



V3 PARTNERS

KÉSZÍTS MENEDZSMENT RIPORTOT!

AJÁNLÁS TARTALOMRA, FORMÁRA, TERJEDELEMRE

TISZTELET & TELJESÍTMÉNY



MOTIVÁCIÓ

- A menedzsment üzleti gondolkodását fókuszálni, adminisztratív feladatait koncentrálni
- Összegzésre, áttekintésre készlet; tükröt tart a csata hevében
- Beszámolás a befektetők/tulajdonosok felé
 - Az üzleti tevékenység monitoringja
 - Kontroll biztosítása: célok-megvalósulás-beavatkozás
 - Szóbeli beszámoló előtti előzetes felkészülés
 - Átláthatóság; a távollévők számára is biztosítani az információt
 - Visszakereshető
- Hatékonyság: a befektetők adminisztrációs elvárásait ésszerű, rendszerezett kereteken belül elégíteni ki



MENEDZSMENT RIPORT

A vállalatvezetés által,
rendszeres időközönként,
a tulajdonosok számára készített üzleti beszámoló
a vállalat teljesítéséről,
és jövőbeli terveiről.



FELÉPÍTÉS

TARTALOM

Mutassuk be a

- stratégiai célok megvalósulását,
- a megvalósítási terv / Üzleti terv állapotát,
- a kritikus sikertényezők vagy KPI-ok mért értékeit,
- a pénzügyi mutatókat,
- az értékesítés átfogó képét,
- a piaci történéseket,
- marketing tevékenységet,
- termelési adatokat,
- vállalatot érintő egyéb jelentős eseményeket,
- a tulajdonosok által meghatározott szempontokat,

összefoglalóan, rendszerezetten, tömören.



FELÉPÍTÉS

FORMA

- Állandó forma kialakítása,
 - megkönnyíti az eligazodást
 - segíti a különböző jelentések összehasonlítását
 - és a tartalomra fókuszál
- Állandó elrendezés a diákon belül
 - használjunk állandó rövidítéseket és jeleket
 - adott információt lehetőleg mindig azonos helyen, megjelenítésben mutassunk
 - a lényegyet emeljük ki: minden nem lehet az!
 - grafikonok esetén, törekedjünk a gyors érthetőségre, átláthatóságra, és ne variáljuk a megjelenítést, tengelyeken lévő információkat, mértékegységeket, színeket
- 1 téma – 1 dia
 - Lehetőség szerint, pl.: termelés, Akció Terv,..
 - Ha túl sok az info, használjunk tartalék diákat a riport végén tetszőleges részletességgel, az üzenet alátámasztására



„KÁLYHA DIA”

ÁLLANDÓSÁG

- Kályha diának/ábrának nevezzük a formailag állandó módon felépített, a hallgatóság által megismert, könnyen azonosítható ikonikus oldalakat
- Jelentősége a **sokat hivatkozott**, rendszeres témaként szereplő tartalmaknál van:
 - Fókuszot tart, biztonságot ad, és csökkenti a félreértéseket
 - általános ismerete rövidíti a kommunikációt: kevés szóval érthetően!
- Egy jó „Kályha dia”
 - Könnyen felismerhető
 - Könnyen hivatkozható
 - Lényeges információkat a legkevesebb szóval, rajzzal ad át
 - Sok információt ad állandó elrendezésben, kis helyen
 - 1 oldal



PÉLDA KÁLYHA DIA

2.3 Hungary Strategic Plan

1 Extend & diversify distribution model



- **New Business:** Multi-channel, segmentation, different commission systems, unified loyalty system, X-sell
- **Retention:** profit-share with broker partners, call center, communication, package offers, Up-sell



3



MEGJELENÍTÉS

- A Menedzsment Riport egy szóbeli beszámoló kísérelő anyaga is, ezért javasolt a jól vetíthető formátum
- A vetített anyagok az olvashatóság érdekében, kevesebb adatot tartalmazhatnak, mint az írott szövegek: ezért a lényeg kiemelésére, tiszta kommunikációra sarkallnak
- Kövessük a vállalat arculatát: színek, betűtípus, elrendezés! – belső márka
- Képek/ábrák nagyban támogatják a megértést, háttérrel adnak az előadó számára a magyarázatokhoz. Funkcionálisan használjuk, ne design elemként!



