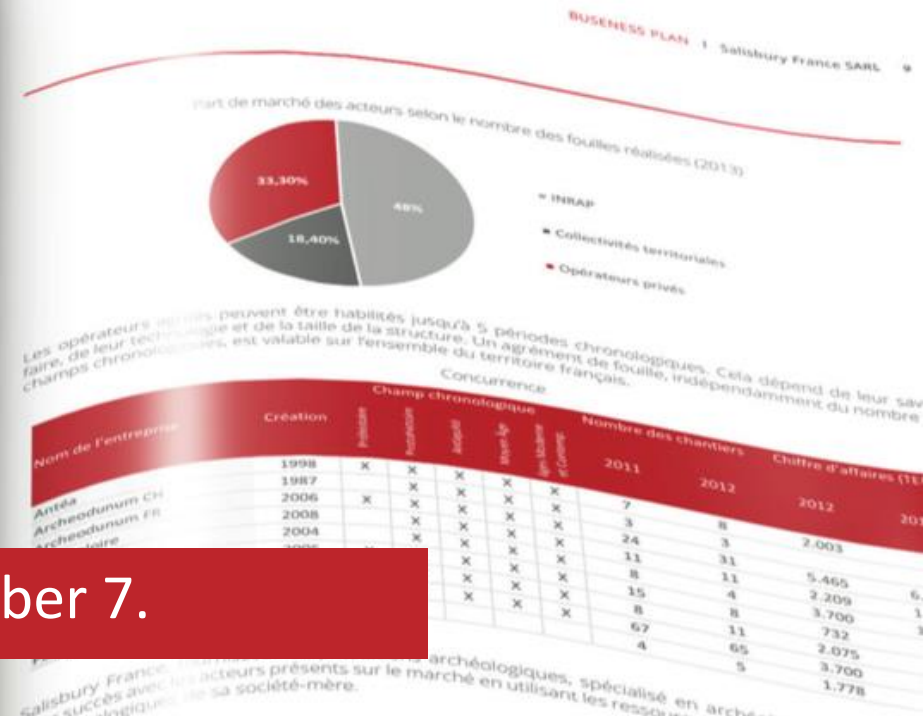


ÜZLETI TERVEZÉS A GYAKORLATBAN



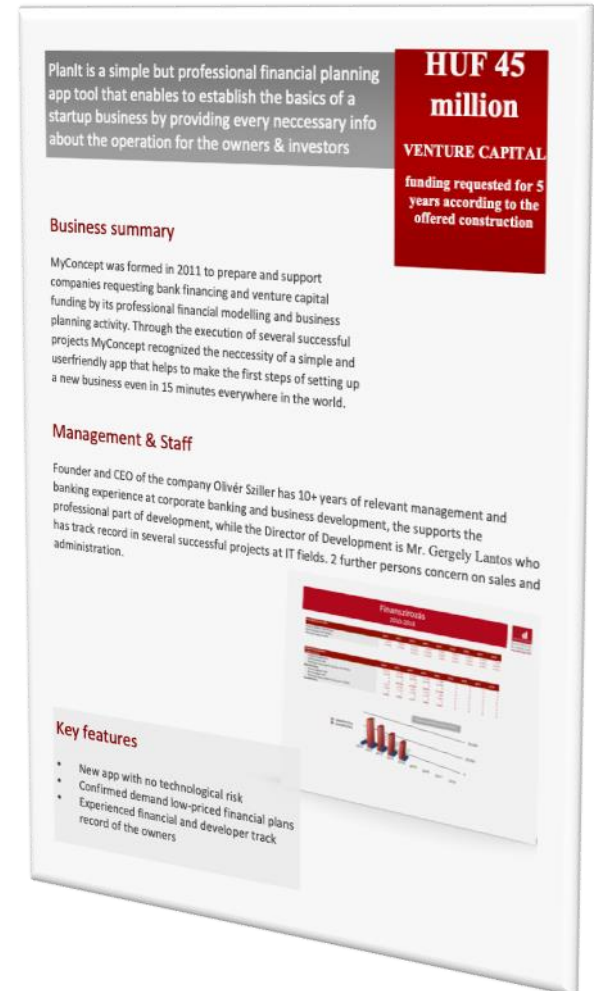
BUSINESS
ACCELERATOR
myconcept.hu



2021. október 7.

