

morell

KISVÁLLALKOZÓI ÜZLETI TERV

Ezt a dokumentumot azoknak
a kezdő kisvállalkozásoknak
állítottam össze, akik tudatosan
szeretnék tervezni.



morell

Amennyiben pályázatokhoz, banki hitelhez van szükséged üzleti tervre, akkor mindenképp keress meg egy üzleti terv szakértőt! De arra, hogy átlásd mennyi mindenre kell odafigyelned egy vállalkozás indításakor, ez a kérdéssor tökéletesen megfelel.

Elindít egy olyan gondolkodási folyamatot, mely segít átlátni az tervezési lépéseket.

TERMÉK/SZOLGÁLTATÁS/ÜZLET

Először részletesen határozd meg, mi lesz a terméked/szolgáltatásod, hogyan fogod értékesíteni és milyen egyedi terméktulajdonosságokat tudsz felsorakoztatni, melyek csak az általad kínált terméknel/szolgáltatásnál jellemzőek? Miben leszel te kiemelkedő?

Milyen termékeket vagy szolgáltatásokat kínál majd a vállalkozásod?

Milyen problémát/igényt fogsz ezzel kielégíteni?

Milyen egyediséget vagy versenyelőnyt kínál a terméked/szolgáltatásod a piacon? (USP)

Milyen árképzési stratégiát tervezel alkalmazni?

Milyen csatornákon keresztül tervezel értékesíteni? (pl. fizikai bolt(ok), webshop, közvetítőkön keresztüli eladás)?

morell

CÉLCSOPORT/VÁSÁRLÓK

Megvan a vonzó termék, tisztában vagy a piaci előnyeivel, megálmodtad, hol fogod eladni. Vajon tényleg ezek a legjobb megoldások? Helyezkedj kicsit a leendő vásárlóid cipőjébe, próbálj az ő szemükkel ránézni arra, amit kínálsz. Kérj segítséget ebben ismerősöktől, ha van rá módod kérdőívezhetsz is online. Fontos azoknak a véleménye, akiknek eladni szeretnél!

Hol tudsz eljutni hozzájuk? Milyen felületeken?

Ki a célközönséged? Kik azok, akik valószínűleg vásárolják a termékeid/szolgáltatásaid?

Milyen demográfiai jellemzőkkel rendelkeznek a célközönség tagjai (életkor, nem, hely, jövedelem stb.)?

Milyen szükségleteket, problémákat vagy vágyakat kíván kielégíteni a célközönséged?

Mi az a fő előnye vagy vonzereje a termékeinek vagy szolgáltatásainak a célközönség számára?

Milyen kommunikációs csatornákon és módszereken keresztül tudod elérni a célközönséged, hol tudod hatékonyan kommunikálni az üzeneteid?

morell

VERSENYKÉPESSÉG/STRATÉGIA

Nézd meg a versenytársaid hogyan viselkednek a piacon, milyen kommunikációs eszközöket, hogyan használnak! Figyelj arra, hogy saját hangod, saját ajánlatod legyen! Törekdj arra, hogy ne másold őket!

Tűzz ki célokat, hogy legyen mihez mérned magad! Ezek legyenek számszerűsítve, ne csak a bevételeidről szóljanak.

Ki a közvetlen versenytársaid a piacon? Miben különbözöl tőlük? Ők milyen versenyelőnyöket (USP) vagy egyedi értékesítési javaslatokat kínálnak?

Milyen visszajelzéseket kapnak ügyfeleiktől, vásárlóiktól?

Tudsz olyat nyújtani, amit ők nem?

Milyen marketing- és reklámeszközöket használnak ők és hogyan teszik ezt?

Te milyen értékesítési és terjesztési stratégiákat tervezel alkalmazni, hogy népszerűsítsd magad?

Hogyan tervezel növekedni?

Mikorra hova szeretnél eljutni?

morell

PÉNZÜGYEK/FENNTARTHATÓSÁG

A jövedelmezőség fontos, ezért a legtöbb cél ehhez kapcsolódik, leginkább ez mérhető. Azonban ma már vannak más szempontok is, melyeket a társadalom diktál: innováció, környezetvédelem, etikus magatartás. Gondolj át mindent a vállalkozásoddal kapcsolatba ilyen szemmel is!

És ne felejts el foglalkozni a saját szellemi, lelki motivációiddal!

Milyen pénzügyi célkitűzéseid vannak?

Milyen bevételi és nyereségességi célokat kívánsz elérni?

Milyen költségek és beruházások merülnek fel a vállalkozás indulásához és fenntartásához?

Milyen forrásokat fogsz felhasználni a vállalkozásod finanszírozására (önfinanszírozás, külső befektetők, kölcsön stb.)?

Fontos! A pénzügyi tervezés komoly feladat! Részletesebben ki kell dolgozni, tartalékban, szezonálisban is kell gondolkodni!

Milyen növekedési stratégiát tervez a vállalkozása hosszú távon? Azaz hogyan tervezel majd növekedni: Innovációkat fogsz bevezetni? Bővíted a portfóliódat? Egyre több piacra szeretnél értékesíteni? Egyre több kiegészítő termékekt/szolgáltatást kapsz majd a meglévőkhöz?

Te hogyan képzeld el magad a vállalkozásodban, ahogy az növekedik? Mi lesz a te szereped? Hogyan szeretnél te növekedni, változni, tanulni?

Milyen fenntarthatósági intézkedéseket fogsz bevezetni a vállalkozásában, például környezeti, társadalmi vagy etikai szempontból?

morell

ERŐSSÉGEK/KOCKÁZATOK

Végezz egy SWOT elemzést a vállalkozásod szempontjából!

Strengths - Erősségek

Weaknesses - Gyengeségek

Opportunities - Lehetőségek

Threats - Veszélyek

Légy tisztában a vállalkozásod erősségeivel, gyengeségeivel és használd ki őket maximálisan! Tervezz velük!

Mérj fel minden lehetőséget és ha nem is most azonnal, de hosszabb távon ütemezd be, hogy kiaknázod majd ezeket.

Fontos, hogy tudd, milyen kockázatok merülhetnek fel! Személyes, pénzügyi, beszállítói, bármi, ami érintheti a működésed.

Például ha te vagy az egyedüli a vállalkozásban, az is egy kockázat, arra is kell megoldást keresni.

Helyezd el jól a vállalkozásod jelentőségét az életedben és súlyozd megfelelően!

Nem félni kell, előre tervezni. Nem lehet minden kockázatot felmérni, de amivel tudsz, számolj, ne érjen felkészületlenül.

morell

Ha végigmentél a kérdéseken, akkor tisztában kell hogy legyél:

- a terméked/szolgáltatásod előnyeivel/hátrányaival,
- hogyan tudod értékesíteni, milyen csatornákon keresztül,
- milyen kommunikációs eszközöket használj (kommunikációs mix),
- a vállalkozásod költségeivel (mindenre gondolj! termék/szolgáltatás előállítása, szakértői segítségkérés, delegálás, hirdetési költségek...)
- tudnod kell mennyi ideig tudsz működni bevétel nélkül és mikor kell válságmenedzsmentbe kezdeni,
- hosszútávú céljai vannak!

Amennyiben a tervezés végén maradtak benned kérdések és úgy gondolod tudok rá válaszolni (vállalkozás fejlesztési kérdések, marketing), kérlek keress meg nyugodtan!

www.morelleszter.hu

hello@morelleszter.hu

+3630 210 9344

Nyugodtan oszd meg ezt a dokumentumot másokkal is, de kérlek ebben a formátumban, mert szerzői jogvédelem alatt áll.

Köszönöm!