SZERKESZTÉS

- A Riport tartalma az idővel és a vállalat életkora, célkitűzései, és fókusza szerint változik, kiegészül
- Kialakítása során a menedzsment tagok (mit akarnak elmondani) és a partnerek (miről akarnak hallani) igényeit előzetesen egyeztetik
- A Riport elkészítésének van egy felelőse
- Az adatokat a területekért felelős személyek szolgáltatják
- A Riport tartalmáért az ügyvezető felel
- A menedzsment tagok prezentálják



JAVASOLT FELÉPÍTÉS

AZ ELSŐ LÉPÉSEKHEZ

A következő oldalakon javaslatok, gondolatok, minták találhatóak a Menedzsment Riport felépítésére.

A diák jobb alsó sarkában található nagy számok az összeállítás sorrendjéhez adnak segítséget.



FEDLAP

- Cím: Menedzsment Riport, dátum
- Cég logója, arculata szerint
- Kép/háttér illusztrációként utalhat a hónap valamely fontos:
 - Eseményére (fotó, megjelenés,...)
 - Eredményére
 - Termékére
 - Kollégájára
 - Kommunikációs felület, bármi másnak, amit fontosnak tartasz
- Cél a „lüktetés” átvitele a nap, mint nap nem az üzletben élők számára

0



PÉLDA

FEDLAP





HAVI ÖSSZEFOGLALÓ

- A hónap összegzése, néhány pontban, egy oldalon szövegesen, tömören
- Ha csak ez az oldal lehetne az anyag, szerepeljen rajta a lényeg
- Főbb történések a cégben, cég körül ezek később bővebben kifejthetők
- Sikereink ha vannak
- Események ha voltak
- Lényeges változások
- Kihívások, különlegességek

1



PÉLDA

HAVI ÖSSZEFOGLALÓ



Havi összefoglaló

- Eurobike expo - follow up
- 30 db minta gyártása - Bosch ÖBU V1.5
- ÖBU stabilizálás - külső felülvizsgálat előkészítése
- Univerzális hardver koncepció véglegesítése
- Biztosítói díjajánlat - replacement bike
- Bankszámla - teljes körű rendelkezési jog
- Saját hw/sw szakember



COCKPIT

- Az üzlet legfontosabb mutatói: terv és a valóság
- Forma: Számok, Ábrák, Színek, lényegre törően
- Informatívan, sablonszerűen elrendezve
- Cél: egy oldalon átfogó képet adni az üzletről
- Nem csak pénzügyi számok !
- KPI célok és a teljesítés
 - Termelés
 - Hatékonyság
 - Minőség
 - Kihasználtság
 - Átfutási idők...
- Az üzlet „ökölszabályai” szerinti mutatók
- Viszonyítás iparági mutatókhoz (benchmark)

2



PÉLDA COCKPIT

Converge distribution channels

plan

measurement

Channel \ Product In %	2009						
	Mortgage	Account	UL reg	Single+Topup	Group	Travel	Pension
C1 Branch	7%	8%	3%	6%	0%	1%	5%
C2 GA	4%	8%	29%	29%	8%	4%	31%
C3 IPA	13%	2%	6%	8%	8%	53%	6%
C4 Broker - NEJ	7%	10%	14%	12%	0%	3%	22%
C4 Broker - MOLL	5%	7%	20%	6%	0%	0%	1%
C4 Broker - FOT	30%	5%	3%	9%	0%	1%	2%
C4 Broker - KOZ	16%	8%	10%	7%	3%	1%	16%
C44 FOX	2%		4%	0%	0%	0%	0%
C5 Online		42%	0%	0%	0%	32%	7%
C6 TeleSales	2.1%	6.0%	0%	15%	0%	0%	1%
C6 Corporate	1.5%	2.0%	1%	1%	81%	3%	9%
C7 Franchise	2.1%	1.0%	1%	2%	0%	0%	1%
C8 Bankassurance	2.1%	2.0%	1%	0%	1%	20%	1%
Total	1	1	1	1	1	1	1

