

Dinamikus Technikusok Szövetkezete

Üzleti terv



Tartalomjegyzék

I.	
Vezetői összefoglaló.....	3
II.	
Vállalkozás bemutatása.....	3-5
III.	
Marketing terv.....	6-8
IV.	
Működési terv.....	8-9
V.	
Vezetőségi és szervezeti felépítés.....	9-10
VI.	
Pénzügyi terv.....	10-11

I. Vezetői összefoglaló

Szövetkezetünk 2015. december 10-én alakult meg, de mivel egy tanévre van meghirdetve a vállalkozási lehetőség, ezért 2016. május 31-én be kell fejezni a vállalkozási tevékenységet. Vállalkozásunk 11 főből áll és 5 koordinátorunk nyújt segítséget a cég mindennapi üzletmenetében.

Főtevékenység: fűszernövény és konyhakerti növények szaporítóanyagának (palánta) előállítása és értékesítése.

Melléktevékenység: ajándéktárgyak készítése, eladása és fotók értékesítése.

Vállalkozásunk egy felhívás keretein belül indult el, amit a Junior Achievement Magyarország hirdetett meg fiatalok számára, hogy jobban megismerkedhessenek a gazdasági élet mindennapaival és a pénzügyi világba is bepillantást nyerhessenek.

Terveink szerint a vállalkozást nyereséggel fogjuk zárni, többféle értékesítési módszert is alkalmazunk. (vásárok, piacozás és internetes értékesítés).

Számunkra jó tanulsággal szolgál ez a vállalkozás, mivel mezőgazdasági tanulmányokat folytatunk (Mezőgazdasági technikus szakképzés) és szakmai ismereteinket gyakorlati munkában is alkalmazni tudjuk.

CSR tevékenység: óvodák megajándékozása növényeinkkel, hogy hozzájáruljunk az egészséges táplálkozás tudatosításához, és a környezettudatos neveléshez már óvodás korban.

II. Vállalkozás bemutatása

Vállalkozás teljes neve: Dinamikus Technikusok Szövetkezete

Vállalkozás rövidített neve: DTSZ

Működési forma: szövetkezet

Tulajdonosok neve, címe:

- Veimpert Mária Nikolett, 6400 Kiskunhalas, Esze T. Ltp. 9/c
- Pálmai Patrik, 6423 Kelebia, Vermes Járás u. 35.
- Gulyás Etelka, 6414 Pirtó, Csősztelek dűlő 76.
- Péli Szabina, 6400 Kiskunhalas, Felsőkistelek puszta 595/6
- Péli Bernadett Dorina, 6230 Soltvadkert, Mikszáth Kálmán u. 13.
- Gere Diána, 6230 Soltvadkert, Kiss Ernő u. 81.

- Horváth Réka, 6400 Kiskunhalas, Alsóöregszőlők 40116
- Grác László Gergő, 6413 Kunfehértó, Vöröshajnal u. 20.
- Kozla Henrik Márk, 6423 Kelebia, Dózsa György u. 17.
- Oláh Judit, 6400 Kiskunhalas, Felsőöregszőlők 275
- Mintál Erik Frigyes, 6400 Kiskunhalas, Nád u. 17.

Segítő koordinátorok: A cég segítő tanárai: Keresztúriné Virág Mónika

Patocskainé Anda Gabriella

Illésné Liska Teréz

A cég tanácsadói: Agócs-Paluska Éva

Pásztor Zsolt

Vállalkozás székhelye: 6400 Kiskunhalas, Vállalkozók útja 2.

Főtevékenység: Palántanevelés (TEÁOR: 0130)

Fűszernövények és konyhakerti növények eladása (TEÁOR:

Szakmai tanácsadás (TEÁOR: 7490)

Melléktevékenység: Ajándéktárgyak készítése, eladása (TEÁOR: 4778),

Fotók értékesítése (TEÁOR: 7420)

Elérhetőségek:

Tel.: 0620/279-5459

FB: <https://www.facebook.com/dinamikustechnikusokszovetkeze/?fref=ts>

WEB: <http://dinamikustechnikusok-hu.webnode.hu/>

Cím: 6400 Kiskunhalas, Vállalkozók útja 2.

Vállalkozás története:

Vállalkozásunkat a Junior Achievement Magyarország keretein belül alapítottuk meg.

