



V3 PARTNERS

ÍRJ ÜZLETI TERVET !

FÓKUSZ, FOLYAMAT, ESZKÖZÖK

TISZTELET & TELJESÍTMÉNY



MOTIVÁCIÓ

Összefoglalni magad és partnereid számára a feladatokat és lépéseket

Időkeretet, eszközöket és erőforrásokat rendelni a feladatokhoz

Tesztelni az elképzelés megvalósíthatóságát

Bemutathatóvá tenni az elképzelést

Mindenki ezt kéri...

A terv az építkezés alapja, és az ellenőrzés feltétele



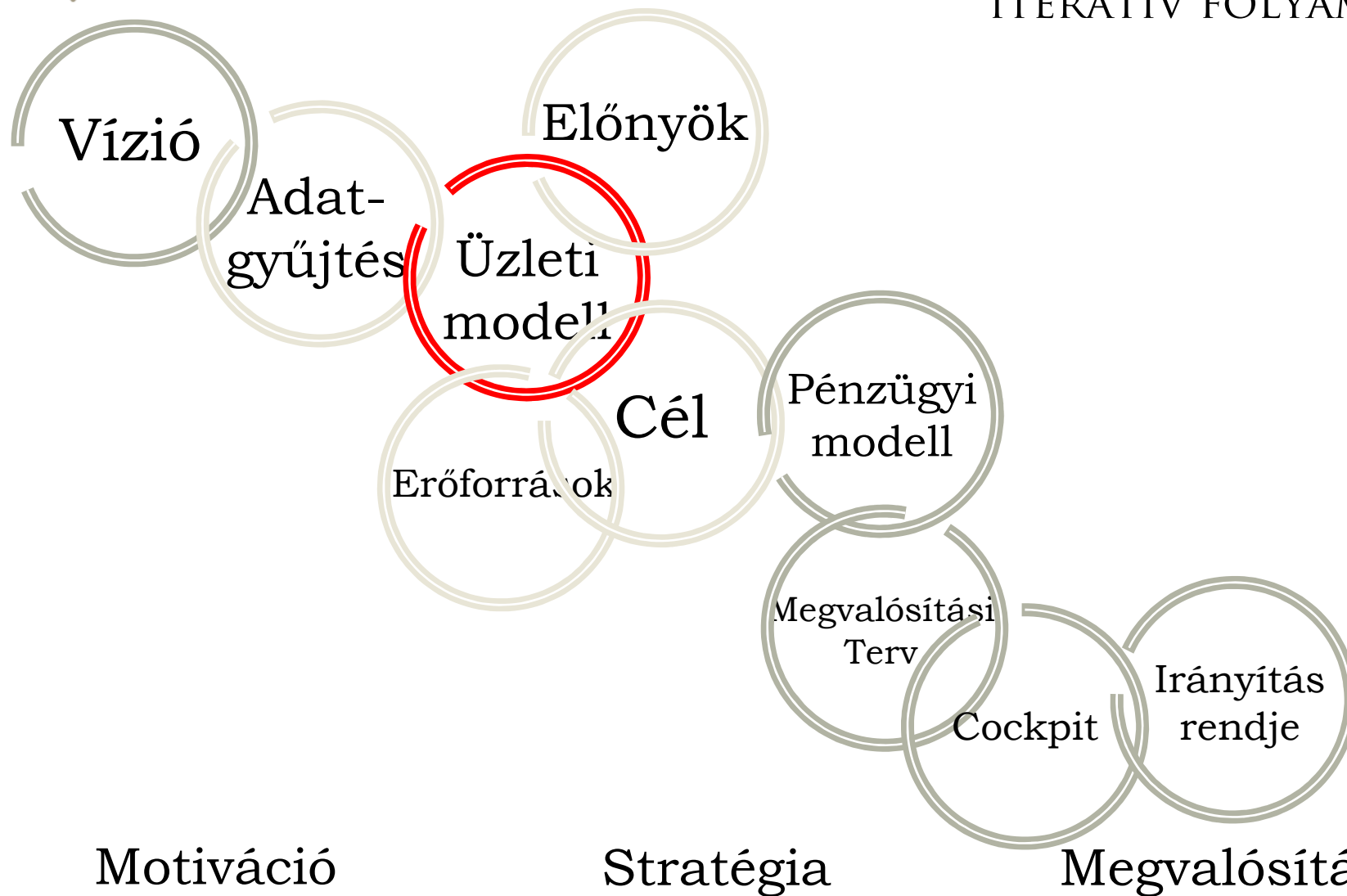
ÜZLETI TERV

Konkrét cél és az eléréséhez vezető
út kitűzése



