

## Mi is az üzleti terv?

**Az üzleti terv pontos leírást ad vállalkozásunkról, azonosítja céljainkat, és afféle útmutatóként szolgál tevékenységünk során. Segítségünkre van a források megfelelő allokációjában, az előre nem látható nehézségek kezelésében és a megfelelő üzleti döntések meghozatalában. Mindez annak köszönhető, hogy egy jól szervezett üzleti terv specifikus és rendszerezett információt nyújt vállalkozásunkról. Hogy egy fontos példát említsünk, a jó üzleti terv iránymutatóul szolgál az általunk felvett hitelek és kölcsönök ütemezéséhez, felhasználásához, illetve visszafizetéséhez. Azon túl, hogy számunkra fontos iránymutatóul szolgál az üzleti terv, lényegi információkat nyújt az értékesítő személyzet, a szállítók és egyéb üzleti partnereink számára tevékenységünkről.**

Egy jól felépített üzleti terv a legjobb mód arra, hogy megmutassuk a bankoknak, beruházóinknak és üzleti partnereinknek, hogy vállalkozásunk támogatásra érdemes. A jó üzleti terv letisztult, realiztikus és céltartó. Amennyiben átgondolt üzleti tervvel rendelkezünk, az megmutatja, hogy rendelkezünk a megfelelő eszközökkel, képességekkel és forrásokkal, hogy valóra is váltsuk a benne foglaltakat. Az üzleti terv tehát kulcs ahhoz az ajtóhoz, melyen belépve lehetőségünk nyílik a potenciális beruházók és hitelezők meggyőzésére: képesek vagyunk a megvalósításra.

Nézzük a részleteket. Az alábbi 7 lépést követve logikus és érthető üzleti tervet alakíthatunk ki.

1. **Vezetői összefoglaló.** Maximum két oldalban kiemeli tervünk leglényegesebb elemeit és érvel annak megvalósíthatósága, ötletünk működőképessége mellett.
2. **Cégösszefoglaló.** Tényszerű leírást ad vállalkozásunkról, annak tulajdonosi szerkezetéről, történetéről.
3. **Termékek (és/vagy szolgáltatások).** Az üzleti terv ezen részében ismertetnünk kell termékeinket és/vagy szolgáltatásainkat, jellemzőiken túl kitérve azok piaci versenyhelyzetére is.
4. **Piacelemzés.** Áttekintést ad jellemző vásárlói csoportjainkról, a piacon tapasztalható versenyről, a piac méretéről, illetve a piac várható növekedéséről.
5. **Stratégia és alkalmazása.** Az üzleti terv ezen része annak a leírása, hogyan tervezzük eladni termékeinket, hogyan valósítjuk meg a tervünket, és kijelöli a projekt mérföldköveit.
6. **Vezetőségi összefoglaló.** A vezetőségről, annak szakmai tapasztalatairól és legfontosabb eredményeiről biztosít háttér-információt.
7. **Pénzügyi terv.** A legfontosabb mutatószámokat tartalmazza, így az értékesítési számokat, a cash-flow-t és a nyereséget.

Ezen túl is számos forrás van, amely segíthet abban, hogy megfelelő üzleti tervet tervezzünk és hozzunk létre. Számos olyan alternatíva van, amely az egész eljárást megkönnyítheti. Például szakértőt alkalmazhatunk arra, hogy elkészítse

üzleti tervünket, ám ez esetben is nagyon közeli munkakapcsolatot kell fenntartanunk a tanácsadóval, hogy a terv valóban pontosan tükrözze tevékenységünket, vállalkozásunk jellemzőit, illetve jól kifejezze alapötletünket. További segítséget jelenthetnek a piacon immár mind nagyobb számban elérhető szakkönyvek, amelyek megszívlelendő ötletekkel, tippekkel szolgálnak. Könnyű és költséghatékony megoldást jelenthet egy üzleti tervező szoftver használata, amellyel jól felépített, célorientált és szakszerű üzleti terv alakítható ki. Érdemes körbenézni az Interneten is, hiszen ma már rengeteg üzleti terv minta található meg különböző oldalakon, ami kiindulópontnak mindenképpen megfelel. Ha azonban előre elkészített sémákat használunk, nem szabad elfelejtenünk, hogy minden projekt megkívánja a saját üzleti tervét, amely annak sajátos céljaihoz a legmegfelelőbben igazodik, tehát a minták automatikus átvétele helyett inkább irányadóként érdemes azokat használni, kiegészítve vagy lerövidítve, a fókuszpontokat módosítva, amennyiben erre lenne szükség.

Amennyiben a potenciális befektetőket meggyőztük tervünk életképességéről, az üzleti terv onnét fogva útmutatóként szolgál a megvalósítás különböző lépései során. Az üzleti terv nem statikus dokumentum, amit egyszer megírunk, s aztán félretesszük. A terv megvalósítása során újra és újra elő kell vennünk, mintegy ellenőrizve, hogy továbbra is azon az úton vagyunk-e, amelyen elindultunk, s a megfelelő időben érjük-e el a projekt egyes mérföldköveit. Az üzlet fejlődésével az üzleti terv is változik és fejlődik.

Az üzleti tervre úgy kell gondolnunk, mint útmutatóra és fontos marketingstratégiai eszközre.

The logo for Manta Marketing features the word "MANTA" in a large, bold, white sans-serif font, followed by "MARKETING" in a smaller, all-caps, white sans-serif font. To the left of the text is a stylized orange and white arrow pointing to the right. The entire logo is set against a blue gradient background.

MANTA MARKETING

Forrás: marketinginfo