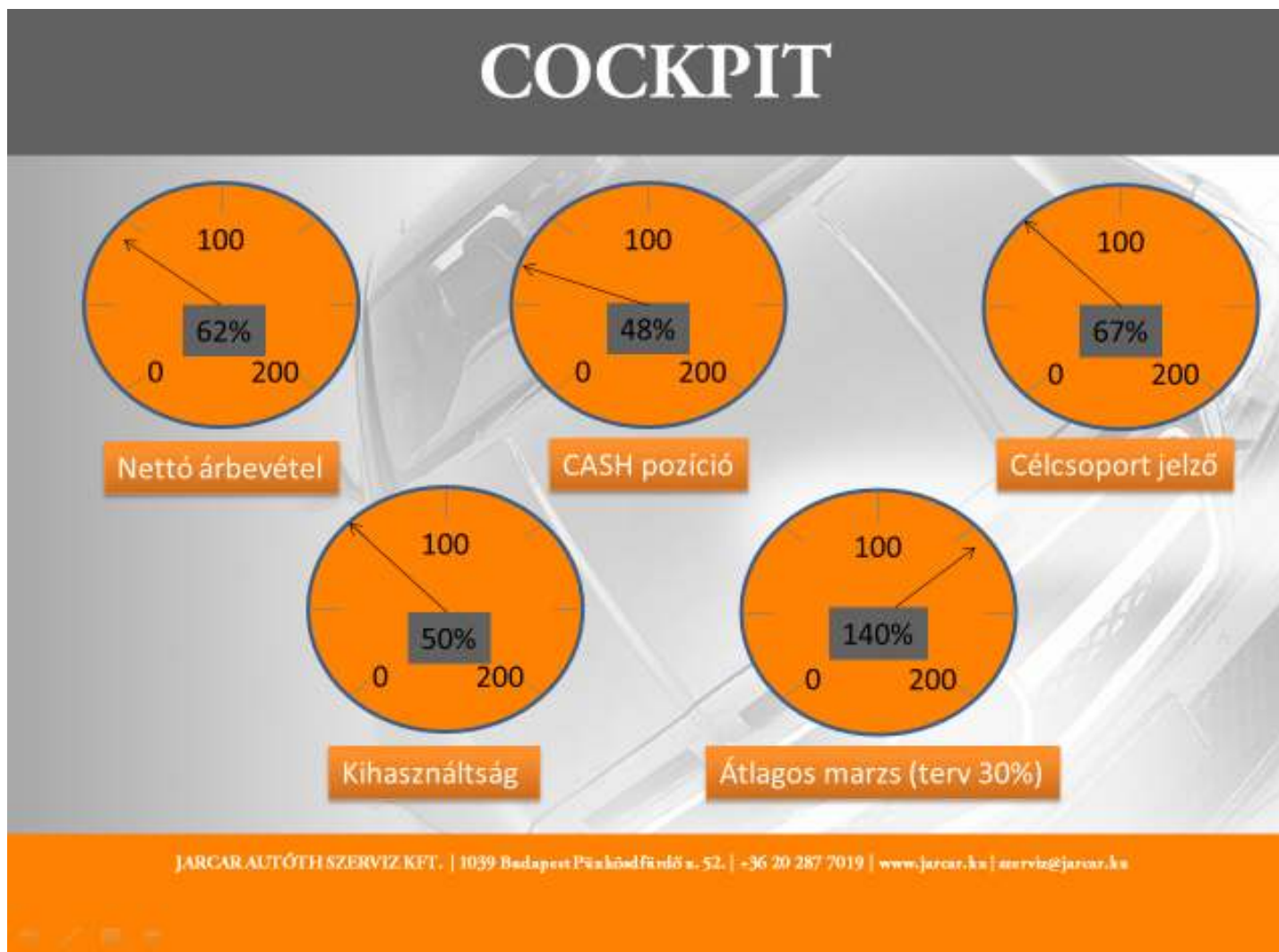


Production ratio by channel - 2009





PÉLDA COCKPIT





P&L

- Kivonat, a lényeg olvashatóan
- Controlling formában: terv / eredmény
- Fontos részletek kiemelve, ha szükséges
- Egyéb, lényeges pénzügyi mutatók

3



ÜZLETI MODELL

- Itt: a Stratégia megvalósítási nézete! Hol tartasz?
- A legfontosabb Kályha Ábra !
- Ökölszabályok:
 - az üzletet alapvetően meghatározó folyamatok, számok
 - az iparág jellegzetességei
 - tervünk sarok elemei, paramétere
- Játékosok: szereplők, szállítók, ügyfelek,...
- Itt az áttekintést szolgálja
 - emlékeztet a fontos dolgokra!
 - annak kontrollját, még a pályán vagyunk-e?
 - hol tartunk a megvalósítással?
 - mi az ami másképp működik? Változik? Nem elérhető?

4



ÜZLETI MODELL

PÉLDA: SZERKESZTÉSI SEGÉDLET

1. Fogd a cég Üzleti modell ábráját!
(ha nincs, itt az ideje, hogy elkészüljön)
2. Sematizáld: a fontos elemek, szereplők, értékek, folyamat és az összefüggések maradjanak!
(részletes adatok nem vagy háttérben)
3. Használd Kályha ábraként a háttérben!
4. Írd köré az aktuális információkat!
 1. Hol, mit ért el a vállalat?
 2. Hol, mi változott?
 3. Hol vannak a kihívások?
 4. Hol költődik a pénz?
 5. Hol zajlik a küzdelem?
5. Emeld ki a lényegét; mutasd a haladást!