ÜZLETI TERV KÉSZÍTÉS

ITERATÍV FOLYAMAT





TARTALOM

AZ ÜZLETI TERV FELÉPÍTÉSE



Motiváció



Stratégia



Megvalósítás



MOTIVÁCIÓ

A HAJTÓERŐ

Ki vagy?

Misszió

Mit csinálsz?

Miért Te, miért most, miért...?

Hova szeretnél eljutni?

Vízió

a perspektíva (hosszú táv)

definíciószerűen

konkrétumok!

Értékrend!



ahogy gondolkodsz

ami meghatározó

amihez tartod magad

ami fontos



STRATÉGIA

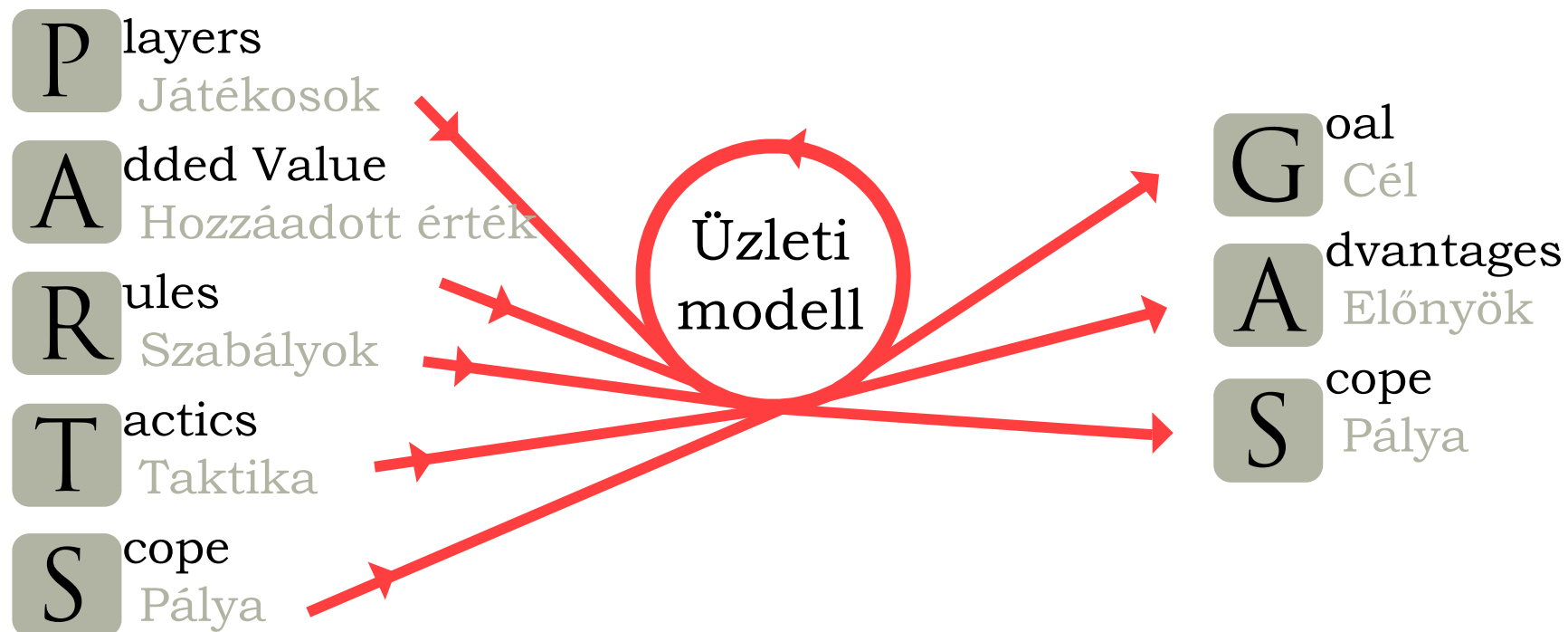
A Terv valamely eredmény elérésének módját összefoglaló dokumentum.

