



Frekvencia Egyesület

Felelősen a társadalomért

NEA-TF-12-SZ-0109

A Nemzeti Együttműködési Alap támogatásával



frekvencia egyesület

www.frekvenciaegyesulet.hu

Frekvencia Egyesület
4028 Debrecen, Damjanich utca 23.



KAC SALÁB

Frekvencia Egyesület konferenciája



**Forrásteremtés, támogatások, pénzügyi
akadályok és lehetőségek a társadalmi
vállalkozásokban – üzleti tervezés**

2013. február 22.



frekvencia egyesület

www.frekvenciaegyesulet.hu

Frekvencia Egyesület
4028 Debrecen, Damjanich utca 23.



KACSALÁB

Társadalmi vállalkozás



- Termékei előállítás, értékesítése, illetve szolgáltatásai nyújtása során valamely égető társadalmi probléma megoldását is célozza, és üzleti tevékenységet az adott társadalmi céllal összhangban végzi.
- Helyi közösségek fejlesztéséhez járul hozzá munkahelyteremtés, egészségügyi és oktatási szolgáltatásokhoz való hozzásegítés, csökkentett energia- és erőforrás-felhasználás, természetvédelmi tevékenység, illetve a víz vagy a levegő minőségének javítása révén.



frekvencia egyesület

www.frekvenciaegyesulet.hu

Frekvencia Egyesület

4028 Debrecen, Damjanich utca 23.



KACSALÁB

A társadalmi vállalkozás stratégiája



Honnan: a környezet és a vállalkozás elemzése

Hova: jövőkép megfogalmazása, a környezet változásainak előrejelzése

Miért: küldetés megfogalmazása



frekvencia egyesület

www.frekvenciaegyesulet.hu

Frekvencia Egyesület
4028 Debrecen, Damjanich utca 23.



KAC SALÁB

Üzleti terv fejezetei



1. Fedőlap

2. Tartalomjegyzék

3. Vezetői összefoglaló

4. Szervezeti háttér

5. A vállalkozás üzleti modellje

6. Piac leírása/ elemzése



frekvencia egyesület

www.frekvenciaegyesulet.hu

Frekvencia Egyesület

4028 Debrecen, Damjanich utca 23.



KACSALÁB

Üzleti terv fejezetei



7. Marketing terv

8. Működési terv

9. Pénzügyi terv

10. Társadalmi hatás

11. Kockázatelemzés és –kezelés

12. Kilépési terv



frekvencia egyesület

www.frekvenciaegyesulet.hu

Frekvencia Egyesület
4028 Debrecen, Damjanich utca 23.



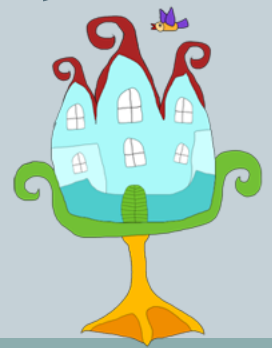
KACSALÁB

1. Fedőlap, 2. tartalomjegyzék



- **Szervezet neve**
- **Vezetője**
- **Címe**
- **Dátum**
- **Logó (opcionális)**

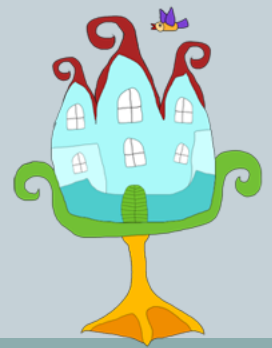
- **A fejezetek főcíme és a mellékletek felsorolása**
- **Oldalszámok megadása (30-35 oldal általában)**



3. Vezetői összefoglaló



- **A vezetői összefoglaló a tanulmány tartalmának lerövidített verziója.**
- **1, maximum 2 oldal terjedelmű**
- **Figyelemfelkeltőnek kell lennie**
- **Ezt olvassák először, ezen múlik, hogy folytatják-e az olvasást**
- **Egyértelmű, érthető legyen**



3. Vezetői összefoglaló



- **A vállalkozás célkitűzései, pénzügyi, küldetéssel kapcsolatos célok**
- **A termék/szolgáltatás leírása**
- **A termék/szolgáltatás piaca**
- **A vállalkozás szervezeti és működési szükségletei**
- **Mekkora kezdő tőke szükséges a beindításához? Mit mutatnak a pénzügyi számítások (nullszaldó elérése, nyereség kilátások)?**
- **A vállalkozás legnagyobb kockázatai és lehetőségei**