PIAC

- Lényeges történések a piacon:
 - versenytársak
 - szabályozók
 - befolyásolók
- Aktivitás:
 - kommunikáció,
 - márka, jelenlét
- Marketing tevékenységek
- Legyenek számok!: piac rész, költség, elvárásaink,...

- Szemléltessünk! Legyen megfogható!
- Színek, képek,...

5



PÉLDA

PIAC



Piac

- Lényeges történések körülöttünk
 - EUROBIKE

- Marketing tevékenységünk
 - EUROBIKE
 - S-line, press release
 - Visszamérés folyamatban
 - Find My Bike
 - Visszamérés, árazás, fejlesztés
 - Bemutatófalak az üzletekben
 - Kiállítói együttműködések
 - Sminno – Németország
 - Aligator – Intl.

Management Report 2015. Augusztus

6





TERMÉK

- Release Plan (ha van sokszor elég is)
- Termékekkel kapcsolatos fontos infók
- Gyártási /fejlesztési feladatok, ütemek
- ...
- Kép, termékrajz, ha kell a megértéshez

6



PÉLDA

TERMÉKFEJLESZTÉS



RELEASE PLAN

VeloTrack

2016

Munkanév	rioritás 1-5	Mikortól	Meddig	észültség	Költsége Ft	Hatás	Tartalom
Jelenleg futó fejlesztések							
Járvító termékfejlesztések							
Tracking adatok készlet	3		2016.10.07				
üzemelés növelés standby módban 30-14 napra	3		2016.10.07				
stabilen módban tracking adatok mutatása	3		2018.10.07				
Gepida/00L OBU konstrukció hibajavítás	3		2018.10.07				
aktív tracking adatok mutatása	3		2018.10.07				
Futó projektek							
3 db Gepida/00L OBU konstrukció hibajavított OBU tesztelés (besztgyűjtemények)	3		2018.09.30				
30 db minta OBU gyártása	3		2016.10.07				
új univerzális OBU fejlesztés/hibajavítás	3		2016.09.30				
Tervezett fejlesztések (rövid leírás alapján kell definiálni, hogy betartandó-e futó/lezáró ügylet)							
e-inké screen javítás Android és hybrid appon							
e-inké screen javítás iOS appon							
webserver áttelepítés							
tesztelés ha az aktuális állapot							
EMV certifikát							
EMV tesztelés							
OBU fejlesztés - órák cseréje, RFID-ET							
Floata management szoftver fejlesztés							
Backend-be integrációs feladatok							
Kívánságlista (rövid leírás alapján kell definiálni, hogy betartandó-e ügylet)							
SIM bevezetés API kérés	3					hatalmát kérés	Mobile API webes átírás
iOS kérés							
mobili hálózati szímszámok adatokból gépközlés	3					nagyobb biztonság a hálózati oldalról	Ha nincs a gép vétele, mobil hálózati még legújabb állapotban, ebből a hálózati adatok kioldása
OBU bevezetés kivülről származó							
OBU bevezetés autonóm működés							
széles egyenérték	3					termék jelölés	
hálózati adatok	3					további funkciók	



PÉLDA

TERMÉK KONCEPCIÓ

EuroDirekt

Mortgage Origination System

garantált banki szolgáltató ✓

Státusz:	Ügyféladatok	Termék:	Felelős:
<input type="checkbox"/>	Név:	Tipusa:	HÜ:
<input checked="" type="checkbox"/>	Születésidő:	Futamidő:	HA:
<input checked="" type="checkbox"/>	Törl. összeg:	Összeg:	

Státusz info
Hiba jelzéssel


Állandó keret

Változó, választható tartalom

Ügyfél adatok Contact History Számila Tutorial

Választott fülhöz tartozó adatok, képernyők

Ugy indult
13 napja



EuroDirekt Proprietary 14



ÉRTÉKESÍTÉS 1

SZÁMOK, MUTATÓK

- Tervek és teljesítés
- Ez az oldal számokról ábrákról, grafikonokról szól
- Csatornák számokban
- Partnerek teljesítménye, eloszlása,...
- Egyéb fontos értékesítési mutatók (pl.):
 - kötés/próbálkozás,
 - értékesítési ciklus,
 - ...

