

**Szakértő:**

Klausz Attila,
Vállalkozásfejlesztési tanácsadó

Üzleti tervezés

Bevezető

Az elmúlt években egy Magyarországon működő kis- és középvállalkozás számára az üzleti tervezést sok esetben nem a hagyományos tankönyvi módszerek szerint érdemes elvégezni. Ennek fő okai a gyorsan változó gazdasági környezet, erőforrások kiszámíthatatlansága, dolgozni akaró emberi munkaerő hiánya.

Akár milyen is a világunk, egy vállalkozás működését tervezni kell, még ha az élet folyamatosan alakítja is a működésünket, változtat a lehetőségeinken.

Ma egy vállalkozás számára kulcskérdés a motiváltság, mert az elmúlt 30 évben most kell a legtöbb nehézséggel szembenéznünk. Ezért kell ma egy tervezést azzal kezdeni, hogy mit, hogyan, miért és kikkel akarunk csinálni.

Tervezési szempontok

Ha tisztán anyagi megélhetési vagy vagyonosodási célokból hozol létre vállalkozást, és nincs benned szenvedély arra, hogy értéket hozz létre mások számára, akkor ez a tervezési szempontrendszer nem biztos, hogy megfelel neked. A pusztán megélhetés vagy vagyonnövelés céljából működő vállalkozások minden döntést a nyereség maximalizálására irányítanak, és csak olyan kiadásokra költenek vagy szempontokat vesznek figyelembe, amelyek ezt a célt szolgálják. Bármilyen más szempontot is megfogalmaznak, azok mindig háttérbe szorulnak, és kevés az esély a megvalósulásukra, ezért nem feltétlenül érdemes őket tervezésbe bevinni. A kizárólag anyagi szempontokra összpontosító vállalkozásirányítás folyamatosan a profitnövelésre fókuszál, kívülről jövő lehetőségeket kutat és azok anyagi hasznosítására törekszik, az üzleti folyamatokat ennek a célkitűzésnek megfelelően alakítja.

A tervezéshez az alábbi szempontokat érdemes átgondolni és információkat összegyűjteni. Javasolom ezt a sablont vázlatként kitölteni, és a végleges tervet egy külön dokumentumban letisztázni.

1. Határozd meg a működésed alapjait, küldetésed, céljaid

Az alábbi kérdések megválaszolása és leírása egyfajta iránytűként szolgál a vállalkozásnak, segítve abban, hogy a nehéz helyzetekben is helyes döntéseket hozzon. Ennek célja, hogy a tevékenység ne csak események által vezérelt legyen, és ne korlátozódjon pusztán a megélhetés szintjére. Itt nemcsak az a fontos, hogy tisztában vagyunk azzal, mit szeretnénk elérni, hanem az is, hogy ezt kifejezzük és leírjuk, valamint rendszeresen felülvizsgáljuk.

Mit akarsz csinálni?

Hogyan akarod csinálni? (alapelvek)

Miért csinálod?

Kikkel csinálod?

2. Gyűjtsd össze a rendelkezésre álló erőforrásokat

Emberi erőforrások (munkatársak, alvállalkozók, partnerek)

Intellektuális erőforrások, mint szakértelem, cég által birtokolt jogok, tudásbázisok, azaz mihez értünk

Pénzügyi erőforrásaink
(meglévő pénzeszközök, hitelkeretek, szerződéseink által várható bevételek)

Fizikai erőforrások, eszközök (ingatlanok, gépek, eszközök, ...)

Kapcsolati erőforrások, amik hozzájárulhatnak a vállalkozás sikeréhez

Szükség esetén mozgósítható erőforrások, tartalékok, amik felhasználását nem tervezzük, de szükség esetén hozzáférünk.

3. Várható éves költségek összeírása

Új vállalkozás indításakor számba kell venni a kezdeti költségeket, amik nélkül nem lehet elindulni. (engedélyek, alapítási költségek, irodabérlés, könyvelés, ...)

Munkaerő költségei

Folyamatos működési költségek (amik akkor is vannak, ha nincs termelés, szolgáltatás)

Marketing és reklám költségek

Változó költségeink listája, ami a megrendelési állományunk mértékével változik

Biztonsági tartalék mértéke, ami nélkül közepes változások által keletkezett problémák kezelhetővé válnak.

4. Határozd meg a következő évben meddig akarsz eljutni

A vállalkozás jellegétől függően, olyan mutatókat érdemes meghatározni, amelyeknek megvalósulása elégedettséggel tölt el. Például: eladott termékek mennyisége, elégedett ügyfelek száma, piaci jelenlét mértéke és területe, munkatársak száma, valamint munkakörülmények.

Fontos, hogy ezeket a mutatókat a korábbi szempontoknak megfelelően mértékkel határozd meg, hogy ne legyenek irreális célok, és ne számíts csodákra.

Itt még ne anyagi javak megszerzésében gondolkozz!!!

Mutatóim a következő évben:

5. Készítsd el a pénzügyi tervedet

Az előző pontban meghatározott célokat bontsd le 1 éves időtávra, amelyet reálisnak tartasz, és határozd meg a hozzájuk szükséges erőforrásokat és költségeket. A korábbi adatok alapján számold ki az elvárt nyereséget és azt, hogy a bevételek várhatóan mely időpontokban érkeznek be (fontos figyelembe venni, hogy az értékesítésből származó bevétel nem mindig érkezik azonnal a bankszámládra).

Ehhez a feladathoz érdemes egy Excel táblát indítanod.

6. Határozd meg az áraidat

A fenti adatok alapján határozd meg termékeid és szolgáltatásaid eladási árát. Fontos megjegyezni, ez a feladat minden iparágban különböző összetettségű, de mindenképpen figyelembe kell vened minden költséget, és meg kell határoznod egy minimális értékesítési mennyiséget, amely biztosítja a működési költségek és fizetések fedezését és még piacképes.

7. Célcsoport, vevőkör meghatározása

Azonosítsd a vevőidet, és tervezd meg, hogyan éred el őket. Nem elég csak abban hinni, amit csinálsz, fontos rávilágítani arra, hogy miért értékes ez a termék vagy szolgáltatás a vevőid számára. Ha olyan terméket vagy szolgáltatást kínálsz, amely még nem ismert, időt kell szánnod a közvélemény kialakítására és az érdeklődés felkeltésére. Ha olyat kínálsz, amely már ismert, akkor ki kell emelned, mi tesz téged jobbá másoknál, és ezt kell hangsúlyoznod.

Kik azok, akiknek értékes a termékem, szolgáltatásom?

Hogyan fogom elérni őket?

8. B terv

Készülj fel arra, hogy mi történik, ha nem sikerül elérned a tervet, vagy ha nem sikerül megteremteni a működési költséget.

Fontos előre meghatározni azokat az eseményeket, helyzeteket és mérföldköveket, amikor el kell térni a tervezett úttól, és új terveket kell készíteni. Ezeket a pontokat olyan időpontokhoz kell igazítani, amikor még van elegendő erőforrásod, nem adósodtál el, és nem kerültél kényszerpályára. Ne feledkezz meg róla, hogy egy vállalkozás változhat, és néha jobb az irányt módosítani, ha a kitűzött terv nem működik, ahelyett, hogy ragaszkodnál hozzá kitartóan, veszélyeztetve ezzel a vállalkozásodat.

B tervem

További hasznos tippek: <https://hellobiznisz.hu>