



# Vállalkozói kompetencia -Diákok kézikönyve-



UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI  
DI TORINO  
COORDINATOR

OSLOMET



TÁRKI  
Social  
Research  
Institute Inc.



Sirius



KOÇ  
UNIVERSITY



UNIVERSITY  
of the  
PELOPONNESE



FRIEDRICH-SCHILLER-  
UNIVERSITÄT  
JENA



UNIVERSITAT DE  
BARCELONA



UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI  
DI PADOVA

INDIRE  
ISTITUTO  
NAZIONALE  
DOCUMENTAZIONE  
INNOVAZIONE  
RICERCA EDUCATIVA



Institute  
for Education



Фондация за  
достъп до права  
Foundation for  
Access to Rights



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant No. 101004807. The contents of the document are the sole responsibility of the authors. The European Commission is not responsible for any use that may be made of the information it contains.

„Minden álmunk valóra válhat, ha  
van bátorságunk követni őket.”

Walt Disney





## Bevezetés

- Szereted a kihívásokat?
- Szeretsz csapatban dolgozni?
- Nagy a képzelőerőd? Vannak ötleteid, amit képes vagy előadni és megbeszélni másokkal?

Ha a válaszod **IGEN**, akkor ez a kézikönyv neked való!

Az a javaslatunk, hogy a pájtiddal együtt találjatok ki egy **ötletet**, amit rendszerbe foglaltok és bemutattok üzleti tervként.



## Bevezetés

Egy **ÜZLETI TERVET??**

IGEN, egy üzleti tervet fogtok csinálni!

Még sosem gondoltál ilyesmire? Nem tudod mit kéne tenned?

Nem gond! A tanároddal/oktatóddal együtt ez a kézikönyv segíteni fog nektek.

Végére egy valódi **VÁLLALKOZÓ** leszel.

Gyerünk!

# 1. LÉPÉS

## „A kaland”

Gondtál már arra, hogy még a leghosszabb séták is egy kis lépéssel indulnak? Ez a kaland is apró lépésekből áll.

Először is, a pajtiddal vagy más pajTEAM-ekkel együtt töltsétek ki az alábbi táblázatot a csapattagok nevével.

	<b>Csapattagok</b>
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

# 1. LÉPÉS

## „A kaland”

Út közben lehet, hogy olyan szavakat használunk, amiket még nem ismersz, így összegyűjtöttünk egy listát a fontosabb **szakkifejezésekkel**:

<b>Szó</b>	<b>Jelentés</b>
Ötletelés	Ötletelés vagy problémamegoldás csoportban
Ügyfél	Egy személy/szervezet, aki egy másik személy/szervezet szakmai szolgáltatását használja
Fogyasztó	Egy személy, aki termékeket vagy szolgáltatást vásárol személyes használatra
Design	Egy termék terve vagy rajza ami véglegesítése előtt van bemutatva
Ipar	A nyersanyagok feldolgozásával és az áruk gyártásával kapcsolatos gazdasági tevékenység
Befektetés	A pénz nyereség érdekében történő befektetésének művelete vagy folyamata

# 1. LÉPÉS

## „A kaland”

Szó	Jelentés
Piac	Hely, ahol az eladók és vevők találkoznak, hogy árut és szolgáltatást cseréljenek.
Marketing	A termékek vagy szolgáltatások promóciója és értékesítése
Ár	Valaminek a kifizetéséhez szükséges pénzösszeg
Nyereség	Valaminek az előállítására fordított összeg és a megkeresett összeg közötti különbség
Fizetés	Egy rendszeresen , általában havonta/hetene fizetett pénzösszeg
Adók	Kötelező hozzájárulás az állami bevételekhez

# 1. LÉPÉS

„A kaland”

És most itt a te időd! Adjatok jelentést az alábbi kifejezéseknek! Használjatok szótárt, vagy az internetet!

