsit is.

### 2.1.3. Pénzügyi erőforrások

Cégünk az induló tőkén kívül számos pályázatot nyújtott be, telephelyfejlesztésre, eszközbeszerzésre, különböző továbbképzésekre. Ezek közül a nyertes pályázataink:

* Eszközbeszerzés 65%-os támogatással - Innovációs eredmények hasznosításának támogatása mikro-, kis és középvállalkozások részére (kód: GOP-2011-1.3.1/C)
* Mikrovállalkozások fejlesztése - GOP-2011-2.1.1/M; KMOP-2011-1.2.1/M
* Mikro-, Kis-, és Középvállalkozások piaci megjelenésének támogatása GOP-2012-3.3.3
* Munkahelyi képzések támogatása mikro- és kisvállalkozások számára TÁMOP-2.1.3.A-11/1
* A fizikai és infokommunikációs akadálymentesítés szakmai tudásának elterjesztése és hozzáférhető szolgáltatások fejlesztése (KMR) TÁMOP-5.4.6-A-12/1

## 2.2. Külső

### 2.2.1. Technológiai trendek

A mai technológiai trendek alapján a piacot az egyre növekvő számú mobil eszközök uralják. Az utóbbi évben a legnagyobb növekedést és fejlődést az okostelefonok és tabletek piacán láthattuk, melyre cégünknek is építenie kell. Ehhez az ARCH rendszer irányítását a két legelterjedtebb mobil operációs rendszeren (Androidon és iOS-en) is elérhetővé tesszük.

A trendek továbbá azt mutatják, hogy a szoftverek egyre több funkció és különböző alkalmazások integrációját foglalják magukba. Ezen funkciók közös felületű elérése megkönnyíti azok kezelését a felhasználók számára. Szoftverünk megtervezésekor elsődleges célunk kell legyen a külső partnercégektől vásárolt, részfunkciók ellátására szolgáló alkalmazások és saját moduljaink integrációja és azok számára közös felhasználói felület biztosítása.

Mai világunkban egyre jobban terjednek a különböző szociális hálók és azokhoz tartozó különféle kommunikációs csatornák, amellyel nekünk is számolnunk kell szoftverünk értesítéseink kiküldése során. Meg kell adnunk a többféle kommunikációs csatornák választhatóságának lehetőségét (E-mail, SMS, Facebook, Google calendar, Skype) a felhasználóknak az értesítések kiküldésére.

Manapság egyre több figyelem irányul az energiatakarékos és környezettudatos megoldásokra, így mi is megpróbálunk ehhez igazodni napenergia, geotermikus energia és hasonló zöld megoldások használatával.

### 2.2.2. Piaci trendek

A szoftver megjelenése utáni 5 évben emelkedő trendet szeretnénk elérni a piacon bevételek szempontjából, majd a célul kitűzött piaci részesedést elérve megengedhetővé válik a vízszintes trend a cég számára.

### 2.2.3. Piac mérete, megcélozható részesedés

Cégünk elsődleges célja, hogy szoftverünk nemzetközileg is elterjedjen, ezért világméretű piacról kell elsősorban beszélnünk Ennek egyik oka, hogy kis országunk nem szolgáltat, akkora felvevő piacot, hogy a befektetésünk megtérüljön, így szükségünk van külföldi ügyfelekre is. Másfelől viszonylag új technológia révén szoftverünk világméretű elterjesztése a későbbiekben ezen technológia elterjedése után nagy méretű piaci részesedést is eredményezhet, ha képesek vagyunk azt a köztudatba beiktatni. Célunk a szoftver megjelenését követő 5 évben 30%-os piaci részesedést majd további 5 éven belül 50%-os piaci részesedést elérni.

### 2.2.4. Partnerek

Cégünk már megállapodásban van egy hardvergyártóval az okosház hardvereinek elkészítésére. Megállapodásunk kiterjed az eszközök felszerelésére, melyek telepítésekor biztosítottuk embereink együttműködését. Továbbá megállapodást kötöttünk a megfelelő szoftverfejlesztőkkel az integrált külső funkciók licenszeléséről. Ezek egy része hosszú távú szerződés, amely szerződésben megadott konkrét százalékos részesedést jelent a partner számára a szoftver bevételéből. A többi szerződés egy szerződésben foglalt időszakra szól, mely idő letelte után saját fejlesztés segítségével pótoljuk az adott szoftverfunkciót.

