



VÁLLALKOZÁS OKOSAN 

Vuray György: **Ötlettől a bizniszig-**
üzleti tervezés a gyakorlatban

Def. 1: mit nevezünk vállalkozásnak?

Vállalkozás: saját, vagy mások tőkéjét kockáztatva üzleti ötleted megvalósításására úgy keresel, és találsz piacot, hogy azt magadnak profitot termelve kiszolgálod

A tervezés során az egyik kritikus pont a vállalkozás tényleges megalapításának pillanata

Def. 2: üzleti tervezés

Üzleti tervezés: minden olyan dolog, ami az ötlet megszületése, és annak piacra dobása között történik

- Ötletelj, és jegyzetelj
- Priorizálj, ellenőrizz, hitelesíts
- Rendszerez

...és kész az üzleti terved

Ötlet, vagy probléma – minden vállalkozás alapja

- Az ötlet önmagában nem érték
- Itt és most felejtse el „a befektető lenyúlja az ötletemet mítoszt”

Probléma: a vendéglátásban kialakult munkaerőhiány gátja a vállalkozások működésének, és fejlődésének



Piacfelmérés, és validálás

- Van-e akkora piac, amivel megéri foglalkoznod?
- Piac = azok, akik hajlandóak fizetni neked
- Ha a piac feketét akar, ne fehérét akarj adni neki
- **A megoldás:** egy olyan szoftver, és mobilalkalmazás piacra dobása, ami kiváltja a szükséges személyzet egy részét, így ugyanannyi emberrel több bevétel, és profit érhető el



A piac: biztosan kisebb, mint gondolod!

Merj nagyot álmodni, DE...

- Magyarországi vendéglátóhelyek száma: 55000
- Ebből legalább évi 50.000.000 nettó árbevételt elérők száma: 15000
- Ebből potenciálisan fejlődni akaró cég: 8000
- A 3. év végére tervezett vevőszám: 2000
(3,6%)

„És mennyit tudsz megszólítani belőlük?”

Jöhet az üzleti modell

- Hogyan kerül át a lóvé a vevő zsebéből az enyémbé? Ezért a pénzért én pontosan mit adok?
- Ezt a mit hogyan juttatom el a vevőhöz, és hogyan veszem rá, hogy megvegye azt?

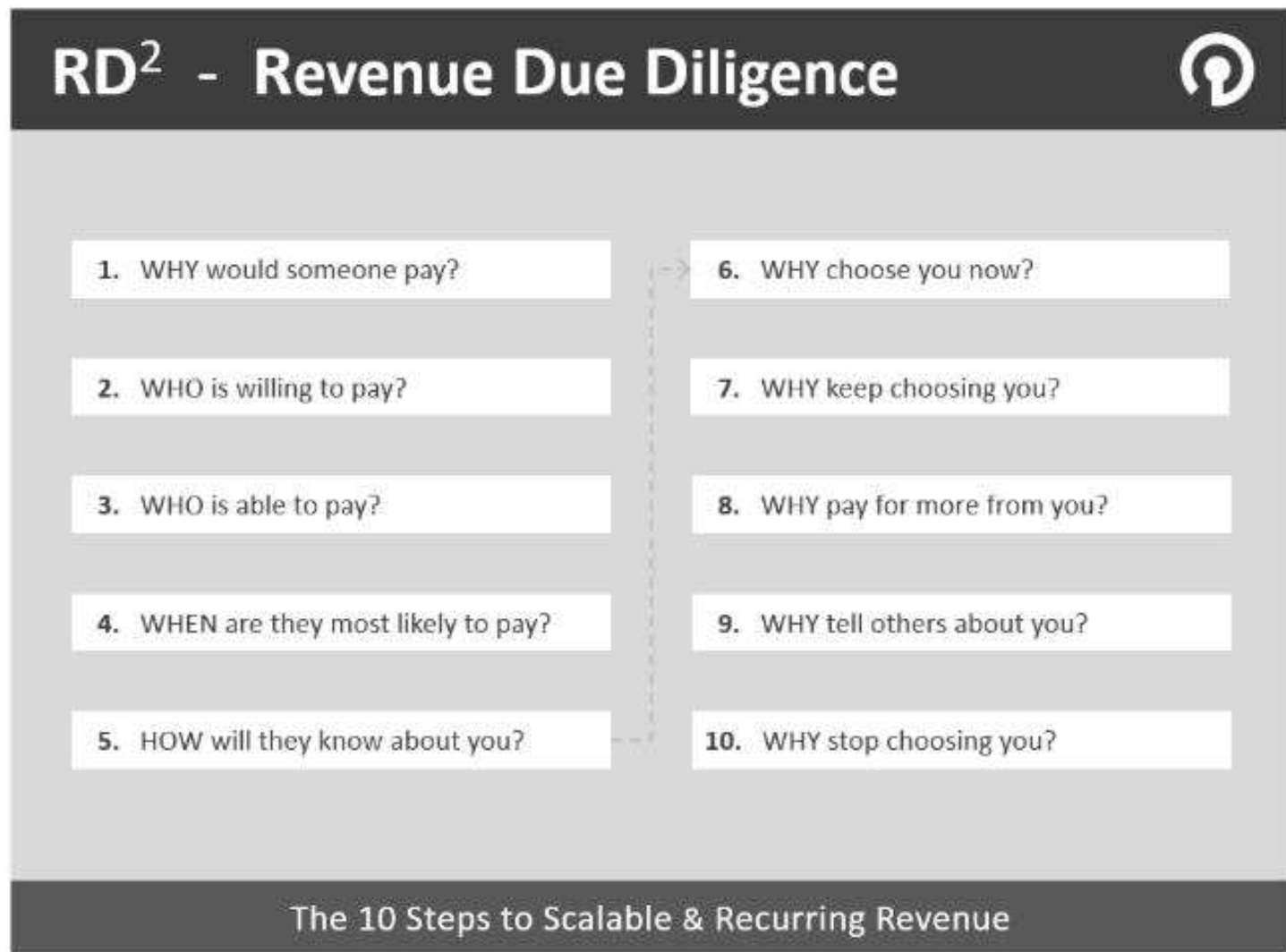
Előfizetéses, és forgalom utáni jutalékos rendszerben érkeznek majd a bevételek. Az ügyfelek az általuk választott csomagnak megfelelő szolgáltatásokat használhatják. A vevőket célzott e-dm, és online kampányt követően scoring után személyes értékesítést követően hozzuk be a rendszerbe.