7



PÉLDA

ÉRTÉKESÍTÉS, SZÁMOK

Sales number

Regional Office	Agents Registered		Selling agents	
			anything	life-mortg
1 Nyugat-Dunántúli Régió	65	26	33	17
2 Közép-Dunántúli Régió	103	47	41	20
3 Dél-Dunántúli Régió	79	32	41	25
4 Pesti Régió	73	30	30	16
5 Budai Régió	89	49	53	30
6 Közép-Magyarországi Régió	53	15	22	13
7 Észak-Magyarországi Régió	117	51	31	21
8 Észak-Alföldi Régió	61	8	10	0
9 Dél-Alföldi Régió	12	8	3	1
Total	652	266	264	143
Plan	160	160	n/a	120

[MONEY & MORE]



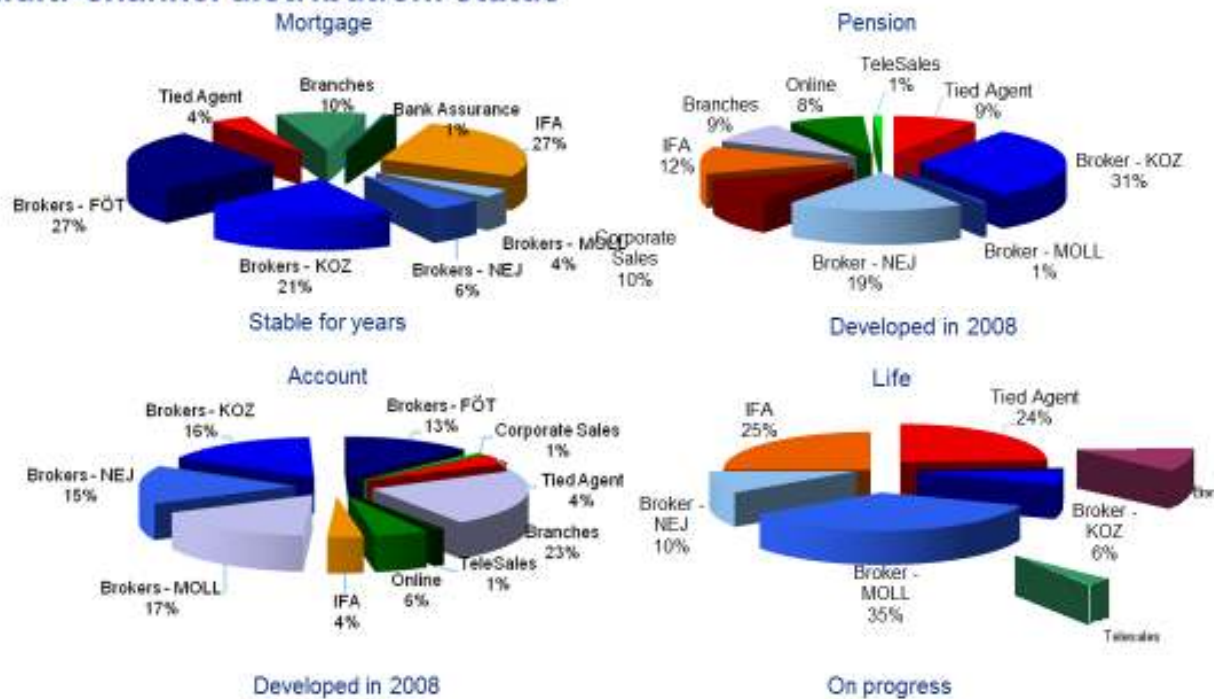
PÉLDA

ÉRTÉKESÍTÉS, SZÁMOK

where we are

2009 Jan -Feb

Multi-channel distribution: status





ÉRTÉKESÍTÉS 2

LEÍRÓ RÉSZ

- Aktivitás
- Legfontosabb üzletek, lehet Sales Funnel kivonat
- Irányok, visszajelzések, tapasztalatok
- Sikereink/kudarcaink /próbálkozások
- A történések megértése, magyarázata
- Kihívások
- Tervek a következő hónapra

8



PÉLDA

ÉRTÉKESÍTÉS, LEÍRÓ RÉSZ



Sales Performance

- Acquisition over plan
- Av. loan amount over plan
- Started VIP lending (over 50mHUF)
- 600+ MMA clients p.m. (no mandatory accounts)
- Real estate channel – new channel manager
- Bank agents – new channel manager
- Insurance Partners channel rapidly growing
- Prepare franchise concept
- 16 MOCs (1 closed – 1 plan to open in Nov.)