Stratégia annak kell, akinek nem csak célja, ellenfele is van.



STRATÉGIA

AZ ÜZLETI MODELL ESSZENCIÁJA



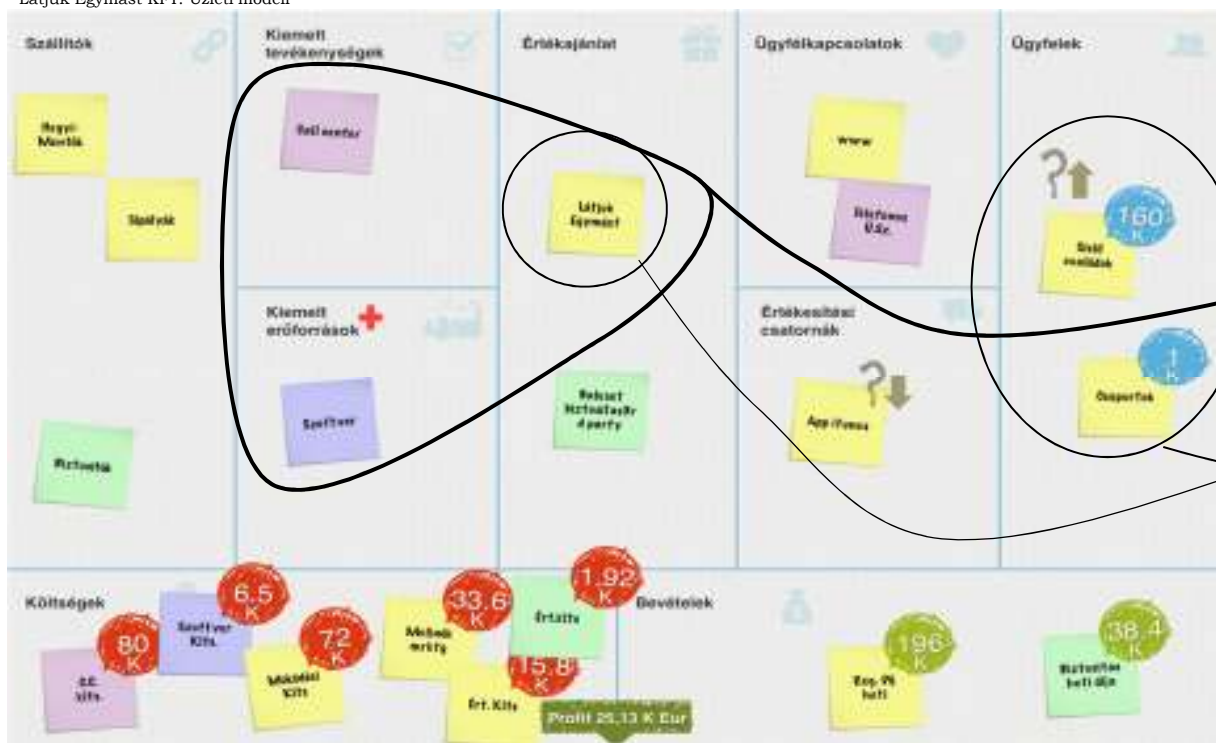
Üzleti modellezésről bővebben: v3partners.hu/könyvtár



STRATÉGIA

AZ ÜZLETI MODELL ESSZENCIÁJA

Látjuk Egymást KFT. Üzleti modell



Goal
Cél !

Advantages
Előnyök

Scope
Pálya

Üzleti modellezésről bővebben: v3partners.hu/könyvtár



A PÁLYA

ÖSSZEFOGLALÓ AZ ÜZLETI MODELLBŐL

Annak kijelölése, ahol működsz - egyúttal az is ahol NEM!

Az ügyfeleid kik ők, csoportjaik, az elvárásaik

A piac mekkora, hogyan alakul, trendek, számok!

