

**Az egyéni vállalkozás megindításához szükséges
vállalkozási stratégia és üzleti terv készítése**

Észak-Magyarországi JOGpontok

1

1

Tartalom

Az egyéni vállalkozás megindításához szükséges vállalkozási stratégia és üzleti terv készítése	1
------------------------------------------------------------------------------------------------------	---

Egy sikeres egyéni vállalkozás elindításához és hosszú távú fenntartásához a leendő vállalkozónak érdemes vállalkozási stratégiát alkotnia, illetve üzleti tervet készítenie mielőtt jelentősebb összeget fektetne bele a vállalkozásába. A sikeresség hosszú távú kulcsa a bevétel és jövedelem realizálása.

A vállalkozási stratégia többféle lehet, azonban a fő célja célkitűzések megfogalmazása és az ahhoz kapcsolódó erőforrások és lehetőségek összekapcsolása a célok megvalósítása érdekében. Egy alapötleten túl mindenképpen szükséges valamilyen jövőkép meghatározása, amely túlmutat egy pusztán ötlet megfogalmazásán. Fontos kérdés a termék(ek) vagy szolgáltatás(ok) egyértelmű megjelölése már a vállalkozás megtervezésének kezdetén. Fontos továbbá, hogy a „szárnyalás” vágya mellett az esetleges gyenge pontok felmérése is megtörténjen. Az ötlet és az ötlet megvalósítása között nagy különbség van, amelynek felmérésére a stratégia megalkotása megoldást jelenthet.

A stratégiának azonban nem csak a belső működés optimalizálását kell megalapoznia, hanem a külső körülményekre – (világ)gazdasági folyamatok, piaci

versenytársak – is reagálnia kell. A piaci folyamatok felmérése, a piackutatás így szintén fontos lépés a vállalkozás megalakítása előtt is.

A vállalati stratégiák többek között a vállalkozásban rejlő előnyöket és hátrányokat, erősségeket és gyengeségeket vagy a piaci vonzerő és versenyelőny kapcsolatát elemzik, amelyek alapján kiválasztható az optimális vállalkozási forma a meghatározott célok elérésére. Fontos azonban, hogy ne csak egy lehetséges forgatókönyv készüljön a stratégiát illetően, hanem alternatívákat is fel kell állítani arra az esetre, ha a legoptimálisabb változat megvalósítása nehézségekbe ütközik. A stratégiát nem elég megalkotni, a vállalkozás elindulása után is vissza kell térni a célokhoz az addig megtett lépések ellenőrzésével és visszacsatolással.

Abban az esetben, ha az optimális stratégia kiválasztása megtörtént, akkor a következő lépés az üzleti terv megalkotása. Üzleti tervre azonban nem csak egy vállalkozás alapításakor, hanem későbbiekben is szükség lehet, például banki hitelfelvételhez vagy egyéb befektetők megszerzéséhez is. Az üzleti terv lényegét tekintve a vállalkozás üzemelését mutatja be, azáltal hogy a vállalkozás rövid és hosszú távú

elképzeléseit tekinti át. Egy jól felépített üzleti terv elkészítéséhez elengedhetetlen az vállalalkozási tevékenységhez kapcsolódó iparág és versenytársak elemzése is. Szükséges eleme a célpiac meghatározása és a tőkeszükséglet felmérése. Általában tartalmaz üzemeltetési tervet a legfontosabb események meghatározásával, marketingtervet, szervezeti felépítésre vonatkozó tervet, pénzügyi tervet és kockázatbecslést is.

A frissen egyéni vállalkozást alapítók részére nagy segítséget jelenthet egy ún. inkubátorház felkeresése is. Az országban egyre több ilyen intézmény nyitja meg kapuit, amelyeknek fő célja a kezdő vállalkozók átsegítése a kezdeti nehézségekkel járó, a vállalkozás szempontjából kritikus időszakon. Így az inkubátorházak tipikusan segítséget nyújtanak tárgyi eszközökkel a vállalkozásnak, mint például informatikai eszközök, műhelyek ingyenes használatával vagy akár ingyenes/kedvezményes irodabérlési lehetőséggel. Ezen felül vállalkozásra szabott tanácsadással is segítenek, így a vállalati stratégia vagy üzleti terv elkészítésében is fordulhatnak hozzájuk. Egyes inkubátorházak rendszeresen tartanak továbbá képzéseket, konferenciákat vagy jogi

segítségnyújtást is. Tekintettel az inkubátorházak profiljára kitűnő lehetőséget biztosítanak a friss egyéni vállalkozó számára kapcsolatrendszerének kiépítésére is.