Board Meeting June 14, 2005, Luxembourg

easy, quick, friendly



KRITIKUS SIKER TÉNYEZŐK

3+3 LEGFONTOSABB ÉS A FELELŐSÖK

Menedzsment (célok)

1. AAA Felelőse
2. BBB Felelőse
3. CCC Felelőse

Tulajdonosok (felé kérés)

1. 111 Felelőse
2. 222 Felelőse
3. 333 Felelőse

9



PÉLDA

KSF

Kritikus sikertényezők

Management Riport 2015. Július

14

Menedzsment célok

1. Gyártási klts csökkentés SZET
2. Carbon váz fejlesztés KOR
3. Piaci pozicionálás SZET

Tulajdonosi támogatás

1. Értékesítés MOL
2. Értékesítési stratégia MOL
1. Cégösszevonás BAT



PÉLDA

KSF

2.3 Hungary Strategic Plan Strategic Initiatives Overview



Ambition: !

		Contribution to Growth	Priority Level	Investment Required	Start Date	
1. Strengthen profitable growth in current business	1	Extend & diversify distribution model	●	☑ ☑ ☑	tbd	now
	2	Innovate product offer (bankinsurance)	●	☑ ☑ ☑	none	now
	3	Actively manage client portfolio	◐	☑ ☑	none	1Q08
	4	Brand (re-branding) 	◐	☑	??	4Q08
	5	Develop quality culture	◐	☑ ☑ ☑	none	now
	6	Develop customer segmentation	◐	☑	none	2Q08
	7	Develop Customer Programs				
2. Accelerate profitable growth with new initiatives	A	Regional Organizational Model 				
	B	Launch P&C				
	C	Launch Mutual Funds (IM company)	●	☑ ☑ ☑	4.5 M€	1Q08
	D	Launch Health	●	☑ ☑ ☑	25-50 M€	4Q07
	E	Bank Activity				

 High impact
  High-Middle impact
  Regional Initiative
 Middle impact
  Low impact
  No impact



TODO LIST V. AKCIÓ TERV

- Előző havi teljesítési riportja
- Legfontosabb teendők a következő hónapra
- Táblázat szerűen, felelősökkel, státusszal, rövid leírással
- Áttekinthetően, olvasható méretben!
- Színekkel kiemelve:
 - Elkészült
 - Csúszik
 - ...

10



PÉLDA TODO LIST



Projekt/ feladat	Mérföldkő	Terv. Befejezés	Várh. befejezés	Státusz
Biztosítói kapcsolatok	Kombi termékek, záradékolás, Szétzáradékolások egyeztetése	01.26	01.26	<i>Uniqa - Palatinum Signal, Union- Balázsnet</i>
	Exclusive közös termékek fejlesztése Ügymenetek	02.15	02.15	
iScore – II fázis	iScore – iMos integráció	foly	foly	HAA, specifikáció Tesztek, pr.man.
Záradékolás	Ember keresése	8.03.	9.22.	BOV egyzetés, Helyszín, Költözés, munkaszerződés ek
	Folyamat áttekintése	Foly.	?	
	Dokuk számának csökkentése	Foly.	?	
	BOV bevonása a napi menedzs.be	11.15	Ok.	
BOV – HAA betanítás				
Osztály átadása a BO-ra		02.01	02.01	



PÉLDA TODO LIST

To do list

Feladat	Elvárt hatás	Felelős	Határidő	Állapot
Mosó promóció	Napi min 3 mosás az épületet látogatók közül	TSZ	2015.04.25	Kész
Értékesítői csomag összeállítása (anyagok, névjegy, jutalék stb.) 2 értékesítő tiszta jutalékos rendszerben történő elindítása	Min 3 kontakt/fő/nap	TSZ	2015.04.18	Folyamatban
Céges kapcsolatok feldolgozása (UNION, K&H, OTP, Generali, Coca-Cola) (ajánlat, személyes találkozó, szervizlátogatás véleményvezérekkel)		TSZ	2015.05.31.	Folyamatban
UNION értékesítői hálózattal pilot kialakítása	2-300 értékesítő elérése, 5%-os megnyerési aránnyal	TSZ	2015.04.30	Nem kezdődött el
Fékpád helyének biztonságossá tétele		JZS	2015.04.19	Kész
Áruátvevő polc kialakítása		JZS	2015.04.19	Kész
Használt olaj és alkatrészek elszállítása		TSZ	2015.04.25	Folyamatban
Könyvelési elvárások egyeztetése		TSZ	2015.04.22	Kész