Mások ajánlata a megoldás most, versenytársak

Az ajánlatod termék/szolgáltatás leírása
hogyan elégíti ki az ügyfelek igényét

Földrajzilag eltérések, elérés, kultúra, szabályozók





ELŐNYÖK

ÖSSZEFOGLALÓ AZ ÜZLETI MODELLBŐL

Előnyök, amelyeket a vállalkozás nyújt:

- a versenytársakkal szemben
- az ügyfelek hajlandók fizetni érte
- amelyek fenntarthatók
- és védhetők!

Az előnyök származhatnak az **ajánlatból**, és a **képességeidből**. Ezekkel különbözteted meg magad!

A jó ajánlat kiáll a tömegből, jelentőségteljes, és tisztában vagy az értékelemeivel (Ügyfélérték)

A képességeid az **erőforrásaidra** és **kritikus folyamataidra** épülnek. Ezek teszik lehetővé, hogy jobban kiszolgálj az ügyfeleidet!





CÉL

Egyszerre **1** cél!

Lényeges lépés a vízióhoz vezető úton.

Az egész csapat felsorakoztatható mögé.

Középtávon elérhető! (6hó-2év)

Mérhető!

Jól kommunikálható! (általában nem pénzügyi)

Ösztönzőket kapcsolj hozzá!





PÉNZÜGYI MODELL

KÉSZÍTÉSE

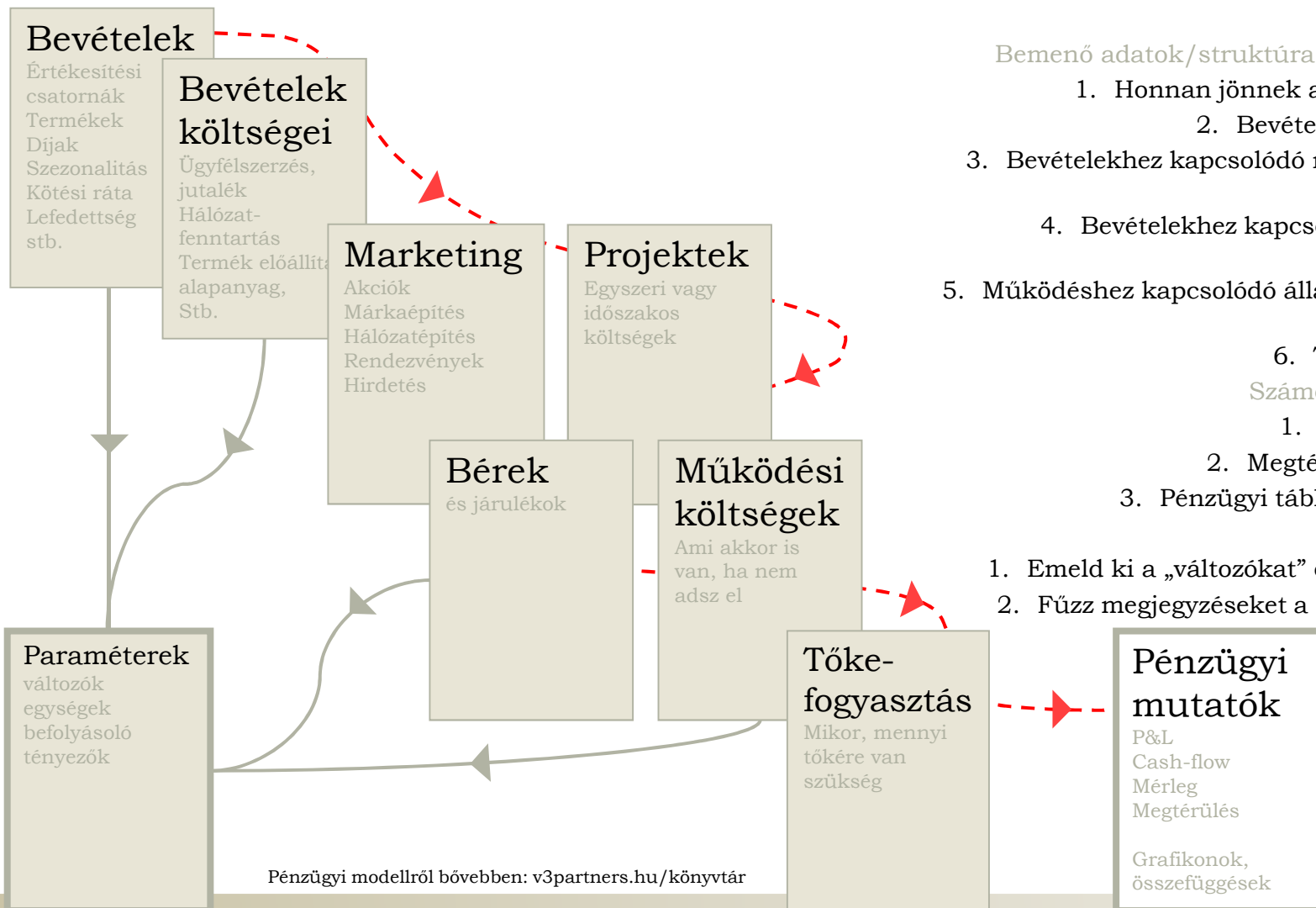
Az üzleti modell egy konkrét, végrehajtható változata a számok nyelvén, időhorizontra vetítve.