Üzlet terv

- Bemutató anyag
- Ötlet, projekt, vállalkozás ismertetése
- Információ csapatról, környezetről, működésről, kockázatokról
- Vállalkozási terv a jövőre
- Ajánlatkérés befektetésre



NEM üzleti terv

- Technológiai leírás
- Több kötetes regény
- Mese a három királylányról...
- Pénzügyi táblák összessége



Standard üzleti terv

Standard Üzleti Terv

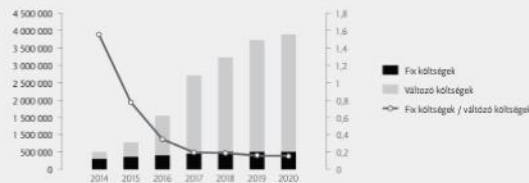
20 ÜZLETI TERV | NAPSUGAR DESIGN KFT.

Pénzügyi terv

Az értékesítési leírásban kerülnek kimutatásra azok a műszaki gépek, amelyeket a termékek előállításához használnak a vállalkozás. Ezek főleg varrógépek, a gépparkot az új varrónők beféréseivel párhuzamosan bővíteni kell, egy varrógép átlagos beszerzési ára 200 ezer HUF, így az értékesítőkészítés leírás nem jelentős.

A költségelemek jelentős része fixnek tekinthető, az árbevétel érdekében nem befolyásolja ezek alakulását. A legjelentősebb összetett képviselő költségek – alapanyagköltség, fuvardíjak, ügyiroki jutalék – változó költségek tekintendők. A fix és változó költségek egymáshoz viszonyított aránya az árbevétel növekedésével párhuzamosan drasztikusan csökken. 2014-ben a fix költségek másfélszer akkora, mint a változó költségek, folyamatos és intenzív csökkenés miatt azonban 2020-ra a fix költségek már csak a hetedét teszik ki a változó költségelemek nagyságának.

Fix és változó költségek (THUF)



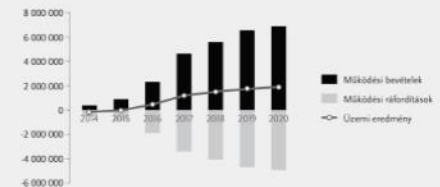
ÜZLETI TERV | NAPSUGAR DESIGN KFT.

Pénzügyi terv

JÖVEDELMEZŐSÉG, FEDEZETI PONT

A fix költségek magas értéke miatt a vállalkozás a megnövekedett értékesítési lehetőségek ellenére az első két veszteséget termel. A havi bontású modell szerint az első évben április és október nyereséges hónapok. Ez megábrázolja az árbevétel elemzésénél leírt eredményeknek, hiszen az értékesítési szempontból éppen ez a két hónap adja a legmagasabb bevételi számokat. A második évben e két nyereséges hónap mellett februárban szintén meghaladják a bevételek a költségeket, s az augusztus is megközelíti ezt a pontot. A harmadik évtől kezdve a vállalkozás éves eredménye tartományban van, mértéke folyamatosan emelkedik, az időszak végére a vállalkozás adózott eredménye 1,7 m HUF-ra nő. Az eredményarányos árbevétel (Return on Sales) mutató a 2014-es 45,5%-ról 2016-ra 17,8%-ra, a 2020-as időszak végére pedig megközelíti a 28%-ot is.

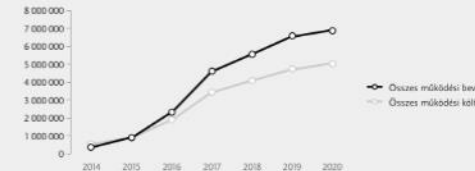
Jövedelmezőség (THUF)



A működés rövidtávon nem éri el fedezeti pontját. Az árbevétel- és költségstruktúra iparági sajátosságai miatt a fix költségek és bevételek rendkívül közel helyezkednek egymáshoz, az árbevételek kezdetben csak az értékesített nagyobb volumenének hónapjaiban haladják meg a költségeket.