### 2.2.5. Konkurencia

Több cég is foglalkozik az okos házak hardvereinek és szoftvereinek fejlesztésével és forgalmazásával, azonban előnyben érezhetjük magunkat a tervezett funkciók mennyisége és a magas szintű integráció miatt, amelyet egy konkurens cég sem valósított meg még. A konkurenciával szemben, mi több funkciót biztosítunk és több mobil rendszeren tesszük elérhetővé azok irányítását. Azonban figyelmet és erőforrást kell szentelnünk a konkurencia megfigyelésére a későbbiek folyamán rendszereik fejlődését figyelemmel kísérve.

### 2.2.6. Gazdasági, jogi, politikai környezet

Sajnos a jelenlegi magyarországi gazdasági és politikai helyzet nem egyszerű hátteret biztosít egy újonnan induló cég számára, mint a miénk. Ugyanakkor a számos Európai Uniós pályázat és támogatási lehetőség segítségével jelentős indulótőkét szerezhetünk, mint frissen induló vállalkozás. A cég alapításával kapcsolatos jogi kérdések és szerződések kérdéseivel a cég leszerződtetett jogásza foglalkozik.

### 2.2.7. Ügyfelek

Ügyfeleink a végfelhasználók lesznek, így az ő igényeikhez kell igazodnunk. Előnye, hogy közvetlen kapcsolatot tarthatunk a végfelhasználókkal, így az esetleges változtatásokat gyorsabban és egyszerűbben tudjuk kezelni. A jövőben kívánunk bevezetni egy ügyfél támogatási rendszert is és egy szolgáltatást az ügyfelek egyéni igényeihez igazodó fejlesztésekkel megfelelő juttatásokért cserébe.

## 2.3. SWOT elemzés

|  |  |
| --- | --- |
| **Erősségek**   * fiatal, összeszokott csapat * elkötelezettség a cég és a minőségi szoftverek iránt * nagy munkabírás * kreatív gondolkodás * egyedi ötlet * versenyképes szakértelem * fejlett technológia * jó stratégia | **Gyengeségek**   * újonnan alapított cég * kevés tapasztalat * sok elvégezendő feladat * nagyméretű projekt * szűk termelési vonal * pénzügyi hiány |
| **Lehetőségek**   * piacvezetés megszerzése * nemzetközi vállalattá válás * széleskörű kapcsolatok kiépítése * gyorsabb piaci növekedés * termékvonal kiterjesztése szélesebb vásárlói igények kielégítésére | **Fenyegetések**   * kedvezőtlen gazdasági helyzet * nagyobb tőkével vagy tapasztalattal rendelkező versenytársak * vásárlók igényeinek megváltozása * partnerek visszalépése |

# 3. Tervek

## 3.1 Célkitűzések

Egy vállalat célkitűzéseinek, mind rövidtávon mind középtávon nagyon átgondoltnak kell lennie. Pontos és reális célokat kell megfogalmazni, amelyek megvalósítása az elsőszámú cél a vállalat életének.

### 3.1.1. Rövidtávon (1 év)

Vállalatunk rövidtávú céljai között szerepel, hogy megfelelő mértékű bevételre és egyúttal nyereségre tegyen szert, amely elősegíti a kockázati tőkésekkel való kapcsolat megszilárdulását. Az éves szinten mintegy 500-1000 millió forint bevételt a sikeres eladásainkkal szeretnénk elérni. Fontos, hogy rövid időn belül gyorsan növekvő ügyfélkört sikerüljön kialakítani, amelynek köszönhetően a hosszabb távú céljainkat is meg tudjuk valósítani. Már az első évben szeretnénk, ha 50-70 új ügyfél mondhatna magáénak egy olyan „okos házat”, amely gondoskodik róla és megkönnyíti a mindennapi életét.

Szeretnénk olyan, komponensekből összeállítható konstrukciót kínálni, amellyel nem csak a személyre szabott kivitelezést biztosíthatjuk, hanem a terméknek a különböző árkategóriákban való részvételét is a piacon.

