Interreg

Az Európai Unió
társfinanszírozásával

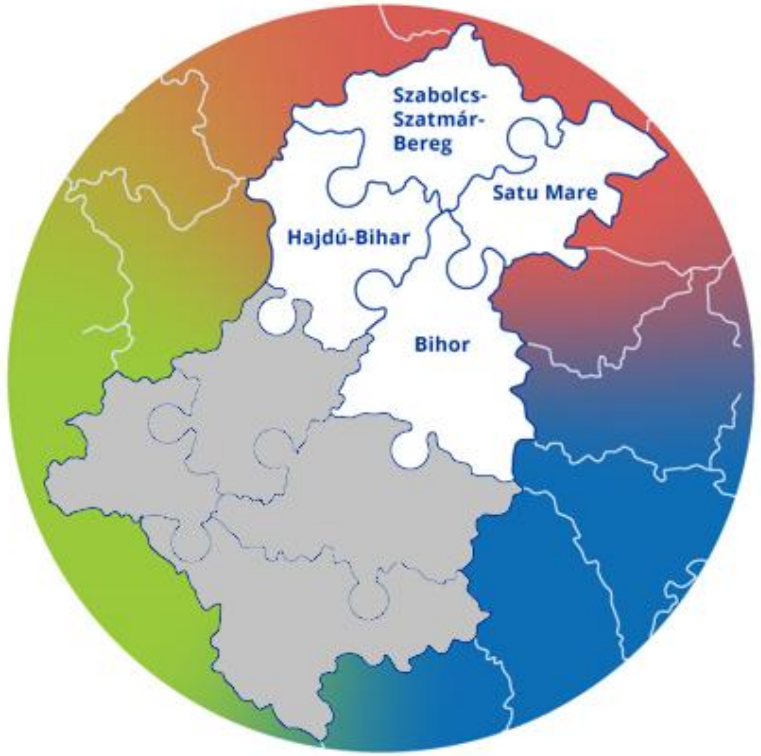
România - Magyarország

GOVERNMENT OF ROMANIA

MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

INSPIRE

Improving **N**etworks and **S**ervices to **P**romote
Innovative and **R**esilient **E**ntrepreneurship



Helyszín: Nyíregyháza & Oradea
Vállalkozói ismeretek workshop

interreg-rohu.eu


1
Vállalkozói mentalitás
2
Termék & szolgáltatás fejlesztés
3
Marketing és ügyfélszerzés
4
Emberi erőforrás és csapatépítés
5
Pénzügyi tervezés
6
Adminisztrációs útmutató
7
Prezentációs és pitch technikák
PROFIT
☺

”Az írás célja a gyenge ötletek feltupírozása, a rozoga érvelés ködösítése és az érthetőség akadályozása.”

Kázmér és Huba

Business Model Canvas

Alexander Osterwalder, 2008

Vizuális és gyorsan átlátható sablon
– tevékenységek összehangolása; kapcsolódási pontok, lehetséges kompromisszumok felfedezése