- Részletekig kidolgozva
- Számokkal, feltételezésekkel, vállalásokkal
- Értékesítési tervvel
- Költségtervvel
- Erőforrásokkal
- Ütemezéssel
- Pénzügyi táblákkal (Készpénzforgalom, P&L, Tőkeigény, Mérleg)
- 3-5 évre, első két év havi bontásban (kontroll miatt!)



PÉNZÜGYI MODELL

HOGY FOGJ HOZZÁ?! – FELÉPÍTÉS ÉS ADATTÁBLÁK



Lépések

Bemenő adatok/struktúra megadása

1. Honnan jönnek a bevételek
2. Bevételek típusai
3. Bevételekhez kapcsolódó rendszeres költségek
4. Bevételekhez kapcsolódó eseti költségek
5. Működéshez kapcsolódó állandó/eseti költségek
6. Tőke igény

Számolt értékek

1. Eredmény
2. Megtérülési ráta
3. Pénzügyi táblák számai

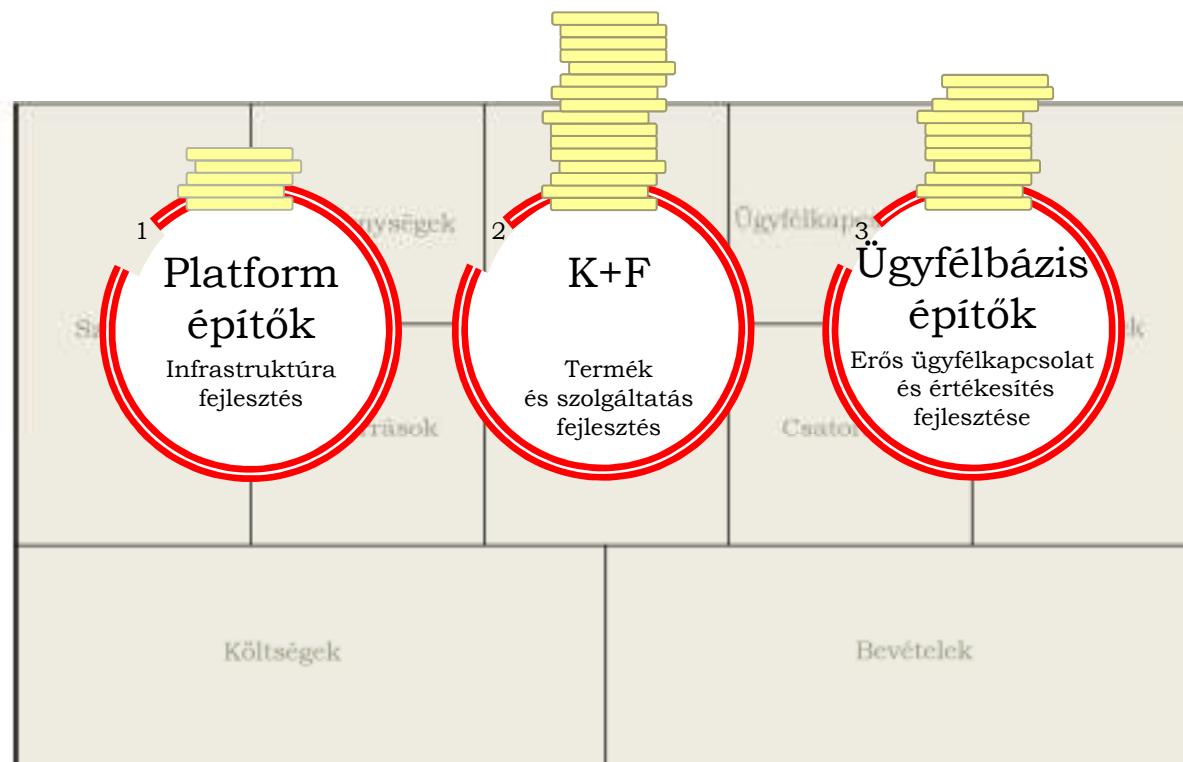
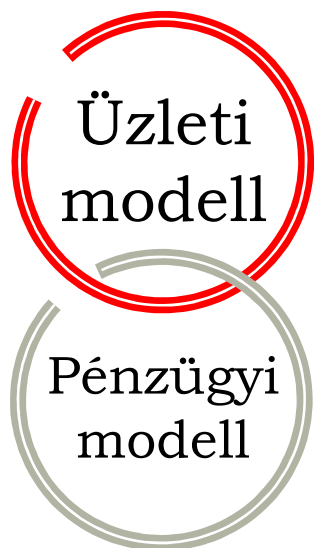
Kialakítás

