

Üzleti terv

Minden vállalkozásnál szükség van üzleti tervre, akár induló, akár működő vállalkozásról legyen szó.

Modellként szolgál.

Láthatóvá válik, hogy az elképzelt vállalkozás (ötlet) a rendelkezésünkre álló, vagy bevonni kívánt eszközökkel, pénzzel megvalósítható.

Élethépes, nyereséges lehet-e.



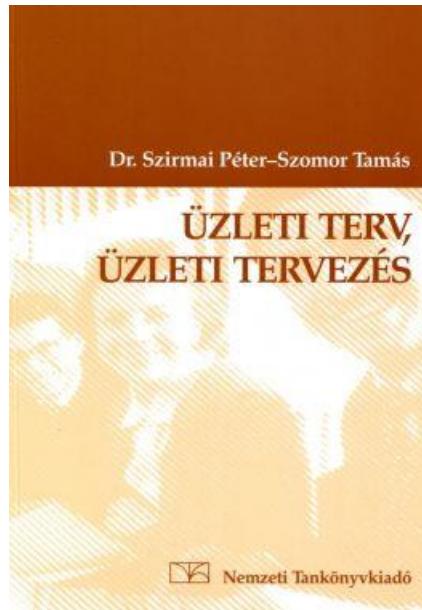
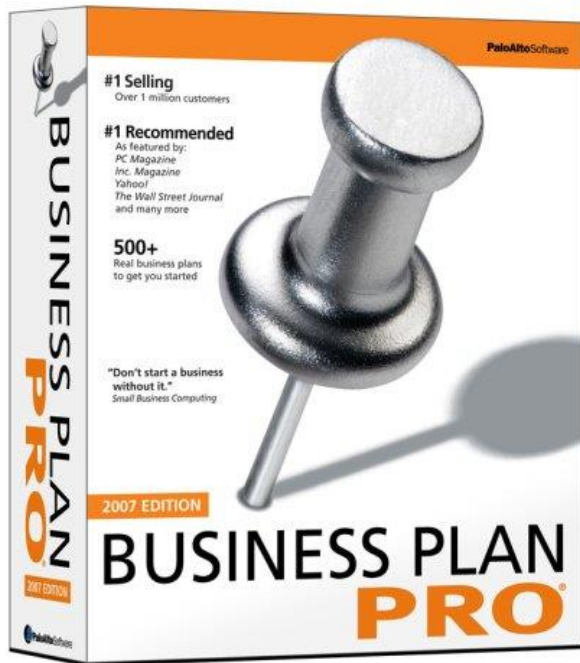
Üzleti tervet általában hitelfelvétel, visszatérítendő és a vissza nem térítendő támogatások elnyeréséhez készítének.

A döntéshozók az üzleti tervben olvasottak alapján határoznak.

Meg kell győzni őket arról, hogy a vállalkozás képes a hitel/támogatás pénzügyi terheit vállalni.



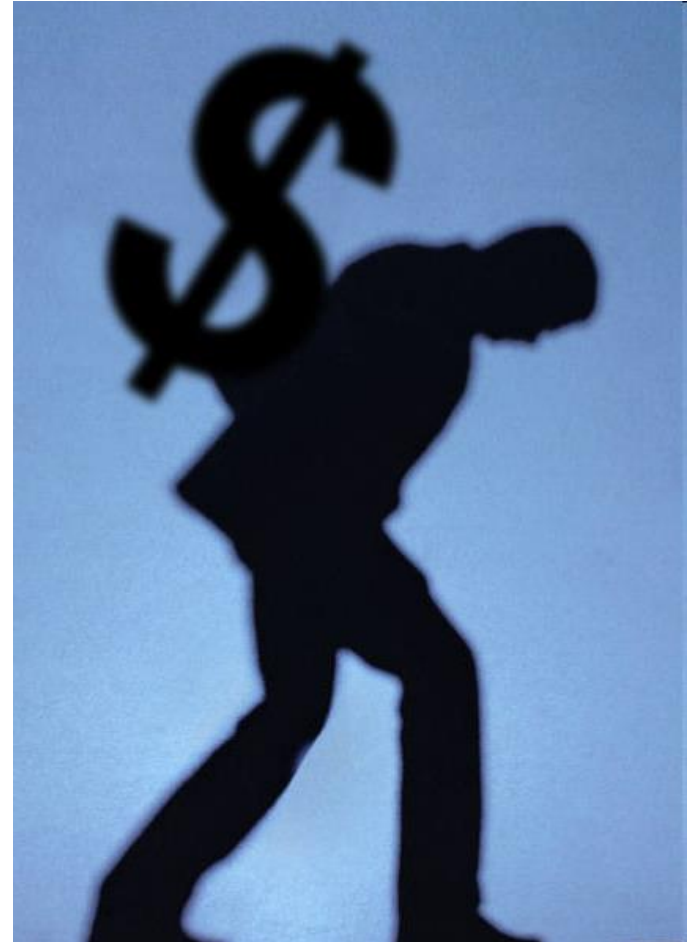
A vissza nem térítendő támogatás megszerzését célzó üzleti tervnek be kell mutatnia, hogy a terv fenntartható, a támogatás megszűnése után is életképes marad.



