



Üzleti terv

A 7-Színvirág Kft. működésének megismertetése a leendő partnerekkel.

Készítette

Bálint Violetta
Kertész Erika
Kovács Kata
Kovács Kati

Nagy Nóra Anna
Rozmán Kornélia
Virág Mária

2005. június 16.

Tartalomjegyzék

Tartalomjegyzék.....	2
1 A vállalat adatai.....	3
2 Vezetői összefoglaló.....	5
3 Szervezeti terv.....	8
3.1 A vállalat mérete.....	8
3.2 Szervezeti felépítés.....	9
4 Ágazati elemzés és tevékenységünk ismertetése.....	12
4.1 Pályázatírás és figyelés:.....	12
4.2 Mosókonyhák kialakítása.....	13
4.3 Tetőkert :.....	14
5 Működési terv.....	17
5.1 Telephely.....	17
5.2 Termelési technológia.....	17
5.3 Beszállítók.....	17
5.4 Termelési folyamat.....	18
6 Marketing terv.....	20
6.1 STP-stratégia.....	20
6.2 Szolgáltatás „7P”-je.....	21
7 Pénzügyi terv.....	23
7.1 Mérleg.....	23
7.2 Eredménykimutatás.....	25
8 Kockázatelemzés.....	29
8.1 SWOT elemzés.....	29
9 Jövőkép.....	32

1. A vállalat adatai

Cég megnevezése:	7-Színvirág Kft.
Működésének kezdete:	2005. január 1.
Jegyzett tőkéje:	15.150.000 Ft
Székhely, telephely:	1111 Budapest, Irinyi J. utca 70. Telefon/fax: 36-1-131-2829 Mobil: 06-20-489-7426
Tulajdonosok:	Bálint Violetta ügyvezető igazgató Kertész Erika pályázat menedzser Kovács Kata marketing menedzser Kovács Kati gazdasági menedzser Nagy Nóra Anna értékesítés menedzser Rozmán Kornélia logisztikai menedzser Virág Mária jogi képviselő Horváth Kristóf műszaki osztályvezető
Alkalmazottak:	Mészáros Kornél informatikus Korom Attila gépészmérnök Kis Dávid kertépítő Ósi Márk villamosmérnök Horváth Andrea irodavezető
Adóigazgatási azonosító szám:	654861-1-88
Bankszámlaszám:	ERSTE Bank 11638001-13850501-38000002

Tevékenységi kör:

Pályázat figyelés és írás

Mosókonyhák tervezése, engedélyeztetése, kivitelezők közvetítése

Tetőkertek tervezése, engedélyeztetése, kivitelezők közvetítése

Küldetésünk: Forgószélként söprünk végig a „beton dzsungeleken”, ezáltal új társadalmi és kulturális változásokat hozva piacvezető pozícióba kerülünk.

2. Vezetői összefoglaló

Üzleti tervünkben 7-Színvirág Kft-nket mutatjuk be, amely lakótelepek korszerűsítésével és arculatuk tervezésével foglalkozik. Véleményünk szerint az emberekben globális igény formálódik környezetük kialakítására, védelmére és megfelelő hasznosítására. Úgy gondoljuk, hogy vállalkozásunk nemcsak környezetvédelmi és kényelmi szempontokat figyelembe véve állja meg helyét, hanem pénzügyileg is. Ezen állításunk alátámasztására a következő kimutatásokat készítettük el vállalatunkra, négy évre vonatkoztatva:

- Eredménykimutatás
- Cash flow kimutatás
- Mérlegek
- Likviditási terv (egy évre)
- Gazdaságossági számítások

Kft-nk három fő lábón áll:

- Pályázat figyelés és írás
- Mosókonyhák tervezése, engedélyeztetése, kivitelezők közvetítése
- Tetőterek tervezése, engedélyeztetése, kivitelezők közvetítése

Cégünk tevékenységi körének kialakítását az alábbi tapasztalatokkal szeretnénk megindokolni:

Pályázat írás és figyelés: 2004. május 1-jén csatlakozott hazánk az Európai Unióhoz, ezáltal nagyon sok új lehetőség nyílt Uniós források megszerzésére. A jelenlegi tendenciák alapján társasházak és különböző lakóépületek hőszigetelése, felújítása, gazdaságossági átalakítása jelentősen támogatott. Ezáltal lehetőség nyílik ezen közösségek számára, hogy különböző felújítási beruházásaikat ne csak önerőből finanszírozzák, ebben szeretnénk számukra segítséget nyújtani.

Mosókonyhák tervezése, engedélyeztetése, kivitelezők közvetítése: Lakótelepi épületek jellegzetes tulajdonsága, hogy a fürdőszobában igen kevés életteret hagynak az embernek, ezáltal nagyon sok háztartásban probléma egy mosógép elhelyezése. Egyetemvárosokban

megfigyelhető az a tendencia is, hogy az albérletben lakó fiatalok nem rendelkeznek mosógéppel (vagy a főbérlő nem biztosít nekik, vagy ők nem tudják finanszírozni), ebből kifolyólag gyakran hazahordják szennyesüket. Úgy gondoljuk, hogy cégünk praktikus és hasznos szolgáltatást nyújthat azzal, ha az Egyesült Államokban kialakult és Nyugat-Európában meghonosodott mosási kultúrát Magyarországon is bevezeti és elterjeszti.

Tetőkertek tervezése, engedélyeztetése, kivitelezők közvetítése: A tetőkert tervezés- és építés magában hordozza a művészet és a tudomány kettőségét, melynek célja, hogy belső életterünket kiterjeszthessük és mind funkcionálisan, mind esztétikailag örömteli külső életteret alkossunk. Nagyon sok lakóközösségben felmerül az igény, egy olyan különleges helyiség kialakítására, ahol közösségi, családi, baráti rendezvények tarthatók, és még esztétikailag is szép látványt nyújt. A tetőkert nemcsak közösségi igények kielégítésére alkalmas, hanem jelentős környezetvédelmi és épület szerkezeti előnyei vannak. Természetesen a város arculatát is jelentősen befolyásolja, hogy a „beton dzsungel” helyett zöld övezet látványa tárul szemünk elé.

Azért tartottuk megalapozottnak ezt a vállalkozást, mert nincs a piacon hozzánk hasonló társasházakra specializálódott cég. Jelenleg Magyarországon nincs kialakult formája az olcsó és praktikus mosási lehetőségeknek, domináns szerep jut azonban a vegyi tisztítóknak, de nem mindenki számára elérhető áron, és az általunk megcélzott réteg számára nem gazdaságos. A kertépítésnek nincsenek kialakult hagyományai hazánkban, viszonylag új keletű szolgáltatás, melynek egyik típusa a tetőkertépítés.

A jelenlegi gazdasági helyzetben a társasházak jelentős részei nem képesek önerőből finanszírozni felújítási projektjeiket. Cégünk ezt kihasználva jelentős hangsúlyt fektet állami és Uniós források felkutatására és megszerzésére, amelyek elnyerése által nem szükséges a 100%-os önfinanszírozás. Tapasztalatok alapján társadalmi hiányosság az, hogy a pályázók a formai követelményeknek sem tudnak eleget tenni. Elsődleges célközönségünk, mint már az előbbieken kiderült, a lakótelepen élők, a vidéki egyetemisták, és egyedülállók, akikhez több csatornán keresztül próbálunk eljutni, például: hirdető újságok, plakátok. Minden egyes munkánkról fényképes dokumentációt készítünk, melyek referencia anyagot alkotnak leendő megrendelőink számára.

