

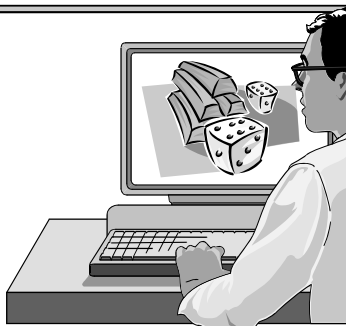


**VIDÉKFEJLESZTÉSI
Pályázati lehetőségek
I. nap**

MOTTÓ

„Jósolni nagyon nehéz,
különösen a jövőre nézve”

Bölcselet



ÜZLETI TERV

Üzleti terv

A projektre beadott pályázat fontos és nélkülözhetetlen része a projektet bemutató – annak szakmai, üzleti, stb. indoklását szövegesen, illetve szükség szerint számokkal is alátámasztó - üzleti terv.

Röviden, de kellő részletességgel kell bemutatnia a támogatásból megvalósuló fejlesztést, annak üzleti megvalósíthatóságát, hiszen a szakmai értékelést végző személyek és bizottságok ez alapján tudják értékelni - támogatni, vagy éppen nem támogatni - az adott projektet. *Javasolt méret: max. 20 oldal*

5.31

2003.12.16.

Mi az üzleti terv?

Az üzleti terv a vállalkozás céljainak megfogalmazása, a cselekvési lehetőségek szisztematikus felderítése, és végül a célok és lehetőségek kompromisszumán alapuló cselekvési (akció) terv elkészítése.

5.31

2003.12.16.

Miért fontos az üzleti terv a vállalkozás és egyéb piaci szereplők számára?

- egy-egy ötlet megvalósíthatóságának vizsgálatára
- jelenlegi vagy potenciális tulajdonosok meggyőzésére
- hitelezőknek, banknak külső finanszírozás céljából
- a kereskedelmi partnerek tájékoztatására

5.31

2003.12.16.

Ha pályázunk – megvalósítási tanulmány

A megvalósíthatósági tanulmány elkészítésének célja

- az elvégzett elemzések alapján - releváns információt nyújt a pályázóknak a projektötlet megalapozottságáról, a finanszírozás és a megvalósíthatóság elemeiről, a projektmegvalósítás során felmerülő kockázatokról,

- a megalapozott döntéshozatal érdekében - információt hordoz az értékelők számára a projektötlet szakmai értékeléséhez.

A megvalósíthatósági tanulmány elkészítésekor a pályázóknak lehetőségünk van a projektötletük részletes átgondolására, a kockázatok elemzésére, ezáltal biztosítható a kiválasztott projektek megalapozottsága és megvalósíthatósága.

7.14

2010.02.16.

Mit kell tenni az üzleti terv elkészítése előtt?

- A misszió pár mondatban leírja a vállalkozást, pozicionálja a vállalkozást a piacon, meghatározza a vállalkozás legfőbb értékeit és normáit.

- A „Miért vagyunk?” kérdésre kell választ adni.



8.14

2010.02.16.



Mit kell tenni az üzleti terv elkészítése előtt?

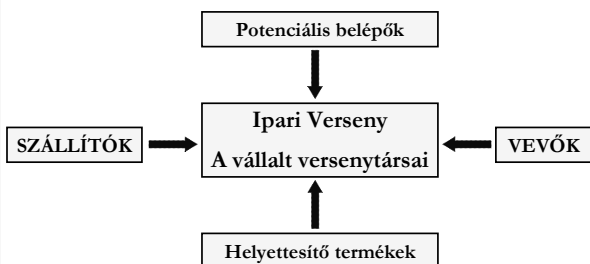


- A stratégiai célkitűzések megvalósítása akciók és intézkedések sorozatából álló stratégia által történik. Ehhez azonban ismerni kell a külső – a vállalkozás által nem változtatható – feltételeket, adottságokat (premisszákat).
- Ennek keretében a vállalkozásnak fel kell mérnie működésének társadalmi, technológiai, gazdasági, szabályozási és politikai környezetét.