JARCAR AUTÓTH SZERVIZ KFT. | 1039 Budapest Páskósdűlő u. 52. | +36 20 287 7019 | www.jarcar.hu | szerviz@jarcar.hu



PROJEKTEK

- Ez az oldal akkor fontos, ha a cég mérete, az átfogó fejlesztési programok indokolják (ha nem a ToDo oldalon feltüntethető)
- Állapota, felelőse, hatása az üzleti célokra/tervre, költsége, stb.
- Forma: táblázat
- Projekt definíció: a vállalat erőforrásait jelentősebb mértékben, hosszabb időn keresztül (hónapok) foglaló átfogóbb jellegű fejlesztési tevékenységek
- Lényeges dolgok kellenek, vagy a magasabb költséggel, vagy nagyobb erőforrás fogyasztással járó tevékenységek

1 1



PÉLDA PROJEKTEK

SZEP – PROJECTS

1/2

Project - Name	Leírás / Célok – Description/Goals	Felölő Owner	Készenlét Fulfillment	Határidő- Deadline	Hatása az üzletre- business impact
1	Modification of induction process	NAJ NEI	85%	31.12.2010	Beindítás hatékonyságának növelése 2011 közepéig 80%-ra
2	Starting operative feedback system	SIK	15%	31.03.2010	A KPI-k melletti mérés kép alkotása a tényleges üzleti folyamatokból
3	Train the trainer and mentor trainings	NEI	90%	31.12.2010	Üzleti képzés hatékonyságának növelése, betanulói motiváltság erősítése
4	Modification of educational system	NAJ NEZ	15%	31.01.2011	Jobb, hatékonyabb oktatás, best practice folyamatok beépítése a képzésbe
5	Redifining Premium planning	NEI	0%	31.03.2011	Szakértők prémium értékesítésének fejlesztése, nagyobb tárgyalási hatékonyság, szegmentált ügyfélmegközelítés
6	Modification of TET trainings	NEI	25%	31.03.2011	Tanácsadók optimum értékesítésének fejlesztése, nagyobb tárgyalási hatékonyság, szegmentált ügyfélmegközelítés
7	Modification of education system of managers	NAJ	10%	30.06.2011	Vezetői feladatok hatékonyabb elvégzése, termelés és munkatársi megtartás növelése
8	Agent issue management system	NEI NEZ	0%	31.12.2011	Cross-selling lehetőségek szervezett kihasználása, előnyvédelem erősítése, munkatárs megtartás növelése
9	Development of recruitment process	NAJ SIK	0%	31.05.2011	Új bérlők számának növelése, lemorzsolódás csökkentése, vezetői időhatékonyság növelése



VÁLLALAT

- Vállalattal kapcsolatos fontos történések
- Folyamatok
- Emberek
- Jogi ügyek, adminisztráció
- Egyebek

12



ZÁRÓ FEDLAP

- Záró üzenet; egy fajta összegzés; szintézis
- Cég logója, arculata szerint
- Kép/háttér illusztrációként: „hangulat”
- Általában sokáig vetítve van a záró beszélgetésen, mint utolsó dia, így jó lehetőség az összegző üzenet, élmény, jövőkép,...átadására