Rövidtávú céljaink közé tartozik, hogy mihamarabb kialakítsuk a megfelelő légkört és környezetet a munkánkhoz. Elsődleges céljaink közé tartozik, hogy a fejlesztői keretrendszerek felállítását követően megvalósítsuk az első bemutató házat, amely segítségével az érdeklődők a saját szemükkel láthatják és a saját bőrükön tapasztalhatják meg, hogy mi is az, amit mi kínálunk, amiért érdemes minket választani.

**A cég indulását követő**

* második hónap végére fel kell állítani a munkakörnyezetet a dolgozóink számára és fel kell venni, valamint ki kell képezni a termék előállításához, beszereléséhez és üzemeltetéséhez szükséges munkaerőt.
* negyedik hónap végére el kell, hogy készüljön az első bemutató célra felépített és beépített ház, amely a termék részletes megismerését segíti elő annak előnyeit kiemelve.
* ötödik hónap végére az ISO9001-2000 minősítés megszerzése a cél.
* hetedik hónapban az első sikeres átadásokat szeretnénk megejteni.

Hasonlóan néhány hónapon belül munkatársaink számát is növelnünk kell a szükséges szakmai tudás megléte érdekében. Ezért a megfelelő szakmai és nyelvi képzéseket is időben el kell indítanunk.

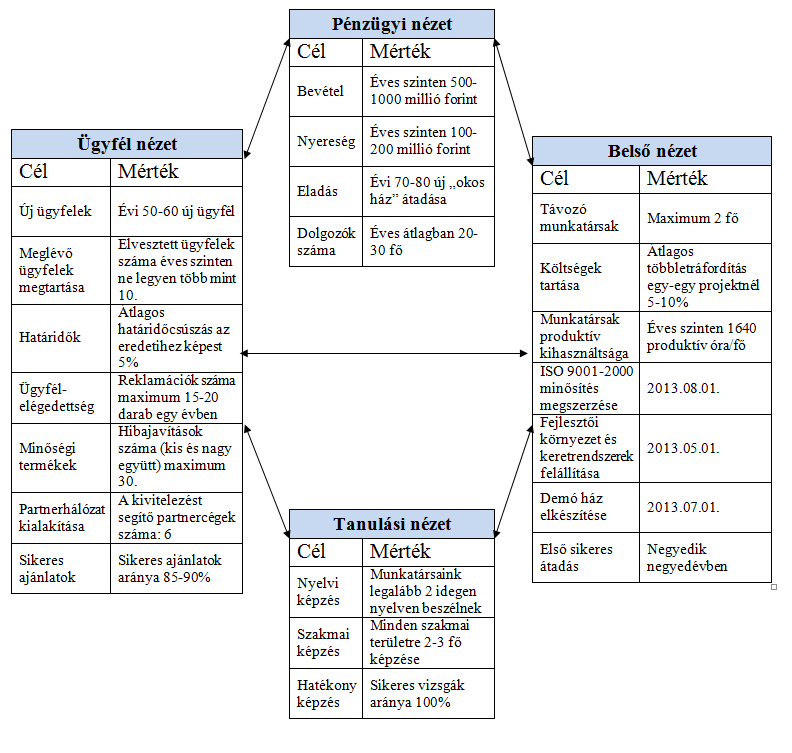
Még mielőtt átadnánk az első elkészült „okos házat”, fel kell állítani az üzemeltetéshez szükséges csapatot és rendszert:

* 0-24 órás telefonos ügyfélszolgálat
* Készenléti szakember, aki ki tud menni a házhoz sürgős hibajavítás esetén
* Internetes hibabejelentés, hibajegy (ticket) rendszer

A termék hatékony reklámozása érdekében az összes elkövetkező nemzetközi informatikai és építőipari expón képviseltetnünk kell magunkat. Mivel a nemzetközi piacra szánjuk a termékünket, ezért elengedhetetlen, hogy záros határidőn belül a különböző szabadalmi és licensz eljárások megtörténjenek.

Rövidtávon nem számolunk távozó munkatársakkal, viszont célkitűzéseink közt szerepel az adott szakmai területhez értő munkatársak számának növelése, az előbb említett kockázat kezelésére.