<b>Szó</b>	<b>Jelentés</b>
Vállalkozói tevékenység	
Újítás	
Üzlet	
Lehetőség	
Költségvetés	



## 2. LÉPÉS

„Az ötlet”

Most, hogy már tisztában vagy a vállalkozói tevékenység néhány szakkifejezésével, ideje továbblépni.

És ez az egyik legfontosabb lépés..... Az **ÖTLET** kitalálása!

Ha vállalkozó akarsz lenni, először is találnod kell egy **PROBLÉMÁT**, találnod kell a megoldására egy **ÖTLETET**, majd ehhez egy **LEHETŐSÉGET**, és **ÚJÍTÓ** módon cselekedni.

Tehát, hogyan is találhatunk egy üzleti **ÖTLETET**? Az ötletek bárhonnán érkezhettek.

### ➤ **KÖRBE KELL NÉZNI**

Az ötleteknek találkozniuk kell az emberek igényeivel. Ezt néha elég könnyű feltérképezni: megfigyeléssel, kérdezősködéssel, odafigyeléssel...miközben fel kell tennünk az alábbi kérdéseket:

- Mire van itt szükségük az embereknek ?
- Milyen eszközök állnak rendelkezésre?
- Hogyan lehet javítani a helyzeten?
- Hogyan lehet változást elérni?

## 2. LÉPÉS

„Az ötlet”

➤ **Ötletek, amelyek más helyeken/országokban sikeresek voltak**

Most, hogy globalizált világban élünk, könnyű információt szerezni arról, hogy mi történik a világ más pontjain. Sok vállalkozó más országban már bevált ötleteket másol le. De vigyázz, némelyik ötlet nagyon jól működhet egy bizonyos helyen, míg más helyeken már kevésbé.

➤ **Változások** (társadalmi, jogi, technológiai, stb..)

A körülöttünk lévő változások alapjai lehetnek az új ötleteknek is. A változások ugyanis új igényeket hoznak, amik az üzletek számára új lehetőségeket adnak.



## 2. LÉPÉS

„Az ötlet”

Most itt az idő, hogy kitaláljátok a saját **ötleteteket**, hogy egy új vállalkozást alapozzatok meg vele!

Milyen igényeket/problémákat találtatok?

.....

Mi az ötletetek az új vállalkozáshoz?

.....

Milyen terméket / szolgáltatást fogtok árulni?

.....

Kinek fogod eladni?

.....

Hogyan tudsz újtó lenni?

.....

## 3. LÉPÉS

„A piac”

Mi a **PIAC**?

Egy olyan hely, ahol az emberek bizonyos áron és feltételekkel vásárolják és eladják termékeiket és szolgáltatásaikat. Ez a kereskedelem virtuális térben is zajlik.

Amellett, hogy megismered a piacodat a sikeres vállalkozásodhoz, az **ügyfeleidet** is meg kell ismerned. Ők azok, akik megvásárolhatják a termékeidet vagy szolgáltatásaidat. Meg kell ismerned az **igényeiket** ahhoz, hogy a **legjobb termékeket/szolgáltatásokat** a **legjobb áron** tudd nekik eladni.

Nem vagy egyedül a piacon! Vannak **versenytársaid**, akik ugyanúgy próbálják felhívni termékeikre az ügyfeleid figyelmét.

## 3. LÉPÉS

„A piac”

Ismerjétek meg az **ügyfeleiteket!** Írjatok róluk elemzést!

Kik ők? (családok, boltok, cégek, stb.)

Milyen életkorúak?

Milyen neműek?

Hol laknak?

Milyen bevételük (magas, alacsony, átlagos)?

Milyen gyakran vennék meg a terméked?

Mennyit vennének?

Milyen igényeik vannak?



## 4. LÉPÉS

### „Forgalmazás és kommunikáció”

Most, hogy megismertétek az ügyfeleiteket, ki kell találnotok, hogy hogyan fogjátok a termékeidet/szolgáltatásaidat forgalmazni a piac és a földrajzi adottságokat is figyelembe véve.

- Van olyan bolt, ahol el tudod adni közvetlenül az ügyfeleidnek?
- Vannak közvetítők/ügynökök, akik el tudják neked adni?
- Van erre egy online üzlet?

