

VÁLLALKOZÁS OKOSAN

„Az árbevétel semmi, a profit a minden!” - a pénzügyi tervezés gyakorlati alapjai

www.vallalkozas-okosan.hu

www.vallalkozas-okosan.blog.hu

<https://www.facebook.com/groups/vallalkozasokosan/>

E-mail: info@vallalkozas-okosan.hu

„-Mennyi a bevétel?

-Kit érdekel. Mennyi a nyereség?”

Nem vállalkozásod bevételéből, hanem annak profitjából élsz: a bevétel a cégedé, a realizált haszon (lehet) a tiéd. Abból élsz.

Profitodhoz az út az árbevételen, és annak költségein keresztül vezet. Ezért kell ezeket tervezned.

„Értem én, hogy 9, de mi 9? És miért?”

- Vállalkozásodban mindenféle dolgok történnek.
- Ezek a dolgok azonosíthatóak, ezért számszerűsíthetőek.
- Megfelelően használva őket bevételt, és profitot generálnak.

„Értem én, hogy 9, de mi 9? És miért?”

- Összegyűjtöd a mindenféle dolgot = üzleti tervezés
- **A 3 kulcskérdés: mi kell, miért kell, mennyibe kerül?**
- Ezen dolgok számszerűsítése a pénzügyi tervezés
- *Üzleti terv nélkül jó pénzügyi terved sem lesz!*
– jó pénzügyi terved kulcsa a megfelelő adatgyűjtés!

Ezeket tervezd

- Árbevétel
- Befektetések
- Költségek
- Eredmény
- Mérleg
- Cash-flow
- Fedezeti pont
- Megtérülési mutatók

Így tervezz árbevételt!

- Az árbevétel önmagában nem releváns adat! Egyetlen dolgot mond meg: mekkora az árbevétel.
- Induló vállalkozásnál árbevételt tervezni mindig nehezebb, mint költségeket
- $\text{Egységárak} \times \text{eladott darabszámok} = \text{árbevétel}$
- „A kékből egy hónap alatt el tudok adni 100 forintért 20 darabot azért, mert...” → *ez az, amit az üzleti terv mond meg!*

Így tervezz árbevételt!

- Mindig nettó értékkel számolj!
- Inkább lefelé becsülj!
- Szezonális hatások
- Effektív fizikai korlátok (példa – dohánybolt)
- Szolgáltatás: napi 10 óra munkaidő esetén jó esetben lesz napi 5 számlázott órad!

Így tervezz befektetést

- Minden, ami induláshoz kell
 - Pénz (forrása)
 - Eszközök
 - Tényleg meg kell venni?
-
- Kezdeti finanszírozás: induló beruházások + kezdeti működési veszteségek + tartalék