Mint minden induló vállalkozásnál, nálunk is számolni kell a jelentkező kockázatokkal. Ezek elkerülése, illetve kezelése érdekében cégünk részletes SWOT elemzést készített. A kockázatok közül a leghangsúlyosabb az érdeklődés hiánya és a pénzügyi háttér. Cégünk egyik jelentősebb kockázatkerülő stratégiája a pályázatok felkutatása és írása. Vállalatunk részletes igényfelkutatás alapján alakította ki célpiacait, és készítette el a pénzügyi tervét, valamint a reklám tevékenységét.

A továbbiakban részletesen bemutatjuk az ágazatokat, cégünk tevékenységét, marketing és pénzügyi tervét, valamint humán erőforrás hátterét.

3. Szervezeti terv

3.1 A vállalat mérete

A 7-Színvirág Kft.-t 8 magyar magánszemély alapította 2005. januárjában. A vállalat törzstőkéje készpénzből és a tulajdonosok által beadott apportból áll, aminek az összetételét a következő táblázat tartalmazza.

Név	Készpénz	Apport	Összesen
Bálint Violetta	1.000.000	1.500.000	2.500.000
Kertész Erika	1.000.000	500.000	1.500.000
Kovács Kata	1.000.000	500.000	1.500.000
Kovács Kati	1.000.000	250.000	1.250.000
Nagy Nóra Anna	1.000.000	350.000	1.350.000
Rozmán Kornélia	1.000.000	800.000	1.800.000
Virág Mária	1.000.000	250.000	1.250.000
Horváth Kristóf	1.000.000	3.000.000	4.000.000
Összesen	8.000.000	7.150.000	15.150.000

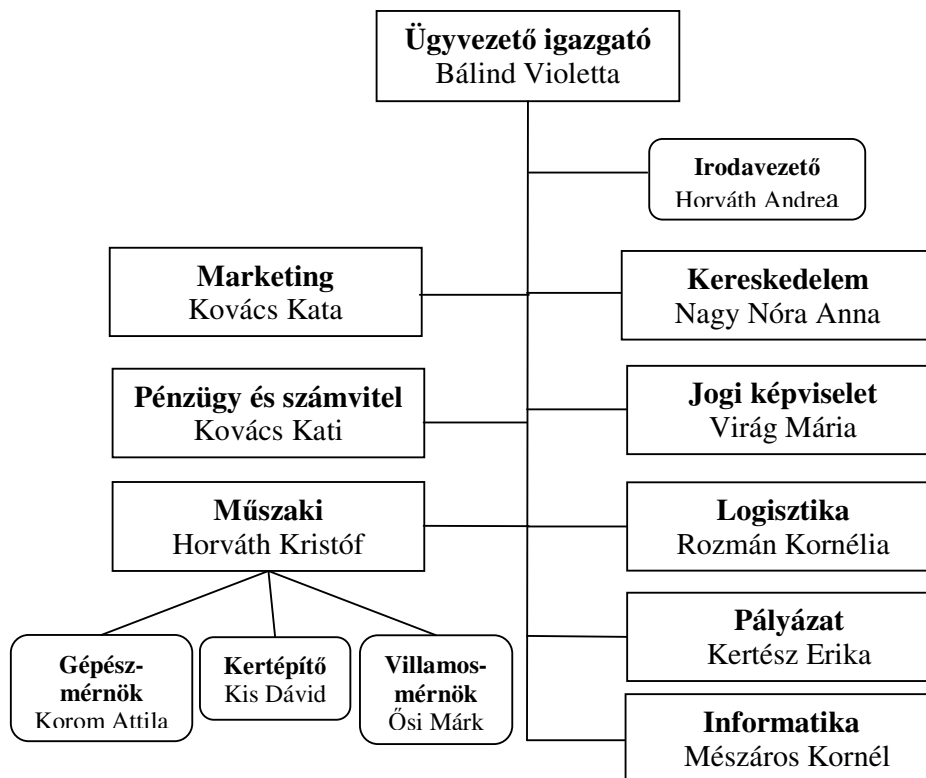
Tehát a Kft. törzstőkéje 15.150.000 Ft. A tulajdonosok a társaságba bevitt apportot, a bejegyzési kérelem benyújtásáig teljes egészében a társaság rendelkezésére bocsátották. Minden tulajdonos a pénzbetétét teljes egészében befizette a társaság számlájára, ami összesen 8.000.000 Ft-ot jelent.

Bálint Violetta tartós bérleti jogot bocsátott a vállalkozás rendelkezésére 1.500.000 Ft értékben. Kertész Erika és Kovács Kati által beadott apport 750.000 Ft értékű számítógépeket foglal magában. Kovács Kata 500.000 Ft értékű fénymásoló gépet hozott a vállalkozásba. Nagy Nóra Anna 350.000 Ft értékben tervező és makett asztalt apportált. Rozmán Kornélia 800.000 Ft értékű, 2 darab laptopot hozott a cégbe. Virág Mária által behozott irodai gépek értéke 250.000 Ft. Horváth Kristóf apportja 3.000.000 Ft értékű szoftvert foglal magában.

Vállalkozásunknak 13 alkalmazottja van (a tulajdonosokat is beleértve), így cégünk a kisvállalkozások kategóriájába tartozik.

3.2 Szervezeti felépítés

Vállalatunk annyi embert foglalkoztat, amennyi éppen szükséges a zökkenőmentes, hatékony és gyors üzletvitelhez. Ezzel párhuzamosan a szervezeti felépítés is a lehető legegyszerűbb struktúrában fog megvalósulni. Nincs alá-fölé rendeltség, lineáris szervezeti felépítéssel működik a vállalat.



A különböző részfeladatok közül a gazdasági területet érintőeket az alapítók maguk látják el, teljes mértékben kihasználva tudásukat, szakmai tapasztalatukat. A műszaki tudást igénylő feladatokat pedig egyetemi végzettségű mérnökeink végzik.

Vezetők:

Bálint Violetta a kft. ügyvezető igazgatója. A vállalat és dolgozói számára víziót és ahhoz kapcsolódó stratégiát alakít ki, azt képviseli. Ő látja el a humán erőforrást érintő feladatokat -

az alkalmazottak felvételét, operatív irányítását. Kapcsolatot létesít a kulcsszerepet játszó partnerekkel, továbbá felügyeli, koordinálja a vállalat egészének működését, a munkatársak munkáját.

Kovács Kata hatáskörébe tartozik a marketing-tevékenység teljes körű megtervezése, menedzselése.

Kovács Kati a pénzügy és számvitel feladatokat látja el. Kiállítja, elkönyveli a számlákat, bizonylatokat. A vállalat tevékenységeit e szempontból külön kezeli, valamint az egyes projektek elszámolását is elvégzi.

Rozmán Kornélia feladata a beszállítókkal való tárgyalás. A tartós beszállítói, együttműködési szerződések kapcsán tartja a kapcsolatot a cégekkel, melyekkel kooperálva teszünk eleget a vevői megrendeléseknek.

Nagy Nóra Anna felelős a kereskedelmi feladatok ellátásáért. Figyeli a kínálkozó lehetőségeket, felkeresi a potenciális vevőket, kapcsolatot tart velük. Részt vesz az igények felmérésében, megkötö a szerződéseket, figyelemmel kíséri azok teljesítését.

Kertész Erika a pályázatok figyeléséért és azok felderítéséért felelős. Feladata a pályázatok összeállítása. Továbbá feladata a pályázói kör felderítése és felkeresése.