Lehet **közvetlenül** az ügyfélnek, vagy **közvetetten**, valakin/valamin keresztül árulni az ügyfélnek.



## 4. LÉPÉS

„Forgalmazás és kommunikáció”

Most rajtatok a sor, hogy eldöntsétek:

**Hol** lesz az üzletetek?

.....

**Miért** ezt választottátok?

.....

**Hogyan** fogjátok forgalmazni a terméketeket/szolgáltatásotokat?

.....

## 4. LÉPÉS

„Forgalmazás és kommunikáció”

Hogyan fogtok **kommunikálni** az üzletről?

Ahhoz, hogy népszerűsítsétek a terméketeket/szolgáltatásotokat, használhatjátok:

- Az internetet
- Katalógusokat
- Szórólapokat, hirdetéseket újságokban
- TV / rádió reklámokat
- .....



## 4. LÉPÉS

„Forgalmazás és kommunikáció”

Még két lépés van hátra, hogy megvalósíthassátok az álmotokat:

1. Csináljátok meg a **logót!** Használjátok a kreativitásotokat és közben gondoljatok az ügyfelekre és az üzletetek típusára...



2. Csináljátok **reklámot** egy újságban/rádióban/tv-ben!



## 5. LÉPÉS

### „Szervezés és Költségvetés”

Ahhoz, hogy hatékonyak legyetek, **jól szervezettnek** kell lennie a vállalkozásotoknak!

El kell döntétek, hogy mire van szükségetek:

- **Személyzet**
- **Hely, eszközök**
- **Költségvetés**
- **Stb.**

tekintetében.

Vannak kisebb szervezetek, ahol a vállalkozó mellett/ alatt csak pár alkalmazott dolgozik, míg a nagyobb szervezeteknél osztályokra/csoportokra bontva dolgoznak az alkalmazottak.

## 5. LÉPÉS

### „Szervezés és Költségvetés”

Most az a feladatotok, hogy eldöntsétek, hogyan fogjátok **szervezni** a vállalkozásokat, és, hogy milyen pozíciókra, emberekre van szükségetek majd. Rajzoljatok egy **organigramot** ehhez!

Attól függően, hogy milyen méretű és milyen típusú a vállalkozások, milyen eszközöket használtok hozzá, szükségetek lehet ilyen, vagy ehhez hasonló helyiségekre:

- Iroda
- Raktár
- Bemutatóterem
- Recepció
- WC-k

Hogyan állítsuk fel a **költségvetést**?

A vállalkozás célja, hogy **nyereséget** termeljen, tehát, hogy több legyen a bevétele, mint a kiadása. Ahhoz, hogy költségvetést készíts, szükséged lesz arra, hogy:

- Minden **bevételedet** és **kiadásodat** vezesd
- **Újratervezd** a költségvetésedet, ha szükséges

## 5. LÉPÉS

### „Szervezés és Költségvetés”

Most próbáljátok meg meghatározni és megtervezni a **költségeiteket!**

Költségek	Havi költsége	Éves költsége
Áram		
Víz		
Takarítás		
Biztosítás		
Bérleti díj		
Könyvelő		
Kommunikáció		
Internet		

# Összefoglalás



- Most, hogy van egy **ötletetek**, **be** tudjátok **mutatni** egy prezentációban, filmben, vagy bármilyen más formában, ami szerintetek megnyerő lehet!
- Említsétek meg a **problémát**, a **megoldást**, az **ügyfeleket**, a **szervezetet** és a várható **eredményeket!**
- Fontos, hogy át tudjátok adni az ötlet **újdonságát** és **fontosságát!**
- Ne legyen hosszabb, 5 percnél!



Gratulálunk!

Elértétek a célokat!

Reméljük, hogy

fejlesztettétek a vállalkozói képességeiteket, mint a kreativitás, csapatmunka, felelősségérzés, szervezettség..

és

élveztétek ezt a kalandot!