JAM felhívás:¹ „Mezőgazdász- avagy legyél TE, az év mezőgazdasági diákvállalkozója program.” :

„ Idén útjára indult Magyarországon a Mezőgazdász- avagy legyél Te, az év mezőgazdasági diákvállalkozója program, amelyet a Junior Achievement Magyarország partnerségében, a MonsantoFound támogatásával valósítunk meg 2015. szeptember és 2016. június között. A program a 14- 18 éves korosztályt segíti vállalkozói, pénzügyi és üzleti kultúrájuk

¹Junior Achievement Magyarország felhívásából részlet.

fejlesztésében, hogy a jövőben az üzleti és a vállalkozói világban jártas és kompetens gazdálkodóvá illetve vállalkozóvá váljanak.

A 2016 júniusáig tartó program számos lehetőséget kínál a mezőgazdasági iskolák tanulóinak és a pedagógusainak. A Mezőgazdász- avagy legyél TE, az év mezőgazdasági diák-vállalkozója programba csatlakozó középiskolák diákjai korszerű, gyakorlatorientált interaktív feladatok, események valamint versenyek során fejleszthetik tudásukat.

A programelemek sikeres megvalósításának kulcsszereplői a MosantoFound önkéntesek, akik szakmai tapasztalatukkal és vállalkozó szellemükkel tudják segíteni a fiatalok fejlődését.

A folyamatosan változó gazdasági körülmények még inkább szükségessé teszik a fiatalok pénzügyi kultúrájának fejlesztését, fontos, hogy az iskolapadból kikerülve képesek legyenek tudatos döntéseket hozni a pénzügyeikkel kapcsolatban illetve birtokában legyenek az alapvető gazdasági és pénzügyi ismereteknek. A program során kiemelten foglalkozunk a középiskolás korosztállyal, akiknek a felkészítése egyben a kulcsa a jövő generációjának sikeres pénzügyi és gazdasági szerepléséhez. Az önkéntesek feladatvállalásukkal hozzájárulnak ahhoz, hogy ez a pozitív változás mind hamarabb beinduljon a hazai diákok körében is.”

A felhívást követően mentorainkkal elhatároztuk, hogy tevékenységünket a szakmánkhöz és a hobbijainkhoz kapcsoljuk.

A program célja: megismerni a szaporítóanyag előállítás menetét és a vállalkozás működésének alapjait.

Motiváció: kipróbálni magunkat a vállalkozások terén, tapasztalatszerzés, jövedelemtermelés. Ezáltal lehetőségünk nyílik a megszerzett szakmai ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására, képességeink kibontakoztatására.

Az ajándékkészítést azért gondoltuk megvalósítani, mert a vállalkozás fiú tagjai közül néhányan szeretnek barkácsolni. A lányok többsége kreatív és ügyes kezű, sok jó ötletük van, milyen ajándékokat lehetne készíteni. Az ajándékkészítés azért is jó, mert minimális az anyagköltsége, jó ötletek útján további bevételekhez juthatunk.

Szövetkezetünk egyik tagja szabadidejében szívesen foglalataskodik fotózással. Ő ezzel szeretne hozzájárulni a bevételekhez.

III. Marketing terv

Ágazati áttekintés

Hazánkban évről-évre többen termesztnek otthonaikban fűszernövényeket. A szárított bolti fűszernövények íze közel sem hasonló a frisshez. Egyre többen ültetik kertjeikbe, erkélyeikre a fűszernövényeket, így ma már sokan tapasztalják meg a fűszerek izgalmas és különleges világát. A friss fűszernövényekben számtalan vitamin és ásványi anyag található. Nőtt az igény a saját termesztésű élelmiszerekre.

Magyarországon, a családok arra törekednek, hogy az asztalukra egészséges alapanyagokból készült ételek kerüljenek. Bács-Kiskun megye igen alkalmas növénytermesztésre, mivel sok a jó minőségű termőterület, így biztosítottak a feltételek a palántanevelésre is. Elsősorban azoknak szeretnénk kedvezni, akik kis konyhakerttel rendelkeznek, és ki tudják ültetni a palántákat, valamint gondoltunk a panelben élőkre is, hogy ezzel díszítsék erkélyeiket és ízesíthessék az ételeiket.

Hazánkban is egyre kedveltebbé válnak az egyedi, kézzel készült ajándékok. Az emberek szívesebben veszik ezeket, mint az "egyen tárgyakat", tömegtermékeket.

Versenyársak vizsgálata

Versenyársaink két csoportja: - hipermarketek

-helyi termelők, kisebb kertészetek

Helyi hipermarketek árulják a fűszernövényeket (Tesco, Lidl, Aldi, stb.). Az áruházakban sok esetben gyengébb minőségű termék vásárolható, amelyek rövid ideig eltarthatóbbak és esetlegesen időszakos a választék is és kevésbé edzettek.