Horváth Kristóf építészmérnök vezeti a mérnöki munkákat. Felügyeli a mérnökök munkáját, a tervezési folyamatot, melyben ő maga is aktívan részt vesz. A kivitelezés folyamatát figyelemmel kíséri.

Virág Mária a gazdasági végzettsége mellett rendelkezik jogász-közgazdász végzettséggel, így ő látja el a vállalat jogi képviseletét, írja a szerződéseket, részt vesz a pályázatok elkészítésében.

Alkalmazottak:

Mészáros Kornél végzi az informatikai teendőket. A vállalat működése szempontjából, a cégekkel való kapcsolattartás, a hatékony üzletvitel miatt elengedhetetlen a fejlett informatikai háttér, melynek felállítása, karbantartása tartozik ebbe a feladatkörbe.

Horváth Andrea vállalatunk irodavezetője. Feladata az adminisztratív ügyek intézése, a kollégák munkájának segítése.

Kis Dávid feladata a tetőkertekkel kapcsolatos tervek elkészítése.

Ősi Márk felelős a villamoshálózatot érintő tervek elkészítéséért.

Korom Attila gépészmérnök oldja meg a épületgépészeti problémákat.

4. Ágazati elemzés és tevékenységünk ismertetése

Ágazati elemzésünket tevékenységeink köré csoportosítva szeretnénk bemutatni.

4.1 Pályázatírás és figyelés:

Napjainkban rengeteg lehetőség adódik külső források megszerzésére, és ezen lehetőségek feltárása nem igényel túl nagy munkát. Pályázatok többsége interneten (pl. www.pafi.hu) megtalálható és/vagy a hirdetési lehetőségeket a forrásadók kihasználják. A munka jelentős részét a pályázatok értelmezése, a szükséges dokumentáció összeállítása, és az előírásoknak megfelelő formába öntése képezi. Számos cég foglalkozik ezzel a tevékenységgel, illetve hirdetnek pályázat íráshoz kapcsolódó tanfolyamokat. Versenytársainkként megemlíthetők: AMT Hungária Bt., SCA Pályázatíró Iroda, EU pályázati központ.

Általánosságban elmondható, hogy ezek a cégek nem szelektálnak a pályázatok között, hanem a „betévedő” ügyfelek igényeit kiszolgálják. Cégünk ezzel szemben a társasházakat érintő építőipari pályázatokra specializálódott, melyek lehetséges alanyait felkutatjuk, és ismertetjük velük lehetőségeiket, illetve felajánljuk szolgáltatásainkat.

Ezen tevékenységi körünk a következő folyamatokra terjed ki:

- **Pályázatfigyelés:** Társasházak fejlődéséhez jelenleg számos hazai és Európai Unió támogatási lehetőség áll rendelkezésre. Mindezek közül felkutatjuk az adott vállalkozás terveinek megvalósításához leginkább közel álló pályázatot.
- **Pályázati tanácsadás, konzultáció:** Cégünk alapvető célja, hogy a pályázó társasház számára leginkább megfelelő pályázat követelményeinek, elvárásainak maradéktalanul megfeleljen. Ennek érdekében szakértőink segítségével felmérjük megbízóink gazdasági lehetőségeit, több szempontból megvizsgálva a tervezett projekt megvalósításának lehetőségeit, törekedve a megvalósítás leghatékonyabb formájára. Összevetjük a pályázati feltételeket az adott társasház paramétereivel, valamint megállapítjuk, hogy a kiírásban közzétett kizáró feltételek érintik-e a pályázókat.
- **Pályázatkészítés:** A megfelelő pályázati kiírás megtalálása után ügyfeleinkkel ütemtervet készítünk, mely tartalmazza az egyes részfeladatokat, valamint ezek teljesítésének határidejét a pályázat elkészítése során. A pályázati dokumentáció szigorú formai és tartalmi követelmények betartása mellett az alábbiakból tevődik össze:
 - az első rész rendszerint a pályázókra vonatkozó információs adatlapokat tartalmaz,

- mindezek után a pályázati anyag részletes kifejtése következik, pénzügyi elemzésekkel, előrejelzésekkel, költségvetéssel, valamint ütemezési tervvel kiegészítve, melyek a projekt megvalósíthatóságát és gazdasági eredményességét támasztják alá,
 - végül a pályázati kiírásban szereplő nyilatkozatok, igazolások, stb. kerülnek csatolásra.
 - Szakembereink rendelkeznek a pályázati anyagok elkészítéséhez szükséges pénzügyi, gazdasági ismeretekkel.
- **Projekt menedzsment:** Az ötlet felmerülésétől, a lehetőségek feltárásától a teljes pályázati folyamatot menedzseljük. A megvalósulás során a teljes beruházási folyamat irányítása, a pályázatiírókkal való együttműködés, kapcsolattartás és a projekt elszámolás is részét képezi szolgáltatásunknak.
 - **Pályázati utógondozás, monitoring tevékenység:** Irodánk elvégzi a sikeres pályázatokhoz kapcsolódó monitoring tevékenységet. A „menedzsment” részére biztosítja a támogatások elnyerése után végzendő adminisztratív és egyéb kötelezettségek teljesítését is.

4.2 Mosókonyhák kialakítása

Ezen szolgáltatás esetében megállapítható, hogy Magyarországon is van igény a teljes körű minőségi textilápolásra, beleértve a külföldön jól bevált önkiszolgáló mosógépek és szárítók üzemeltetését is. Magyarországon számos olyan nagyméretű vállalkozás működik, amely nagy tételben vállal textiltisztítást például szállodák, panziók, kórházak egyéb egészségügyi- és oktatási intézmények részére, illetve elterjedtek azok a tisztító vállalkozások, melyek komplex szolgáltatásokat nyújtanak potenciális vevőiknek (pl.: patyolatok). Ezek a vegyi tisztítók szolgáltatásaikat nem mindenki számára elérhető áron nyújtják, valamint a minden napi kényelmi igényeket sem elégítik ki (pl.: megközelíthetőség, elérhetőség).

Kevésbé elterjedt az amerikai típusú zsetonos mosó- és szárítógépek használata hazánkban, ezért vállalkozásunk arra gondolt, hogy az elsők között vezeti be a panelházakba ezt a kiegészítő, kényelmi szolgáltatást, amely nagy mértékben megkönnyítené a háztartások helyzetét. Kockázati tényezőként kell azonban kezelnünk, hogy hazánkban az emberek kultúrálisan és szociálisan nem biztos, hogy felkészültek egy ilyen jellegű váltásra. Ezért fókuszálunk a fiatalokra, és az új építésű lakóparkokra is. A szolgáltatás bevezetésével megoldanánk a mosógép tulajdonlásának és elhelyezésének problémáját.

A közösségi mosoda üzemeltetéséhez szükséges a megfelelő helyiség, vezetékes víz- vételi és használtvíz-elvezetési lehetőség biztosítása, és az elektromos energia csatlakozási lehetőség.

Vállalatunk egyik fő szolgáltatása, hogy mosási lehetőséget biztosítson a városban lévő különböző társasházak, panelek kihasználatlan közös helyiségeiben, pincéiben. A szolgáltatás kialakításának körülményei onnan erednek, hogy vannak tapasztalataink az ilyen lakások méreteiből adódó problémáiról, pl. hogy sok helyen nincs elegendő tér a fürdőszobában, a mosógép számára. Mivel pedig a mosodai szolgáltatás nem igazán elterjedt hazánkban, úgy gondoltuk, hogy ez életképes vállalkozás.