Az üzleti terv készítése (a „papíron” elvégzett elemzés) rámutat:

- Életképesség**
- Kilátások, esélyek**
- Csapdák kikerülése**

Ezáltal csökkenthető az indulás kockázata, lehetőséget ad az üzleti stratégia kidolgozására.



A krízishelyzetbe került vállalkozásoknál az üzleti terv segítséget nyújt:

- a válságmenedzsmentben**
- a helyzet áttekintésében**
- a krízis okának feltárásában**
- a kilábalás lehetőségének felmérésében**



Az üzleti tervből ismerhető meg a vállalkozás:

- múltja, előélete**
- szervezeti működése**
- eddig milyen eredményeket ért el**
- hogyan és milyen ütemben fejlődött**
- hogyan állja meg a helyét az üzleti versenyben**
- milyen a viszonya az üzleti partnerekhez, stb.**

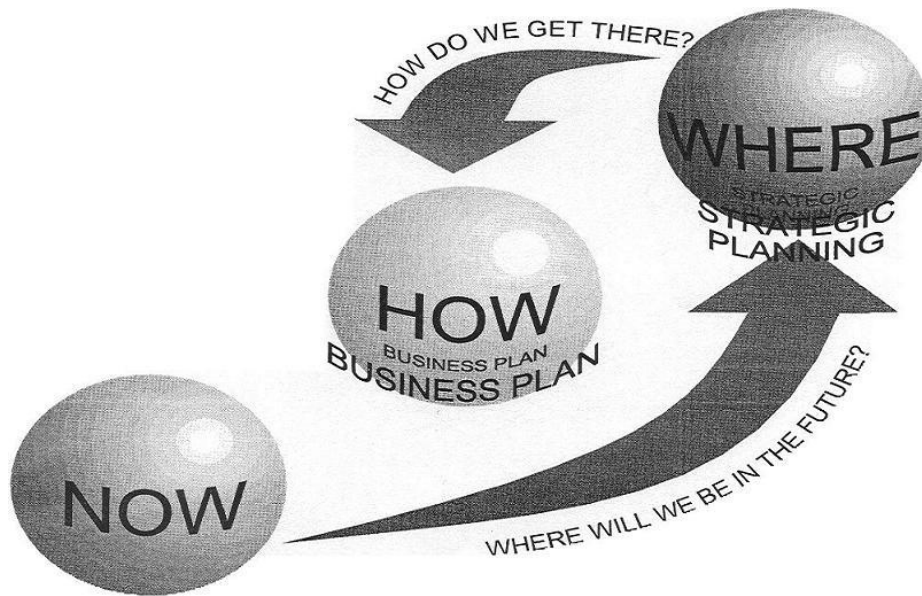


Az ötlet (innováció, fejlesztés, beruházás) részletes kidolgozása fontos.

A befektető az ötlet életképességének megítéléséből dönt



A vállalkozók sok esetben azt a hibát követik el, hogy túlságosan optimistán, „rózsaszínűen” készítik el az üzleti tervet, kevésbé mérik fel a kockázatokat.