Key Partners

Key Activities

Key Resources

Value Propositions

Customer Relationships

Channels

Customer Segments

Cost Structure

Revenue Streams

Key Partners

Key Activities

Key Resources

Value Propositions

Customer Relationships

Channels

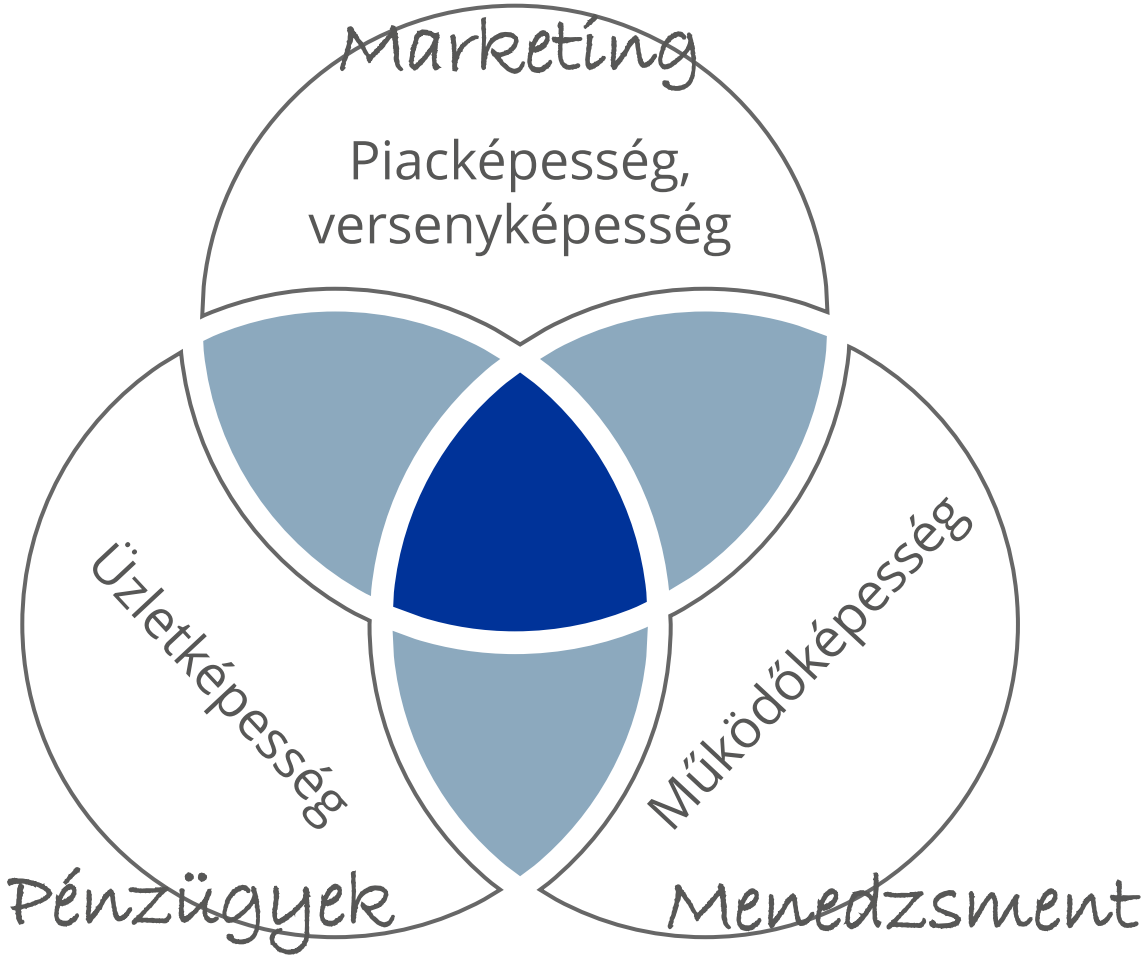
Customer Segments

Cost Structure

Revenue Streams

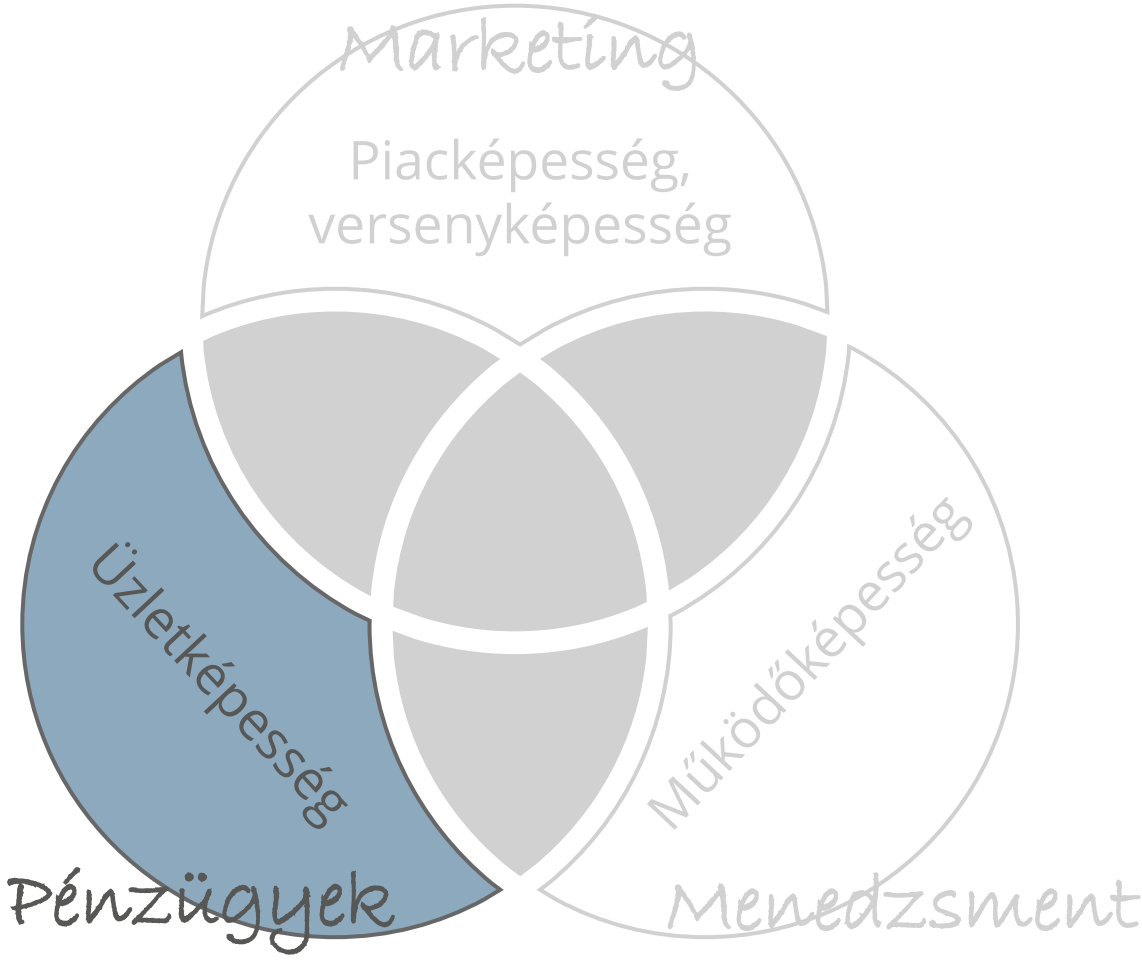
Egy üzleti ötlet
életképességének

3 tényezője



Egy üzleti ötlet
életképességének

3 tényezője



ALAPKÉRDÉS: Megéri?

Kiadások	Bevételek
Induló költségek	… a termék/szolgáltatás értékesítéséből
Állandó költségek	
Változó költségek	

Tudjuk-e olyan áron értékesíteni a terméket/szolgáltatást, hogy a költségek fedezése után még nyereségünk is maradjon?

Ahhoz, hogy ezt fel tudjuk mérni, végig kell gondolni az árképzési lehetőségeket, majd ki kell számolni az összes költséget, amely a vállalkozás elindításához, illetve működéséhez szükséges.

Mit jelent az ár?



Fizetett ellenérték

- Nyereséges vállalkozás
  Nyereségesség: a költségek fedezése és profit termelése
- Érték kifejezése
  Termék vagy szolgáltatás értékének kifejezése: a piaci viszonyok tükrözése