1. Emeld ki a „változókat” egy helyre!
2. Fűzz megjegyzéseket a mezőkhöz!



ELLENŐRZÉS

PÉNZEK ELOSZTÁSA ÉS AZ ÜZLETI MODELL



Milyen vállalkozást építünk? Valóban ott költjük a pénzt, ahol erősítenénk?
A pénzek elosztása arányban áll az üzleti célokkal?



MEGVALÓSÍTÁSI TERV

A STRATÉGIA PROJEKTEKRE BONTÁSA

- A projekt lényeges/összetett feladatsor a stratégiai Cél eléréshez.
- Az erőforrások határozzák meg az egyszerre futtatható projektek számát
- Minden vállalatnak limitált erőforrásai vannak, ezért a projekteket fontossági sorrendbe rendezik (ez a menedzsment)
- A rangsort a stratégiai cél elérésében játszott szerep határozza meg – A fontos dolgokkal foglalkozz!
- A projektek szempontok (objectives) szerint kapcsolhatóak a stratégiához és így mérhetőek



SZEMPONTOK

OBJECTIVES

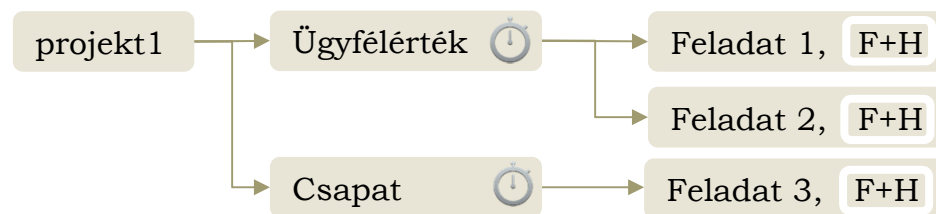
A projektek a szempontok szerint értékelhetők.

- **Ügyfélérték** mit ad hozzá?
- **Pénzügyi elvárások** milyen hatással van a...?
- **Folyamatok/technológiák** mit kell bevezetni, lecserélni...?
- **Csapat** toborzás, képzés, motiváció!!

Fontos a mérhetőség!

Ezért a szempontokhoz definiálni kell:

- **Mérőszámot**
- **Határidőt**



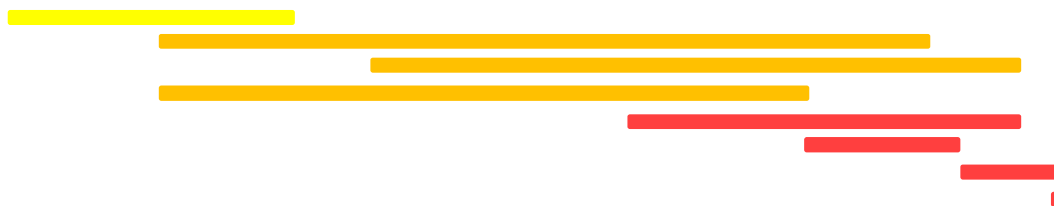
Egy projekt különböző módokon kivitelezhető! Melyiket válasszuk?