Előfizetési rendszer tervezése

- Havi új előfizetők száma
- Havi előfizetési díj
- Megmaradási arány

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG	AH	AI	AJ	AK	AL	AM	AN	AO	AP	AQ	AR	AS	AT	AU	AV	AW	AX	AY	AZ	BA	BB	BC	BD	BE	BF	BG	BH	BI	BJ	BK	BL	BM	BN	BO	BP	BQ	BR	BS	BT	BU	BV	BW	BX	BY	BZ	CA	CB	CC	CD	CE	CF	CG	CH	CI	CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CZ	DA	DB	DC	DD	DE	DF	DG	DH	DI	DJ	DK	DL	DM	DN	DO	DP	DQ	DR	DS	DT	DU	DV	DW	DX	DY	DZ	EA	EB	EC	ED	EE	EF	EG	EH	EI	EJ	EK	EL	EM	EN	EO	EP	EQ	ER	ES	ET	EU	EV	EW	EX	EY	EZ	FA	FB	FC	FD	FE	FF	FG	FH	FI	FJ	FK	FL	FM	FN	FO	FP	FQ	FR	FS	FT	FU	FV	FW	FX	FY	FZ	GA	GB	GC	GD	GE	GF	GG	GH	GI	GJ	GK	GL	GM	GN	GO	GP	GQ	GR	GS	GT	GU	GV	GW	GX	GY	GZ	HA	HB	HC	HD	HE	HF	HG	HH	HI	HJ	HK	HL	HM	HN	HO	HP	HQ	HR	HS	HT	HU	HV	HW	HX	HY	HZ	IA	IB	IC	ID	IE	IF	IG	IH	II	IJ	IK	IL	IM	IN	IO	IP	IQ	IR	IS	IT	IU	IV	IW	IX	IY	IZ	JA	JB	JC	JD	JE	JF	JG	JH	JI	IJ	JK	JL	JM	JN	JO	JP	JQ	JR	JS	JT	JU	JV	JW	JX	JY	JZ	KA	KB	KC	KD	KE	KF	KG	KH	KI	KJ	KK	KL	KM	KN	KO	KP	KQ	KR	KS	KT	KU	KV	KW	KX	KY	KZ	LA	LB	LC	LD	LE	LF	LG	LH	LI	LJ	LK	LL	LM	LN	LO	LP	LQ	LR	LS	LT	LU	LV	LW	LX	LY	LZ	MA	MB	MC	MD	ME	MF	MG	MH	MI	MJ	MK	ML	MM	MN	MO	MP	MQ	MR	MS	MT	MU	MV	MW	MX	MY	MZ	NA	NB	NC	ND	NE	NF	NG	NH	NI	NJ	NK	NL	NM	NN	NO	NP	NQ	NR	NS	NT	NU	NV	NW	NX	NY	NZ	OA	OB	OC	OD	OE	OF	OG	OH	OI	OJ	OK	OL	OM	ON	OO	OP	OQ	OR	OS	OT	OU	OV	OW	OX	OY	OZ	PA	PB	PC	PD	PE	PF	PG	PH	PI	PJ	PK	PL	PM	PN	PO	PP	PQ	PR	PS	PT	PU	PV	PW	PX	PY	PZ	QA	QB	QC	QD	QE	QF	QG	QH	QI	QJ	QK	QL	QM	QN	QO	QP	QQ	QR	QS	QT	QU	QV	QW	QX	QY	QZ	RA	RB	RC	RD	RE	RF	RG	RH	RI	RJ	RK	RL	RM	RN	RO	RP	RQ	RR	RS	RT	RU	RV	RW	RX	RY	RZ	SA	SB	SC	SD	SE	SF	SG	SH	SI	SJ	SK	SL	SM	SN	SO	SP	SQ	SR	SS	ST	SU	SV	SW	SX	SY	SZ	TA	TB	TC	TD	TE	TF	TG	TH	TI	TJ	TK	TL	TM	TN	TO	TP	TQ	TR	TS	TT	TU	TV	TW	TX	TY	TZ	UA	UB	UC	UD	UE	UF	UG	UH	UI	UJ	UK	UL	UM	UN	UO	UP	UQ	UR	US	UT	UU	UV	UW	UX	UY	UZ	VA	VB	VC	VD	VE	VF	VG	VH	VI	VJ	VK	VL	VM	VN	VO	VP	VQ	VR	VS	VT	VU	VV	VW	VX	VY	VZ	WA	WB	WC	WD	WE	WF	WG	WH	WI	WJ	WK	WL	WM	WN	WO	WP	WQ	WR	WS	WT	WU	WV	WW	WX	WY	WZ	XA	XB	XC	XD	XE	XF	YG	YH	YI	YJ	YK	YL	YM	YN	YO	YP	YQ	YR	YS	YT	YU	YV	YW	YX	YY	YZ	ZA	ZB	ZC	ZD	ZE	ZF	ZG	ZH	ZI	ZJ	ZK	ZL	ZM	ZN	ZO	ZP	ZQ	ZR	ZS	ZT	ZU	ZV	ZW	ZX	ZY	ZZ
