

3. sz. melléklet

Segédlet a projekt elvárt eredményeihez

A preinkubációs projekt végén elvárt üzleti terv legalább az alábbiakat tartalmazza.

I. Vezetői összefoglaló / 1 oldal

- Kiszolgálandó szükséglet
- Szolgáltatás
- Piac
- Csapat
- Partnerek
- Bevételek
- Kiadások
- Investíció

II. Fejlesztés bemutatása / min. 2 oldal

1. Milyen igényt, problémát old meg / szolgál ki a fejlesztés?
2. Várható termék/szolgáltatás rövid bemutatása
3. Alkalmazott/alkalmazandó technológia bemutatása
4. Elvégzett piaci validáció eredményének bemutatása
5. Eddigi fejlesztési lépések / eredmények
6. Termék vagy szolgáltatás fejlesztési terve (szükséges fejlesztési lépések mérföldkövekkel)

III. Iparágelemzés / min. 1 oldal

1. Iparág definiálása, mérete, növekedési rátája
2. Az iparág szerkezete
3. Iparági trendek
4. Sikertényezők

IV. Piac- és versenytárselemzés / min. 2 oldal

1. Aktuális és várható trendek
2. Keresleti oldal, potenciális ügyfél szegmensek (ügyfelek) bemutatása, teljes -, elérhető-, illetve kiszolgálandó piac mérete
3. A piaci demográfiai jellemzői, viselkedése
4. Belépési korlátok a piacra (pénzügyi, technológiai, jogszabályi)
5. Azonosított versenytársak, konkurens és helyettesítő termékek
6. Miben jobb a termék/szolgáltatás az előző pontban szereplőkhöz képest?

V. Értékesítési modell /stratégia / min. 2 oldal

1. Kik a tipikus vevők, mi a fontos számukra?
 - a. PTE-n kívüli kereskedelmi (fizető)
 - b. PTE-n belüli kereskedelmi (fizető)
2. Üzleti modell bemutatása - Hogyan generál bevételt a fejlesztés?
3. Értékesítési stratégia

- a. Tervezett értékesítési csatornák
- b. Tervezett marketing eszközök

VI. Fő erőforrások/ min. 2 oldal

1. SWOT analízis

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

2. Csapat

- a. Meglévő szakembergárda, szükséges kompetenciák, feladatok leírása
- b. Hiányzó szakértelem a csapaton belül

3. Partnerek

- a. Technológiai/műszaki beszállítók
- b. Egyéb (tervezett) partnerek

4. Saját vagy használatba vehető infrastruktúra

VII. Tervezett spin-off cég bemutatása / min. 1 oldal

1. Működési terv (mindennapi működés, telephely igény, szükséges infrastruktúra)
2. Alapítói és tulajdonosi struktúra
3. Főtevékenység, tervezett tevékenységek
4. Cég üzleti modellje (pl: értékesítő/szolgáltató/fejlesztő)
5. Exit stratégia

VIII. Pénzügyi terv és finanszírozási igény

A. Pénzügyi terv 5 évre / min. 2 oldal

1. Költségvetés és kiadások (Indulási és működési költségek)
2. Árbevétel tervezés
3. Cash-flow terv
4. Eredménykimutatás
5. Finanszírozási terv
6. Szöveges magyarázat

B. Igényelt forrás és szakmai ütemterv / min. 2 oldal

1. A termékhez/szolgáltatáshoz kapcsolódó tervezett lépések (előkészítés, fejlesztés, validáció stb.) teendők leírása, illetve ütemterv (roadmap) a következő kb. 2 évre
2. Mérföldkövek/Sikerkritériumok meghatározása és megvalósítási időtartamuk

IX. Kockázatelemzés és mérséklési terv / 1 oldal