ÜTEMEZÉS

FELADATOK, FELELŐSÖK ÉS KÖLTSÉGEK

- A szempontok teljesítéséhez szükséges feladatok listázása projektenként. (alábontás)
- Felelősök rendelése a projekthez, azon belül a feladatokhoz
- Költségek listázása, tervezése
- A projektek szemléltetése idődiagramon(Gantt chart)





COCKPIT

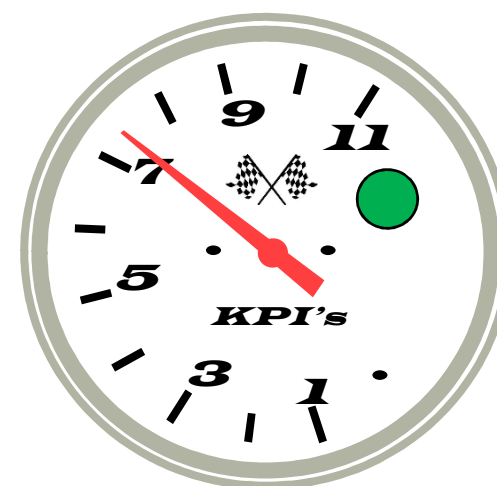
MÉRÉS & ELLENŐRZÉS, HOGY TUDD HOL TARTASZ!



Tervkontroll
Szempontok



Kockázati
térkép



FÁJ
Főbb Állapot Jelzők



MÉRÉS, IRÁNYÍTÁS

MANAGEMENT BY OBJECTIVES

- Szempontok folyamatos nyomon követése:
 - riport összeállítása: felépítés, forma, tartalom = Cockpit
 - 1-2 oldalban
 - terv/teljesítmény
 - számok, grafikonok
 - Főbb Állapot Jelzők (FÁJ=KPI) definiálása
 - Határértékek, Ököl szabály = az üzleti modell lényeges összefüggései
 - Visszacsatolás: akcióterv
- Megbeszélések rendje: a kontroll helyszíne
- Döntések rendje: a beavatkozás módja

Az üzleti terv nem köbevésett! Ha a cockpit jelentős és tartós eltérést mutat, az üzleti tervet át kell vizsgálni!



ELLENŐRZÉS

SWOT TARTALOM BEILLESZTÉSE AZ ÜZLETI TERVBE



Az üzleti modell szintjén

Erre épül az Üzleti modell meghatározó módon

A megvalósítási tervbe építve

Projecteken keresztül

- szempontok
- mértéke: célszámok megadása

A Cockpitban

Ami bekerült: mérése - FÁJ

Ami kimaradt:

- még nem lépünk, DE tudjuk mit figyelünk!
- Kockázati térkép

Valóban beépítjük a SWOT gondolatokat? Vagy csak van egy SWOT anyagunk!
Magától nem lesz része az Üzleti tervnek!



KOCKÁZATI TÉRKÉP

LÉNYEGI VÁLTOZÁSOK

Az üzleti modellt alapvetően befolyásoló, **legfontosabb** tényezők listája.

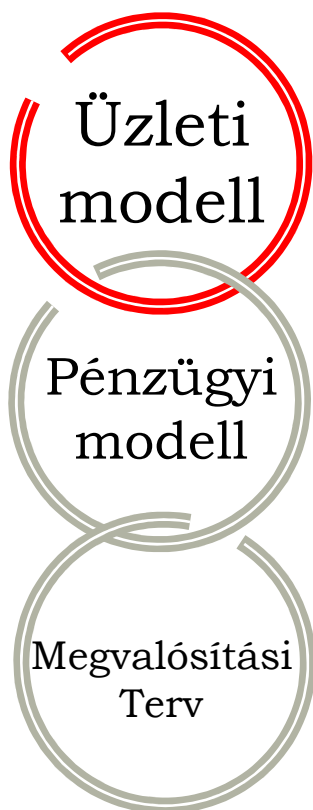
| Tényezők Amit figyelni kell | Hatás Amire számítani lehet | Tevékenység A negatív hatás csökkentésére |
|--------------------------------|--------------------------------|--|
| 1. | | |
| 2. | | |
| 3. | | |

„B” terv, ha nagy baj van?



