

A sikeres vállalkozók vezérelve

A versenyelőny a profit termőtalaja. Első célod legyen: versenyelőnyt szerezni, a második: azt megtartani!

Az üzleti siker legfontosabb követelménye: a versenyelőny megszerzése és folyamatos fenntartása! A vállalkozásod kialakításánál ez legyen a vezérelved. Versenyelőnyt sok tényező nyújthat, például elsőként megjelenni a piacon, jó minőség, alacsony ár, gyors kiszolgálás, stb.

Miért olyan fontos ez? A nyereséghez elegendő bevételre van szükséged. A bevételt a vevők hozzák, akik jöhetnek hozzád, ám mehetnek a konkurenciához is vásárolni. Valahogy el kell érned, hogy inkább téged válasszanak!



A terméked vagy szolgáltatásod egy vagy több téren jobb kell, hogy legyen, mint a versenytársaid hasonló terméke vagy szolgáltatása. Ha ezt el tudod érni, akkor versenyelőnyöd van a többiekhez képest, és a vevők inkább téged fognak választani. Ellenkező esetben viszont a vásárlók elpártolnak tőled, és akár csődbe is mehetsz. A versenyelőnyt egy induló vállalkozásba be kell építeni, azaz olyan terméket vagy szolgáltatást kell kialakítani, mely a jelenleg a piacon elérhetőket valamilyen tulajdonságában (lehetőleg többben is) felülmúlja.

Érvek a mellékállásként való vállalkozás indítás mellett

- Megmaradnak a munkahely által nyújtott előnyök: fizetett szabadság és betegállomány, folyamatos bevétel, a nyugdíjszámításhoz szükséges éveid is szaporodnak.
- Meghagyod magadnak a kimenekülés esélyét arra az esetre, ha terveid nem válnak be.
- A munka és vállalkozás közötti érdekütközés elkerülhető, ha megfelelő (kezdetben munka mellett is végezhető) üzletet választasz és azt a munkától tudatosan szétválasztod.
- Az üzletet "családi vállalkozás" formájában is beindíthatod. Ennek előnyei:
 - a családtagok segíthetnek a vállalkozásban, amíg dolgozol,
 - a gyerekeid megtanulhatják az üzleti élet fogásait,
 - így később jobb eséllyel indíthatnak saját vállalkozást vagy
 - átvehetik az üzleted, ha úgy döntesz.

A mellékállásként való vállalkozás indítás hátrányai

- Nagy a kísértés, hogy munkahelyeden is a vállalkozásod ügyeit intézd. Ez nem csak etikátlan, de előbb-utóbb munkahelyi problémákhoz is vezethet.
- Szükséged lehet családtag segítségére arra az esetre, ha éppen a munkahelyeden dolgozol, ám a vállalkozásodban sürgős elintéznivaló akad. Nem biztos azonban, hogy van olyan családtagod, aki ezt be akarja vagy be tudja vállalni.

-  A munkahelyed és a vállalkozásod közötti bármilyen ütközés veszélyeztetheti a vállalkozásodat és még a munkahelyedet is.
-  Nagy az esélye annak, hogy a két elfoglaltság lassan felemészti az erő tartalékaidat és fizikailag vagy mentálisan nem fogod bírni megpróbáltatásokat

A sikeres vállalkozók vezérelve

A versenyelőny a profit termőtalaja. Első célod legyen: versenyelőnyt szerezni, a második: azt megtartani!

Az üzleti siker legfontosabb követelménye: a versenyelőny megszerzése és folyamatos fenntartása! A vállalkozásod kialakításánál ez legyen a vezérelved. Versenyelőnyt sok tényező nyújthat, például elsőként megjelenni a piacon, jó minőség, alacsony ár, gyors kiszolgálás, stb.

Miért olyan fontos ez? A nyereséghez elegendő bevételre van szükséged. A bevételt a vevők hozzák, akik jöhetnek hozzád, ám mehetnek a konkurenciához is vásárolni. Valahogy el kell érned, hogy inkább téged válasszanak!

A terméked vagy szolgáltatásod egy vagy több téren jobb kell, hogy legyen, mint a versenytársaid hasonló terméke vagy szolgáltatása. Ha ezt el tudod érni, akkor versenyelőnyöd van a többiekhez képest, és a vevők inkább téged fognak választani. Ellenkező esetben viszont a vásárlók elpártolnak tőled, és akár csődbe is mehetsz. A versenyelőnyt egy induló vállalkozásba be kell építeni, azaz olyan terméket vagy szolgáltatást kell kialakítani, mely a jelenleg a piacon elérhetőket valamilyen tulajdonságában (lehetőleg többben is) felülmúlja.

Tervezés nélkül nincs siker!

A tervezés elhagyása a bukás tervezését is jelentheti! Tervezz és tartozz a jobbik csapathoz!

Még mielőtt rátérnénk a tényleges tervezésre, tudnod kell, mi okozza a vállalkozások nagy részének elsorvadását. Ha ismered a buktatókat, több esélyed van elkerülni azokat.

