



**VÁLLALKOZZON OKOSAN,
ÉPÍTSE FEL VÁLLALKOZÁSÁT! –
TÁMOGATJUK EBBEN**



Hogyan lehet felkészült vállalkozó?

3

Nélkülözhetetlen alapok

4

Eredményes pénzügyek

5

Hatékony adminisztráció

6



Ha segítségre van szüksége

7

Miről szól a Vállalkozásfejlesztés 1. workshop?

8

Miről szól a Vállalkozásfejlesztés 2. workshop?

9

Mit nyújt a 3 óra egyéni mentoráció?

10

Amikor válaszúthoz érkezünk a karrierünkben, előfordulhat, hogy nem egy újabb alkalmazotti munka, hanem egy saját vállalkozás indítása jelentheti számunkra a következő állomást. Egy jó ötlet a nekünk testhezálló szakterületen már fél siker, a teljeshez azonban a kitartáson és a befektetett energián túl megfelelő felkészültségre és minél pontosabb tervekre is szükségünk van.



Hogyan lehet felkészült vállalkozó?

Egy vállalkozás elindítása tudatos előkészítő munkát kíván, vagyis ahhoz, hogy egy motiváló ötlet megvalósuljon, nem elegendő a kiváló szaktudás. Képesnek kell lennünk előrelátóan tervezni, ismernünk kell a potenciális vásárlóinkat, hogy hol és hogyan érhetjük el őket, ahogy azt is, hogy hogyan kell számolnunk, és átlátható rendszert kell vinnünk az elengedhetetlen papírmunkába is.

Az alábbiakat minél alaposabban érdemes átgondolni:

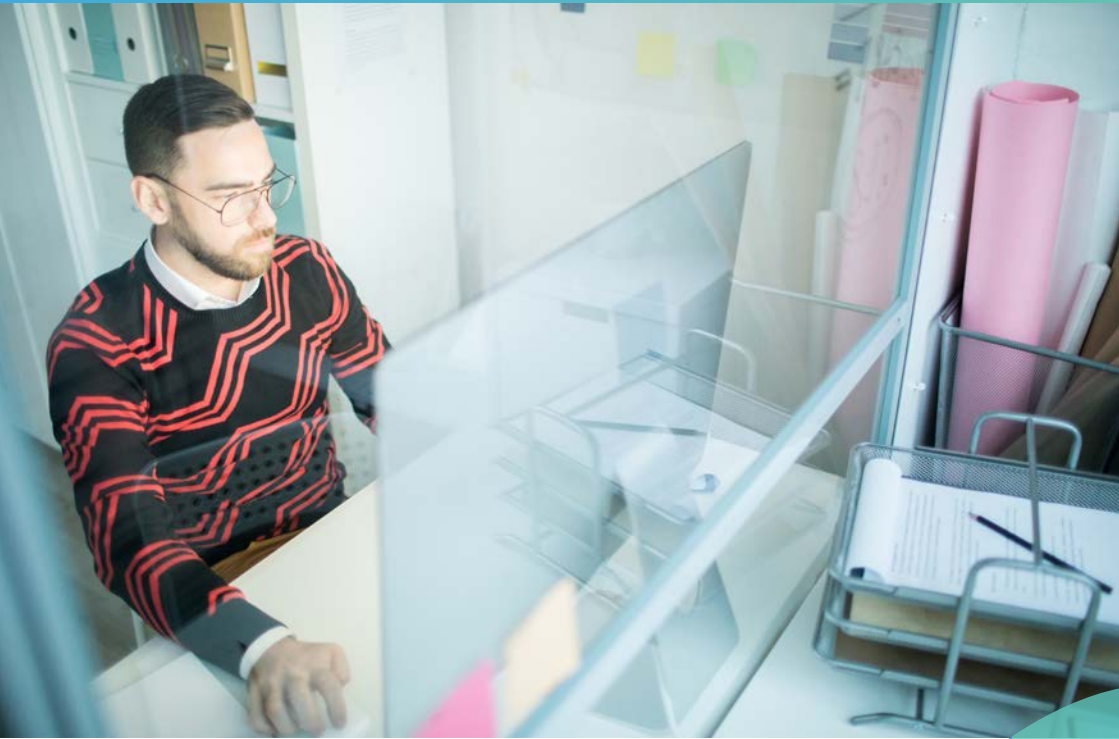
- az ötlet kidolgozása és az üzleti terv elkészítése (Üzleti Modell Vásznon)
- piacismeret, konkurenciaelemzés és a célközönség megismerése
- vállalkozásfejlesztési ötletek rövid és hosszú távon
- könyvelői, adótanácsadói, szakértői szakmai kapcsolatok kiépítése
- hatékony pénzügyi tervezés
- egyéni vállalkozás alapításához szükséges feladatok megismerése



Nélkülözhetetlen alapok

A legelső lépés a vállalkozás alapjainak lefektetése – minél stabilabbak ezek az alapok, annál magabiztosabban építkezhetünk rájuk, ezért ajánlott időt és energiát fordítanunk ezekre a pontokra.

