

Az üzleti tervezés elképzelésekből, ismeretekből és matekból áll össze. A végeredménye a pénz. Még akkor is, ha nem a pénzért csinálod. Vannak, akik kedvtelésből csinálnak valamilyen online bizniszt, de nekik is szükségük van pénzre, mert anélkül nem tudják üzemeltetni a hobbijukat. Minimum nullszaldósaknak célszerű lennie ebben az esetben, de szerintem te a profitra gyúrsz.

Az üzleti tervezés költség tényezőkből és bevételi forrásokból áll.

A BERUHÁZÁSI KÖLTSÉGEK

olyan nagyjából előre tervezhető költségek, amikre elő kell teremtened a pénzt mielőtt még belefognál a munkába.

Már akkor költségeid jelentkeznek, amikor a megvalósítás elválik az ötlettől.

Az első, hogy elkezdesz információt gyűjteni. Számos ingyenes módja van az információ szerzésnek. Vannak önjelölt- és vannak tapasztalt képzett szakemberek. Mindegyiküktől szerezhetsz ingyen is tanácsot, de az igazi tudás mindig pénzbe kerül.

Itt hatványozottan igaz, hogy az idő = pénz mert tanulhatsz olcsón, de lassan, vagy gyorsan, de drágán. Én eleinte az előbbit választottam.

Nem(csak) a sóherságom miatt 😊, hanem azért, mert egyszerűen nagyon korlátozott mennyiségű pénzem volt, hogy tanuljak. Ráadásul a különböző szakterületek tudásanyagait össze kellett gereblyéznom, mert sehol nem volt fellelhető egyben:

- üzleti információk,

- pénzügyi információk,
- vállalkozás információk,
- adózási információk,
- online marketing tudomány,
- szövegírás,
- Google hirdetések,
- Facebook hirdetések, posztok, egyéb közösségi média kezelése,
- Analitika,
- adatkezelés,
- automatizálás,
- értékesítés,
- grafika,
- keresőoptimalizálás,
- stratégia alkotás,
- tervezés,
- webshop adminisztráció,
- stb, stb.

A beruházási költségek pl. az alábbi elemekből épülnek fel:

- webshop építés (még akkor is jelentős költsége van, ha bérelt webáruházzal indulsz),
- termékfeltöltés költségei,
- egyedi dizájn (el lehet indulni nélküle, ha bérelt webáruházat választasz),
- Logó (el lehet indulni nélküle, ha nagyon Tesco gazdaságosra tervezed a startot),
- hírlevél dizájn (ugyanaz, mint előző),
- marketing automatizmus szoftver és bekötése a webshopba,
- SEO beállítások,

- Analytics fiók felépítés,
- integrációk beállítása,
- az alvállalkozók első néhány havi díjazása,
- előfizetések,
- stb, stb.

A beruházási költségek minimálisan néhányszázezer Forintba kerülnek, de inkább 1-2 milliós költség. Természetesen a csillagos ég a határ.

A beruházási költségek után fel kell térképezned a várható

RENDSZERES KIADÁSOKAT.

Ezek a

- könyvelő,
- iroda és raktár bérleti díjak,
- bérek, járulékok
- adók,
- közmű díjak,
- Google hirdetések,
- Facebook, Instagram, LinkedIn, Tik-tok, stb. (közösségi hirdetések),
- Ezeknek a hirdetési fiókoknak az üzemeltetői költségei (ők a hirdetési ügynökségek. Nélkülük nagyon kevés esélyed van sikerre vinni a vállalkozásodat, hacsak nem vagy te magad PPC szakértő.)
- keresőoptimalizálás (SEO)
- mobiltelefon, internet előfizetés
- villámgyors tárhely (ha nem bérelt webshopod lesz)
- képzések költségei,

- webshop motor bérleti díja (ha nem bérelt, akkor fejlesztőre fogsz költeni),
- beépülő modulok és alkalmazások havi díjai (az egyik legjelentősebb költség),
- asszisztencia, ha nem te fogsz mindent csinálni („éjjel-nappal”)
- tanácsadó alvállalkozók díjai,
- csomagolóanyagok költsége,
- ingyenes szállítás átvállalt költségei,

Ezek a költségek már egy százmilliós bevételű webshop esetén is eléri a havi 2 milliós nagyságrendet fizikai üzlet vagy raktár nélkül. Ebből könnyű kiszámolni, hogy az árbevétel 20-25%-át minimum elviszik. Tehát ha 20% körüli árréssel akarsz belevágni egy online bizniszbe, akkor készülj rá, hogy 150-200 milliós árbevételig nem lesz haszon, amit kivehetnél a cégedből.

Ritkán van az, hogy egyedül meg tudod valósítani az elképzelésed, ezért fontos a

Partner választás

Partnerként szükség lehet egy jó beszállítóra, akinek a termékkínálatára építed a bizniszed. Vagy egy üzlettársra, aki befektetőként finanszírozza az elképzelésed megvalósítását.

Én háromszor választottam mellé. A felujitaswebaruhaz.hu webshopot egy többmilliárd árbevételű debreceni tüzéppel karöltve építettem fel. A harmadik évben – mikor már megközelítettük a százmilliós árbevételt – a vállalatot megvásárolta két focista és egy hirtelen meggazdagodott