A vállalkozások bukásának leggyakoribb okai

1. a vállalkozás tervezésének hiánya
2. hibás a vállalkozási alapötlet
3. hiányzik a szaktudás (menedzsment, marketing stb.)
4. hiányzik az elegendő induló tőke

5. vállalkozói egyéni tulajdonságok és képességek hiánya

Ezek az akadályok mind legyőzhetőek. A "Chasflow szoftver" például sokat segíthet a lépésről lépésre való tervezésben, a számításokban, a versenyelőny kidolgozásában, az életképes vállalozási konstrukció megalkotásában.

A fenti lista ténylegesen a felkészületlenségre utal. **Már az indulás előtt tudnod kell, hogyan fog működni az üzleted.** Kinek mennyit tudsz eladni a termékeidből vagy szolgáltatásodból, milyen árakat alkalmazhatsz, hogy az ne menjen még a forgalom rovására, milyen helyiségekre lesz szükséged, azok hol legyenek, mennyibe fognak kerülni a termelőeszközeid stb.

Egy felkészült vállalkozó nem indítja el üzletét, ha tudja, hogy nincs elég pénze hozzá. A szükséges tőke nagysága kiszámolható. Sőt, **a vállalkozás úgy is tervezhető, hogy kevesebb pénzből is beindítható legyen!** Az induláshoz egyébként számos helyről lehet forrást (pénzt) szerezni, önmagában tehát ez nem kizáró ok.

Az egyéni képességek hiánya végső akadálynak tűnhet. Vagy mégsem? A képességek nagy részét kifejleszthetjük magunkban. Azokat a tevékenységeket, melyek olyan képességeket igényelnek, amire mégsem tudunk szert tenni önfejlesztéssel, bízzuk másokra! A vállalkozás különben sem arról szól, hogy mindent magunk végzünk, sokkal inkább arról, hogy a tevékenységeket úgy szervezzük össze, hogy azok **értéket hozzanak létre a vevőink számára.** Cserébe ők **hajlandók lesznek megfizetni** a termék vagy szolgáltatás előállításának költségeit és a profitodat is.

Arasd le az üzlettervezés gyümölcseit!

Mint látni fogod, a megfelelő üzlet (üzleti tevékenység, üzleti konstrukció) kiválasztásának különösen nagy jelentősége van a későbbi életed minőségére nézve, ezért ezt a kérdést kiemelten kell kezelni.

Tegyük fel, hogy már eldöntötted, milyen vállalkozásba kezdesz. Ezután minden erőddel azon kell dolgoznod, hogy az elképzeléseid megvalósítsd. A megvalósítás fázisban azonban már csak kevés lehetőséged marad az alapötlet megváltoztatására. Ha mégis eltérsz az eredeti tervtől, az magával vonja a kezdeti üzleti terv egészének felülvizsgálatát. Előfordulhat, hogy a módosított üzleti terv más eszközöket, helyszínt, marketing akciókat stb. javasolna optimális megoldásnak. Minden veszendőbe mehet, amit eddig alkottál és beruháztál. Figyelmes tervezéssel az ilyen fordulatok elkerülhetőek.

Tény, hogy ugyanazzal a felkészültséggel, szakmai tudással és induló tőkével az egyik üzlet típus mérsékelt nyereséget biztosít, a másik pedig jóval többet! Még az is megtörténhet, hogy a jobban jövedelmező üzlet típus esetében még kevesebb munka is elég az üzletmenet fenntartására. **Tehát már a tervezés fázisában eldől, hogy mennyire jól fogsz élni a vállalkozásodból!** Pár órával több tervezés több száz órával kevesebb munkát és akár többszörös profitot is eredményezhet a vállalkozásod jövőbeni éveit alatt.

Erre nagyon ügyelj!

Nyilván nem szeretnél úgy robotolni a vállalkozásodban, ahogyan egy rossz munkahelyen és egy még rosszabb főnök kezei alatt kellene. Pedig könnyen erre a sorsa juthatsz, ha elővigyázatlan vagy. Gyakran megesik, hogy egy álom-vállalkozásból rémálom lesz: a tulajdonos agyon hajszolja magát, napi 10-12 órát dolgozik, hogy megélhetését biztosítsa. Ha ezt el szeretnéd kerülni, akkor a következőkre kell odafigyelned a tervezés fázisában.

Légy racionális és reális a leendő vállalkozás folyamatainak leírásánál és a pénzügyi számításoknál. Hiába is "csúszatsz" a tervekben, a szükséges időt vagy költséget számolgatva. Az életben könyörtelenül a valódi időráfordítások és költségek fognak jelentkezni, és akkor bajba kerülsz, főleg, ha nincsenek tartalékaid. Légy tehát körültekintő és őszinte a tervezésben.

