

Az üzleti terv

1. Menedzsment műszakiaknak / Szerk: dr. Kocsis József/
Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1993

Az üzleti terv felépítése, szerkezete

A következőkben ismertetett felépítés általános jellegű, így az egyes pontok kitöltése értelemszerűen történik.

1./ Bevezetés

- A vállalkozás /cég/ neve és címe.
- A tulajdonosok neve és címe.
- A vállalkozás /cég/ működési köre. Mit, hogyan, kinek termel/szállít ?
- A pénzforrásigény jelzése.
- A terv bizalmas kezelésére vonatkozó igény jelzése.

2./ Összefoglaló

A teljes üzleti terv 3...4 oldalas összefoglalása.

3./ Piacelemzés

- A piac behatárolása /piaci részarányok/.
- A legfontosabb versenytársak elemzése /erős, ill. gyenge pontjai/
- Piaci előrejelzések /irányzatok, kilátások/.

4./ A vállalkozás bemutatása /leírása/

- A termékek /szolgáltatások, tevékenységek/ leírása.
- A vállalkozás mérete, helye.
- A szakmai háttér leírása.

5./ Termelési terv

- A gyártási folyamat leírása.
- A gyártáshoz szükséges gépek és berendezések jegyzéke.
- A gyártáshoz bevont alvállalkozók.
- A nyersanyagszállítók neve.
- A termelőkapacitások elemzése.
- A gyártási folyamat költségei.

6./ Marketingterv

- A termék /szolgáltatás, tevékenység/ jellege.
- A termék ára /versenyképességi, fedezeti szempontok/.
- A forgalmazás /külföldi, belföldi feltételek/.
- Az értékesítés ösztönzése /reklám, propaganda, kiállítások, stb./.

- A termékforgalmazási előrejelzések /árváltozások, értékesítési terv/.
- Ellenőrzés és javítás /termékek, területek, forgalmazási csatornák/.
- Az értékesítés költségeinek meghatározása.

7./ Szervezeti forma

- Tulajdonforma.
- Az üzleti terv vezetőinek rövid életrajza, szakmai tapasztalatai.
- A munka és a felelősség megosztása az üzleti egységen belül.

8./ A kockázat értékelése

- Az üzleti egység gyengeségeinek értékelése.
- Az új technológiai vívmányok.
- Felkészülés a váratlan eseményekre.

9./ Pénzügyi terv

- Előzetes jövedelemterv /a marketingterv értékesítési becslése alapján/.
- Fedezetszámítás /számszerű elemzéssel és grafikus megjelenítéssel is/.
- Pénzforgalmi terv /az első évet havi, a második és harmadik évet éves bontásban/.
- Előzetes mérleg.
- Meglévő és szükséges pénzforrások.

10./ Pénzforrásigény

- A pénzigény kérelmezője.
- A pénzigény nagysága.
- A pénz felhasználása.
- Milyen hasznot hoz a pénzforrás az üzleti egységben?
- Miért érdemes kölcsönadni?
- Hogyan fizeti vissza a hiteleket?

11./ Függelék

- Levelek, piackutatási adatok, szerződések, szállítók árajánlatai, stb.

Összefoglalva tehát az üzleti tervnek mindenképpen be kell mutatnia:

- Honnan indul a vállalkozás?
- Milyen adottságokkal rendelkezik?
- Hová, mennyi idő alatt és miért akar eljutni?
- Hogyan, milyen eszközök és források igénybevételevel akarja a kitűzött célokat elérni?

2. Dr. Barta Tamás - Tóth Tihamér: Vállalkozástan
Szókratész Oktatási és Tanácsadó Kft, Budapest, 1993.

Az üzleti terv elkészítésének kilenc lépése

1. lépés: Határozza meg azt, hogy mekkora hasznot akar elérni. Készítsen "eredményterv"-et!
2. lépés: Ellenőrizze a piacot: képes-e felvenni az Ön által számított mennyiséget?
3. lépés: Készítse el a vállalkozáshoz szükséges eszközök jegyzékét.
4. lépés: Készítsen nyitó-mérleget.
5. lépés: Tervezze meg a vállalkozást: készítse /készíttesse/ el a vállalkozás műszaki és termelési terveit.
6. lépés: Készítse /készíttesse/ el a marketing tervet.
7. lépés: Készítse el a szervezeti tervet.
8. lépés: Készítsen költség-, pénzügyi- és kockázat tervet.
9. lépés: Alakítsa ki a vállalkozás vezetésének koncepcióját.

3. A. J. Szonyi - D. S. Steinhoff: Kisvállalkozások menedzselésének alapjai
Park Kiadó, Budapest, 1989.

Az átfogó üzleti terv 14 fő lépése

1. lépés. Először is határozza meg, hogy a ráfordítani szándékozott ideje és befektetendő tőkéje alapján mekkora hasznot akar elérni. Ennek alapján készítse el a tervezett jövedelem-kimutatását!

2. lépés. Vizsgálja meg a piacot és derítse ki, hogy van-e lehetőség az első lépésben meghatározott nyereséget biztosító mennyiség értékesítésére!

3. lépés. Készítse el a felhasználandó eszközök jegyzékét!

4. lépés. Készítsen nyitó mérleget!

5. lépés. Bizonyos szempontok szerint tanulmányozza a kiválasztott helyet és környéket!

6. lépés. Készítsen egy tervrajzot az üzleti tevékenység céljára szánt teljes területről!

7. lépés. A megfelelő szervezeti forma kiválasztása.

8. lépés. Tekintse át kereskedelmi és piaci tervének minden vetületét!

9. lépés. Elemezze a tervezett állandó és változó költségeket!

10. lépés. Határozza meg a cég fedezeti pontját!

11. lépés. Ha a hitelbe történő értékesítés gondolatával is foglalkozik, akkor vegye számba ennek előnyeit, tekintse át a szükséges adminisztratív döntéseket. Alakítsa ki a hitelezési politikáját!

12. lépés. Gondolja végig az Önt érintő kockázati tényezőket és azt, hogyan akar megbirkózni ezekkel!

13. lépés Fogalmazza meg az indulásnál alkalmazott személyzeti politikát!

14. lépés. Hozzon létre megfelelő elszámolási /számviteli/ rendszert!