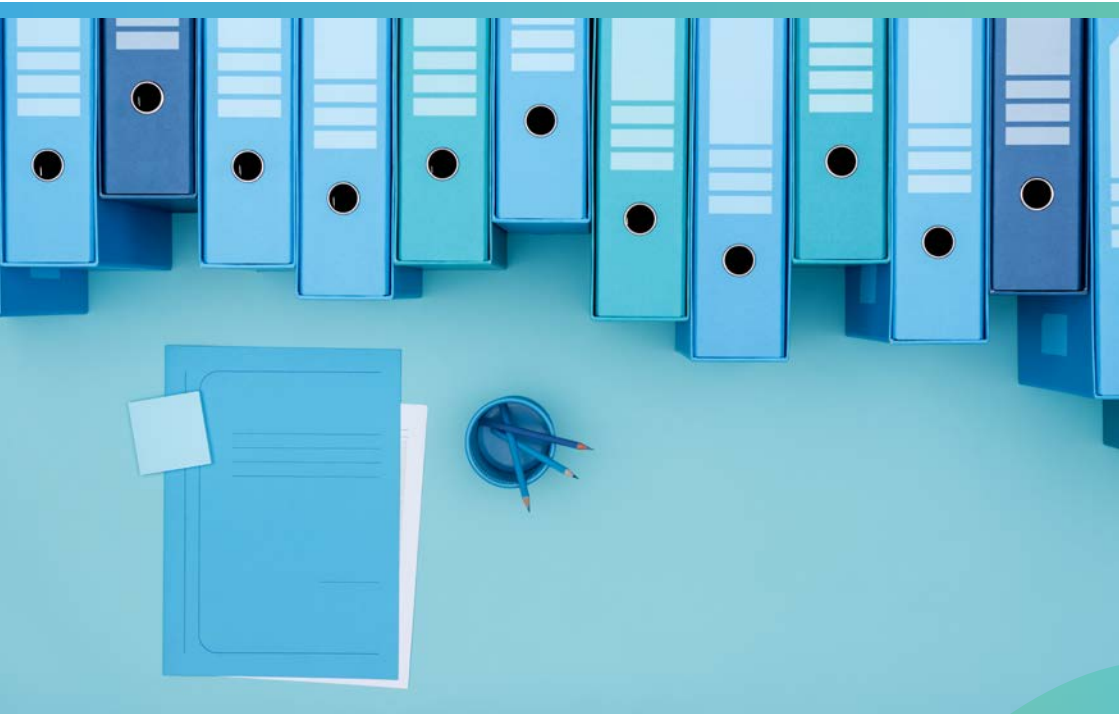
- A vállalkozás stratégiai alapjainak lefektetése a Business Model Canvas (Üzleti Modell Vászon) használatával, ez segít átlátni a vállalkozás összes lényeges elemét egy egyszerű, letisztult szerkezetben.
- Vegye górcső alá az értékJánlatát, vagyis hogy egészen pontosan mit ajánl az ügyfeleinek.
- Fogalmazza meg a vállalkozása lényegét mindössze két mondatban, úgy, hogy az felkeltse a leendő ügyfelei figyelmét, vagy meggyőzze akár a leendő befektetőit is.



Eredményes pénzügyek

A pénzügyi tervezés és az értékesítés – vagyis az a terület, amin az eredmények múlnak.