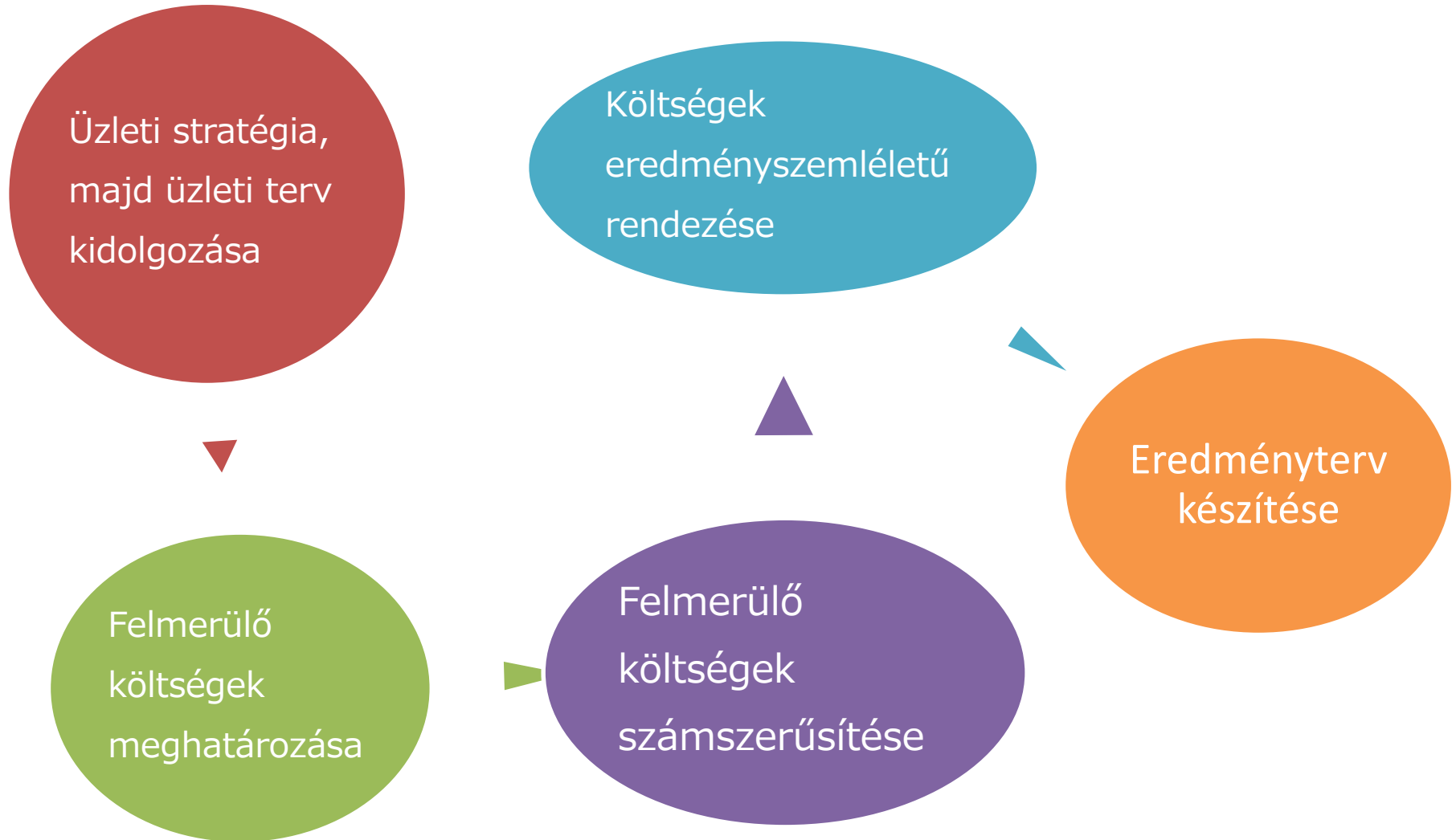
Költségek tervezése

- Költséget mindig egy előre meghatározott időszakra tervezz!
- Felmerülés helye szerinti tervezés → folyamatszempléletű tervezés (miért kell, mihez kell, és mennyi ideig kell)
- Típus szerinti tervezés → eredményszempléletű (számviteli) tervezés

Költségek eredményszemlélet szerint

- Anyagköltség
- Igénybe vett szolgáltatás
- Bérek
- Amortizáció
- Eredményt terhelő adók

5 lépés ötlettől eredménytervig



Eredményterv (profit – loss)

- Vállalkozásod várható életképességének elsődleges szűrője
- Vállalkozásod nettó bevételeinek, és nettó költségeinek a különbözete

Eredménylevezetés

- + Árbevétel
- - Anyagköltség
- - Igénybe vett szolgáltatások
- - Személyi jellegű ráfordítások
- - Értékcsökkenés
- - Egyéb ráfordítások
- **= Adózás előtti eredmény**
- - Fizetendő társasági adó
- **= Adózott eredmény**