- Pozícionálás, imázs

Miért fizet a vevő? Szolgáltatásnál nem mindig egyértelmű: idő vagy teljesítmény (vagy a kettő kombinációja)

Tényezők: anyagköltség, hozzáadott szolgáltatási/sürgősségi felár, kedvezmények...

Pozícionálás, imázs

NŐI KÉZITÁSKA
6 990 Ft
27% áfával

Szín

Kosárba

Kedvencekhez Keresés üzletben

- Ingyenes szállítás 9.900 Ft felett
- Szállítási idő 1-2 munkanap
- 30 nap a visszaküldésre
- Click&Collect ingyenes szállítással





GUCCI
Padlock Mini GG leather crossbody bag
€ 1,690
incl. VAT excl. shipping costs
item no. P00585292

ADD TO SHOPPING BAG

ADD TO WISHLIST

Prémium árképzés: a vállalatok gyakran feltűnően magas árképzést alkalmaznak, hogy a terméküket luxuscikként pozícionálják (divat, technológia)

Árképzés

Amennyit a vásárló hajlandó kifizetni

Érték-alapú árazási stratégia

Piackutatás

A versenytársak árai & a célközönség tanulmányozása (pl. Facebookon)

Önköltség/egység

Ár rugalmasság: érzékenység az ár ingadozással szemben (ideális esetben a kereslet stabil marad – pl. cigaretta, üzemanyag)

Árképzés

Meghatározzák a...

Költségek

Költségelvű árképzés: *általában kézzel fogható termékeknél használják; a szolgáltatásokat kínáló vállalatok számára nem a legjobb stratégia, mivel kínálatuk a legtöbb esetben nagyobb értéket képvisel, mint a létrehozásuk költségei*

Vásárlói igények

Kereslettől függő árképzés *(pl. kézfertőtlenítő – COVID-19)*

Versenytársak

Versenytársakhoz igazodó árképzés *(alacsonyabb vagy magasabb ár – a termék/szolgáltatás övékkel szembeni minőségétől függően); az erősen telített piacon versengő vállalkozások választhatják ezt a stratégiát, mivel az ügyfeleik számára egy kisebb árkülönbség is döntő tényező lehet*

Árképzés – típusok

Egyedi tranzakciók

- ❑ Értékesítés (termék/szolgáltatás eladása)
- ❑ Használati díj (pl. elektromos rollerek percdíjas kölcsönzése)

Ismétlődő kifizetések

- ❑ Előfizetés (Netflix, EA Play Pro stb.)
- ❑ Lízingelés (pl. autók)
- ❑ Licencdíj (szoftverek, szellemi tulajdon stb.)

Miért, mennyit és hogyan fizetnek az ügyfeleid?

Árképzés – módszerek

- ”Freemium” (alap+ – szoftverek)
- Magas-Alacsony (szezonális termékek)
- Ráta-alapú (idő – tanácsadók)
- Lefölöző (nagyon magas ár, amely idővel folyamatosan csökken – technológia)
- Áttörés (nagyon alacsony ár, amely idővel folyamatosan nő – új vállalkozások)
- Loss leader (”legális csali” alkalmazása)
- Pszichológiai (pl. 9-es végződés)
- …

Költségek

- **Költségorientált** (költségeket minimalizáló) vs. **érték-vezérelt** (értékteremtő) vállalat
- Fix (pl. bérleti díj) és változó költségek

”Manipulálhatók” **tömeggyártás** (méret-gazdaságosság) vagy **partnerségek** létrehozása (választék-gazdaságosság) révén

Mely fő erőforrások/tevékenységek a legdrágábbak?

Költségek

Indulási költségek

Alapítási költségek
Ingatlan (vásárlás/bérlés)
Eszközök, bútorok
Nyitó áru- és/vagy anyagkészlet
Arculattervezés, reklám
Kommunikációs eszközök/díjak
Szakemberek (könyvelő...)
Licenszek, engedélyek
IT, weboldal
Irodaszerek
Bankszámla nyitás
...

Fenntartási költségek

Anyagköltségek (szolgáltatásoknál is)
HR költségek (bérek...)
Amortizáció
Közművek
Egyéb költségek (biztosítás, bank...)

Költségek

Állandó költségek

Bank, könyvelés
Fizetések
Bérleti díj & rezsi
Takarítás, karbantartás
Céges autó
Amortizáció
Marketing
...

Akkor is vannak, **ha** a vállalkozás éppen **nem állít elő terméket/nem nyújt szolgáltatást**, időegységben (például havi átlag) megadva.

Változó költségek

Alapanyag/áru
Szállítási költség
Alvállalkozók
Egyéb (a tevékenységen múlik)...

Csak a 'gyártás' során vannak jelen, a termék/szolgáltatás egysége határozza meg őket.

TELJES költség = változó költségek + állandó költségek (adott egységre jutó %-ok)

Amortizáció

- Vásárlási ár – *10 000 EUR*
- Várható élettartam – *4 év*
- Becsült érték a várható élettartam végén – *2 000 EUR*
- Leírás módszere – *lineáris (-2 000 EUR/év), teljesítmény-alapú (500 óra használat az 1. évben, 800 óra használat a 2. évben…)*

A vállalkozás adóalapja miatt fontos!

