**PTE Service Unit üzleti terv**

1. **Alapinformációk**

|  |  |
| --- | --- |
| **Szolgáltatás megnevezése:** |  |
| **Szolgáltatás projektvezetője:** |  |
| * Név: |  |
| * Beosztás: |  |
| * Kapcsolattartási adatok (e-mail, telefon): |  |
| **Részt vevő egység(ek):** |  |
| * Tanszék(ek): |  |
| * Kutatócsoport(ok): |  |
| * Egyéb szervezeti egység(ek): |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Projekthez igényelt támogatási összeg:** |  |
| **Projekt tervezett kezdete:** | …...év…..hó….nap |

* + 1. **Vezetői összefoglaló** (max. 1 oldal)

Az összefoglaló tartalma:

* + A piaci igény rövid bemutatása: probléma, piacméret, piaci dinamika, hasonló vagy helyettesítő megoldások, növekedési lehetőségek
  + Személyes motiváció: miért szeretné a pályázó az adott szolgáltatást létrehozni? Mi ebben a személyes, szakmai, tudományos, üzleti motivációja?
  + Működési szakmai terület bemutatása
  + Tervezett szolgáltatások: a probléma megoldása, a piaci igény kielégítése, a nyújtott szolgáltatás bemutatása
  + Megvalósításban résztvevő személyek bemutatása (név, végzettség, szakmai tapasztalat, a szolgáltatásban betöltött tevékenység)
  + Partnerek
  + Várható bevételek
  + Várható kiadások
  + A működéshez szükséges beruházási igény bemutatása (összegek, annak felhasználása, a felhasználás ütemezése)
    1. **Service Unit tevékenységének bemutatása**
  1. **A tervezett szolgáltatások általános bemutatása** (max. 2 oldal)

1. Milyen igényt szolgál ki (problémát old meg) a Service Unit?
2. Értékajánlat megfogalmazása: miben több, jobb, olcsóbb, gyorsabb, hatékonyabb ez, mint más egyetemi egység vagy piaci szolgáltatás, ami már létezik? Vagy ha nem létezik, akkor miben hoz újdonságot?
3. Szolgáltatás, szolgáltatási portfolió bemutatása szolgáltatásonként
   1. **Piacelemzés** (max. 2 oldal)
4. Aktuális és várható trendek
5. Keresleti oldal, potenciális ügyfelek bemutatása, a piac mérete
6. A piaci demográfiai jellemzői, viselkedése (jelenlegi információ a piaci trendekről)
7. Piaci belépési korlátok (pénzügyi, technológiai, jogszabályi)
8. Azonosított versenytársak, konkurens és helyettesítő termékek
9. Miben jobb a termék/szolgáltatás az előző pontban bemutatottakhoz képest?
   1. **Üzleti modell** (max. 2 oldal)
10. Kik a tipikus vevők, mi a fontos számukra?
    1. PTE-n kívüli kereskedelmi (fizető), K+F+I szolgáltatási szerződés alapján
    2. PTE-n belüli kereskedelmi (fizető), egyetemi keretátadás alapján
11. Üzleti modell bemutatása - Hogyan generál bevételt a Service Unit szolgáltatás?
12. Értékesítési stratégia
    1. Tervezett értékesítési csatornák
    2. Tervezett marketing eszközök
13. Kockázatok és azok tervezett kezelése
    1. **Fő erőforrások** (max. 2 oldal)
14. SWOT – kérjük a lenti táblázat használatát

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Segítik a célok elérését | Gátolják a célok elérését |
| Belső tényezők (szervezeti jellemzők) | **ERŐSSÉGEK** | **GYENGESÉGEK** |
| Külső tényezők (környezeti jellemzők) | **LEHETŐSÉGEK** | **VESZÉLYEK** |

1. A működtetéshez szükséges humán erőforrás és ennek költségének megadása
   1. Meglévő szakembergárda, szükséges kompetenciák, feladatok leírása (ahol lehet nevekkel)
   2. Hiányzó szakértelem a csapaton belül, továbbá a szakértelem beszerzésének módja, ütemezése, költsége
2. Partnerek (szolgáltatások nyújtásához szükséges partnerek)
   1. Kiemelt beszállítók
   2. Jövőbeni akadémiai és üzleti partnerek
3. A működéshez szükséges infrastruktúra
   1. A működéshez szükséges és rendelkezésre álló infrastruktúra felsorolása (eszközök esetében a leltári szám, ingatlan esetében a CAFM kód megadása szükséges)
   2. A működéshez szükséges beszerezni kívánt infrastruktúra (eszköz és épített infrastruktúra) felsorolása
   3. **Pénzügyi terv** (mellékelt sablon alapján)
4. A termékhez/szolgáltatáshoz kapcsolódó tervezett lépések (előkészítés, fejlesztés, validáció stb.) leírása, illetve ütemterv a következő 3 évre
5. Mérföldkövek (min 3 db) meghatározása és megvalósítási időtartamuk összefoglalása
6. **Záradék**

A jelölt Service Unit vállalja, hogy:

* a projekt megvalósítása során folyamatosan együttműködik a Kancellária Innovációmenedzsment és Gazdaságkapcsolati Igazgatóságával és a PTE Inno-Capital Kft-vel;
* a támogatás folyósításának mindhárom évében éves beszámolót készít a PTE Üzletfejlesztési Testület részére;
* a szolgáltatást a hároméves támogatási időszakot követően további két évig fenntartja;
* szolgáltatásait webes felületen közzéteszi és azokat szükség szerint aktualizálja (már meglévő felület vagy kialakítandó felület)

Dátum:

………………………………………..

Pályázó Service Unit vezető aláírása