

AZ ALAPOK

Üzleti tervezés

This training was supported as part of DECA, an Interreg Danube Region Programme project co-funded by the European Union. The content of this paper reflects the opinion of their authors and does not in any way represent opinions of the European Union.



Interreg
Danube Region

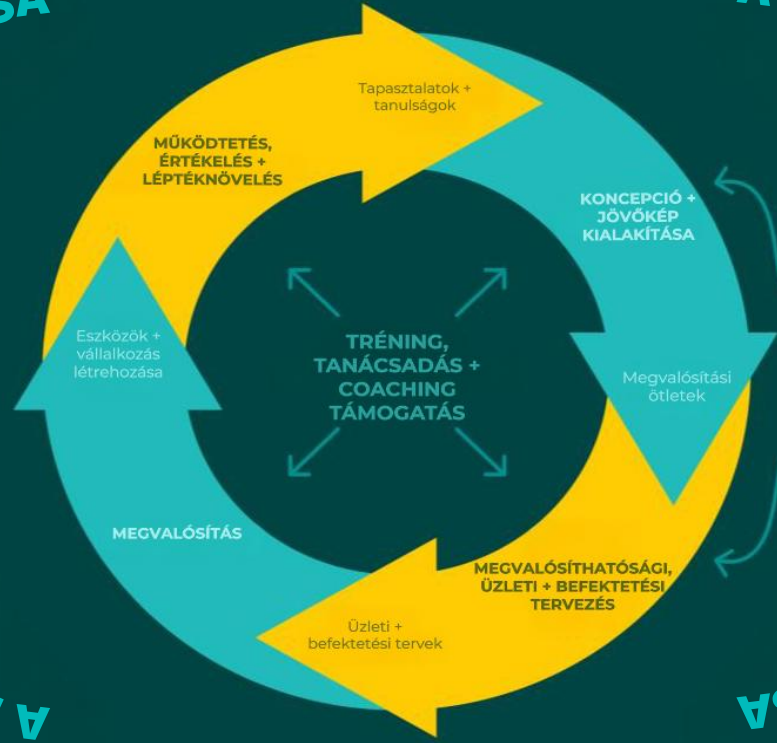


Co-funded by
the European Union

DECA

ÜZLETI TERVEZÉS

A KÖZÖSSÉG AKTIVÁLÁSA + BEVONÁSA

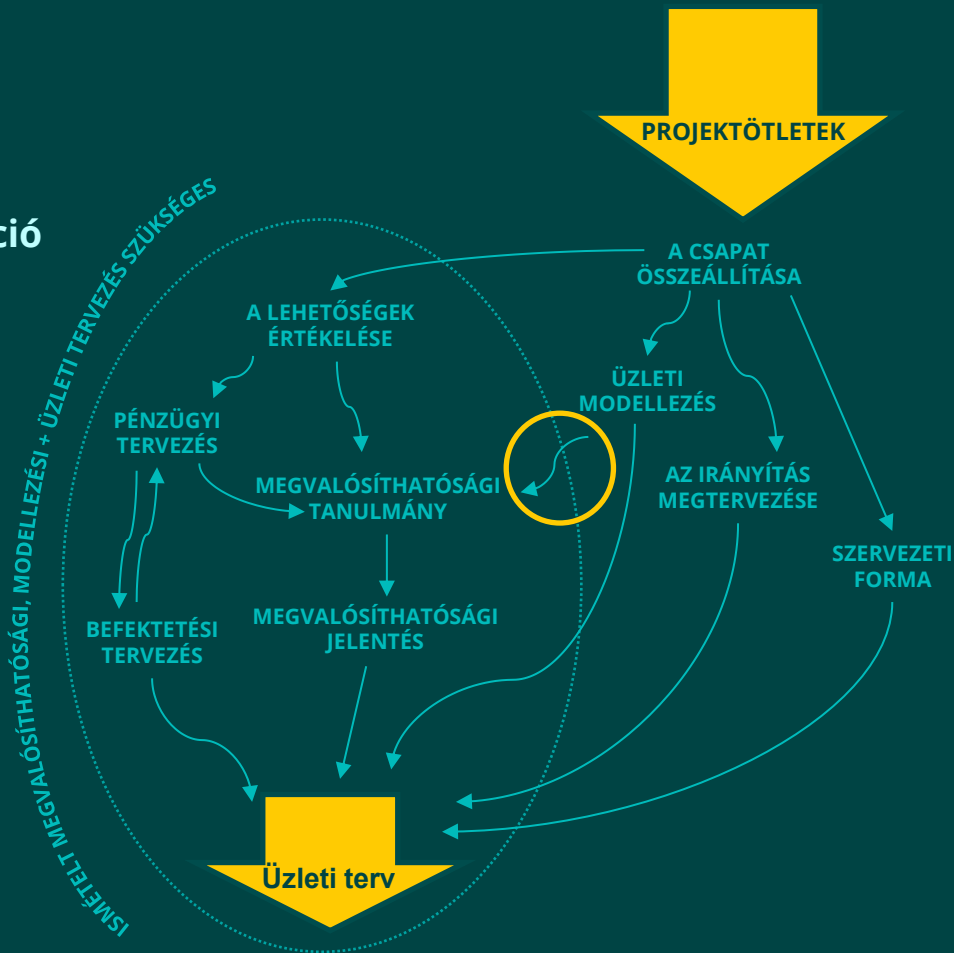


A KÖZÖSSÉG AKTIVÁLÁSA + BEVONÁSA

ÜZLETI TERVEZÉS

Ahhoz, hogy a víziókból és a koncepció ötletekből kézzelfogható közösségi energia kezdeményezések váljanak, részletesebb tervezési munkára van szükség az alábbi területeken:

- A csapat kialakítása
- Megvalósíthatósági vizsgálatok
- Üzleti modellezés:
 - Szervezeti forma
 - Az irányítás megtervezése
- Befektetési tervezés
- Végleges üzleti terv



A csapat kialakítása

- Kezdjük egy kis, motivált magcsoporttal a vízió fázisától kezdve
- A szerepköröket hangoljuk össze az erősségekkel (műszaki, irányítási, közösségi, kommunikációs)