Azon társasházak részére, ahol igény van erre a szolgáltatásra, vállaljuk a megfelelő helyiség kialakítását (tervezés, engedélyeztetés, kivitelezés megszervezése és ellenőrzése). Javasoljuk, hogy a lakók rendelkezzenek kulccsal az adott helyiséghez azért, hogy illetéktelenek ne férhessenek hozzá.

4.3 Tetőkert :

Magyarországon az emberek ötöde panellakásokban él, ez közel nyolcszázezer otthont és mintegy kétmillió embert jelent. Egyre sürgetőbb feladattá válik a lakótelepek rehabilitációja, a környezet barátságosabbá tétele.

Napjainkban már általános igénnyé vált, hogy a lakóházak - egyébként kihasználatlan - tetőfelületén az utca forgatagától elzárt, kellemes pihenőkertet alakítsunk ki. Így a telek kihasználtsága, és ezzel az ingatlan értéke is ugrásszerűen növekszik. A kerttervezés és a kertépítés magában hordozza a művészet és a tudomány kettőségét, melynek célja, hogy belső életterünket kiterjeszthessük és mind funkcionálisan, mind esztétikailag örömteli külső életteret alkossunk. A tetőkert védi a szigetelést, az építményt és ezáltal a lakókat a szélsőséges hőmérsékletektől, valamint a fagy károsító hatásától. Zöldtetővel megspórolható a nyári légkondicionáló, míg télen kevesebb hőenergiára van szükség. A tetőkerttel új életteret teremthetünk magunk és környezetünk számára. A növényzet megköti a port és a levegő szennyeződéseit, párologtatással javítja környezetünk klímáját. A természet visszacsempészésével egészségesebb környezetet alakítunk ki. Míg a kemény felületek visszaverik és erősítik a városok zaját, addig a termőföld és a növényzet nagymértékben képes elnyelni a hangokat.

Az elmúlt években a lakótelepek rehabilitációja egyre inkább a figyelem középpontjába került, egyre nagyobb az igény a sivár betontömbök barátságosabbá tételére. A lakótelepi környezet felújítása ennek ellenére hazánkban még mindig gyerekcipőben jár.

Az interneten mindössze néhány olyan cég hirdeti magát, amely panelházak felújításával foglalkozik, s a szerény kínálatból sem találunk olyan vállalatot, amely cégünkhöz hasonló komplex szolgáltatást nyújt. A paneltetőkön történő kertek kialakítása még viszonylag újszerű ötletnek tűnik a piacon, bár több olyan céggel találkozhatunk, akik tetőkertek kialakításával foglalkoznak, ám a társasházak tetőbeépítése egyik cégnek sem jelenti fő profilját, s általában inkább az irodaházak és bevásárlóközpontok számítanak a legtöbb cég számára a célpiacnak. Versenytársaink között meg kell említeni a proNatur Kft.-t, amely tetőkert tervezéssel és kivitelezéssel - a piacon elsőként - 1990 óta foglalkozik, valamint a ZMS Kft.-t, ami elsősorban viszonylag erősebb marketingtevékenységével hívja fel magára a figyelmet, ennek keretében például tetőkertekkel kapcsolatos kiadványok megjelentetésével is foglalkozik. Az iparágon belüli igen kedvezőnek mondható lehetőségek ellenére egyelőre nem alakult ki éles verseny a piacon, jelenlegi kevés versenytársunk nem jelent komolyabb veszélyt cégünk működésére nézve. A jövőben azonban több lehetséges belépővel kell számolni. Az állam által indított panelprogram is várhatóan ösztönzőleg fog hatni a panelházak felújításával foglalkozó cégek megjelenésére, ám előrejelzéseink szerint inkább a panelek fűtési rendszerét megreformáló cégek megjelenésére kell számítani, s csak korlátozottan jelentkeznek tetőkertekre specializálódott vállalatok.

Cégünk egyik jelentős tevékenységi köre tetőkertek tervezése és kialakításának megszervezése elsősorban társasházak, panelek részére, de vállaljuk szállodák, szanatóriumok, irodaháza stb. tetőkertjeinek megtervezését is.

A kerttervezés és kivitelezés olyan bizalmi viszonyon alapul, amelyben a megrendelő megosztja elképzeléseit, álmait, ötleteit a leendő kertről. A kerttervező vagy kertépítő ugyancsak elkészíti ugyanezen gyökerekből és a szakmai tapasztalatából adódó "gondolatkertjét", és ennek a két embernek a képzeletéből összeszőtt új kertet építjük meg a valóságban. Szakmai és technológiai háttérünkkel teljes körű szolgáltatást tudunk nyújtani nagyobb projektek és kisebb megrendelések esetén egyaránt.

A sikeres együttműködés érdekében már a kezdetektől folyamatosan egyeztetünk megrendelőinkkel, illetve a szükséges tervezési fázisokat is megfelelő képesítéssel és engedéllyel rendelkező szakembereink végzik. Munkánk során sokszor elhangzik a következő kérdés: Kinek milyen tervre van szüksége? Tömören és röviden erre a következő választ adhatjuk:

I) Vázlattelev: kisebb magánkertek esetén, mely legfeljebb 600 m², kevésbé bonyolult, nem túl meredek a terep.

II) Tanulmánytelev, engedélyezési telev:

- a. önkormányzati beruházások esetén (parkolók)
- b. magánkertek esetében ahol az építésügyi hatóság vagy egyéb hatóság előírja (Nemzeti Parkok Igazgatósága)
- c. iparterületen, ipari parkokban
- d. bármilyen nagyobb ingatlan beruházás esetén (szállodák, éttermek, bevásárló központok, üzletek, lakóparkok és társasházak, sportcsarnokok, sportpályák, fürdők és strandok)
- e. intézménytetők (óvoda, iskola, múzeum)

III) Kiviteli telev: A II. pontban említett esetek tovább tervezésekor.

IV) Tájrendezési telev, környezeti hatásvizsgálat: a hatástanulmányt nagyobb beruházás esetén írják elő (ld. 152/1995 (XII.12.) Kormány Rendelet) vagy szakhatóságok kötelezhetik a beruházót (tájrendezési telev).

Az engedélyek beszerzése után a projekt leglátványosabb része következik, a megvalósítás. Cégünk ezt nem maga végzi, csupán megszervezését és ellenőrzését vállalja.

5. Működési terv

5.1 Telephely

A 7-Színvirág Kft. irodája Budapest, XI. kerület Irinyi J. utca 31. szám alatti társasház 7. emeletén található. Választásunk két okból esett erre a lakásra: Bálint Violetta rendelkezett ezen lakás bérleti jogával, melyet apportként behozva vállalkozásunkba költségmegtakarítást jelentett az induláskor. Döntésünket az is indokolta, hogy a társasház lapos tetős, mely első referenciamunkánk elkészítéséhez is kitűnő helyet szolgáltat. A referenciamunkát együttműködő partnereinkkel együtt készítjük el, így ez minden résztvevő vállalat számára referenciaként szolgál és költségcsökkenést is jelent.

5.2 Termelési technológia

A 7-Színvirág Kft. tevékenysége a tervezési munkára és a kivitelezési munka megszervezésére összpontosul.

A tervezési munkát a vállalat irodájában végzik a mérnökök. Mind a tervezéshez, mind a szemléltetéshez elengedhetetlen eszközök a tervező- és makett asztalon kívül a megfelelő szoftverek.