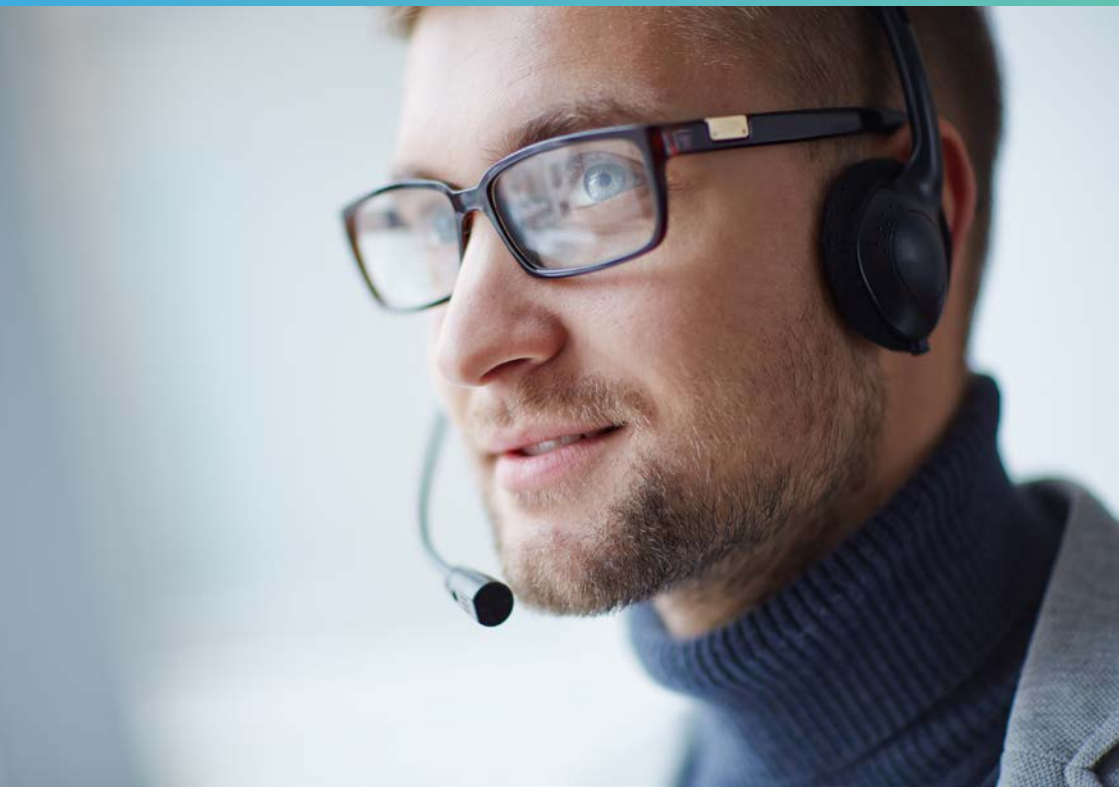
- alapos pénzügyi terv kidolgozása, amely továbbfejleszthető
- SWOT-analízis – a vállalkozás lehetőségeire és rizikóira rámutató elemzés
- a szezonális, a növekedés reális ütemének meghatározása
- piacelemzés
- célcsoport meghatározása
- marketingterv összeállítása
- árazási stratégia kialakítása



Hatékony adminisztráció

Az adminisztráció a vállalkozás megkerülhetetlen része: ha látjuk a konkrét teendőket, a betartandó határidőket, és élünk az ügyintézés online lehetőségeivel, azzal nem pusztán gördülékennyé tehetjük a vállalkozásunk működését, de sok felesleges stressztől is megkíméljük magunkat. Az alábbiak megtervezése, átgondolása elengedhetetlen a siker érdekében:

- az egyéni vállalkozás vagy cég létrehozásának folyamata
- a kötelező online adminisztratív feladatok, folyamatok ismerete (ügyfélkapun keresztül)
- a legkedvezőbb adózási forma kiválasztása
- a legfontosabb számviteli kérdések ismerete



A fenti kérdéseket érdemes önállóan is átgondolni, de ehhez átfogó segítséget nyújt a Máltai Szeretetszolgálat partnerszervezete, a Fenntartható Vállalkozásokért Alapítvány térítésmentes vállalkozásfejlesztési programja.

A vállalkozói képzések és mentoráció során minden kérdésére, felmerülő problémájára választ kap a leendő vállalkozó, hogy stabil alapokkal vághasson bele az előtte álló új életszakaszba.

Nézzük részletesebben a workshopok felépítését!



Miről szól a Vállalkozásfejlesztés 1. workshop? (3 órás, kiscsoportos tréning)

- Mi az az értékajánlat?
- Hogyan tudja a vállalkozását bemutatni két mondatban úgy, hogy összefoglalja a lényegét, és felkelteni érdeklődést?
- Hogyan láthatja át a vállalkozása összes lényeges elemét egy egyszerű, letisztult szerkezetben?
- A vállalkozás alapjait hogyan fogalmazza meg, és írja le, hogy később hitelesen képviselhesse a cége értékeit?
- A Business Model Canvas (Üzleti Modell Vászon) elkészítése során azonosítja és meghatározza a vállalkozás stratégiai alapjait.



Miről szól a Vállalkozásfejlesztés 2. workshop? (3 órás, kiscsoportos tréning)

- Hogyan épül fel a pénzügyi terv?
- Hogyan fejlesztheti tovább?
- Vállalkozási elemzés – SWOT
- Pénzügyi tervezés, szezonális, növekedés üteme
- A piacfelismerés, célcsoporttervezés, ügyfélszerzés, vevői kapcsolatépítés és marketingstratégia terve készen kell, hogy álljon.
- Hogyan árazzon? A jó árazás az értékesítés egyik kulcsa?
- Az egyéni vállalkozás vagy cég létrehozásában milyen feladatok vannak?
- Az adminisztratív feladatokat hogyan lehet online megoldani?
- Milyen számviteli és adózási kérdések merülnek fel a vállalkozás indításakor?



Mit nyújt a 3 óra egyéni mentoráció?

A tréningek után igénybe vehető egy 3 órás, személyes tanácsadás, ahol egyes témákat részletesen és személyre szabottan van lehetőség átbeszélni.

Az összes programra itt tud jelentkezni:
<https://munkatanacsadas.maltai.hu/>

Éljen a lehetőséggel, vállalkozzon felkészülten!

Profession – Az emberi oldal

azemberioldal.hu