- Törekedünk a kulcsfontosságú szerepkörök lefedésére: támogató, irányítási, közösségi, műszaki, pénzügyi, projektmenedzseri, jogi
- A készségbeli hiányosságok azonosítása más közösségi tagokkal vagy külső szakértőkkel

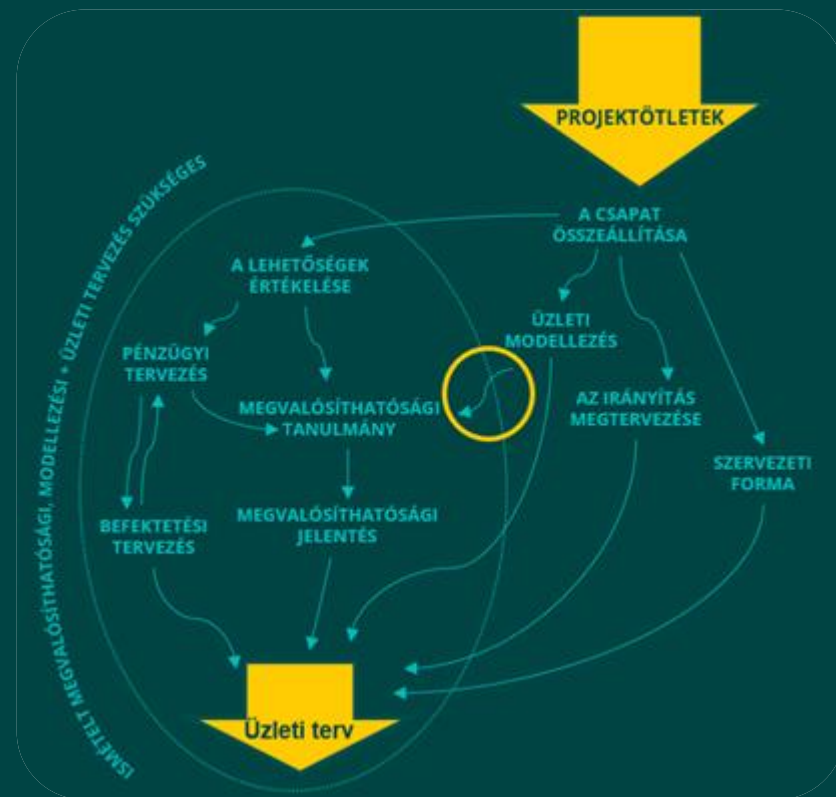


ÜZLETI TERVEZÉS

Megvalósíthatósági felmérés

Nyitott megközelítés az opciók értékelésében

- A megvalósíthatóság tesztelése a befektetés előtt
- A folyamatot a csapathoz kell igazítani – biztosítani kell, hogy a megvalósíthatóság kellően megalapozott legyen a következő fázisban történő befektetések bevonásához
- Pénzügyi modellezés: kezdetben egyszerű modell alkalmazása a korai támogatások megszerzéséhez, majd egy rugalmas, részletesebb modell fokozatos kialakítása, melyet a tőzsrstagok értenek, és amelyben a befektetők megbíznak



ÜZLETI TERVEZÉS

Üzleti modell vászon:

Canvas modell a projektkoncepcióhoz - magyarázatok



Mi a cél? | A projekt haszna

Kérjük, írd le, hogy pontosan milyen előnyökkel jár a projekt, és mit fog konkrétan nyújtani. Milyen szolgáltatásokat nyújtanak, illetve milyen konkrét ajánlatokat tesznek elérhetővé? Mik a konkrét előnyök?