A kivitelezési munkát nem a kft. maga, hanem más cégekkel kooperálva végzi, illetve alvállalkozókkal végezteti. Ezen munkák megszervezéséhez, a cégekkel való kapcsolattartáshoz nélkülözhetetlen a megfelelő informatikai háttér megléte.

Így a vállalat működéséhez szükséges technológia elsősorban a számítógépeket, a szoftvereket jelenti.

5.3 Beszállítók

A 7-Színvirág Kft. beszállítóival hosszú távú szerződéseket köt, melyek nem a hagyományos beszállítói kapcsolatot teremtik meg a vállalatok között, hanem együttműködést hoznak létre. Ezáltal nagy gonddal választottuk ki a velünk kapcsolatban álló vállalatokat. A kiválasztási szempontok között fontos volt a megbízhatóság, a Kft.-nk küldetésével való azonosulás, a dinamikus termelés és szolgáltatásnyújtás, a megfelelő minőség és ár. A kiválasztási folyamat

során a vállalatok ajánlatait költség-haszon, ár-érték és egyéb pénzügyi elemzéseken túl műszaki szakemberek is megvizsgálták, a referenciamunkákat is értékelték.

A mosó- és szárítógépek szállításánál az isaszegi székhelyű Mietwasch Kft. ajánlatát támogatjuk, ez a cég nemcsak a beszerelést és üzemeltetést, hanem a karbantartást is vállalja.

A tetőkert kialakításához szükséges növényeket, eszközöket az Eurogreen Kft. szállítja és ülteti el a tervrajzoknak megfelelően.

Mindkét fő tevékenység igényel kőművesi, víz- és villanszerelési munkákat is, melyeket a vállalatvezetés kapcsolati tőkéjére alapozva szervez meg.

5.4 Termelési folyamat

Vállalatunk fő profiljai: a pályázatírás, a tetőkert-építés és a közös mosóhelyiségek kialakítása. Az utóbbi tevékenységek mérnöki szakértelmet, hosszas engedélyezési folyamatokat igényelnek. Ezáltal nagyon fontos a hatékony működés érdekében a jól megszervezett munkafolyamat, és az ehhez kapcsolódó, világosan meghatározott feladatkörök.

Ennek érdekében először a munkafolyamatokat kell tisztázni.

1. Vevői igények felmérése
2. Statikai vizsgálatok
3. Egyeztetés - Szerződéskötés
4. Tervezés
5. Engedélyeztetés
6. Kivitelezés megszervezése

A **vevői igények felmérése** a helyszínen, szakembereink közreműködésével együtt történik. Építész és kertépítő mérnökeink felhívják a vevő figyelmét a hely által nyújtott lehetőségekre és korlátokra.

A **statikai vizsgálatokat** független statikai szakértőnk tanúsítja, hogy az adott helyen a tervezett átalakítások elvégezhetőek-e.

A további **egyeztetéseket és a szerződéskötést** is az adott projektért felelős munkatárs végzi. Ebben a folyamatban is részt vesznek a szakemberek a műszaki részletek tisztázása érdekében, valamint jogászunk, aki a szerződés formai és jogi követelményeinek betartásáért felelős.

A **tervezést** mérnökeink végzik. Más szakértelmet követel a tetőkert-építés és a mosókonyha kialakítás illetve egyéb átalakítások, így azok megtervezését más-más mérnökök végzik.

Az **engedélyek beszerzése** a magyar bürokratikus rendszerben nehézkes és hosszadalmas folyamat. Így eleinte nagy gondot fordítunk a kapcsolatok kiépítésére, mely több embert követel. Későbbiekben azonban elegendő, hogy ezt egy, legfeljebb két ember végezze. Az engedélyekhez szükséges műszaki terveket mérnökeink, a pénzügyi terveket pedig a gazdasági végzettségű alapító tagok végzik. Az engedélyek kérelmező szövegét jogászunk fogalmazza, akinek a munkáját az irodavezető segíti.

A **kivitelezés megszervezése** a különböző tevékenységi köröknél eltérő. Mások a beszállítók és mások a kivitelezők. A beszállítói kört gondosan választjuk ki, stabil kapcsolatot igyekszünk kialakítani. A kivitelezést nem mi magunk, hanem együttműködésre szerződött vállalkozói körrel végeztetjük. Ezen szerződésekért és kapcsolatok fenntartásáért is kijelölt munkatársak a felelősek.

A pályázatírás munkafolyamatának tisztázása is fontos a feladatok kiosztása érdekében.

1. Pályázatfigyelés
2. Pályázói kör megkeresése
3. Igények felmérése
4. Szerződéskötés
5. Pályázat megírása

A **pályázatfigyelést és a pályázói kör felkeresését** az erre a feladatkörre kijelölt munkatárs végzi, munkáját segítheti a marketinges.

A pályázatíráshoz tartozó további feladatok (**igények felmérése, szerződéskötés, pályázat megírása**) elvégzéséhez a pályázat jellegétől függően állítjuk össze a csapatot. A vevőkkel való tárgyalások folyamán azon munkatársnak ott kell lennie, aki a kapcsolatot felvette vele. Ezzel is mutatjuk, hogy számunkra mennyire fontos a vevői bizalom.

A vállalat hatékony és eredményes munkájához azonban elengedhetetlen a háttérmunka a számvitel, pénzügy, marketing tevékenységek elvégzése. Ezt gazdasági végzettségű munkatársak –az alapítók- végzik. Az adminisztrációs munkatárs végzi az adminisztrációs tevékenységet, a tárgyalások időbeosztását, iroda rendezését stb.

6. Marketing terv

6.1 STP-stratégia

Pályázatok

Pályázatok figyelése és írása nem új keletű tevékenység hazánkban, de egyre nagyobb jelentőséggel bír. Ezen a területen is nagyon fontosnak tartjuk a specializációt, hiszen figyelmünk és szaktudásunk nem terjedhet ki az összes területre. Cégünk ezen okból kifolyólag szelektálta tevékenységi körét olyan pályázatokra, amelyeknek alanyai lehetnek társasházak, panelek, lakóparkok, egészségügyi és oktatási intézmények, szállodák stb.

Mosoda

Magyarországon egyenlőre nincs hagyománya a Nyugat-Európában már elterjedt és igen kedvelt közösségi mosodák létrehozásának. Cégünk célja, hogy e piaci rést kitöltve színvonalas szolgáltatást nyújtson, s ezáltal hosszú távú, gyümölcsöző kapcsolatot tartson fenn megrendelőivel.

Mosodáinkat azon társasházak részére szeretnénk kialakítani, ahol kihasználatlan közös helyiségek állnak rendelkezésre, például pince, alagsor. Általános probléma, hogy az ilyen típusú társasházakban a fürdőszobákban nincs elegendő hely a mosógépek elhelyezésére, üzemeltetésére. Előzetesen kérdőíves felméréseket készítettünk, melyben megállapítottuk, hogy sok háznak lenne igénye arra, hogy közös mosóhelyiséget biztosítson lakói számára. Legfőképpen az egyetemistákat és az idősebb korosztályt célozzuk meg, hiszen ez az a réteg, akik nem akarnak, illetve nem tudnak egyénileg mosógépet fenntartani. Kezdetben Budapest és környékén nyújtjuk szolgáltatásainkat, később tervbe vettük, hogy vidéki városokban is megjelenünk.

Cégünk egyedi és praktikus szolgáltatást nyújt, mellyel a kényelmet, egyszerűséget biztosítjuk megrendelőink részére. Szolgáltatásaink által hozzájárulunk a közösségi élet fellendítéséhez.