Milyen célból készül az üzleti terv ?
(mire jó ?)

Saját célra

Külső gazdasági
szereplők számára

A vállalkozás indítása
az induló vállalkozás életképességének, kilátásainak, esélyeinek átgondolása, a vállalkozás üzleti stratégiájának kidolgozása

A működő vállalkozás fejlesztése

- új termék/szolgáltatás bevezetése
- új technológia bevezetése
- új tevékenységi kör indítása
- új piac/piaci szegmens megcélzása

A vállalkozás teljesítményének mérése, nyomonkövetése

A vállalkozás krízishelyzetének megoldása

Új tulajdonostárs bevonása

Nem tulajdonosi idegen tőke bevonása

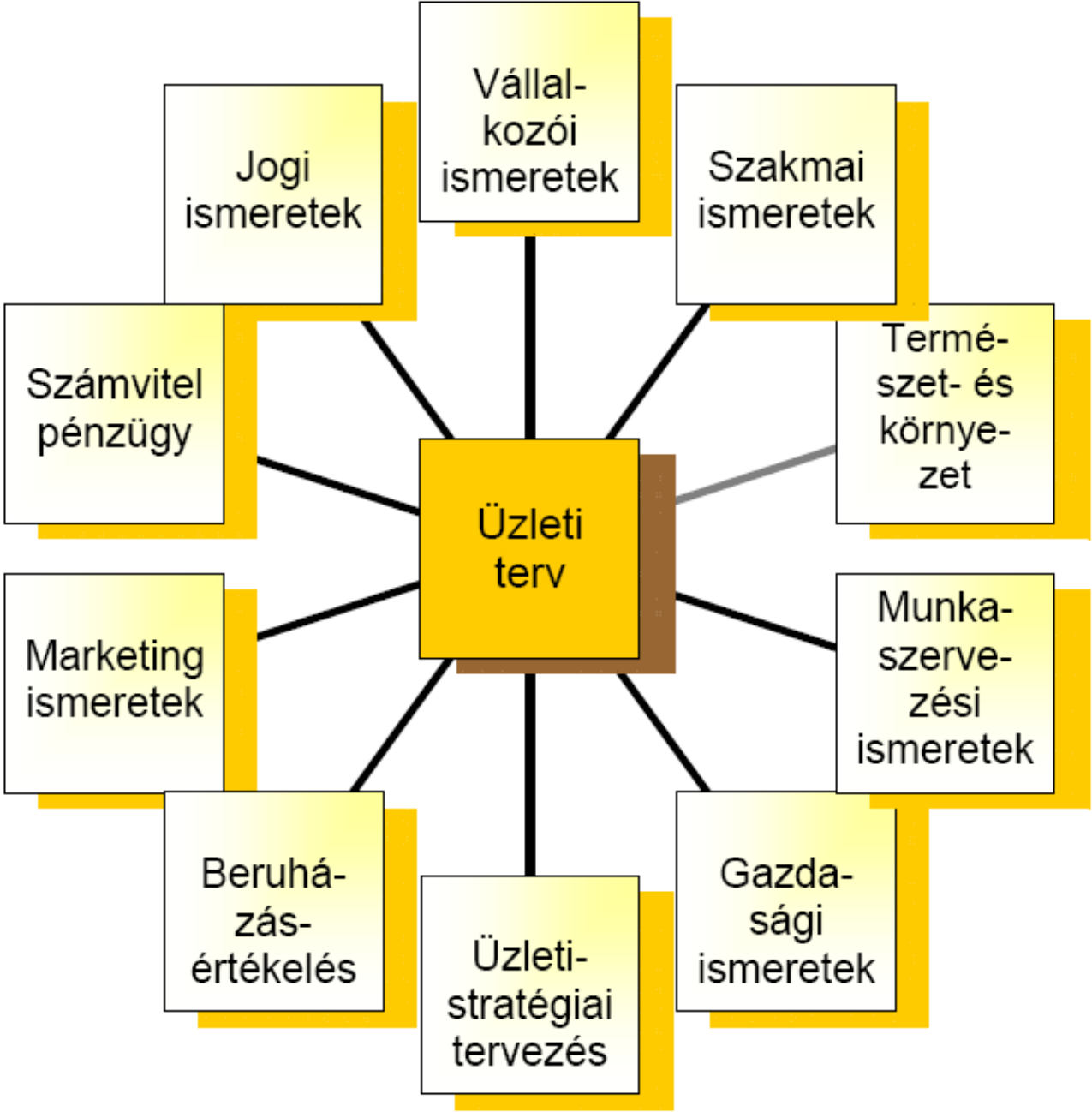
- hitel, visszatérítendő támogatás
- vissza nem térítendő támogatások elnyerése

