

# HOGYAN KEZDJEM?



**PAKTUM**  
az új vállalkozások  
kapuja

## VÁLLALKOZÁSINDÍTÁSI KALAUZ

**SZÉCHENYI** 2020



MAGYARORSZÁG  
KORMÁNYA

Európai Unió  
Európai Szociális  
Alap



**BEFEKTETÉS A JÖVŐBE**

## 1. Van egy jó ötlete? Valósítsa meg!

Minden **sikeres vállalkozás egy jó ötlettel kezdődik**. A jó idea önmagában még nem elég, ez csak az első lépés a megvalósítás útján. Mindenképpen **tájékozódjon** arról, hogy vannak-e **hasonló profilú vállalkozások** a piacon, megvalósította-e már valaki az Ön elképzeléseit? Ha igen, hozzá tud-e tenni valamit, amitől inkább Önt választják majd a vevők? Nézze meg a leendő vetélytársak kínálatát, működését, akár próbálja is ki a termékeiket, szolgáltatásaikat!

**Ha megvan az ötlet, mi megmutatjuk Önnek, hogyan alapítson vállalkozást és mikre érdemes odafigyelni.**

## 2. Vállalkozzunk, de milyen formában?

Lehet egyéni vállalkozó, alapíthat bt-t, kft-t. Mindegyiknek megvannak az előnyei és a hátrányai is. A megfelelő vállalkozási forma kiválasztásához **értelmes adótanácsadó vagy könyvelő segítségét** kérni.

**Az egyéni vállalkozás ideális megoldás lehet kezdő vállalkozók számára**, ha megvan a vállalkozás indításához szükséges szakmai tapasztalata, vagy végzettsége.

- › **Előnye:** legegyszerűbben, legolcsóbban, leggyorsabban kiváltható vállalkozási forma.
- › **Hátránya:** a vállalkozó teljes vagyonával felel a vállalkozás adósságaiért.

**Társas vállalkozások:** betéti társaság (bt.), korlátolt felelősségű társaság (kft.), közkereseti társaság (kkt.), részvénytársaság (rt.), szövetség.

## 3. Piackutatás, találja meg leendő vevőit!

› A **vevők megismerése** kezdeti lépése a piac beazonosításának. Fizetőképes ügyfelek nélkül egyetlen vállalkozás sem lehet hosszú életű.

› **Határozza meg**, kik lehetnek fogékonyak az Ön által nyújtott termékre/szolgáltatásra. **Kik lesznek a vállalkozása legfontosabb ügyfelei/vásárlói?**

› A **vevők** megismerését és **igényeinek feltárását piackutatással tudja hatékonyan behatárolni**, melyet végezhet elektronikusan, ingyenes weboldalon elkészíthető kérdőívekkel vagy személyes lekérdezés útján is.

› A piackutatás eredményeinek segítségével meghatározhatja a leendő ügyfélkörét és ennek figyelembevételével tudja fejleszteni saját termékét/szolgáltatását.



## 4. Ismerje meg a konkurenciát!

- › A vállalkozás elindításakor nagyon fontos feltérképezni, hogy melyek azok a **cégek/versenytársak a piacon, akik hasonló terméket szolgáltatást nyújtanak a vevőknek**.
- › A versenytárselemzésnek köszönhetően megismerhetjük a konkurenseink erősségeit, gyengeségeit és ezáltal kialakíthatjuk saját vállalkozásunk stratégiáját/egyediségét.

## 5. Építsen piacot magának!

- › A legtöbb induló vállalkozás **azonnali bevételt szeretne**, azonban sajnos **ez nem így működik**. Az első időszak sikere azon áll vagy bukik, hogy van-e elég vevő. Ezért a marketingnek folyamatosan jelen kell lennie a vállalkozása életében.
- › Ahhoz, hogy a leggyorsabban elérjük a potenciális vevőinket, és megismertessük őket a termékünkkel/szolgáltatásunkkal, **ki kell választani a marketing csatornák/eszközök közül a legmegfelelőbbet**, amivel a reklám eléri őket, és vásárlóinkká is válnak.
- › A marketing tartalmak elkészítésébe és a csatornák kiválasztásába **értelmes marketing szakembert is bevonni**.

## 6. Sikeres értékesítés nélkül nincs sikeres vállalkozás!

- › Mindegy, milyen vállalkozást csinál értékesítésre szinte mindig szüksége lesz! Ha nem az ügyfelek eléréséhez, akkor a partnerek, beszállítók, alvállalkozók megtalálásához.
- › **Az értékesítés ugyanolyan jó ügyfélszerzési csatorna, mint a marketing.**

## 7. A vállalkozás iránytűje - az üzleti terv

Az üzleti tervezés **elengedhetetlen feltétele a vállalkozás indításának**.

- › **Készítse el vállalkozása üzleti tervét** annak érdekében, hogy lássa, hogy **milyen költségek merülnek fel a vállalkozás elindításakor, mennyi bevételre lesz szükség a működéshez és ahhoz, hogy megérje ezzel foglalkozni**.
- › Bár önmagában az üzleti terv nem garantálja a sikert, a **hazai vállalkozások kudarcának egyik elsődleges oka az üzleti tervezés hiánya**.



## HASZNOS JAVASLATOK VÁLLALKOZÓKNAK:

- › Mindig tervezze meg a vállalkozása célját, jövőképét!  
A tervezés során legyen reális!
- › Képezze magát folyamatosan!
- › Építsen csapatot!
- › Alakítsa ki vállalkozása Brandjét!
- › A vállalkozása emblémája tükrözze a cég tevékenységét és megjelenése minden dokumentumon a szakértelmet képviselje.
- › Bevételeit, kiadásait rendszeresen vizsgálja felül!
- › Tartson szoros kapcsolatot könyvelőjével!
- › Folyamatosan figyelje az adózási határidőket!
- › Tulajdonosként ügyeljen a megjelenésre és az alkalomhoz illő öltözet megválasztására. Mindig ápoltan képviselje vállalkozását.
- › A pályázatfigyelés lehetőséget nyújthat vállalkozása bővítésére, fejlesztésére.
- › Folyamatosan építse partneri kapcsolatait!
- › Vállalkozása sikerességének kulcsa a megbízhatóság és a hitelesség.

## › SEGÍTÜNK ELINDULNI!

### ÜGYFÉLFOGADÁS:

Cím: 3530 Miskolc, Széchenyi István u. 60.

Ügyfélfogadás: Hétfő, Szerda: 9.00-14.00

Telefon: 46/516-456



**MISKOLC**