Hogyan érhető el a cél? | Kulcsfontosságú tevékenységek

A projekt sikeres elindítása és hosszú távú sikere szempontjából bizonyos tevékenységek döntő fontosságúak lehetnek, például a szolgáltatás létrehozása, marketing, beszerzés, szolgáltatásnyújtás, kommunikáció vagy szervezés területén. Kérjük, írd le a legfontosabb tevékenységeket, és vedd figyelembe a projekt működéséhez szükséges tevékenységeket is.

Mi szükséges a cél eléréséhez? | Kulcsfontosságú erőforrások és kapacitások

A projekt kulcsfontosságú tevékenységének sikeres végrehajtásához bizonyos kapacitások vagy erőforrások kulcsfontosságúak lehetnek, például pénzügyi források, know-how, ingatlanok, menedzsment vagy technikai készségek. Kérjük, nevedd meg a projekted számára különösen fontos erőforrásokat vagy szükséges kapacitásokat.

Hogyan történik a szolgáltatás nyújtása? | Értékesítés és kommunikáció

Hogyan kell a szolgáltatásokat kínálni és "elostani"? A tagokkal és/vagy ügyfelekkel való kommunikáció szintén különösen fontos a projekt sikere szempontjából. Hogyan kell elérni őket?

Kérjük, írd sorold fel, hogy milyen terjesztési és kommunikációs csatornákat kívántok használni a tagok és ügyfelek elérésére.

Mennyi a bevétel? | Hozam

Melyek a különböző bevételi források? Mennyit hajlandók fizetni a társulajdonosok, ügyfelek és/vagy partnerek a termékekért vagy szolgáltatásokért? Milyen forgalmat kívántok elérni? Fedezik-e a bevételek a költségeket? Milyen árképzési modellt alkalmaztok (fix ár vagy használat szerint változó, dinamikus ár)?

Kinek kell részt vennie? | Társulajdonos(ok)

A projekteket különböző társulajdonosok valósíthatják meg: ezek lehetnek magánszemélyek, de cégek, egyesületek és egyéb szervezetek is. Terveztek-e helyi, regionális, országos vagy nemzetközi együttműködést? Csak bizonyos szakmai csoportok vagy képességekkel bírók vehetők fel? Minden ügyfél vagy partner is részulajdonos lehet-e? Csak az energiközösség legyen tulajdonos? Írd le itt, hogy kik válnának a projektben részulajdonosokká.

Ki a célcsoport? | Ügyfelek

A projekt függvényében a szolgáltatások olyan ügyfeleknek is felajánlhatók, akik nem társulajdonosok. Kérjük, itt sorold fel, hogy a társulajdonosokon kívül mely ügyfélcsoportokat kell megszólítani, illetve hogy a projektben termelt energiáért kinek kell díjazást fizetni.

Milyen más szereplőkre van szükség? | Partnerek

A projekt kulcsfontosságú tevékenységeinek sikeres végrehajtásához a társulajdonosokon kívül gyakran más partnerekre is szükség van, pl.: szállítók, szakértők (pl. cégalapításhoz tanácsadók, jogi tanácsadók, ügyvédek, műszaki tanácsadók), kapcsolati hálójával rendelkező partnerek (pl. polgármesterek, gazdálkodók, példaképek, véleményvezérek), pénzügyi partnerek (pl. szponzorok), szolgáltatási partnerek (pl. kézművesek, bérlők). Kérjük, itt sorold fel, mely partnerek fontosak a számotokra.

Mennyibe kerül? | Költségek

Melyek a legfontosabb tevékenységek vagy a legfontosabb erőforrások és kapacitások biztosításának fő költségei? Milyen költségek merülnek fel és mennyiért? Mekkora a tökézséglet? Milyen személyes erőfeszítésekkel jár a projekt fejlesztése és működtetése (pl. önkéntes munka)?

Befektetési tervezés

- A projekt különböző szakaszaihoz eltérő finanszírozás szükséges (korai támogatások és önkéntesség, később kölcsönök és közösségi / tőkebefektetés)
- A finanszírozási forrásokat a projekt léptékéhez, kockázataihoz, hozamaihoz és a helyi kontextushoz igazítva érdemes kombinálni
- Szilárd megvalósíthatósági és üzleti tervek felhasználása a befektetői bizalom kiépítése érdekében
- Az önkéntességet valós befektetési formaként kell kezelni, és nyomon kell követni
- Törekvés arra, hogy a keletkező többletet közösségi célokra forgassák vissza, ne magánprofitként jelenjen meg
- A befektetési tervezést össze kell hangolni a jó irányítással

ÜZLETI TERVEZÉS

Végső üzleti terv

A következők eredményeit foglalja össze:

- Vízió, célok, társadalmi küldetés
- A tervezett szolgáltatások és az általuk képviselt érték
- Befektetési terv
- Kockázatelemzés
- Szervezeti terv (irányítás, csapat, jogi forma)

Üzleti modell
vászorból

A megvalósíthatósági
elemzésből