Üzleti partnerek megnyerése

Ki készíthet üzleti tervet



Mit kell ismernünk



A különböző pályázatok kiírói vagy a hitelkínálatot nyújtó bankok más-más formában, néha eltérő tartalomban kérik az üzleti tervet.

A saját célra készített terv megfogalmazása nagyobb szabadsággal történhet.

Marketingterv sablon kis- és középvállalkozások (kkv) részére – <http://www.marketing112.hu>



ÜZLETI TERV VÁZLATA

- Bevezető oldal
- Összefoglaló
- Iparágelemzés
- Vállalkozás leírása
- Termelési terv
- Marketing terv
- Szervezeti terv
- Kockázatbecslés
- Pénzügyi terv
- Támogató iratok

Marketingterv Sablon

Kis- és középvállalkozások részére

Vigyázz! Másolják! A legfrissebb verziót keresse itt:
<http://www.marketing112.hu/marketing-terv-sablon/>

Verzió: 001/2013

Jogi állás: szabadon felhasználható, szabadon terjeszthető, ingyenes

Frissítve: 2013. január 01.

Összeállította: Miklovicz Norbert, kkv marketingszakértő

Kulcsszavak: marketing terv minta, marketing terv sablon, marketing stratégia, marketing terv

Kérdés, megjegyzés: te@marketing112.hu

Összeállította: Miklovicz Norbert, <http://www.marketing112.hu>

1/3

Az üzleti terv tartalma:

- a jelenlegi piaci helyzet felmérése, értékelése**
- a célkitűzések megfogalmazása**
- a célok megvalósításának módja**
- az ehhez szükséges ráfordítások**
- az elvárt eredmény**