4. Szervezeti háttér – 1 oldal



- **Kik vagyunk? A szervezeti háttér bemutatása (munkavállalók létszáma, éves költségvetés alakulása)**
- **Mik az eddig elért/tervezett eredmények, főbb tevékenységek?**
- **Mi a küldetésünk?**
- **Mi a jövőről alkotott víziónk?**
- **Mik a világos szervezeti célkitűzéseink?**
- **Mellékletben csatolhatunk további információkat (tulajdonosi struktúra, stb.)**



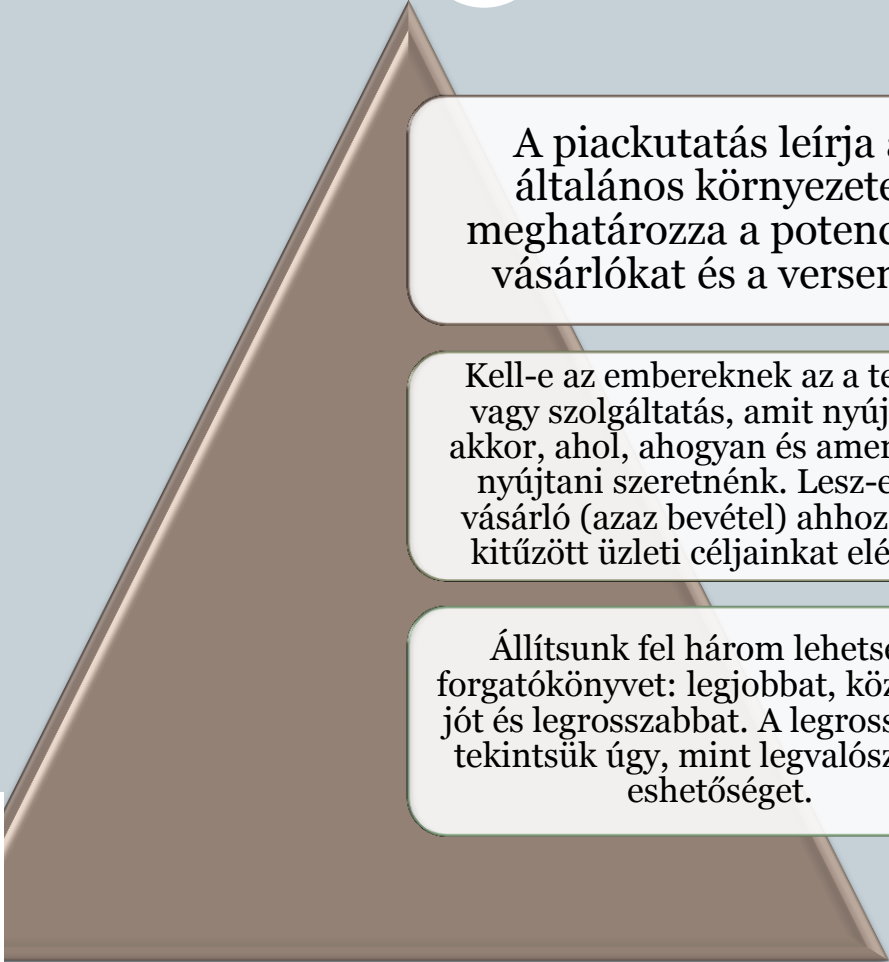
5. A vállalkozás üzleti modellje



- **A termékek vagy szolgáltatások leírása (1/2-1 oldal)**
Az üzleti modell bemutatásának első lépése a termék vagy szolgáltatás világos definiálása.
- **Mi a szolgáltatás/termék**
- **Ki fogja használni**
- **Hol lesz elérhető**
- **Mikor lehet használni**
- **Hogyan jut el a vásárlókhöz**



6. A piac bemutatása/elemezése = piackutatás



A piackutatás leírja az általános környezetet, meghatározza a potenciális vásárlókat és a versenyt.

Kell-e az embereknek az a termék vagy szolgáltatás, amit nyújtunk, akkor, ahol, ahogyan és amennyiért nyújtani szeretnénk. Lesz-e elég vásárló (azaz bevétel) ahhoz, hogy kitűzött üzleti céljainkat elérjük?

Állítsunk fel három lehetséges forgatókönyvet: legjobbat, közepesen jót és legrosszabbat. A legrosszabbat tekintjük úgy, mint legvalószínűbb eshetőséget.



