

Az üzleti terv

Mikor készítünk üzleti tervet?

- tulajdonos / igazgatóság számára, annak érdekében, hogy alapjául szolgáljon stratégiai döntések meghozatalához
- induló vállalkozás lehetőségeinek megismerése érdekében (pl. hitelfelvétel)
- új projekt indításakor (pl. pályázat)
- privatizáció előfeltétele
- vállalkozás eladásakor

Röviden, de kellő részletességgel kell bemutatni a támogatásból megvalósuló fejlesztést, annak üzleti megvalósíthatóságát. Javasolt méret: max. 15 oldal.

Fontos tudni, hogy készítésének nincsenek szabályai (azaz törvényi szabályozás nincs mögötte). Akik kérnek üzleti tervet, azok általában megadják azokat a szempontokat, melyek alapján a tervet el kell készíteni.

Az üzleti terv fejezetei

I. Bevezető oldal

- A vállalkozás neve, címe, adatai
Alkalmazottak száma, alapítás időpontja, adószám, tb-szám, folyószámla-szám, stb.
- A tulajdonosok neve, címe
- A vállalkozás működési köre, profilja
- A finanszírozási igény jelzése
- Az adatok bizalmas kezelésére vonatkozó információk
- A tervet készítő személy, a terv készítésének időpontja, célja
- Az egyéni vállalkozás, mint lehetséges forma értékelése

II. Összefoglalás

A teljes üzleti terv összefoglalása a gyors megismerés, áttekintés céljából (maximum 2-3 oldal). Vázzon fel benne az üzleti terv által megfogalmazott lehetőségeket és az azok kiaknázására szolgáló elképzeléseket! Az összefoglalást természetesen csak akkor lehet elkészíteni, amikor már a teljes üzleti terv elkészült.

Ez tulajdonképpen nem más, mint a kész üzleti terv kivonatolt része, tehát önállóan is értékelhető képet kell, hogy nyújtson a pályázatot benyújtóról, a tervezett fejlesztésről, annak várható eredményeiről, hatásairól.

III. Ágazati elemzés

Jellemzően 2-5 évre vonatkozóan célszerű elkészíteni.

- Az ágazati trendek és kilátások

Van-e jövője, növekedése az iparágnak, kapcsolódó és kiegészítő szakágazatok helyzete

- A versenytársak elemzése
Iparágon belüli verseny, a piacra való belépés korlátai, versenytársak ereje és várható piaci lépéseik. Hasonlítsuk össze a versenytársaink jellemzőit saját adatainkkal.
- A piaci lehetőségek, korlátok
Piacszerzés, piaci részesedés növelése, árbevétel növekedés, nyereség növelése, a termék egyedisége, egyéb versenyelőnyök, exportra vagy belföldre történő értékesítés, kiemelt beszállítók, partnerek, a vevők és beszállítók alkupozíciója, helyettesítő termékek fenyegetettsége
- Ágazati előrejelzések, lehetőségek az üzletágban
- Célpiac konkretizálása

Az iparág bemutatásához szükséges elemek:

- mekkora forgalma volt az iparágnak összesen az elmúlt években
- kik a legnagyobb fogalmazók
- milyen az iparági szerkezet, milyenek a kilátások
- mekkora forgalmi vagy piac-növekedés várható a következő években
- hány és milyen méretű vállalkozás alakult, illetve szűnt meg az iparágban az utóbbi években; kik a domináns versenytársak
- milyen új termékek és fejlesztések, új piacok és vevők, jelentős új belépők és kilépők voltak
- milyen nemzetgazdasági fejlemények lehetnek hatással az iparágra
- használható a SWOT-analízis

IV. A vállalkozás leírása

- A termékek bemutatása
Termék vagy szolgáltatás bemutatása; forgalomban van-e, ha nem, akkor mit kell érte tenni, az mennyibe kerül és mennyi ideig tart; van-e a terméknek / szolgáltatásnak bármilyen jogi védelme, vagy tervezi-e; mennyiben különbözik terméke vagy szolgáltatása a piacon lévőtől; export-import lehetőségek, a környezetbarát megoldások vagy minőségbiztosítási elemek hangsúlyozása!
- A nyújtott és igénybe vett szolgáltatások
Társít-e a termékhez/szolgáltatáshoz jótállást ha igen, milyen időtartamra, vagy egyéb eladás utáni pl. szerviz szolgáltatást; lehetséges-e a már bemutatott kiegészítő termék vagy szolgáltatás kifejlesztése
- A vállalat, vállalkozás méretei
- A saját, illetve az alkalmazottak szakmai háttere
- Szervezeti kérdések (szervezeti struktúra, hatáskörök, felelősségek)