Tartalom

Fedőlap

1. Bevezető

2. A vállalkozás (termékek és szolgáltatások) bemutatása

3. Gazdasági környezetelemzés

4. Pénzügyi terv

5. Értékesítési és marketing terv

6. Mellékletek



Fedőlap

Tartalomjegyzék

Összefoglaló

A vállalkozás, a termékek és szolgáltatások bemutatása: múlt, jelen, jövő

Gazdasági környezetelemzés

Piackutatás eredményei

Ügyfelek, érintettek, beszállítók

Az üzleti modell kialakítása

Stratégiaalkotás

Termelési, üzemeltetési terv

Emberi erőforrások

Pénzügyi terv

Értékesítési terv, marketing terv

Ütemterv a megvalósításhoz

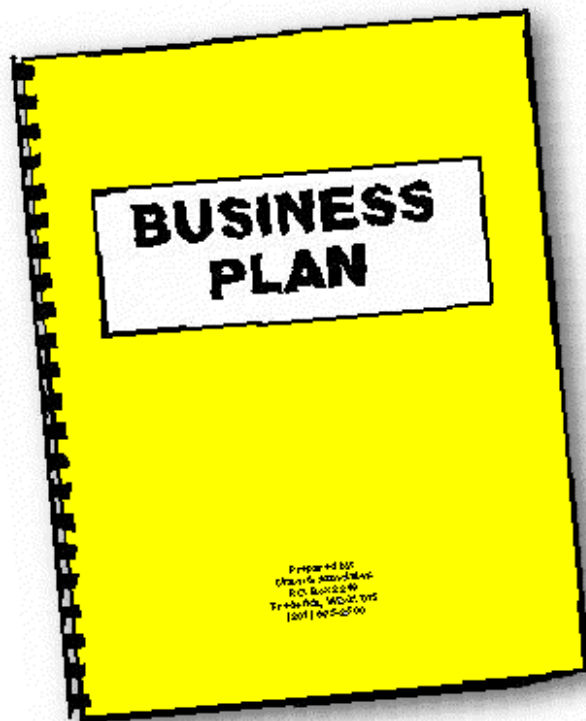
Kockázatelemzés

Mellékletek



Fedőlap

- A terv címe, készítője
- A kapcsolattartó személyek neve, elérhetősége, a készítés dátuma, helye



Appendix A

ABC Company Business Plan

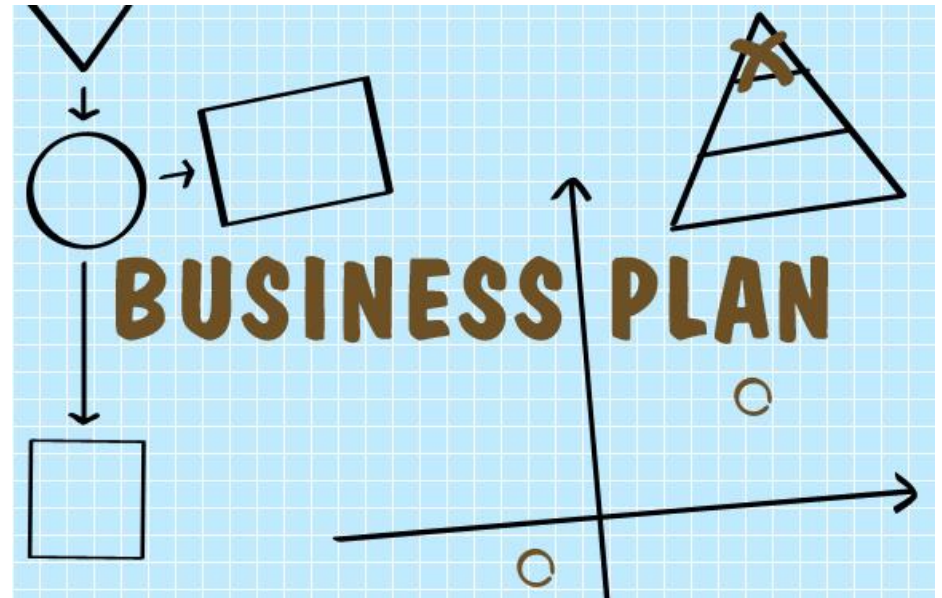
Web Site: www.yourdomainhere.com
Email: name@yourdomainhere.com

Main Office:
123 North Somewhere Street
Anywhere, Michigan 12345 USA
Phone: 317-000-1111
Fax: 317-111-2222

53

1. Bevezető (rövid)

- a vállalkozás (eddiggi) tevékenysége
- a helyzetfelmérés
- üzleti célok (termék-, szolgáltatásfejlesztés, új piacra való belépés)
- várható eredmény



2. A vállalkozás és a termékek (szolgáltatások) bemutatása

- A vállalkozás azonosító adatai
- A vállalkozás teljes és rövid neve, székhelye, telephelye(i)
- Elérhetőségek (postacím, telefon(ok), honlap-cím, e-mail cím)
- A vállalkozás rövid története (múlt, jelen, jövő)
 - a megalakítás időpontja
 - tulajdonosi összetétel
 - tulajdonosok megnevezése
 - tulajdoni arány
 - a működési forma



- Induló vállalkozásnál az alapítás előzményeit ismertetni: milyen elgondolás/üzleti ötlet vezetett az elhatározásig.

- Jelenlegi Infrastruktúra

- Tevékenység bemutatása, az üzleti elképzelés leírása.
Mivel foglalkozik. Mit gyárt?

(törekedni az egyediségre, az innovációkra, a fogyasztók számára nyújtott előnyökre)

- Célcsoportok (fiatalok, idősek, termelők, kereskedők stb.)