Összegezve a rövidtávú célkitűzésünk, hogy egy éven belül megteremtsünk minden feltételt ahhoz, hogy az első év nyolcadik hónapjában átadhassuk a terméket az első elégedett vásárlónknak.



### 3.1.2. Középtávon (3 év)

A vállalatunk szívén viseli az ügyfelek elégedettségét, ezért hosszabb távon a reklamációk számát éves szinten 10-15 alá szeretnénk szorítani. Hasonlóan az elvesztett ügyfeleink számát is szeretnénk minimalizálni.

Az átlag éves eladásaink számát az új ügyfelek számával és a régi ügyfeleknek kínált szolgáltatásinkkal és kedvezményeinkkel szeretnénk fenntartani.

Az ügyfelek elégedettségét szem előtt tartva a következő célokat szeretnénk elérni:

* Átlagos határidőcsúszás 5% alatt
* Hibajavítások együttes száma éves szinten ne haladja meg a 30-at.
* A kivitelezéshez szükséges partnerek száma 6-nál ne legyen több. Jól bevált, minőségi munkát végző partnerek kellenek.
* A legfontosabb pedig, hogy az ajánlataink 90%-ban sikeresek legyenek, azaz megrendelés legyen belőle.

Vállalatunk célja, hogy 3 éven belül minden kontinensen képviseltessük magunkat a kihelyezett irodáink segítségével és profitunk elérje az évi 100-200 millió forintot.

Ennek érdekében a munkatársaink megfelelő nyelvtudása elengedhetetlen, ezért minőségi nyelvtanfolyamokkal fogjuk elősegíteni a fejlődésüket.

## 3.2. Feladatok

### 3.2.1. Termékfejlesztés (lásd termékterv)

Kezdetben az ARCH (Automated Remote Controlled Home) nevű termék kifejlesztését tűztük ki célul. Ennek keretében fog zajlani a vezérlő szoftver fejlesztése, a hardverekre optimalizálása, és a kliens szoftver megalkotása. Az elképzelés alapja egy a mindennapi életet megkönnyítő úgynevezett „okos-ház”, melynek minden elemének irányítását egy szoftverbe integráljuk.

A későbbikben tervezett nemzetközi piacon való terjeszkedés érdekében az alkalmazás több nyelven is elérhető lesz. Tervezzük továbbá több platformra a fejlesztést. Cégünk számára fontos az akadálymentes termékek fejlesztése, így mintegy alprojektként elkészül majd a szoftver akadálymentes verziója is. És természetesen minél több eszközt kívánunk támogatni, a már meglévők mellett, valamint a visszajelzések alapján próbáljuk termékeinket minél ergonomikusabbá tenni.

### 3.2.2. Munkatársak felvétele, képzése

Mivel cégünk nem rég alakult így a munkatársak nagy részének felvétele is előttünk áll. Ki kell építeni a HR, a marketing és az értékesítési osztályt is. Fejlesztők felvételét a közel jövőben nem tervezzük, azonban a későbbiekben szükség lehet a programozói gárda bővítésére. Ezekre a posztokra a vezetőség pályázatokat ír ki. A felvételi a megszokott 3 lépcsős rendszerben fog működni, miután a jelentkezők az önéletrajzukat beküldték a vezetőség illetve az arra kijelölt személy átnézi azokat és a megfelelőnek tűnő jelölteket behívja, hogy írjanak meg egy tesztet. A tesztet sikeresen teljesítőket behívják egy elbeszélgetésre és közülük kiválasztják az adott posztra megfelelőt.

Munkatársainknak több féle képzést is biztosítani szeretnénk, melyek sikeres elvégzése adott esetben akár fizetésemeléssel is járhatnak. Indítanánk különböző a cégen belüli, a termékhez kapcsolódó tanfolyamot, valamint a későbbi terjeszkedés szükséges előfeltételeként idegen nyelvi képzéseket is. Ezeken felül szeretnénk biztosítani egyéb szakmai tanfolyamokat is, melyek során új, korszerű vagy munkatársaink által eddig nem vagy csak kevéssé ismert technológiákat sajátíthatnak el, ezáltal tovább bővíthetve tudásukat, megőrizve saját és cégünk versenyképességét.