Tetőkert

Elsődleges célközönségünk azok a lakóházak, amelyeknél lehetőség van tetőkert kialakítására, és ezt a beruházást nem feltétlenül csak önerőből tudják megvalósítani. Természetesen foglalkozunk szállodák, üdülőközpontok, szórakoztatási és vásárlási egységek, szanatóriumok, egészségügyi és oktatási intézmények, parkolóházak tetőkertjeinek

kialakításával is. Idényszerűen kisebb méretű beruházásokat is vállalunk (egyéni kérések-például garázs extenzív tetővel).

Versenytársainkkal szemben elsősorban olyan projektekre helyezük a hangsúlyt, amelyek során megrendelőink különböző pályázatokban és egyéb támogatásokban részesülnek, ezáltal kisebb önerőre van szükségük. Ehhez kapcsolódóan cégünk meglévő pályázatok lehetséges alanyait keresi fel szolgáltatásainkkal.

6.2 Szolgáltatás „7P”-je

Szolgáltatás

A nyújtott szolgáltatásainknál igyekszünk megrendelőink igényeit maximálisan kielégíteni és mindezt elérhető áron kínálni.

Tetőkert kialakításnál vállaljuk az előzetes tervek elkészítését a szükséges engedélyek beszerzését, a kiviteli munkálatokat, valamint kérésre az új kert gondozásának megszervezését. Pályázatok folyamatos figyelésén kívül, vállaljuk a pályázati dokumentáció megírását, összeállítását.

Ár

Egyedi igényekhez kialakított szolgáltatásainkhoz igyekszünk olyan árakat megszabni, amelyek mindenki számára elérhetőek, és gazdaságosak (pl. nem kell mosógépet vásárolni ügyfeleinknek.)

Árkialakításunk módjai:

- Pályázat írás: az elnyerhető összeg 10%-a.
- Tervezés: az alapterület alapján kalkulált kivitelezési díj meghatározott százaléka.
- Közvetítés: egyéni megegyezés szerint.

Disztribúció

Mivel induló vállalkozás vagyunk, ezért nagy hangsúlyt fektetünk az emberi kapcsolatokra. Az értékesítőnk feladata a megfelelő támogatások felkutatása, az illetékes önkormányzatok és közös képviselők személyes megkeresése, és szolgáltatásaink bemutatása.

Szállodáknál a tetőkert kialakítása mobilis (pl. mozgatható növények), ebből kifolyólag sokféle rendezvénynek helyszínt adhat, melynek megszervezéséhez cégünk partnerek

kiközvetítését vállalja (igény szerint). Természetesen nemcsak szállodáknak kínáljuk fel ezt a lehetőséget, hanem a többi megrendelőink számára is.

Kommunikáció

Weblapunkon minden információ elérhető. Egy beépített kalkulátor segítségével a lakók műszaki gépigényével kapcsolatos előzetes számítások végezhetők, valamint két dimenziós kerttervező programon kipróbálhatják a honlap látogatói a tetőkert-építést.

Megjelenünk önkormányzati hivatalok hirdetőin, valamint újságokban is reklámozzuk szolgáltatásainkat (pl. Lakáskultúra, Metro, hirdetési újságok, pl. Superinfo, Expressz). Szórólapokat terjesztünk, amelyeket közvetlenül a társasházak és lakóházak postaládáiba juttatunk el. Fényképes dokumentációkkal és óriásplakátokkal (melyen referenciamunkáink szerepelnek) is hirdetjük magunkat.

Emberi tényező

A hosszú távú kapcsolat, és az aktív ügyfélpolitika kialakítása érdekében ajánlásokkal is dolgozunk. A megrendelő fél százalékos árengedményt kap az újabb sikeres ajánlást és szerződéskötést követően.

Tárgyi elemek

Légkondicionált irodánkban biztosítjuk azokat a technikai feltételeket, melyek a kiváló minőségű munka ellátásához szükségesek. (Tervezőink számára rajzasztal, tervezői szoftverek, makett asztal, papír, stb. biztosított, scanner és egyéb irodai gépek).

Irodánk, mely Budapest 11. kerület Irinyi J. utca 31. szám alatt található. Tetejére referenciamunkaként egy intenzív tetőkertet alakítottunk ki, valamint a kialakított mosodákról ügyfél elégedettségi lapot készítünk, és fényképesen dokumentálunk minden munkánkat.

Ügyfeleink fogadására és azért, hogy a megbeszélések nyugodt körülmények között történjenek kialakítottunk egy tárgyalót is.

Folyamat

Az egész munkafolyamat során mindvégig egyeztetünk megrendelőinkkel, folyamatos visszacsatolást várunk el munkatársainktól és a minőségi követelményeket szigorúan figyelembe vesszük. Bármilyen jogos panasz, illetve reklamáció esetén igyekszünk azt azonnal orvosolni.

7. Pénzügyi terv

Induló vállalkozásunk gazdaságosságával kapcsolatban megalapozott pénzügyi számításokat végeztünk, melyeknek főbb mozzanatait szeretnénk bemutatni.

7.1 Mérleg

MÉRLEG

MÉRLEG, 200X. Értékek: eFt

ESZKÖZÖK (AKTÍVÁK)						
	MEGNEVEZÉSE	Nyitó	2 005	2 006	2 007	2 008
A.	Befektetett eszközök	7 150	11 825	14 437	14 409	15 131
I.	Immateriális javak	3 000	4 280	4 510	4 340	5 070
II.	Tárgyi eszközök:	4 150	7 545	7 827	10 069	7 561
III.	Befektetett pénzügyi eszközök	0	0	2 100	0	2 500
B.	Forgóeszközök	8 000	9 657	11 341	12 000	14 180
I.	Készletek	500	1 726	1 231	1 095	1 140
II.	Követelések	0	5 183	2 270	3 300	3 300
III.	Értékpapírok	0	0	2000	2500	3500
IV.	Pénzeszközök	7500	2 748	5 840	5 105	6 240
C.	Aktív időbeli elhatárolások	0	0	0	0	0
	ESZKÖZÖK ÖSSZESEN	15 150	21 482	25 778	26 409	29 311

FORRÁSOK (PASSZÍVÁK)						
	MEGNEVEZÉSE	Nyitó	2005	2006	2007	2008
D.	Saját tőke	15 150	17 931	22 102	22 409	27 011
I.	Jegyzett tőke	15 150	15 150	15 150	15 150	15 150
II.	Jegyzett, de be nem fizetett tőke (-)	0	0	0	0	0
III.	Tőketartalék					
IV.	Eredménytartalék			2 781	2 671	4 588
V.	Lekötött tartalék					
VI.	Értékelési tartalék					
VII.	Mérleg szerinti eredmény		2 781	4 171	4 588	7 273
E.	Céltartalék	0			1 500	
F.	Kötelezettségek	0	3 551	3 676	2 500	2 300
I.	Hátrasorolt kötelezettségek					
II.	Hosszúlejáratú kötelezettség			1 226	800	400
III.	Rövidlejáratú kötelezettség		3 551	2 450	1 700	1 900
G.	Passzív időbeli elhatárolások	0				
	FORRÁSOK ÖSSZESEN	15 150	21 482	25 778	26 409	29 311
	MFÖ változása %-ban		42%	20%	2,4%	11%

Az első év sikerei után megrendelőink száma megugrott, s ezáltal dinamikus fejlődésbe kezdtünk. Ez a befektetett eszközök növekedésében mutatkozik meg, mely elengedhetetlen a precíz munka végzéséhez. Az elkövetkezendő években is ez a növekedés folytatódik. Folyamatos fejlődésünk eredményeképpen 2007-ben, mint tulajdonosok már megengedhetjük magunknak, hogy osztalékot vegyünk ki vállalkozásunkból. Ez okozza a mérleg főösszeg visszafogott növekedését.