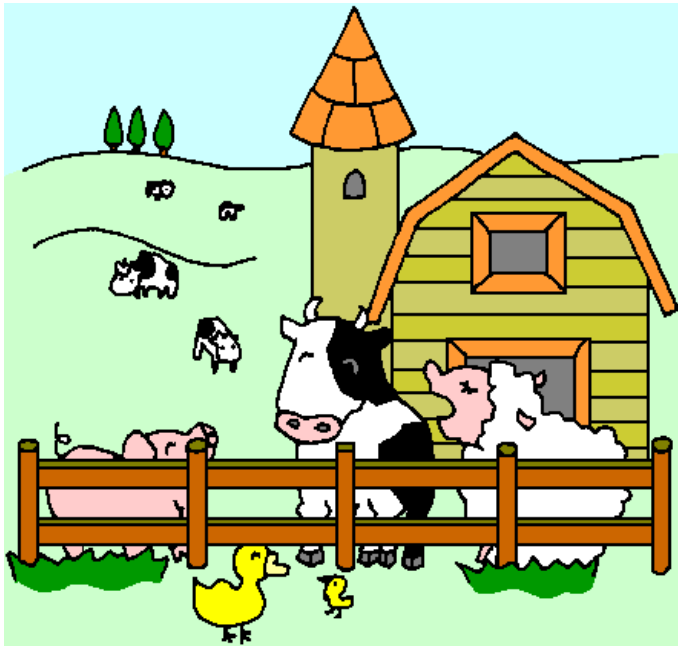


- Környezeti hatások

Egyre hangsúlyosabb kérdés manapság

Érdemes kitérni arra, hogy a vállalkozás tevékenységének milyenek a környezeti hatásai (állatvédelem, élelmiszerbiztonság, higiéniai követelményeknek való megfelelés).

- Szabványok (hazai, nemzetközi, ISO)



3. Gazdasági környezetelemzés - helyzetelemzés

A STE(E)P-analízis azokat a külső (környezeti) tényezőket veszi számba, melyekre a vállalkozásnak nincs közvetlen hatása, de nagymértékben meghatározzák a működését.

S (social) társadalmi tényezők

T (technological) műszaki fejlettség

E (economical) gazdasági tényezők

E (environmental) környezeti tényezők

P (political) politikai tényezők



SWOT-analízis

(Strenghts, Weaknesses, Opportunities, Threats) - Gyengeségek, Erősségek, Lehetőségek, Fenyegetések

Feltérképezni a vállalkozás gyenge és erős pontjait, a felmerülő veszélyeket és lehetőségeket.

Az Erősségek-Gyengeségek a szervezet belső tényezőit, a Lehetőségek-Veszélyek a külső tényezőket elemzi.



Versenytársak vizsgálata

A legnagyobb versenytársak elemzése:

- a versenytársak által kínált termékek/szolgáltatások leírása
- a versenytársak erős és gyenge pontjai
- miben jobbak ők és miben rosszabbak mint mi



4. Pénzügyi terv

- A szükséges tőke nagysága
- A vállalkozás indításához mit szükséges megvásárolni (ingatlanok és eszközök)
- Saját forrás (bankkölcsön, pályázati támogatás)
- Árkalkuláció (szolgáltatások, termékek)
- Várható nyereség



5. Értékesítési és marketing terv

- Hogyan értékesítünk és hirdetünk
- Reklám (online hirdetési módok, szórólapok, hirdetés a nyomtatott sajtóban, rádióban, televízióban stb.)
- Eladásösztönző akciók (ingyen termékminta, „egyet fizet, kettőt kap” stb.)