A helyi piacokon is értékesítenek konyhakerti növényeket, fűszernövényeket a termelők. Ugyanakkor konkurenciát jelenthetnek számunkra a kisebb kertészetek, de mivel az előzetes piackutatások szerint nagy a kereslet a fűszernövények és konyhakerti növények iránt, ezért megtaláltuk azt a kicsi piaci rést, ahol az általunk előállított palántákkal érvényesülni tudunk. Ajándékkészítés területen egyetlen egy versenytársra leltünk Kiskunhalason, mely egy kreatív bolt (Kreatív Tündér) – jó termékekkel rendelkezik, de drágán értékesít.

Termékek, szolgáltatások bemutatása

A vetéstől kezdve saját kezűleg termesztett fűszernövényeink első osztályú növények. Ezek közé tartozik a metélő petrezselyem, a metélő hagyma, a bazsalikom és a díszpaprika, menta, oregánó. Palántáinkat minimális vegyszerekkel próbáltuk kezelni. Ezáltal szeretnénk hozzájárulni vásárlóink egészségesebb életmódjához, mind a fűszernövényeinkkel, mind a konyhakerti növényeinkkel.

Szolgáltatásként vállaljuk a szakmai tanácsadást növényeinkkel kapcsolatban (személyesen, e-mailben).

Alkalmakhoz kapcsolódóan saját kezűleg ajándéktárgyakat készítünk (Karácsony, Húsvét, Valentin nap...). Terveinkben szerepel még általunk készített fotókból képek készítése, melyek lakásdíszként funkcionálnak.

Piaci szegmentáció

Fűszernövényeink tekintetében leendő vásárlóinknak tekintjük a környékben levő vendéglátó egységeket, illetve a háziasszonyokat, akik tudatosan vásárolnak. Szükségük van friss fűszernövényekre, zöldségekre a konyhájukban. A kisgyerekes anyukák a fő célcsoport, mert ők tudatosan próbálják családjuk egészségét védeni, változatosan táplálni a gyerekeket. Szeretnénk lehetőséget biztosítani azoknak is, akik saját maguknak nem tudnak konyhakertet kialakítani.

Palántáink vevőinek tekintjük, akik igényt tartanak saját termesztésű növényekre a kertjükben. Tehát kiskert tulajdonosok, őstermelők, akik családjuk számára termelnek.

Friss fűszernövényekkel szeretnénk vevőink ételleit még ízletesebbé tenni, hogy a fogyasztók többször is visszatérjenek hozzánk.

Az ajándékokat főleg a fiataloknak és diákoknak szánjuk, mert fogékonyak az új és egyedi dolgokra és olcsóbbak, mint az üzletekben kapható ajándékok.

Fotókat pedig az idősebb korosztálynak ajánljuk, kirakhatják a falra a szép képeket vagy akár a szekrényre is.

Marketing mix

Kommunikáció

Szlogenünk: „Velünk fűszerezze meg életét.” **Plakátjaink és szórólapjaink** a piacra való belépést segítik elő, illetve termékreklámozást biztosítanak. A nagyobb megrendelőkkel (helyi önkormányzat, illetve szociális intézmény) **személyes kapcsolatot** veszünk fel és tartunk. A vállalkozás kezdetekor honlapot hozunk létre, hogy friss hírekkel, információkkal szolgáljunk a leendő ügyfeleknek. Közösségi oldalunkkal is naprakész hírekkel jelentkezünk. Manapság elengedhetetlen szerepe van az **internetes kommunikációnak**, ezért próbáltunk a médián keresztül betekintést nyújtani a vállalkozási tevékenységekbe.

Árpolitika

Áraink költség orientált árak, amelyek a konkurencia árait is figyelembe veszik. Új, induló vállalkozásként célunk, minél hamarabb megismerjenek bennünket, minőségi termékeinket.

Folyamatosan figyeljük a piacot, vevő igényeket, konkurenciát egyaránt és ennek tükrében alakítjuk az árakat.

Promóciós árképzéssel is szeretnénk élni: nagyobb tétel esetén árkedvezmény, házhoz szállítás, vásári kedvezmények.

Elosztás politika

Termékeinket személyesen árusítjuk a JAM keretein belül tervezett vásárokon és a helyi heti piacon, egyéb rendezvényeken (pl. Magyarok Vására). Palántáinkra előrendeléseket veszünk fel személyesen és interneten. Személyes árusításunk által szeretnénk vásárlóink igényeit teljes mértékben kielégíteni.

IV. Működési terv

Szaporítóanyag előállító tevékenységünket a II. Rákóczi Ferenc Katolikus Szakközépiskola és Gimnázium üvegházában folytatjuk.