Mérleget érintő cégégszég mutatók

Likviditási gyorsráta = (Forgóeszközök - Készletek) / Rövid lejáratú kötelezettségek

Megnevezés	2005	2006	2007	2008
Forgóeszközök	9657	11341	12000	14180
Készletek	1726	1231	1095	1140
Rövid lejáratú kötelezettségek	3551	2450	1700	1900
QR	2,23	4,13	6,41	6,86

Gazdasági felelősünk nagy figyelmet fordít állandó likviditásunk megőrzésére, és időben kezeli pénzeszközeink hiányát. A mutatók is jól tükrözik, hogy nem lesz problémának a likviditással az elkövetkezendő években sem.

Eladósodottsági mutató = Saját tőke / (Saját tőke + Tartós idegen források)

Megnevezés	2005	2006	2007	2008
Saját tőke	17931	22102	22409	27011
Tartós idegen források	0	1226	800	400
Eladósodottsági mutató	1	0,947	0,966	0,985

Össztőkén belüli megoszlás

Megnevezés	2005	2006	2007	2008
Saját tőke	17931	22102	22409	27011
Idegen tőke	3551	3676	2500	2300
MFŐ	21482	25778	26409	29311
Saját tőke részaránya (%)	83,47	85,74	84,85	92,15
Idegen tőke részaránya (%)	16,53	14,26	9,466	7,847

Tevékenységünk nem jár személyi jellegű költségen kívül más jelentős mértékű kiadásokkal, így igyekszünk bevételeinkkel fedezni ezeket. Ennek következtében nincs szükségünk nagy összegű idegen forrás igénybevételére.

7.2 Eredménykimutatás

EREDMÉNYKIMUTATÁS (összköltség)

Megnevezés	2005	2006	2007	2008
I. Értékesítés nettó árbev.	47 395	52 292	60 135	65 149
II. Aktivált saját telj.				
III. Egyéb bevételek	8 550	11 256	13 552	14 594
IV. Anyagjellegű ráfordítások	10 935	13 829	16 979	17 758
V. Személyi jellegű ráfordítások	42 671	42 694	44 828	49 310
VI. Értékcsökkenési leírás	1 715	2 165	2 597	2 688
VII. Egyéb ráfordítások	1 138	253	813	1 512
A) Üzemi, üzleti tevékenység eredménye	-514	4 607	8 470	8 475
VIII. Pénzügyi műveletek bevételei		359	300	383
IX. Pénzügyi műveletek ráfordításai				200
B) Pénzügyi műveletek eredménye	0	359	300	183
C) Szokásos vállalkozási eredmény	-514	4 966	8 770	8 658
X. Rendkívüli bevételek	3 825			
XI. Rendkívüli ráfordítások			1 100	
D) Rendkívüli eredmény	3 825	0	-1 100	0
E) Adózás előtti eredmény	3 311	4 966	7 670	8 658
XII. Adófizetési kötelezettség	530	795	1 227	1 385
F) Adózott eredmény	2 781	4 171	6 443	7 273
Eredménytartalék igénybevétele				
Jóváhagyott osztalék			2 000	
G) Mérleg szerinti eredmény	2 781	4 171	4 443	7 273

Megnevezés	2005	2006	2007	2008
Nettó árbevétel	47395	52292	60135	65149
Változás		4897	7843	5014
Változás %-ban		10%	15%	8%

Árképzésünk alapja az egyes tevékenységek szerint szegmentált:

- Pályázatokhoz kapcsolódó tevékenységek díjazása összetett, az elnyerhető összeg 5 és 10%-a között mozog. Közös megegyezés alapján szolgáltatási díjunk 10%-át előre fizetik, a fennmaradó összeget sikeres együttműködés után utalják át.
- Tervezési szolgáltatás díjazása: az alapterület alapján kalkulált kivitelezési díj meghatározott százaléka.
 - Tanulmány terv 0,797%
 - Engedélyes terv 1,838%
 - Kiviteli terv 3,065%
- Közvetítési díj: egyéni megegyezés szerint.

Megnevezés	2005	2006	2007	2008
Személyi jellegű ráfordítások	42671	42 694	44 828	49 310
Változás		23	2 134	4 482
Változás %-ban		0,1%	5,0%	10,0%

Napjainkban egyre hangsúlyosabbá válik az emberi tudás, a vállalatunknál döntő szerepe van a munkatársak kompetenciájának. Az erőforrások között már nem csak a látható vagyoni elemek dominálnak, a súlypont egyre inkább a láthatatlan, felszín alatti vagyonelemekre terelődik. Az emberi erőforrások kezelése ezért napjainkban az egyik fő stratégiai kérdéssé, a versenyképesség és a siker kulcstényezőjévé vált. Vállalatunk tevékenységi köréből eredően ez a legjelentősebb vagyonelemünk. Cégünk jövedelmezőségének növekedésével a bérek és személyi ráfordítások is nőnek.

Megnevezés	2005	2006	2007	2008
MSZE	2781	4171	4588	7273
Változás		1390	417	2685
Változás %-ban		50%	10%	59%

Működésbe befektetett tőke hozama

ROI= Üzleti eredmény / Befektetett tőke átlagos értéke

Megnevezés	2005	2006	2007	2008
Üzleti tevékenység eredménye	-514	4 607	8 470	8 475
Immateriális javak nettó értéke (+)	4280	4510	4340	5070
Tárgyi eszközök nettó értéke (+)	7545	7827	10069	7561
Készletek (+)	1726	1231	1095	1140
Követelések (+)	5083	2270	3300	3300
Aktív időbeli elhatárolások (+)	0	0	0	0
Céltartalékok (-)	0	0	1500	0
Rövid lejáratú Kötelezettségek (-)	3551	2450	1700	1900
Passzív időbeli elhatárolások (-)	0	0	0	0
Átlagos tőkelekötés	15083	13388	15604	15171
Befektetett tőke átlagos értéke	15083	14236	14692	14812
ROI	-3,41	32,36	57,65	57,22

Működésbe befektetett tőke adózott hozama

ROIC= Adózott üzleti eredmény / Befektetett tőke átlagos értéke

Megnevezés	2005	2006	2007	2008
Üzleti tevékenység eredménye	-514	4 607	8 470	8 475
Társasági adó	0	737,12	1355,2	1356
NOPAT (Adózott üzleti eredmény)	0	3 870	7 115	7 119
Befektetett tőke átlagos értéke	15083	14236	14692	14812
ROIC	0,00	27,18	48,43	48,06

A kezdeti év nehézségeit leküzdve, a második évtől kezdve vállalatunk nyereséges. Az első négy évben felhalmozott eredményt szeretnénk a későbbiekben a terjeszkedésünkhöz befektetni.