Other (incl. waste, transport, fuel costs)	1																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			

10 kérdés üzleti modelledhez, és USP-hez



Forrás: Chris Hopf, LinkedIn, pricingwire.com

Fejlesztünk

Kulcskérdések:

- Mi kell hozzá?
- Meddig tart?
- Mennyibe kerül?

Egy szoftvert, egy vendéglátói, és egy vendég oldali alkalmazást fejlesztünk. Az alkalmazás mind android, mint ios platformon használható lesz. A fejlesztést előzetes specifikáció alapján fejlesztőcsapat végzi, óradíjas rendszerben.

Üzemeltetünk

- Hogyan fogod biztosítani terméked, vagy szolgáltatásod zavartalan útját az előállítástól a vevőig?

A programok bérelt tárhelyen futnak. Azok felügyeletét állandó rendelkezésre állást garantáló alvállalkozó adja.

A telepítést, és az ügyféltájékoztatást, illetve hibabajjelentést fogadó call-centert alvállalkozókhoz szerveztük ki.

Az előfizetői oldalon fellépő hibák elhárítását 0-24 órában elérhető, saját eszközparkkal és alkalmazottakkal biztosítjuk.

Eladjuk, amit kitaláltunk

- Értékajánlat (USP): mondd meg nekem, miért tőled vásároljak?
- Nagymama-teszt: ha USP-det nem tudod legfeljebb 3 mondatban úgy megfogalmazni, hogy azt nagymamád is megértse, akkor az nem jó



Értékajánlatunk: „Rendszerünk
használatával több
időd lesz vendégeidre!”

Eladjuk, amit kitaláltunk II.

- Marketing és sales: szedj össze minden olyan dolgot, (és azok költségeit), amit azért csinálsz, hogy termékedet megismerjék, és megvegyék
- 1. lépés: célzott online B2B kampányt követően leendő vevőinket személyesen keressük fel.*
 - 2. lépés: a második körben megcélzott felhasználói kör elérésére indítunk online marketing kampányt*

Akikre büszkék vagyunk – kell egy csapat

Egy befektető az ötlet mellett mindig nézi
a mögötte álló csapatot is.