### 3.2.3. Megállapodás partnerekkel

A már meglévő hardvergyártóval törtétnt megállapodások mellett további hardver- és szoftvergyártó cégekkel is szándékunkban áll megállapodni, annak érdekében, hogy termékeink minél sokszínűbbek, testre szabhatóak legyenek valamint az árak mérséklése érdekében kevésbé ismert vagy kisebb presztízsű cégek bevonását is tervezzük, amennyiben teljesíteni tudják a minőségi követelményeket, ezáltal szeretnénk minél nagyobb ügyfélkört kialakítani, termékeinket minél szélesebb körben elterjeszteni. Ezen kívül folyamatosan figyelemmel kísérjük a kutatásokat, hogy az új, még népszerűtlen, de általunk hasznosnak ítélt technológiák, termékek megalkotóival akár kizárólagos szerződést kössünk, ezzel biztosítva egyedi szolgáltatások és termékek forgalmazását.

### 3.2.4. Marketing

Mivel cégünk friss a piacon, ezért agresszív marketing tevékenységre van szükségünk, céljaink megvalósításához elsőként a legfontosabb. Rövid távú terveink (1 éven belül):

* A 2 nagy hazai kereskedelmi televíziós csatornán reklámokkal történő megjelenés.
* Nagy számú termékbemutató rendezvények megtartása.
* Internetes reklámok a nagyobb online boltok oldalain.

Középtávon a következő feladatok várnak vállalatunkra:

* Termékeink újságokban történő népszerűsítése.
* Nagy hazai kereskedelmi rádiókban reklámozás.

### 3.2.5. Konkurencia figyelése

A mai kiélezett piaci helyzetben nagyon fontos, hogy folyamatosan szemmel tartsuk versenytársainkat. Erre a célra egy külön részleget szeretnénk létrehozni, ami segítené a vezetést a gyors és pontos döntéshozatalban. E részleg feladatai közé tartozna:

* Minél pontosabb helyzetjelentés a konkurencia piacon elfoglalt helyéről.
* A feltörekvő vállalatok figyelemmel kísérése.
* Potenciális veszélyforrások detektálása és jelentése a vezetés felé.

### 3.2.6. Kockázati tőke bevonása

A GauSSoft számára égetően fontos minél több befektető megszerzése, hiszen az ARCH igen költséges projekt. A kockázati tőkére szinte mindenütt szükségünk lenne, legyen szó fejlesztésről, marketingről, értékesítésről, kapcsolatok építéséről. Becsléseink szerint a következő összegek kerülnének felhasználásra:

* Vezetés: 400 millió Ft
  + Tartalmazza: új vezetők felvétele, a vezetők juttatásai, a konkurencia megfigyeléséért felelős részleg kiépítése és fizetése.
* Fejlesztés: 400 millió Ft
  + Tartalmazza: megfelelő szakemberekkel való bővítés, a fejlesztők juttatásai, K+F tevékenység.
* Marketing: 450 millió Ft (ez a termékbevezetés miatt különösen fontos)
  + Tartalmazza: szerződéskötések újságokkal, televíziós csatornákkal és a nagyobb online boltokkal (reklámok céljából), termékbemutatók szervezése és lebonyolítása
* Értékesítés: 400 millió Ft
  + Tartalmazza: szerződéskötések a nagy online boltokkal (értékesítés okán), a leglátogatottabb itthoni áruházakkal valamint egy megbízható fuvarozó céggel termékeink biztos célbajutásának biztosítására.

## 3.3. Költségvetés

Cégünk költségvetését a különböző bevételi forrásokból származó jövedelem és számos kiadás határozza meg. Szeretnénk minimalizálni a kezdeti deficitet, ami a kezdő vállalatoknál elkerülhetetlen, majd egy-két éven belül szeretnénk ha a cég nyereséget termelne. Ezt elérendő igyekszünk szervezetten működni, és minél több helyen hírdetni a szolgáltatásainkat. A költségvetés javításához fontos a termelékenység, melyet befolyásol a munkakörnyezet. Ehhez mérten egy modern, komfortos irodaházat bérlünk, ami a munkatársak hatékony munkavégzését nagyban segíti.