Hosszú távon azonban az értékesítési volumen növekedésével a fix költségek egyre kevésbé húzzák vissza az eredményességet, így a bevételek és a ráfordítások közti rés a teljes évet nézve egyre nagyobbra nyílik. 2016-tól a fix költségek az év egészére vonatkozóan meghaladják a kiadásokat, a vállalkozás ettől kezdve fordul folyamatosan jövedelmessé.

Fedezeti pont (THUF)



4 ÜZLETI TERV | NAPSUGAR DESIGN KFT.

Üzleti modell



A Napsugar Design Kft. üzleti modellje a high end fashion iparág szereplőinek klasszikus működését követi, így a vállalkozás saját stúdiójában szezononként megtervezi egyedi kollekcióit, míg a kis szériájú sorozatgyártás már magas minőségű külső szolgáltatókhoz kerül.

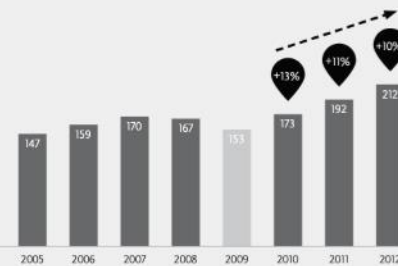
ÜZLETI TERV | NAPSUGAR DESIGN KFT. 5

Piacelemzés

A világ luxuscikk piaca a gazdaság legdinamikusabban fejlődő ágazatai közé tartozik, amely több egymástól elkülöníthető alpiacból épül fel. Az ágazat legnagyobb részét az öltözet és a kapcsolódó kiegészítők szegmense teszi ki, de ide tartoznak a drágakövek, felső kategóriás gasztronómiai szolgáltatások, jachtok valamint számos kisebb luxus termék és szolgáltatás is.

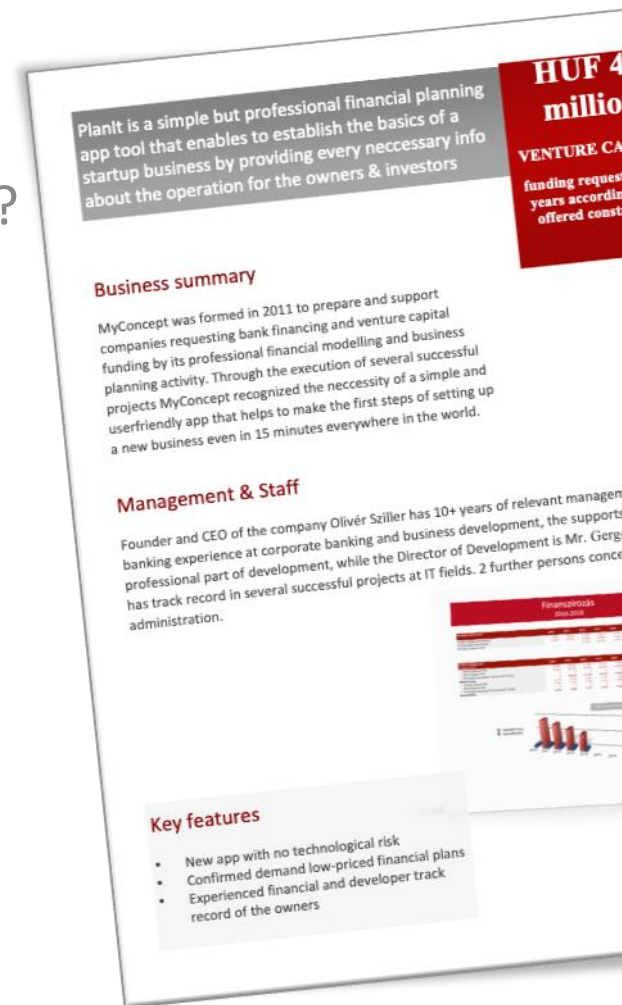
A kínálatvezérelt piac alakulása azonos irányú a világ gazdaság teljesítményével. Habár a világgazdaság okozta recesszió hatására az iparág mérete csökkent, a visszaesés mértéke kisebb volt a többi szegmensben tapasztalhatónál. A 2009-es mélypont után konjunktúra kezdődött, mely minden évben kétszámjegyű növekedést eredményezett. Egyes becslések szerint 2013 végére a luxuspiacon összesített forgalma el fogja érni a 220 milliárd EUR értéket, míg az évtized közepére 7%-os átlagos éves növekedési produkcióval meghaladja a 230 milliárd EUR-t. Szakértők elemzése szerint a piac tovább bővül, 2025-re várhatóan a '90-es méret ötszörösére növekszik.