7. Mellékletek (nem kötelező)

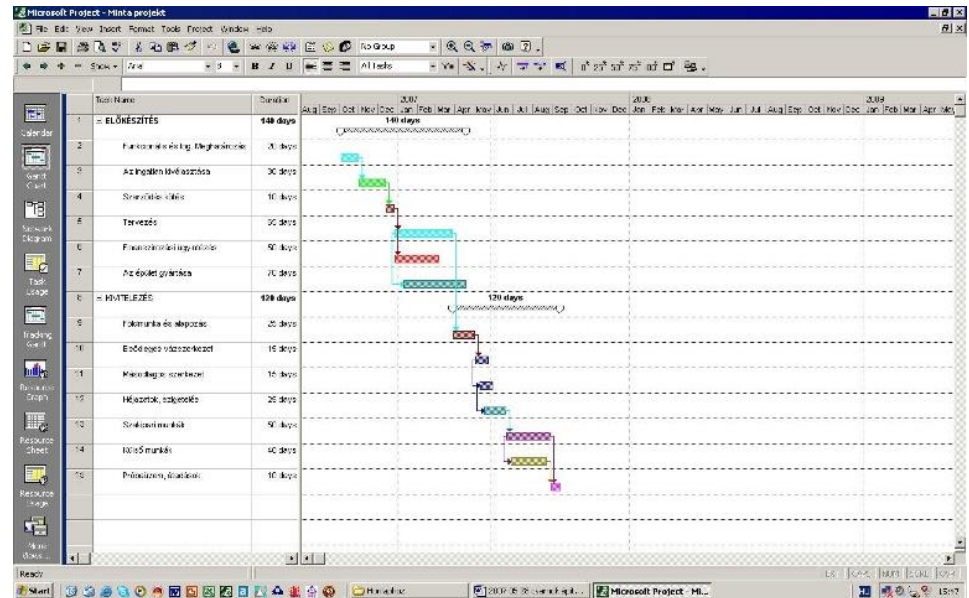
Fényképek, dokumentumok...

Ütemterv

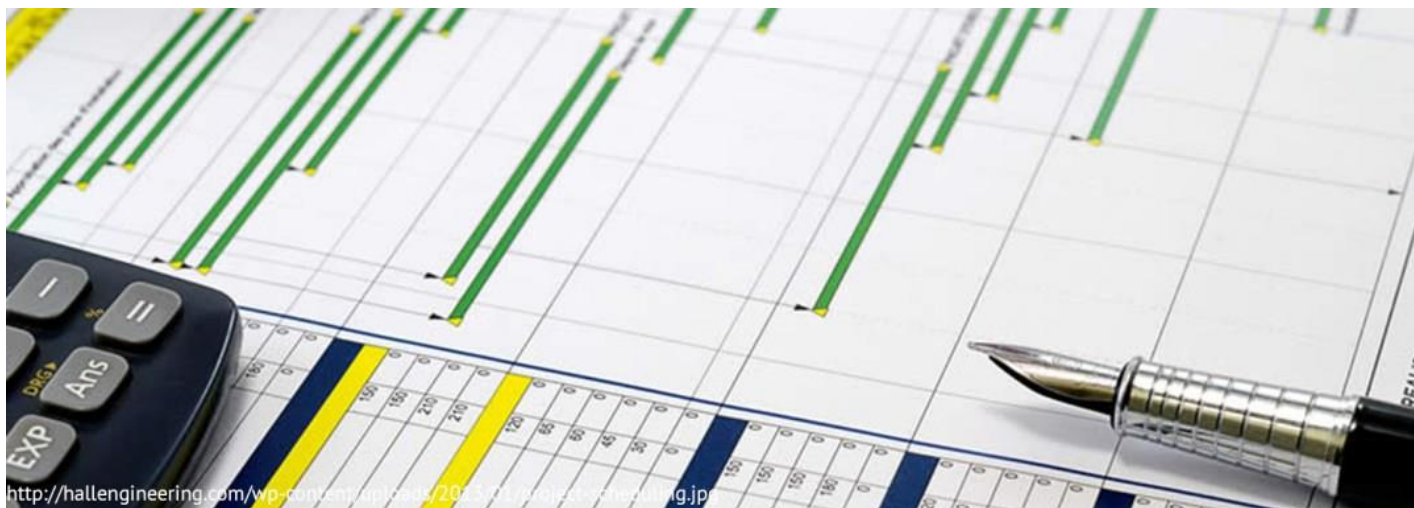
Az egyes feladatok sorrendje, egymáshoz való kapcsolódása, időbeli lefolyása.