Fizetések



4,134 RON *(≈814 EUR)*

Munkabiztosítási járulék: 2.25%

4,050 RON *(≈797 EUR)*

Szociális hozzájárulás: 25%
Eü. hozzájárulás: 10%

Jövedelemadó: 10%

-300 RON (adómentes)

2,574 RON *(≈507 EUR)*



328,604 HUF *(≈835 EUR)*

Szociális hozzájárulás: 13%

290,800 HUF *(≈739 EUR)*

Eü. hozzájárulás: 18.5%
Jövedelemadó: 15%

193,382 HUF *(≈491 EUR)*

Fedezeti pont

$$\frac{\text{Összes állandó költség (Á)}}{\text{Eladási egységár (E) – Egységre jutó változó költség (V)}}$$

Minimális mennyiség, amely biztosítja a költségek megtérülését egy adott egységáron

$$\frac{\text{Összes költség (Á + V × M)}}{\text{Termék/szolgáltatás mennyisége (M)}}$$

Minimális egységár, amely biztosítja az adott mennyiség költségeinek megtérülését

Egység: darab, tanácsadói óra stb.

Cash flow

A cash flow kimutatás azt méri, hogy a vállalat mennyire kezeli jól a pénzét, vagyis milyen mértékben generál bevételt a kötelezettségei teljesítéséhez és a működés finanszírozásához.

Működési tevékenység



Pl. termék eladási/ szolgáltatás nyújtásának számlái, kamatok, adózás, fizetések, bérleti díjak

Befektetési tevékenység



Berendezések, eszközök, vagyontárgyak változásai; általában kiadási tételek (beszerzések), de egy ingatlan eladása például bevételként jelenik meg

Pénzügyi tevékenység



Készpénz befektetőktől/bankoktól (pl. hitelek) + részvényesek kifizetése (osztalék); ha egy vállalat részvényeket bocsát ki a nyilvánosság számára, akkor az bevétel, de amikor azután fizet a tulajdonosoknak, az kiadás

Cash Flow



the balance



Megtörténhet, hogy a vállalkozásod profitáló, és még sincs pénzed!

A pénzforgalommal kapcsolatos problémák kezelése a legnehezebb, amikor valaki vállalkozást indít: sok kiadásod van, és a pénz csak úgy folyik ki a zsebedből, miközben még nem adtál el semmit, és nincs fizető ügyfeled. Éppen ezért szükséged lesz valamilyen ideiglenes pénzforrásra (pl. önerő, hitel). Ha nincs **elegendő pénz**ed **az első hat hónapra**, akkor a siker esélyei nem jók.

Mire van szükséged vs. mivel rendelkezel?

A vállalkozás azon eszközei, amelyek az üzleti tevékenység fenntartásához szükségesek:

- ❑ *Humán* (az emberek, akikkel körülveszed magad)
- ❑ *Pénzügyi* (pl. kiinduló tőke)
- ❑ *Fizikai* (iroda, autó stb.)
- ❑ *Szellemi* (pl. tudás- és adatbázis, márka)

Milyen fő erőforrásokra van szükséged az értékajánlathoz?

A tervezés **sorrendje** *(általában)*

(0. lépés: értékajánlat – fő tevékenységek)

1. Mire van szükséged?
2. Mi az, amivel már rendelkezel?
3. Költségek → szükséges ár
4. Az ár megállja a helyét a piacon?
5. Változtass (vagy add fel)
6. PROFIT

Interreg

Az Európai Unió társfinanszírozásával

GOVERNMENT OF ROMANIA

MAGYARORSZÁG KORMÁNYA

România - Magyarország







PROJEKT NEVE	Improving Networks and Services to Promote Innovative and Resilient Entrepreneurship (INSPIRE)
PROJEKT KÓD	ROHU00283
SZERZŐ(K)	Hálózat a Regionális Fejlesztésért Alapítvány (HÁRFA)
KÖZZÉTÉTEL DÁTUMA	2025. szeptember

A projektet az Európai Unió az Interreg Alapból támogatja, Románia és Magyarország társfinanszírozásával.
Az anyag tartalmáért a szerző(k) felelős(ek).

Köszönjük a figyelmet!

Jelen prezentáció tartalma nem feltétlenül tükrözi az Európai Unió hivatalos álláspontját.