

HOGYAN VÁLHAT AZ ÖN VÁLLALKOZÁSA IS SIKERES BESZÁLLÍTÓVÁ ?



SZÉCHENYI  2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

MI A SIKER?



- **A sikerről általában**
- **Sikeres vállalkozás**

Biztos tünetek:

- nyereség
- hírnév...

Nem elegendő:

- fizetőképesség
- üzletpolitika
- vezetők
- dolgozók
- befektetői elégedettség



A SIKERRŐL

Ha sikeres akarsz lenni, érts ahhoz, amit csinálsz,
szeresd, amit csinálsz és higgy abban, amit csinálsz!

Gondolatok életmódváltóknak #4 eletmod-iranytu.posttr.hu

Idézet: Will Rogers

HOGYAN KEZDJÜNK HOZZÁ?

- **Misszió:** Küldetés, melyet a cég a jövőben meg akar valósítani, ez az út eleje.

Cél, stratégia, magatartási forma meghatározása
 - **Vízió:** Vállalati filozófia (jövőkép), ez az út vége.
A cég által felvázolni kívánt, jövőbeni állapotot rögzíti

Teamek, helyzetelemzés
- Cél a munkatársak elkötelezettségének megszerzése, elfogadtatás a kollégákkal

FOGALMAZZUK MEG „KIK VAGYUNK”

- **SWOT-Analízis:** az elemzés eszköze, megalapozza a stratégia alkotást
 - Erős oldalak
 - Gyenge oldalak
 - Lehetőségek
 - Veszélyek, súlyuk, kockázatok



- **Vonjuk be a dolgozókat!**

- Számszerűsítsük az adatokat. Egyértelmű kapcsolat az előzőekkel.

HOGYAN TOVÁBB?

- Segítség: Üzleti tervezés



- Tervezés lépései:

- Lehetőségek vizsgálata
- Feltételek rendelkezésre állása
- Eredmények kalkulációja

AZ ÜZLETI TERV RÉSZEI

I. **VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ:** Az eddig elhangzottakat, filozófiát, küldetést foglal magában, megszabja az útirányt, merre akarunk menni.

II. **MARKETING TERV:** Mit vizsgáljunk?

1.) **Ágazati áttekintés (Környezetanalízis)**

- iparági környezet
- politikai környezet
- jogszabályi keretek
- környezeti változások
- iparági trendek
- versenytársak



2.) **Termékek, szolgáltatások:** A vállalat által kínált termékek főbb jellemzői, pozícionálás, miben más, mennyire sikeres.

AZ ÜZLETI TERV RÉSZEI

3.) Piaci szegmens:

- célcsoport / közvetlen, közvetett/
- célcsoport jövedelme, stb.
- vásárlás gyakorisága, 5. 10, 15 éven belüli növekedés

4.) Versenytársak vizsgálata: SWOT

5.) Marketing: Hirdetés, rádió stb.

6.) Ár: Versenytársak, célcsoport árérzékenysége

III. MŰKÖDÉSI TERV:

- Fejlesztés: mit fejlesztünk, mi a folyamata, határidők
- Kikre van szükség?
- Kockázatok vizsgálata

AZ ÜZLETI TERV RÉSZEI

IV. GYÁRTÁSI TERV:

Beszállítók, költségek, alvállalkozók

V. SZERVEZETI TERV:

- Kulcsfontosságú dolgozók meghatározása
- Szervezeti séma
- **Személyzeti politika és stratégia**
- Vezetők kiválasztása
- A humánpolitika, mint a stratégia alapja
- Munkaerő képzés
- **Tanulóképzés**

VI. PÉNZÜGYI TERV:

- cash-flow kimutatás
- eredménykimutatás



KÖSZÖNÖM A FIGYELMET!



SZÉCHENYI  2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE