

Mire kell figyelned?

Egy vállalkozás kialakításának lépései eltérő jelentőséggel bírnak. A [Vállalkozás Születik](#) részben leírt lépések fontosságát foglalja össze az alábbi írás. A címeknél a több csillag nagyobb fontosságot jelöl.

* A célok és elvárások tisztázása

Ha nem tisztázod magadban előre, hogy mit vársz el a vállalkozásodtól, akkor megfelelő üzleti ötletet sem tudsz választani. Nem tudod megítélni, hogy elegendő pénzt hoz-e számodra, nem jelent-e túl nagy kihívást vagy anyagi megterhelést.

Előfordulhat, hogy sok időt fektetsz egy ötlet kidolgozásába, és a vállalkozás indítása után derül ki számodra, hogy nem is erre vágytál. Az eredmény: csalódás, veszteségek és egy elszalasztott lehetőség (ami akkor jött volna el, ha a jó utat jártad volna).

*** Vállalkozási ötlet kitalálása, kidolgozása

Ha felsoroljuk csak egy részét annak, hogy mi dől el az üzleti ötlet választásán és kidolgozottságán, akkor talán nem is kell tovább bizonygatni, hogy ez tényleg majdnem mindent meghatározó lépés. Sokkal több figyelmet érdemel, mint általában a vállalkozók szentelnek neki. Az üzleti ötlettől függ, hogy:

- mennyi munkával mennyi pénzt tudsz keresni,
- élvezni fogod-e a jól menő vállalkozásodat vagy rabja leszel annak,
- sokat vagy keveset kell költened majd marketingre,
- mennyire leszel versenyképes a piacon,
- a befektetett tőkéd mennyire hatékonyan kamatoztatható,
- be tudsz-e vonni még tőkéstársat a vállalkozásodba,
- van-e növekedési lehetőség a beindulás után,
- az üzleted elbukik vagy folyamatosan fejlődni képes, stb.

** Nyereségességi számítások

Ez egy olyan alapvető lépés a vállalkozás tervezésében, ami mindenkinek eszébe jut. Mindenképpen vigyázni kell azonban arra, hogy mennyire körültekintően és hozzáértéssel végezzük a számításokat. Egy hanyagul, elnagyoltan elvégzett nyereségességi becslés csődbe viheti a vállalkozást röviddel a beindulás után. Sokaknak eszébe sem jut a készpénz áram (cash-flow) előrejelzése az első egy-két évre, pedig a pozitív készpénz egyenleg legalább olyan fontos, mint a nyereség. Ez tehát létfontosságú lépés, melyet megfelelően összeállított séma segítségével és mindenre kiterjedő figyelemmel kell elvégezni.

Ne felejts el, elegendő időt hagyni magadnak a tervekben a vállalkozás továbbfejlesztésére, és az üzemelés menedzselésére. Ha szűkös erőforrásokat (pl. létszámot) tervezel, akkor nem marad időd a mindennapi folyamatok megfelelő irányítására és fejlesztésére illetve a vállalkozás növelésére

*** Marketing, reklám

Bizonyos körülmények között és bizonyos termékek esetében a marketinget és a reklámot el lehet hanyagolni különösebb következmények nélkül. De ezek az esetek kivételnek számítanak!

A marketingen és reklámon keresztül tudatod a vásárlóiddal, hogy létezel és értéket kínálsz számukra. Mindezen túl meg kell győznöd őket, hogy a Te termékedet vagy szolgáltatásodat érdemesebb megvenni, mint a versenytársakét. Ha ezt nem teszed meg, vagy nem hatékonyan teszed, akkor egyszerűen nem lesznek vásárlóid, és a terméked akármilyen kiváló is, rajtad marad a nagy veszteséggel együtt.

A marketing tevékenység nem annyira magától értetődő, mint például a nyereségességi számítás. Sok olyan tényezőt kell figyelembe venni, ami pontosan nem határozható meg, csak feltételezhető, vagy becsülhető. Ugyanakkor, egy rosszul tervezett marketing akció csak viszi a pénzt, ám észrevehető hatása nem feltétlenül lesz. Ezt a tevékenységet tehát jól át kell gondolni, és érdemes kikérni szakember véleményét, vagy szakértőre bízni az egész kampányt. Ez utóbbi nem mindig lehetséges, hiszen a marketing és reklám kampány igen költséges is lehet, és ehhez még hozzá jön a szakértő szintén nem alacsony díja is.

** Folyamatok megtervezése

A folyamatok szervezésben az izgalmas az, hogy általában sok változatot lehet kitalálni, és a változatok között nagy különbség lehet az idő és pénz ráfordítás tekintetében. Önmagában a folyamatok hatékonyabbá tétele képes a veszteséges vállalatot nyereségessé tenni. Ez fordítva is igaz: a rossz folyamatok veszteséget is okozhatnak egy egyébként ígéretes üzleti vállalkozást.

A már beindított vállalkozás esetében a fontosság három csillagos lenne (tehát a meglévő folyamatok elemzése, mérése és javítása kap ilyen kiemelt fontosságot). A tervezés stádiumában a folyamatok sokkal kevésbé értékelhetők a hatékonyság szempontjából, ezért a fejlesztés lehetősége is korlátozott.

*** Üzleti terv

Hát igen, ez egy újabb "létfonosságú" lépés. Az üzleti terv a vállalkozás beindításának és felfuttatásának kottája és forgatókönyve. Kevés kivételtől eltekintve, az üzleti terv nélküli vállalkozás indítás az értelmetlen és felelőtlen hazardírozással egyenértékű. Minden komolyabb partner, bank és befektető profi üzleti tervet kér, hogy meggyőződjön a vállalkozás életképességéről.

Ha ez ilyen fontos, és ennyire segít egy vállalkozás életképességének megítélésében, akkor miért is tagadnád meg magadtól, és miért nem tennél meg mindent, hogy a lehető leggondosabb üzleti tervet állítsd össze a saját biztonságod érdekében?

* Vállalkozási forma eldöntése

Sokan nagy hangsúlyt fektetnek erre a kérdésre már az ötlet első időszakában is, pedig nem érdemes. A vállalkozási forma egy eszköz a jó ötlet megvalósításához. A vállalkozási forma eldöntéséhez nem kell sok idő és gondolkodás, mert általában következik az üzleti terv adataiból és más körülményekből (adózás tervezése, felelősség korlátozása. anyagi körülmények stb.).

Sok ügyvédi iroda foglalkozik cégbejegyzéssel és tanácsot is ad a formát illetően a honlapján vagy személyesen. A kérdés persze fontos, és hatással lehet a vállalkozás későbbi életére és nyereségére. Tudni kell azonban, hogy egy vállalkozás sikere sokkal nagyobb mértékben múlik az ötlet kidolgozottságán, a marketing vagy éppen az üzleti terv elkészítésén

* Jogi és törvényi feltételek ellenőrzése

A helyzet hasonló a vállalkozási forma eldöntésének kérdéséhez. Tudni kell, hogy milyen törvények, állami és szakmai szabályok vonatkoznak a tervezett tevékenységre, mert azok be nem tartása súlyos veszteségeket okozhat a büntetések és az esetleges szakmai perek miatt. Ám a szabályok megismerése csupán utánajárás kérdése, és önmagában nem teszi nyereségesebbé a vállalkozást. Inkább az üzlet jogi biztonsága miatt figyelemre méltó terület.

Még a tervezés időszakában tisztázni kell a vonatkozó jogszabályokat, nehogy az indulás után derüljön ki, hogy némely követelményeknek valami miatt nem tudsz eleget tenni

**** Vállalkozás beindítása**

Ennél a fázisnál az önuralom és az előrelátás kerül előtérbe. A beindulási lépések rossz sorrendje vagy időzítése veszteségekkel járhat. Például, a tevékenységekhez szükséges anyagok beszerzésének elcsúszása fölöslegesen lekötí a szabad pénzedet és tárolási költségeket generálhat. A késői beszerzés viszont hátráltathatja a termelés beindulását, és ez szintén pénzben mérhető veszteség.

Egy másik példa: ha annyira igyekszel mielőbb pénzt termelni, hogy nem a tervezett jó színvonalon indítod el a vállalkozást, akkor az első vásárlók csalódottak lesznek, és a szájmarketingen keresztül rossz híreket kelthetnek.

Légy tehát akkurátus ebben a fázisban, gondold a termelési folyamat részeinek időzítésére és költségigényére. A legjobb, ha papíron megtervezed a lépéseket, beleértve a beszerzendő anyagok, okiratok szállítási vagy beszerzési idejét és pénzügyi vonzatait (akcióterv).

**** Üzemelés**

A vállalkozás üzemeltetésekor a gyors és racionális döntések kerülnek előtérbe. Egy rosszul menedzselte vállalkozás a jó üzleti ötletet is lenullázhatja. Ebben az időszakban (vagy ha lehet még előtte) közelebbről is meg kell ismerkedned a hatékony menedzsment elméletekkel. A vállalkozásra főleg az indulás után kell nagyon odafigyelni, ellenkező esetben észre sem veszed, és a pénz észrevétlenül kifolyik a kezeid közül.

A hatékony cégvezetés nem ördögös dolog. Egyszerű de logikus elveken alapul. Ilyen például az is, hogy rövid és hosszabb távú célokat kell kitűzned magad elé és rendszeresen figyelni kell, hogy jól haladsz-e a teljesítésükben. Ehhez a célokat mérhetővé kell tenni, előre rögzíteni majd mérni kell. A mérési eredmények és a tervek összehasonlítása mondja meg, hogy jó úton jársz-e? Mit lehet mérni egy vállalkozásban? Rengeteg dolgot. Például, az egy-egy műveletre eső időt és költséget, a készletek forgási sebességét, a fizetési határidőket, a dolgozók teljesítmény mutatóit stb. Ha mérhető mutatókat (paramétereket) határozol meg, és figyeled azok alakulását, akkor időben észreveheted a kialakuló problémákat. Ezeknek a mutatóknak a fokozatos javításával a vállalkozás nyereségessége is javulni fog.

További fontos teendő: a vállalkozás növekedésének folyamatos tervezése és megvalósítása. Ettől lesz egyre jelentősebb és nyereségesebb a vállalkozásod. A jó üzleti ötlet csak a siker magja, azt később gondozni kell, hogy gyorsan növekedjen, és jólétet hozzon számodra.

***** Versenyképesség fenntartása, növelése**

Egy vállalkozónak szüntelenül figyelemmel kell kísérnie a piac változását és a versenytársak lépéseit. A piaci környezet manapság meglehetősen gyorsan és néha radikálisan változik. Ennek okai: a technológiai fejlődés, a hihetetlenül felgyorsult információáramlás, a globalizáció és a társadalmi átalakulások. Egy példa: egy nyomda a weboldalán lehetővé teszi, hogy a vevők saját naptárát állítsanak össze, majd azt online módon meg is rendelhetik, a terméket pedig házhoz szállítják.

"Aki lemarad, az kimarad!" Ez a szólás manapság nagyon is jól jellemzi a vállalkozásoknak a piachoz és a vevői igényekhez való viszonyát.

A versenyképességet nem csak a piaci igényekhez, hanem a konkurens termékek és szolgáltatások színvonalához is mérik. Ha megengedjük, hogy vevőink átcsábuljanak a versenytársainkhoz, akkor hamarosan be is zárhatjuk a boltot.

A versenyképesség fenntartása megköveteli, hogy folyamatosan figyelemmel kísérjük a piac változásait és a konkurencia lépéseit. A saját termékeket (vagy szolgáltatásokat) ennek megfelelően fejleszteni kell. A versenyképesség fenntartása a vállalkozás létezésének és a nyereségességnek is elengedhetetlen feltétele.

* **Növekedés, terjeszkedés, franchise**

Van, aki megelégszik azzal, hogy biztos megélhetése van. Számára nem feltétlenül szükséges, hogy a vállalkozása növekedjen. Azért azt tudni kell, hogy minél nagyobb egy vállalkozás, annál ellenállóbb a váratlan eseményekkel és nehézségekkel szemben, hiszen vannak tartalékai. Ha másért nem, hát a biztonság kedvéért is érdemes az üzleti tevékenység forgalmát és kiterjedését növelni. Aki pedig többre vágyik, az előtt tág tere nyílik a bővülésnek és terjeszkedésnek.

** **Hatékonyság növelése**

A folyamatok hatékonysága kihat a nyereségességre és a versenyképességre is, ezért kiemelt figyelmet érdemel. Hasonló megjegyzéseket lehet itt is tenni, mint az üzemelésnél és a versenyképességnél, ezért még egyszer ezeket nem ismétljük meg ennél a pontnál is.

* **Vállalkozás eladása**

A már felfuttatott vállalkozások nagy nyereséggel történő eladása egy lehetőség az ambiciózus és nagyra törő vállalkozók számára. A legtöbben azonban megelégednek azzal is, hogy üzleti tevékenységükből az átlagnál jobban megélnek, és önállóan dönthetnek minden kérdésben (nincs munkahelyi főnökük).