A piac elemzése – iparág elemzés



- **Az egész piac növekszik vagy csökken?**
- **Több vállalkozást hoznak létre, mint bezárnak? Vannak olyan trendek, amelyek az ágazat növekedését mutatnák?**
- **Ezek a trendek csak bizonyos csoportokat érintenek (pl. bizonyos anyagi körülmények között élő emberek)?**



A piac elemzése – iparág elemzés



- Mennyire nehéz a vállalkozásoknak belépni erre a piacra (magas induló költségek, nagy szaktudást igényel, vagy viszonylag egyszerű új játékosként belépni)?
- Mekkora az iparágban a siker ráta ?
- Mekkora az iparág?
- Vannak meghatározó kockázati tényezők a piacon?
- (törvények, gazdasági, technológiai, szociális ...)



Célpiac meghatározása –ki a célközönség?



➤ **Határozzuk meg azt az egy-két csoportot, akik a legnagyobb valószínűséggel vásárlóink lesznek = a termék/szolgáltatás elsődleges piaca (elsődleges célcsoport)**

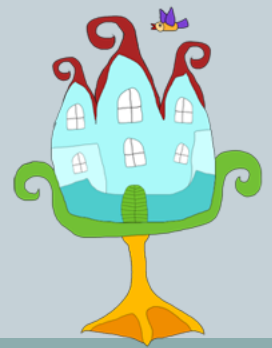
- Nem
- Földrajzi elhelyezkedés
- Gazdasági/szociális osztály
- Elsődleges nyelv
- Vallási hovatartozás
- Érdeklődés
- Viselkedés
- Életmód
- Személyiség



Célpiac meghatározása –ki a célközönség?



- **Mekkora a potenciális vevőbázis?**
- **Van-e igény az adott termék vagy szolgáltatás iránt, nő vagy csökken a kereslet?**
- **Vannak-e olyan piaci trendek, amelyek esetleg befolyásolják a keresletet?**



Versenyársak elemzése



- **Hogyan elégítik ki jelenleg a vásárlók ezt az igényt? Versenyársaktól / Más termékekkel?**
- **Sok versenytárs kínálja a terméket vagy szolgáltatást ugyanazon a piacon? Növekszik vagy csökken a számuk?**
- **Hogyan hasonlítható a termékünk a versenytársakéhoz? (Ár, minőség, tulajdonságok, más jellemzők)**



Árképzés



- **Előzetesen mennyit lenne hajlandó a vásárlóközönség fizetni az adott termékért/szolgáltatásért?**
- **Milyen árakkal dolgoznak a versenytársak?**
- **Mennyibe kerülnek a helyettesítő termékek?**
- **Milyen ár tűnik reálisnak a mi esetünkben?**



7. Marketing terv



Marketing = hogyan érjük el a célpiacunkat és hogyan kommunikáljunk vele.

- **Marketing célkitűzés:** Például x terméket fogunk eladni az első évben, a második évben egy új szegmens felé nyitunk, stb. (konkrét, mérhető legyen)
- **Termékstratégia:** mik a termék előnyei, hogyan fogjuk a célpiacnak bemutatni azokat?



7. Marketing terv



- **Árstratégia: nyereségmaximalizálás, minőségi árazás, részleges költségfedezet stb. Vannak-e egyedi árak, lesz-e árleszállítás, szezonális árak, egyedi árak... Meg kell kérni az árat!**
- **Promóciós stratégia: Az üzenet megfogalmazása, amit közvetíteni szeretnénk a célközönség felé. Tartalom, forma meghatározása. Csatorna kiválasztása, promóciós költségvetés, promóciós menetrend elkészítése.**



7. Marketing terv



**Értékesítési terv: Hogyan fogjuk elérni a vásárlókat?
Kell-e szerződést kötni a vásárlókkal?**

Értékesítési csatornák:

- **Nagykereskedő**
- **Kiskereskedés, saját bolt**
- **Más kiskereskedők**
- **Direkt eladás**
- **Online**



frekvencia egyesület

www.frekvenciaegyesulet.hu

Frekvencia Egyesület

4028 Debrecen, Damjanich utca 23.



KACSALÁB

8. Működési terv



Ez a fejezet mutatja be, hogyan lesz az alapanyagból kész termék, hogyan épül fel a szolgáltatás.

A működési tervnek érthetően kell ábrázolnia, hogy milyen folyamatok zajlanak a vállalkozásban.