Termesztési folyamat: A magok és földvásárlást követően megkezdjük a veteményezést. 50-50%-ban kevert földet alkalmazunk, hogy jobb minőséget és állagot kapjunk. A földet belerostáljuk a szaporító ládába, majd elegyengetjük, hogy a magoknak megfelelő magágyat biztosítsunk. Magokat szórva vetjük, egyenletesen fedjük be majd megöntözzük hetente 3-4-szer a növények igényei szerint. Amint eléri a megfelelő fejlettségi szintet, át fogjuk pikírozni (átültetés) tápkockákba.

Helyigény: Amint a növényeket tápkockákba rakjuk, egyre nagyobb helyre van szükségük mely biztosítva van, mert az iskola az üvegházát rendelkezésünkre bocsátotta.

Eszközigény:

- fából készült egyedi szaporító láda
- pikírozó (ültető) pálca
- szállításra alkalmas ládák

Termékfejlesztés: választék bővítés

Nyitva tartás: Hétfőtől- Péntekig 8-16 óráig, illetve szombatonként a piacon is megtalálhatóak leszünk.

Műszakrend: Heti 3 alkalommal 2 ember átmegy az üvegházba és megnézi, illetve megöntözi a növényeket, felülvizsgálja az állapotukat és beszámol a vállalkozás tagjainak. Probléma esetén azonnali intézkedési tervet dolgozunk ki.

Ajándéktárgyak készítése: Ünnepeknek megfelelően időszakosan tervezzük a munkát. Vállalkozásunkat érintő ünnepek (Húsvét, Valentin nap, Nőnap, Anyák napja) Termékeink elkészítésére az adott ünnep előtt 2 héttel kezdünk neki.

V. Vezetőség, szervezeti felépítés

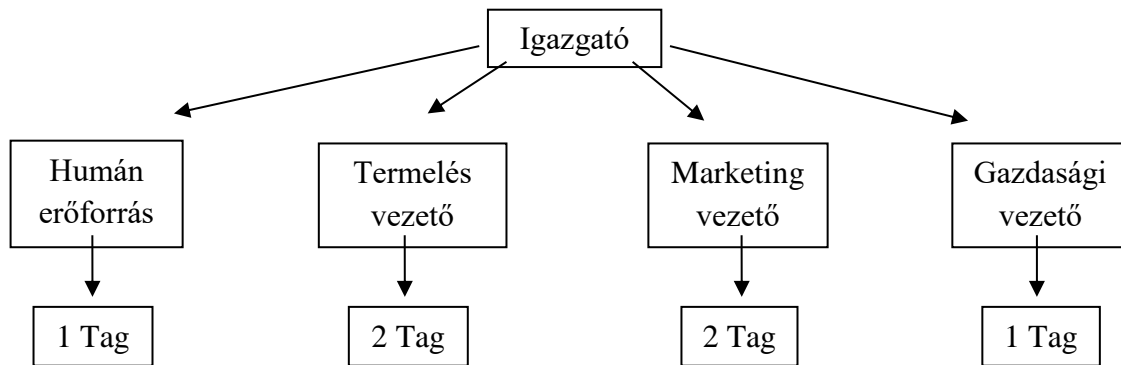
- **Vezetőség**

- Igazgató: Veimpert Mária Nikolett
- Marketing menedzser: Gulyás Etelka
- Gazdasági vezető: Pálmai Patrik
- Termelés vezető: Péli Szabina
- Humán erőforrás menedzser: Péli Bernadett Dorina

- **Tagok:**

- Horváth Réka
- Gere Diána
- Kozla Henrik Márk
- Mintál Erik Frigyes
- Grác László Gergő
- Oláh Judit

Szervezeti felépítés



VI. Pénzügyi terv

Alapító tőke: 44000 Ft.

11 résztvevő fejenként 4000 Ft-tal járult hozzá (4000 Ft-os részjegy jegyzéssel)

Költség- és bevételi terv

Tervezett kiadások	
Megnevezés	Érték (forint)
Vetőmag	5.000
Balkonláda, cserepek	10.000
Piaci helypénz	5.000 (500ft/nap)
Ajándéktárgyak alapanyag	5.000
Palánták és fűszernövények az iskolai konyhára (barter)	5.000
Összesen	30.000
Felajánlások (Támogatóinktól)	
Termőföld	10.000
Üvegház	10.000
Utazás	20.000
Összesen	40.000

Tervezett bevétel	
Palánták (Konyhakerti növények)	40.000
Fűszernövények	45.000
Ajándéktárgyak	15.000
Fotók	10.000
Összesen	110.000

Terveink szerint nyereséges vállalkozásba kezdünk.

Alapító tőkénket legalább duplájára növeljük bevételünkkel.