A másik fontos tudnivaló, amire kevesen gondolnak: a fejlődés lehetőségének beépítése a tervekbe. Ha úgy tervezet meg a vállalkozásod, hogy majd Te mindent elvégzel, jobban "oda teszed magad", akkor rosszul járhatasz. A valóságban általában sokkal több nehézség adódik, mint azt a tervezés szakaszában előre látni lehet. Úgy kell kialakítani a folyamatokat és a munka elosztását (a dolgozók vagy üzlettársak számát), hogy biztosan maradjon idő a vállalkozás továbbfejlesztésére. Ehhez idő kell, ám megéri. Ha viszont rabszolgájává válsz a vállalkozásodnak, és éjt nappallá téve dolgozol benne, akkor esélyed sincs a továbblépésre. Hosszú időre a saját magad rabszolgája leszel, és az öröm helyett csak szenvedésben lesz részed. Persze, ezekben az esetekben az üzlet általában nem is hoz jó nyereséget.

A számolás a puding próbája

Valójában rengetegen eljátszanak a gondolattal, hogy vállalkozást indítanának. A tervezgetés azonban a legtöbbször abbamarad, vagy elhal, mert a bizonytalanság falába ütköznek az álmodozók. Rengeteg kérdés merül fel, melyre nem tudják a választ. Megéri belefogni? Hoz majd elég pénzt? Mi lesz, ha csődbe megyek? Lesz-e elég forgalmam? Képes vagyok egy vállalkozást sikeresen elvezetni?

Pedig van válasz a fenti kérdésekre. Ehhez azonban először számolni kell. Nem fejben, hanem kicsit komolyabban: el kell végezni egy üzleti terv pénzügyi részének számításait, még ha nem is olyan részletességgel, de a megfelelő tartalommal és átgondoltsággal. Nem misztikus képletekről beszélünk. A várható bevételek és kiadások valamint a pénzáramok (cash-flow) módszeres becsléséről van szó.

A számítások elvégzése után tisztul le sok minden az ötletek megvalósíthatóságával és egymáshoz viszonyított jóságával kapcsolatban. Kiderülhet, hogy az egyik ötlet sok munkát igényel és kevés bevételt hoz, míg a másik pont fordítva. Arra is fény derülhet, hogy a dédelgetett ál munkához nincs elég induló tőkénk, mert az üzlet felfutása lassú, és ezért az anyagokba és munkabérbe sokkal több pénzt kell lekötni az első profit keletkezéséig, mint ami rendelkezésre áll. A pénzügyi becslés tiszta vizet önthet a pohárba, és választ adhat a fenti kérdésekre. Megéri-e belefogni az üzletbe? Mennyi forgalomra lehet számítani, és mennyi haszon marad meg a bevételekből? Mekkora valószínűséggel jelennek meg pénzügyi nehézségek, és a beindulást

követő melyik hónapban? Remélhetőleg mindez elég meggyőzően hangzik ahhoz, hogy Te ne feledkezz meg a pénzügyekről, miközben terveidet szövögeted.

A tervezés a boldogság egyik forrása

Igen, ez nem túlzás! A vállalkozás tervezése örömet okoz és boldogsággal tölt el. Hiszen miért is szeretnénk vállalkozni? Ki azért, mert kihívást keres, mások azért, hogy megoldják anyagi problémáikat, van aki az alkotás kedvéért, és még folytathatnánk a felsorolást. Ezek a célok azonban egy dologban hasonlítanak egymásra: valami jót hoznak az életünkbe a jelenlegi állapothoz képest.

A fentiekben láthattad, hogy a tervezés mennyire kritikus és elengedhetetlen része egy vállalkozás megvalósításának. Ha tényleg elszánt vagy egy üzleti ötlet kivitelezésében, akkor egyfolytában csak arra fogsz gondolni, hogy mit hogyan csinálsz majd. Rengeteg olyan apró részlet jut majd eszedbe, mely javíthatja a folyamataid hatékonyságát, növelheti a vevőid elégedettségét és – ennek következtében – több profitot hozhat számodra.

Amikor így beleéled magad a vállalkozásod jövőjébe, és rátalálsz egy-egy jó megoldásra, az remek érzéssel tölt el, mert a jövőbeni sikereidet előre hozza az időben. Ennek a beleéléses tervezésnek a boldogság keltésén kívül más haszna is van. Minél többet foglalkozol a leendő vállalkozásod egy-egy részletével, annál inkább szakértője leszel a kérdésnek. Annál nagyobb az esélyed arra, hogy amikor a megvalósításra kerül a sor, már sok meglepetés nem érhet. Miközben így tervezel, szinte észre sem veszed, hogy egyre közelebb kerülsz a tényleges megvalósításhoz, hiszen egyre több akadályt hárítasz el elméleti szinten. A végén pedig eljutsz odáig, hogy már nincs is más hátra, mint belekezdeni a tényleges megvalósításba.

Kösd össze hát a kellemeset a haszonnal: tervezgesd a vállalkozásodat és válj annak szakértőjévé még a beindítás előtt.