KOCKÁZATI TÉRKÉP

AMIKOR A PÁLYA MÁR NEM AZ A PÁLYA



Külső hatások /üzletei modellt befolyásoló tényezők

- Szabályozók (állam!, felügyelet)
- Iparági trendek (technológia!, új erők, új szabályok...)
- Fogyasztói trendek (divat, szokások...)
- Globális piaci hatások (tranzakciós költségek,tőkepiacok...)

Értékláncbeli eltolódások /gazdaságosságot befolyásolók

- Feltételezések már nem igazak (szállítók, értékesítési csatornák, gyártási költségek)
- Kulcsparaméterek (szezonáltság, hatékonyság, kötési ráta...)
- finanszírozás (költségei, módja)

Képességeid változnak/működést befolyásolók

- Csapat (kulcsemberek!,...)
- Kritikus erőforrások (Szabadalmak lejáratára, technológia,...)
- Kritikus folyamatok



KÉSZ ÜZLETI TERV

ÖSSZEÁLLÍTÁSA



Történet

Az üzlet leírása:

Jelen anyagban tárgyalt tartalommal, sok adattal, tömören, érthetően a csatolt pénzügyi modell alátámasztására.

Néhány oldalban

Összefüggések

Pénzügyi modell:

Az üzlet bemutatása a számok nyelvén, kötött formában, az üzleti világban megkívánt tartalommal

Táblázatokban

Háttéranyagok

Mellékletek

Piackutatás
Saját és külső elemzések
Ügyfélszegmensek
Ületi modell részletei
Összehasonlítások

Szerkesztve, feldolgozva



KÉSZ ÜZLETI TERV

ÜZLET LEÍRÁSA – TARTALOM, FORMA

| | | | | |
|--|---|---|--|--|
|  Vizió |  | 1. Vízió Szöveges leírás Átgondolt, pozicionáló, tömören informatív ½ oldal | | |
|  Pálya |  Előny |  Cél |  | 2. Stratégia Szöveges leírás ábrákkal, táblázatokkal Piac, adatok, márkák, hivatkozások, kutatások következtetései, feltételezések magyarázata 2-3 oldal |
|  Üzleti modell |  | 3. Üzleti modell 1 összefoglaló ábra Az üzlet működésének, az értékteremtés folyamatának bemutatása 1 oldal | | |
|  Pénzügyi modell |  | 4. Eredmény 2-3 táblázat vagy grafikon A pénzügyi modell összefoglalása, a jellemző adatok kiemelésével! Teljes pénzügyi modell csatolva. 1 oldal | | |
|  Megvalósítás |  Cockpit |  | 5. Megvalósítás gantt chart, kockázati térkép Projektok bemutatása pár mondatban Kockázatok és főbb indikátorok 1 oldal | |



AZ ÜZLETI TERV BEMUTATÁSA

ÁBRÁK, SZÁMOK, MODELLEK, GRAFIKONOK!

Izgalmas prezentációt tarts!

15 perc az max. 15 dia

De csak akkor, ha fegyelmezett vagy és:

- Nyilvánvaló dolgokra nem pazarolod a diát
- A diák informatívak, tiszták: a kevesebb néha több
- Az igényt **hihetően** felvezeted
- A piacot **hitelesen** bemutatód
- A versenytársakhoz képest **elhelyezed** magad
- A termék/szolgáltatás letisztult és **érthető**
- Az üzleti modell/értékteremtés **átlátható**
- A kockázatokkal **tisztában vagy**
- A megvalósítást **lépésekre** bontod
- Van **csapat**, vagy tudod ki hiányzik
- Válaszaid alátámasztására tartalék diákkal **készülsz!**

V
i
z
u
a
l
i
z
á
j
!



HAJRÁ!