Összhangba hozhatóak a feladatok, emberek, az elvégzésükhöz rendelkezésre álló idő.

A költségek nyomonkövetése.



		MŰSZAKI ÜTEMTERV																																															
Munkafolyamat	Kivitelező	Május															Június															Július																	
		18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26								
Tetőbontás					05.19-05.20																																												
gépészeti alapvezetékek					05.20-05.22																																												
állványozás					05.21-05.23																																												
Alsó koszorú/födém készítése																05.23-06.02																																	
Főfalazás																	05.30-06.04																																
Záró koszorú készítése																											06.04-06.10																						
Tetőkészítés																																																	
VB lépcső készítése																																																	
Gipszkartonozás																																																	
villanszerelési alapvezetékek																																																	
Belső hőszigetelések																05.28-05.29																																	
belső vakolás																																																	
Nyílászárók beépítése																																																	
hidegburkolás																																																	
belső festés																																																	
Parkettázás																																																	
Földszinti homlokzati munkák																																																	
Kapu kialakítás																																																	
Homlokzati hőszigetelés																																																	
Villamos szerelvényezés																																																	
Gépészeti szerelvényezés																																																	



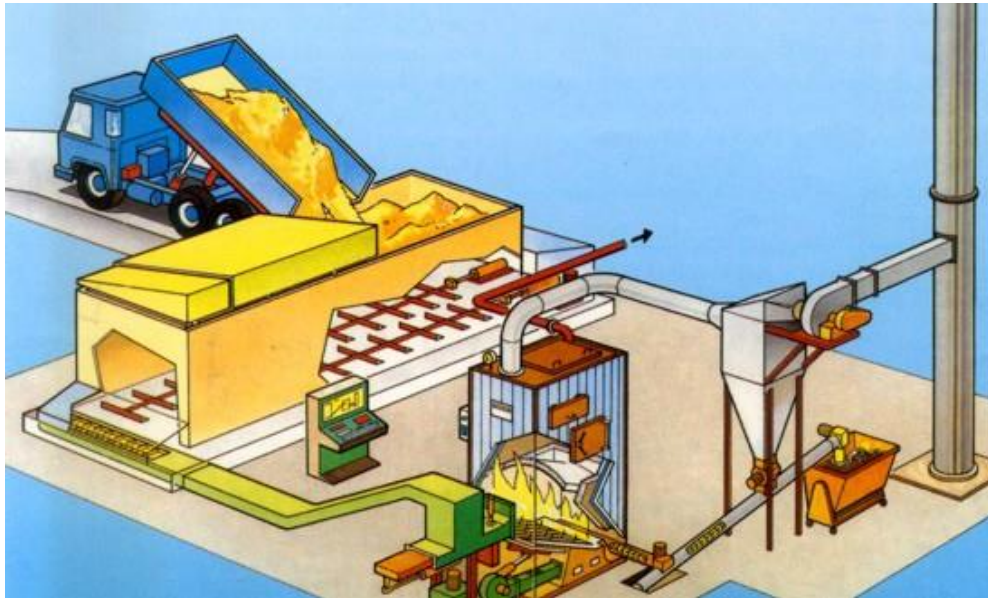
<http://hallengineering.com/wp-content/uploads/2015/01/Project-scheduling.jpg>

Termelési terv

A következő témakörökre épül:

- A termelési technológia
- A telephely
- A gépek és berendezések
- A szállítók listája

Mutassuk be az alkalmazott technológiát, termelési folyamatot, a gépeket, a telephelyet, az értékesítési csatornáinkat, a készletgazdálkodási módszerünket, kik lesznek a beszállítóink...



Alapkövetelmény, hogy olyan legyen az üzleti terv formátuma, hogy gyorsan és egyszerűen megérthető, áttekinthető legyen.

Rá kell mutatnunk arra, hogy mik a vállalkozás erősségei és hogy miért érdemes azt támogatni.

Ügyelni kell arra, hogy a laikus számára is érthető legyen a megfogalmazás.

Hangsúlyozni kell nincs egy elfogadott univerzális üzleti terv séma, amelyről az lehet mondani, hogy csak ez a jó.