BCG mátrix

Növekedés	Gyors	Kérdőjel	Sztár
	Lassú	Döglött kutya	Fejőstehén
		Alacsony	Magas
Piaci részarány			

Porter modell (Öt piaci erő modellje)





Az ÜZLETI TERV szerkezete

Fő szabályok

Pályázonként adnak ki útmutatót!

**AZ ÚTMÚTATÓ TARTALOMJEGYZÉKE
KÖTELEZŐEN ALKALMAZANDÓ!!!**

Sorrend ugyan az, megfogalmazás szó szerint!!!

Ügyeljünk a limitekre (oldalszám, mellékletek, ..)

Kötelező táblázatok nem változtathatók és
beemelendők a tanulmányba.

Az üzleti terv szerkezete

Összefoglaló (a teljes üzleti terv maximum 1,5 - 2
oldalas összefoglalása)

Ez tulajdonképpen nem más mint a kész üzleti terv
kivonatolt része; tehát önállóan is értékelhető képet
kell, hogy nyújtson a pályázatot benyújtóról,
tervezett fejlesztéséről, annak várható
eredményeiről, hatásairól.

A végén készítjük, összcollózva a leírtakból!

Ezt a részt többnyire elolvassák, figyeljük oda!!

Vezetői összefoglaló főbb pontjai

- mi a megoldandó probléma és indokoltsága,
- a projektjavaslat célja,
- az elérni kívánt eredmények,
- hatások,
- lehetséges kockázatok.

Az üzleti terv szerkezete

A projekt bemutatása (háttérre és indokoltsága)

1. Helyzetértékelés (a fejlesztés előtti helyzet)

Az adott fejlesztendő szakterület problémáinak, szükségleteinek bemutatása. Lényeges, hogy minden jelzõt (rossz, kevésbé, nem megfelelõ, stb.) indokolni szükséges, és ha lehetséges adatokkal kell alátámasztani.

- Az érintett projekt földrajzi, gazdasági és jogszabályi környezetének bemutatása
- Közlekedési viszonyok bemutatása
- A pályázó szervezet alapadatai;
- A tulajdonosok adatai;
- A pályázó szervezet működési köre, jelenlegi, illetve múltbeli tevékenységeinek bemutatása;
- A működésének egyéb jellemzői (méret, kapacitások, szolgáltatások, termékek bemutatása, irod(ák), telephely(ek), személyzet, szakmai háttér, stb.);
- Szervezeti kérdések (szervezeti struktúra, hatáskörök, felelősség).

Az üzleti terv szerkezete

1.2 Piacelemzés

- a piac behatárolása (szegmentálás);
- a piaci helyzet (pozíció, referenciák);
- a jelenlegi értékesítés bemutatása (forgalom, értékesítési csatornák);
- a versenytársak elemzése;
- trendek és kilátások (piaci előrejelzés).



Az üzleti terv szerkezete

2. A tervezett fejlesztés bemutatása



2.1 A tervezett fejlesztés leírása

- A műszaki paraméterek meghatározása (a pályázathoz mellékelt géplistának, illetve létesítményjegyzéknek megfelelően külön részletezve az építési és technológiai jellegű fejlesztéseket);
- a szükséges szakemberek képzettségi feltétele, illetve a megfelelő képzettségű munkaerő biztosítása lehetőségének ismertetése;
- a költségek, kiadások várható alakulása;
- a fejlesztés finanszírozási forrásainak bemutatása (a meglévő és szükséges pénzeszközök).

23/06

2009/02/16

Az üzleti terv szerkezete

2.2. A tervezett szervezeti változások bemutatása HR

- vezetők, személyzet, alkalmazottak bemutatása (kitérve a fejlesztés és az esetlegesen vállalt foglalkoztatás összefüggéseinek, a munkaerő forrásainak bemutatására is);
- tulajdonosok bemutatása;
- hatáskörök, felelőségek.



23/06

2009/02/16

Az üzleti terv szerkezete

3. A fejlesztés várható eredményének bemutatása

3.1. Termelési terv

- A termelési (szolgáltatási) folyamat bemutatása, leírása;
- a működési költségek alakulásának bemutatása.

3.2. Marketing terv

- Eladás ösztönzés (reklám, propaganda);
- értékesítés előrejelzése (a várható forgalom);
- az árak meghatározása.

24/06

2009/02/16