A működés folyamatának leírása



Induló vállalkozás esetén be kell mutatni a vállalkozás létrejöttének legfőbb lépéseit az időzítéssel együtt még a működés bemutatása előtt

Legfontosabb kérdések:

- **Mik az elvégzendő feladatok?**
- **Ki fogja ezeket elvégezni?**
- **Mi a menetrend?**
- **Milyen költségek mikor merülnek föl?**



A működés folyamatának leírása



- **Működési folyamatábrán szemléltethetjük a munkafolyamatot.**
- **A folyamat leírásában lehet használni technológiai leírásokat (termékre sokkal jellemzőbb)**
- **Termelési előrejelzés: mennyit fogunk termelni adott időszakban? Segít meghatározni a költségeket és ezáltal segíti a pénzügyi tervezést.**
- **Milyen tényezők befolyásolják az adott időszakra prognosztizálható „termelést”?**



A működés folyamatának leírása



- **A beszállítók értékelése**
- **Infrastruktúra: hogyan választjuk ki a telephelyet, a vállalkozás berendezés szükségletei (mivel rendelkezünk, mit kell beszerezni)**
- **Innováció: a vállalkozás fejlesztésének szükségletei**
- **Jogi és jogszabályi környezet: legfontosabb vonatkozó jogszabályok**
- **Raktározás, raktárkészlet**



frekvencia egyesület

www.frekvenciaegyesulet.hu

Frekvencia Egyesület

4028 Debrecen, Damjanich utca 23.



KACSALÁB

A működés folyamatának leírása



- **Adminisztratív rendszerek:** minden, ami adminisztráció (HACCP, akkreditáció, szerződések, minőségbiztosítás, környezetvédelmi adminisztráció, stb.)
- **Szabályzatok:** Számviteli politika, pénzkezelési szabályzat, leltározási szabályzat, selejtezési szabályzat, bizonylatolási rend.



A működés folyamatának leírása



**Teljesítmény
menedzsment
mutatói:**

- **Pénzügyi;**
- **Marketing;**
- **Működési;**
- **Ügyfélszolgálat;**
- **Társadalmi hasznosság;**



frekvencia egyesület

www.frekvenciaegyesulet.hu

Frekvencia Egyesület
4028 Debrecen, Damjanich utca 23.



KAC SALÁB

A működés folyamatának leírása



Emberi erőforrás menedzsment:

- **Mi a vállalkozás emberi erőforrás szükséglete?**
- **Meglévő munkatársak – kulcsfontosságú személyek: tudás, tapasztalat, képességek**
- **Külső tanácsadók (jogász, pénzügyi tanácsadó, stb.)**



frekvencia egyesület

www.frekvenciaegyesulet.hu

Frekvencia Egyesület
4028 Debrecen, Damjanich utca 23.



KACSALÁB

10. Társadalmi hatás



- **Szolgáltatás igénybe vevőinek száma;**
- **Szolgáltatás által lefedett földrajzi terület;**
- **Rendezvényeken elért személyek száma;**
- **Hátrányos helyzetű munkavállalók száma;**
- **Díjak, elismerések;**
- **Többszörözés.**



11. Kockázatelemzés és kockázatkezelés



Kockázatkezelés elemei:

- **Kockázatok felismerése, elemzése;**
- **Kockázatok értékelése, rangsorolása;**
- **Kockázatkezelési terv készítése.**



11. Kockázatelemzés és kockázatkezelés



12. Kilépési terv



Ha a vállalkozás nem sikeres:

- Mikor lépünk ki? (pl.: “egymást követő 6 hónapban veszteséges”)
- Hogyan hozzuk meg ezt a döntést? Ki dönt?
- Mit tehetünk a pénzügyi, morális, stb. károk enyhítésére?

Ha a vállalkozás sikeres:

- Mikor lépünk ki? (pl.: ha a vállalkozás túllép egy bizonyos méretet)
- Mit fogunk tenni? (pl.: eladjuk a vállalkozást, stb.)

Milyen lehetőségek vannak a vállalkozás befejezésére?



Köszönöm a figyelmet!

Tóth Ibolya

Frekvencia Egyesület

www.frekvenciaegyesulet.hu

frekvenciaegyesulet@gmail.com



frekvencia egyesület

www.frekvenciaegyesulet.hu

Frekvencia Egyesület

4028 Debrecen, Damjanich utca 23.



KAC SALÁB