A luxuscikkek piacának alakulása 2005–2012 (milliárd EUR)



Tartalmi elemek

- Üzleti modell – A lényeg
- Probléma és Megoldás – Tényleg van probléma?
- Piac és versenytársak – BIG PICTURE
- Csapat - Kompetencia
- Értékesítés, vevők – Vevő látta már?
- Működés – Rend kedvéért
- Számok (tőkeigény, működés, eredmény, megtérülés, exit, stb.) – Hajrá!



További szempontok

- Logikus felépítés
- Felhasználási célhoz igazodó tartalom és terjedelem
- Alátámasztott adatok (árbevétel, költségek, stb.)
- Pénzügyi konzisztencia (múlt-jelen-jövő)
- Igényes kivitel
- Tipikus hibák: túl hosszú, megalapozatlan, érthetetlen, igénytelen, hibás!



Üzleti terv felépítés

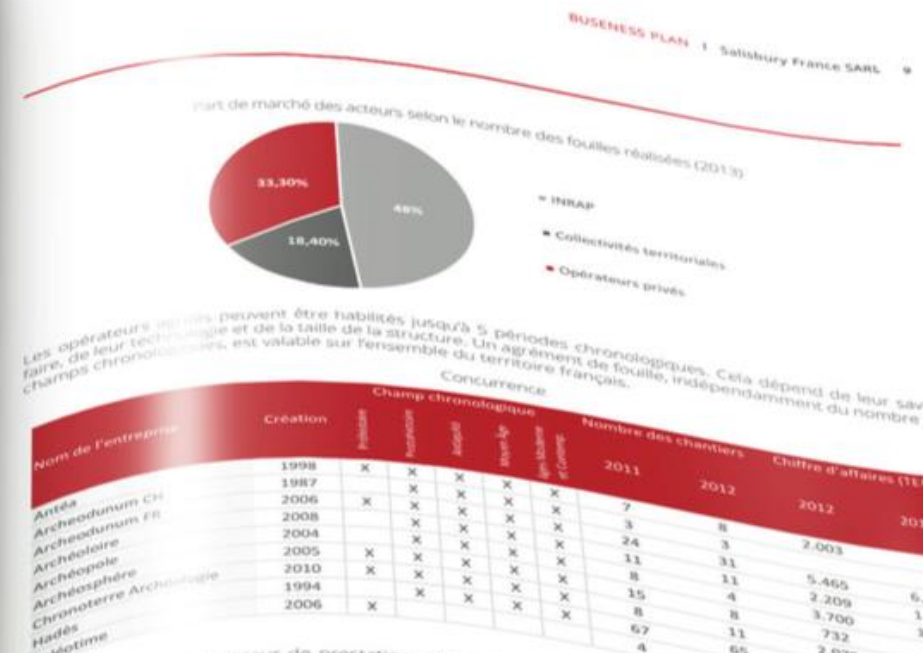
- I. Menedzsment összefoglaló
- II. Vállalkozás bemutatás
- III. Piac- és versenytárs elemzés
- IV. Értékesítés és stratégia
- V. Működés
- VI. Pénzügyi terv
- VII. Függelékek



Üzleti terv sablon

Letölthető Üzleti terv sablon:

<https://myconcept.hu/letoltesek/>



Pénzügyi tervezés inputok

- Beruházások (indulásnál, működés közben)
- Árbevétel és bevételek
- Költségek, ráfordítások



Pénzügyi tervezés outputok

- Eredménykimutatás (P/L)
- Mérleg (Balance sheet)
- Cash-flow kimutatás



Profit vs. Cash-flow

- Eredménykimutatás = profit, jövedelmezőség, break-even point
- Cash-flow = likviditás, forrásigény, megtérülés



Cégérték

- Részesedés számítás alapja
- Többféle módszertan számításra (pl. DCF)
- Nagymértékű bizonytalanság
- Alul értékelés és túlértékelés is problémás



Üzleti tervezés a gyakorlatban

Köszönöm a figyelmet!

szillero@myconcept.hu

06-30-606-7110

www.myconcept.hu