- Fejlesztő csapat
- Műszaki csapat
- Support, ügyfélszolgálat
- Marketing, sales
- Pénzügy, kontrolling



SWOT - elemzés

- Strength – erősségek
- Weaknesses – gyengeségek
- Opportunities – lehetőségek
- Threats – veszélyek

Üzlet, vállalkozás nem létezik kockázat nélkül.
A tiéd sem. Elemezd őket, és készülj rájuk.

Jöjjenek a számok – pénzügyi tervezés

- Bizniszed mindig a számokon áll, vagy bukik
- Először tudd, hogy mihez keresed a számokat
- Költségelemek azonosítása – minden olyan dolog, ami pénzbe kerül, és szükséges, hogy ötletedből üzlet legyen
- Ezek számszerűsítése, és rendszerzése = pénzügyi terv
- **Ha befektetőt szeretnél, őt is nagyon érdekelni fogja!**

Bevételek és költségek

- Előfizetés
- Hirdetés
- Jutalékok
- **Beruházások:**
 - fejlesztés, előzetes piackutatás, tervezés
 - fix működési költségek (back office)
 - üzemeltetés
 - marketing, sales
 - amortizáció
 - adók

Adózni is kell

- Adózási, és vállalkozási (cég-) formát csak várható bevételed, és kiadásaid ismeretében tudsz választani

Ezekkel számolj – céget terhelő adók:
társasági adó, iparűzési adó, áfa, munkáltatói járulék

Ezekkel számolj – magánszemélyként fizetendő adók: SZJA, járulékok, osztalék után fizetendő adó

3 dolog – pénzügyi terved minimuma

- **Befektetés** – minden olyan dolog, amit azért fizetsz ki, hogy biznised el tudjon indulni
- **Eredményterv** – bevételeid, és költségeid (anyag, igénybe vett szolgáltatás, bérköltség és amortizáció) különbözete
- **Cash – flow** – vállalkozásod adott időszakon belüli valós pénzmozgása

Fedezet, és megtérülés

- **Fedezet:** adott költségszerkezet mellett nyereséget generáló árbevétel
- **Megtérülés (ROI):** az üzletedbe fektetett tőke megtérülésének az aránya.
40 millió forint éves 10 millió nyereség esetén 25%-os, 4 éves megtérülést jelent

Összefoglaló – tervezés, lépésről lépésre

- Mi az ötleted? Mi az a probléma, amit megoldasz?
- Előzetes piacfelmérés, és validálás
- Üzleti modell felállítása
- Termék-, szolgáltatásfejlesztés
- Üzemeltetés – biznised napi működése
- Marketing és sales
- A csapat összeállítása
- Pénzügyi tervezés

Üzleti terved 9 pontja

- Vezetői összefoglaló
- A vállalkozás általános bemutatása
- Marketing Terv
- Működési terv
- Mérföldkövek
- Vezetőség és szervezeti felépítés
- SWOT elemzés
- Pénzügyi terv
- Mellékletek

Hasznos linkek tervezéshez

- Ajánlott irodalom, linkgyűjtemény üzleti tervezésedhez:
<https://tinyurl.com/y62kr3ud>
- Eredménytervező excel-kalkulátor, használati leírással:
<https://tinyurl.com/y5vfau46>
- Előfizetéses modell tervezését segítő táblázat, használati leírással: <https://tinyurl.com/y4ul8p76>
- Angol nyelvű, business canvasokat, és egyéb segédleteket, útmutatókat tartalmazó oldal:
<https://www.strategyzer.com/>
- Az angol közigazgatás honlapja, külső linkeken elérhető üzleti, finanszírozási terv mintákkal, példákkal:
<https://www.gov.uk/write-business-plan>

Vállalkozás Okosan – elérhetőségeink:

- <https://www.vallalkozas-okosan.hu/>
- <http://vallalkozoikepzes.hu/>
- <https://vallalkozas-okosan.blog.hu/>
- <https://www.facebook.com/vallalkozasokosan/>
- <https://www.youtube.com/user/szianita>
- Tel.: 0620-413-12-81
- gyvuray@vallalkozas-okosan.hu
- <https://www.linkedin.com/in/gy%C3%B6rgy-vuray-09bbb163/>

Köszönöm a figyelmet, sok sikert!