13



PÉLDA

ZÁRÓ FEDLAP



mellékletek



ella[®] max
önerő nélkül

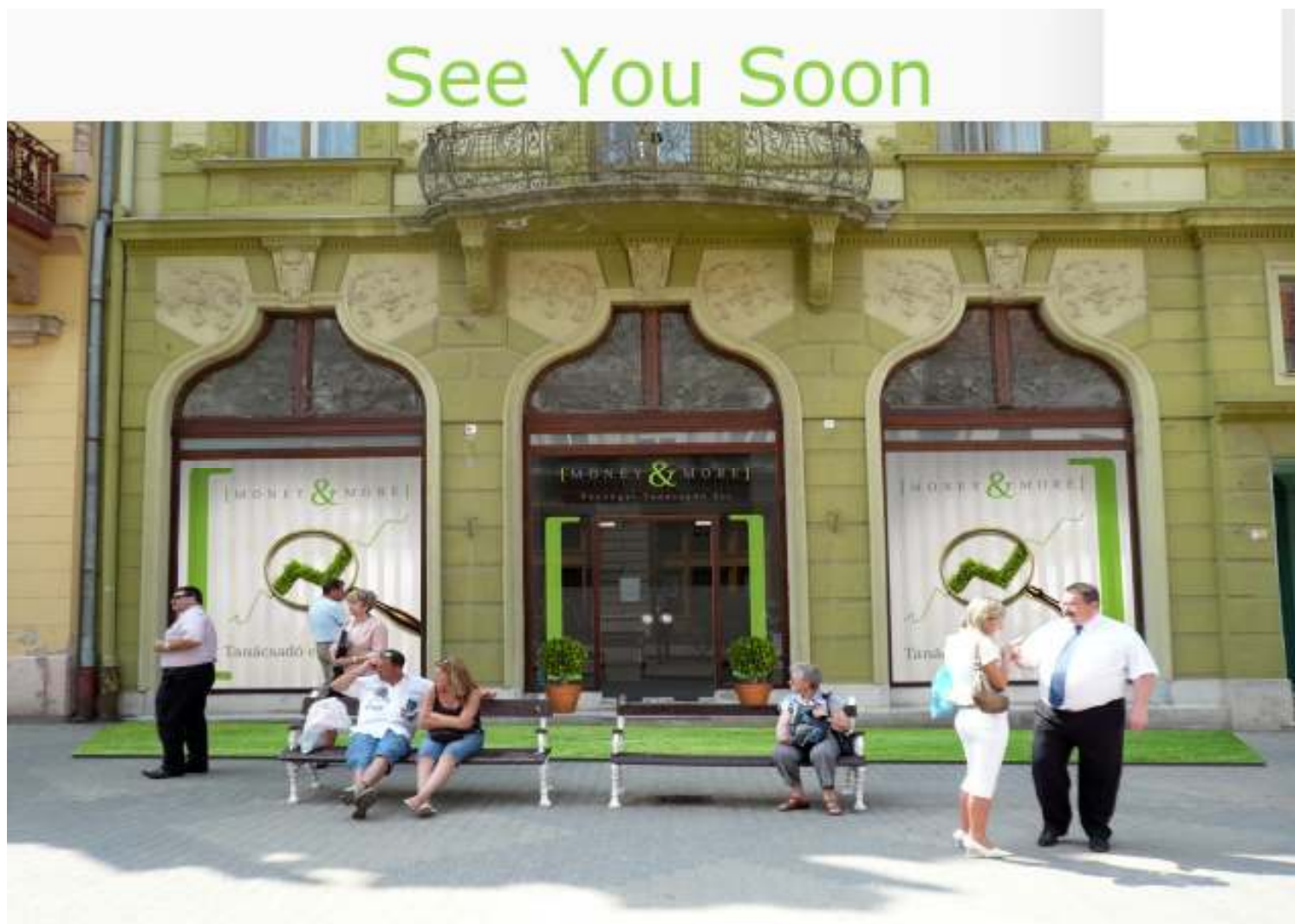
egyszerű • gyors • emberi

Copyright: © ELLA Előtakarékosítási Közalakítási Bank Zrt.



PÉLDA

ZÁRÓ FEDLAP





PÉLDA

ZÁRÓ FEDLAP

EuroDirekt
garantált banki szolgáltató ✓

Before the end,

...all we ask is the chance to
prove that money can't make us
happy.

EuroDirekt Proprietary 23

The advertisement slide features a dark blue background with a large, light blue spiral graphic. The EuroDirekt logo is in the top left, and a badge with a checkmark is in the top right. The main text is centered in yellow.



MELLÉKLETEK

- Kiegészítő, magyarázó diák
- Hivatkozások
- Eseti fontos témák
- Képek, Statisztikák
- Előző alkalommal kért/kapott feladatok
- Piaci információk
- Egyéb adatok, melyek a szóbeli részen nem hangzanak el, de a partnerek által később olvasható
- Számuk nem korlátozott





AZ ANYAGRÓL...

- Az itt megfogalmazottak javaslatok, támogatói céllal születtek az első lépések megtételéhez
- Minden vállalat saját igényeinek és az üzleti modelljének megfelelő fontossági súllyal, és terjedelemben szerepelteti, tárgyalja az egyes területeket
- Egy hatékony havi Menedzsment Riport értekezlet 2-3 óra. Ehhez jól megszerkesztett, lényegretörő, informatív dokumentum szükséges.
- A gyenge anyag, még a jó eredmények megfelelő bemutatására sem alkalmas!



AZ ÜZLET SOKSZOR BONYOLULT.
A LÉNYEGET MEGTARTVA EGYSZERŰSÍTÜNK,
HOGY MINDANNYIAN MEGÉRTSÜK!

HAJRÁ!