Árbevétel arányos jövedelmezőség (ROS)

ROS = Üzleti tevékenység eredménye / (Nettó árbevétel+Egyéb árbevétel)

Megnevezés	2005	2006	2007	2008
Üzleti tevékenység eredménye	-514	4 607	8 470	8 475
Nettó árbevétel	47395	52292	60135	65149
Egyéb bevétel	8550	11256	13552	14594
ROS	0,92	7,25	11,49	10,63

Vállalkozás versenyképessége

Nyereséghányad = MSZE / Árbevétel

Megnevezés	2005	2006	2007	2008
MSZE	2781	4171	4588	7273
Nettó árbevétel	47395	52292	60135	65149
Nyereséghányad	5,87	7,98	7,63	11,16

8. Kockázatelemzés

8.1 SWOT elemzés

Egy új vállalkozás indításának mérlegelésekor nagyon fontos, hogy a tulajdonosok ismerjék mozgásterüket, tevékenységükkel kapcsolatos piacaikat és megfelelően tudják pozicionálni leendő vállalkozásaikat. Ilyen jellegű elemzések elkészítésére rengeteg marketing eszköz állt rendelkezésünkre, melyek közül mi a jól bevált SWOT elemzést választottuk.

Belső tényezők:

Erősségek:

- Alkalmazottaink megfelelő szakértelme, képességeik.
- Alkalmazottaink jó együttműködése, kellemes munkahelyi légkör.
- Széleskörű kapcsolatrendszer.
- Rugalmasság.
- Valós szükségletekre építés a potenciális célcsoport igényeinek megfelelően.
- Ügyfélszolgálatunk gyors reagálása vevőink igényeire, problémáira.
- Gyakori piacfelmérés, hogy mindig aktuális kínálattal tudjunk vevőink rendelkezésére állni.
- Megbízhatóság, kiváló minőségű szolgáltatás.
- Célzott reklámkampányt valósítunk meg, a potenciális ügyfeleinket próbáljuk megszólítani.
- Honlapunk gondosan megtervezett, felhasználóbarát, lehetővé teszi a gyors információszerzést.
- Mosás helyben házon belül végezhető el, mégsem foglal helyet a kis lakásokban.
- Nagy szaktudású és tapasztalt tervező mérnökökkel dolgozunk.
- Legújabb szoftverek használata.
- Folyamatos és specializálódott pályázat figyelés.
- A pályázatok kiírásától a megvalósításig történő nyomon követése.
- A pályázatírási tevékenységünket összekapcsoljuk másik két szolgáltatásunkkal.

Gyengeségek:

- Új vállalkozás lévén, még ismeretlenek vagyunk a piacon.
- Kisvállalkozásként finanszírozási forrásokhoz jutás nehézségei.
- Korlátozott tőke áll rendelkezésünkre, így intenzív reklámkampányt nem tudunk megvalósítani.
- Az árbevétel az első időszakban lassan folyik be.
- Még nincs kialakult gyakorlatunk a munkaszervezésben.
- Munkaerő bővítés nehézségei.
- Mivel a mosodai szolgáltatás nem elterjedt Magyarországon, így kezdetben igen sok energiát, időt és pénzt emészthet fel számunkra, hogy szolgáltatásunkat, és az ezzel járó előnyöket megismertessük az emberekkel (pl. kezdetben nagy marketing költségek.)

Külső tényezők:

Lehetőségek:

- Testre szabott szolgáltatások.
- Partnerkapcsolatok kiépítése, és ápolása.
- Az utóbbi időben egyre több lehetőség van hazai és külföldi pályázatok igénybe vételére, hogy környezetünket szépítsük, és egészségesebbé tegyük.
- Egyre nagyobb a városi ember igénye a zöld terület iránt, véleményünk szerint ez a piac gyorsan bővülni fog.
- A mosókonyhák esetében kevés konkurens cég van a piacon, így lehetőségünk van a kezdők piaci előnyének a kiaknázására, a piaci pozíció gyors növelésére, a cég megismertetésére.
- Mivel hazánkban nincs mosodai szolgáltatást nyújtó vállalat, így egyedülálló esélyeink lehetnek a piacon.
- Budapesten és az ország nagyvárosaiban rengeteg kihasználatlan tető van, ami alkalmas tetőkert építésére.
- Új célcsoportok keresése, minél nagyobb piaci részesedés, profit elérése érdekében (pl. kollégiumokban is kiterjeszthetnénk szolgáltatásunkat.)
- Az Uniós csatlakozás óta egyre több pályázati lehetőség tárul elénk.

- Pályázatírási tevékenységünkkel nemcsak külső megrendelőinknek tudunk támogatást nyerni, hanem saját vállalkozásunk is finanszírozási forrásokhoz juthat.

Veszélyek:

- A tetőkert építésére alkalmas házaknak nincs elegendő pénzük a beruházás finanszírozására.
- A lakók többségének nincs igénye ezen szolgáltatás igénybevételére.
- Nem sikerül megnyerni, az Önkormányzatok és az EU által kiírt pályázatokat.
- Nem kapjuk meg a megfelelő engedélyeket.
- Új versenytársak megjelenése.
- A sok pályázatíró cég megjelenése miatt a piac kezd telítődni.
- A már meglévő kertépítéssel foglalkozó cégek konkurenciája.
- Előfordulhat, hogy az általunk nyújtott szolgáltatást nem veszik igénybe sokan, az emberek nem veszik észre az ezzel járó könnyebbségeket, előnyöket (Nem kell saját mosógép, nem foglal helyet a lakásban, meghibásodás esetén nem őket terheli a szervízelés költsége stb.)
- Kezdeti bizalmatlanság vállalkozásunkkal szemben, főként a pályázatírás területén.

Az elemzés összegzéseként elmondhatjuk, hogy induló vállalkozásunknak sok akadállyal kell megküzdenie, azonban erősségeink és lehetőségeink képessé tesznek minket arra, hogy ezeket a veszélyeket csökkentsük.

9. Jövőkép

Induló vállalkozásunk szolgáltatásai csak töredékei annak az elképzelt tevékenységnek, melyet rohamos fejlődésünk által elérhetünk. Egy globális társadalmi és szociális átalakulás vette kezdetét hazánkban az elmúlt évtizedben, amely egy igen lassú folyamat, de szükséges. Ezen átalakulás során az emberek énképe, elvárásai környezetükkel szemben, társadalmi kapcsolataik jelentősen változnak, és új igények merülnek fel. Ehhez szeretnénk hozzájárulni vállalkozásunk további bővítésével.

A növekedési folyamatot két lépcsősen képzeljük el. Gazdasági helyzetünk megerősödése után, a felhalmozódott tartalékainkból és kapacitás bővítésünkből szeretnénk területileg terjeszkedni. Vidéki nagyvárosok, egyetem városok számára nyújtanánk alapszolgáltatási csomagunkat. Második lépcsőben az új piaci területek által biztosított bevételekből finanszírozzuk szolgáltatási körünk bővítését. Célunk, hogy az eddig csak meg- és kiszervezett kivitelezést cégünk profiljába beépítsük. Ezt a gazdasági fejlődést a számok tükrében a következőképpen képzeljük el:

- Hosszú távú éves bevétel növekedés: 10-15%
- Piaci részesedés öt év múlva: 13%
- Humán erőforrás bővítés (utánpótlás nevelés): növekedési tendenciákhoz igazítva.

Rohanó világunkban mindenki keresi a biztonságot, a nyugalmat és a belső harmóniát, de amíg saját külső környezetünket „nem tesszük helyre”, addig a belső nyugalmost sem találhatjuk meg, és bizonytalanság fog minket körül venni. A kényelmes életmód által van időnk megfigyelni a harmóniát magunk körül, egy táj szépségén megpihen a szemünk és megnyugszik a lelkünk. Számunkra örömet okoz-e táj kialakítása, és az arcok látványa mikor átadjuk e „paradicsomot”.