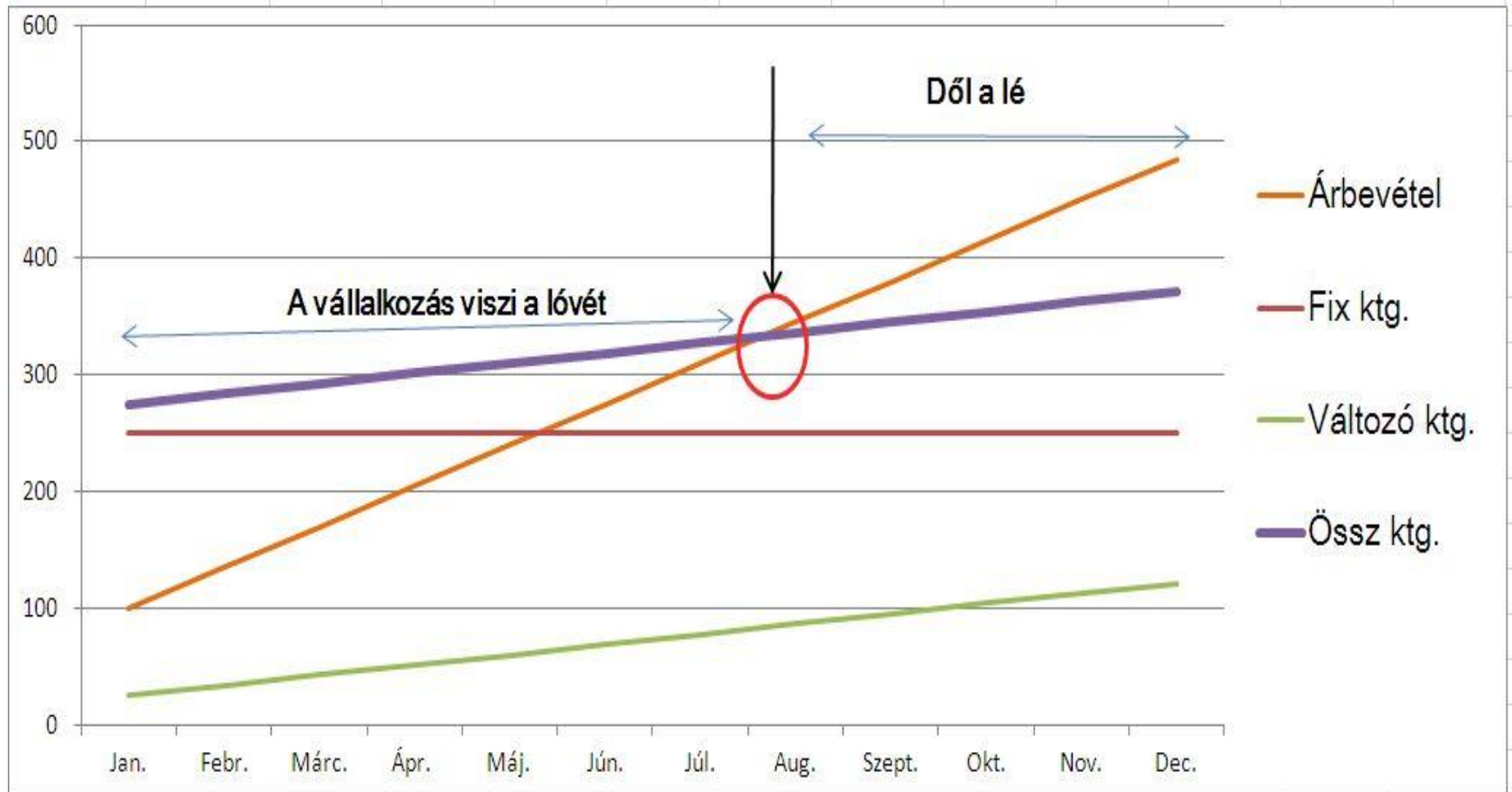
Mérlegterv

- Eszközök: vállalkozásod vagyonelemei
- Források: ebből vannak vállalkozásod vagyonelemei
- Eszközeid pénzt hoznak, forrásaid pénzt visznek
- Mérlegterved elkészítését bízd könyvelőre, ha már a gyakorlatban tervezhetetlen

Cash-flow

- Vállalkozásod valós idejű pénzmozgása
- Megmutatja egy meghatározott időszakra szükséges készpénz összegét, és annak felhasználási idejét
- Cash-flowt mindig bruttó, vagy nettó+áfa értékekkel tervezz!
- $\text{Nyitó készpénz} + \text{növekedés} - \text{csökkenés} = \text{záró cash}$

Fedezeti pont



Fedezeti pont

Árbevétel-változó költségek = fix költségek

- Árbevétel-változó költségek > fix költségek → **nyereség**
- Árbevétel-változó költségek < fix költségek → **veszteség**

Fix költség/(árbevétel-változó költség)=fedezeti pont

Megtérülés

- Lóvé be → lóvé ki
- Minek a megtérülése? Miért?
- Kockázat/megtérülés aránya!

A 10.000 forintos kérdés – neked hány vevő kell havonta?

Árbevétel – beszerzési költség = bruttó profit, a mindenre

A minden:

- Állandó, generális költségek
- Értékesítés költségei
- Vevőszerzés költségei

A szükséges vevőszám: legalább a minden / 1 vevőn realizált bruttó profit

A 10.000 forintos kérdés – neked hány vevő kell havonta?

Árrés 30 %: 1000 forint bevételnél 300 forint.

A „minden” havi költsége: 1200 forint. Nullszaldó: 4000 forint.

Egy vásárlás átlagos értéke 500 forint, havi egy vásárlás/vevő.

Szükséges vevőszám: $1200 / 150 = 8$

$8 \times 500 = 4000$, a szükséges minimál bevétel

5 tipp, hogy pénzügyi terved ne hasaljon el

- MINDENT számolj bele
- Bevétel X 0,7, költség X 1,3, így is jó?
- Mindig vedd figyelembe az idő értékét is!
- Priorizálj!
- Ne az asztalfióknak tervezz!
- Mindig tervezz eredményt, ÉS cash-flowt is! Az eredmény az út vége, a cash-flow az oda vezető út!

Köszönjük a figyelmet!