### 3.3.1. Bevételek

Fő bevételi forrásunk a szakembereink által felszerelt hardvereket működtető szoftver az ARCH. Bevételi forrásaink közé tartoznak a hardverek, valamint a munkadíj, amiket tartalmaz a vásárlónak megállapított végösszeg. Cégünk megnyert egy európai uniós pályázatot, mely sokat segít az elindulásban. Az ARCH-hoz letölthető plusz mobil alkalmazás, ami néhány új kénylemi funkciót ad a felhasználó kezébe, ezek letölthetők a Google áruházából, valamint az Apple AppStore-ból. Termékünkhöz támogatást is nyújtunk, melynek minimális havidíja van. Ez a támogatás magában foglalja a szoftver-meghibásodások javítását, a hardverek hibáinak javítását, ha hardver cserére van szükség, akkor felár ellenében munkatársaink kicserélik a meghibásodott hardvert. A hardverekre garanciát is vállalunk, tehát a garanciaidőn belüli meghibásodások esetén nem szükséges felárat fizetni. Szerződésben állunk hardvergyártó cégekkel, melyek eszközeit - meghatározott összeg ellenében- kompatibilissé teszünk a termékünkkel.

### 3.3.2. Kiadások

Kiadásaink javát a munkaerő kifizetése, az irodaépület bérlése teszi ki. A gyors kapcsolattartást elősegítendő minden munkatársunk mobiltelefont kap előfizetéssel. A telefonok csak egyszeri kiadást jelentenek, ugyanakkor a telefonszámlák havonta fizetendők, így ez havi kiadás. A hirdetések megjelentetése 2-3 havonta történik. Mivel nem a GauSSoft gyártja a hardverelemeket, ezért ezek beszerzése is kiadással jár. Kapcsolatban állunk okos-házakhoz szükséges elektronikákat gyártó cégekkel, melyektől kedvezményesebben szerezhetjük be a számunkra szükséges hardvereket.

A terméktámogatás kiadásokat is magával von. A szoftverekben előforduló hibákat javítani kell, frissítést kiadni hozzá, mely költségekkel jár. A vevőszolgálat működtetéséhez állandó telefonvonalat kell üzemeltetni, mely a nap bármely szakában elérhető, ehhez a bejövő hívásokat kezelő munkatársakra is szükség van, ami plusz kiadás. Továbbá a felmerülő problémákat fel kell dolgozni, mely munkát a megfelelő munkaerő tud ellátni jól. Az új elektronikai eszközöket bemutató konferenciákon való részvétel, ottani standok bérlése, transzparensek készítése is évi egyszeri-kétszeri kiadás, ami hozzájárul cégünk népszerűsítéséhez. Kapcsolatban állunk szállítmányozó cégekkel, melyeken keresztül a megrendelt termékeket eljuttatjuk a vevőkhöz, ezen kiadásokat beépítjük termékünk áraiba.

## 3.4 Kockázatok kezelése

Cégünk egy új vállalkozást indított, ami mindig nagy kockázatot jelent, bármilyen területről is beszélünk. Ezeket a kockázatokat, fel kell mérnünk és kezelnünk kell. Ehhez fel kell térképeznünk a pénzügyi, technológiai, műszaki, kereskedelmi, vállalati kockázatokat. A technológia és fejlesztési kockázatokat egy táblázatba szedjük össze:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kockázat | Kockázat mértéke | Kár mértéke | Védekezés |
| Szerverek meghibásodása | Kicsi | Nagy | Backup szerverek üzemeltetése adatmentés céljából |
| Partnercég szerződésbontása | Kicsi | Nagy | Figyelemmel kísérjük más alternatív partnerlehetőségeket |
| Fő fejlesztők távozása | Közepes | Közepes | Fő fejlesztők mögé „backup” munkatársat állítunk |
| Hibás hardverek érkezése | Kicsi | Közepes | Alternatív beszállítóval egyeztetés |
| Kockázati tőke megvonása | Közepes | Közepes | Pénzügyi becslésekbe beszámítjuk a kockázatot |
| Nem kerül fel időben a mobil vezérlő alkalmazás a Google vagy Apple boltjába | Közepes | Kicsi | Alternatív vezérlésben implementáljuk a funkciókat. |
| Nem megtérülő kiadások | Közepes | Közepes | Pénzáramlás figyelemmel kísérése, kezdeti kiadások visszaszorítása |