V. Termelési terv

- A termelési technológia, a termelési (szolgáltatási) folyamat bemutatása, leírása (beszerzés értékesítés)
- A telephely
- A gépek és berendezések
- Készletre vagy rendelésre gyárt a vállalkozás
- Logisztikai stratégia
- Készletezési stratégia
- A szállítók listája
Szállítókkal szembeni követelmények, beszerzési források kiválasztása
 - Megvalósítás ütemezése
- Alap és egyéb anyagigény
- Költségek várható alakulása, működési költségek alakulásának bemutatása

VI. Marketing terv

- A célkitűzésről általában, marketingcél
- Az árak
- Forgalmi adatok
- Promóció
Reklámok, eladásösztönzés, közönségkapcsolatok, személyes eladás, direkt marketing
- Termékforgalmazási előrejelzés
Kik a vásárlók, kik lehetnek a vásárlók, mik a vásárlók jellemzői, elhelyezkedésük, mennyi lesz a várható bevétel, mekkora a célpiac
- Ellenőrzés és korrekció
- Konkurencia vizsgálata

VII. Szervezeti terv

- Tulajdonforma
- Társak vagy részvényesek
- Vezetők
Egyes pozíciók betöltésének módja, munkaidő, feladatok, vezetők szakmai eredményei, vezetői ösztönző-rendszer, vezetők hatásköre
- Alkalmazottak
Jelenlegi és jövőbeni tervezett munkaerőlétszám, mik az alkalmazottaktól elvárt ismeretek, alkalmazotti ktg-ek, egyéb tanácsadók megbízása
- A munka és felelősség megosztás
Szervezeti és működési szabályzat, szervezet felépítési ábrája, és létszámstruktúra
- Kapcsolati háló
Kapcsolatok, összeköttetések

VIII. Kockázatelemzés

- A környezeti és vállalati belső elemzés (SWOT-analízis)
 1. Belső tényfeltárás: a vállalkozás erősségei
 2. Belső tényfeltárás: a vállalkozás gyengeségei
 3. Külső helyzetfelmérés: a vállalkozás piaci lehetőségei
 4. Külső helyzetfelmérés: a vállalkozás piaci fenyegetettségei

A belső tényfeltárásnál kitérhetünk az alábbiakra is: kommunikáció minősége, motiváció, tapasztalatok, berendezések, munkatársak képzettsége stb.
- A megvalósítással kapcsolatos kockázatok
Fizikai megvalósítással kapcsolatos kockázatok, finanszírozással kapcsolatos kockázatok, külső tényezők hatása
- A cég (szervezet) működésével kapcsolatos kockázatok
A pályázó alkalmassága (szakmai, vállalkozói), a fejlesztendő tevékenység, termékek piacképessége, az üzleti elképzelések realitása, a cég teljesítménye a szakmai átlaghoz viszonyítva, a pénzügyi helyzet, fizetőképesség, cash-flow kilátások
- Felkészülés a váratlan eseményekre, válság helyzet elleni koncepció
Sok kockázatra felkészülhet, azaz bemutathatja, hogy mi történik, ha valami nem úgy sikerül, mint tervezte. A lényeg, amit a szakemberek is látni akarnak a tervben, hogy van cselekvési alternatíva!
- A projekt megvalósításának technikai hatásai
- Környezeti hatások [20/2001. (II.14.) Korm. Rend. foglaltak szerint]

IX. Pénzügyi terv

- Kontroll
Milyen könyvviteli és számviteli rendszert használ, ki könyvel, van-e könyvvizsgálója a cégnek
- Mérleg- és eredményterv
- Cash-flow (készpénzforgalmi terv)
3-5 évre érdemes előre jelezni
- Fedezeti pont elemzés
A fedezeti pont azt mutatja meg, hogy mikor fordul át nyereségesbe a vállalkozásunk.
- Meglévő és szükséges pénzforrások, finanszírozási szükségletek
- Gazdaságossági vizsgálatok eredményei
- Hozzáadott érték meghatározása

X. Függelék / Mellékletek

- Mérleg és eredménykimutatás (vagy induló vállalkozásnál eredményterv és mérlegterv)
- Cash-Flow
- Vezetők szakmai önéletrajza
- Referenciák
- Piackutatói adatok (kérdőívminták és kiértékelésük, egyéb elemzések)
- Bérleti és egyéb szerződések
- Szállítói árajánlatok
- Egyéb dokumentumok (megállapodások, előszerződések, szándéknyilatkozatok)
- Alaprajzok, telephely fényképe
- Bármilyen más, amiről úgy érzi, hogy hasznos lehet üzleti terve kedvező megítélésében.