

PÉNZÜGYI TERV MINTA

Bevezetés

A **pénzügyi terv minta** célja a következő:

Segít lejegyezni – majd megszerezni a pénzügyeket.

1. Megmutatja a pénzügyi terv részeit
2. Minden résznek megmutatja a fő célját
3. Támponokat ad, mit is kellene konkrétan oda írni

...és ezzel kirajzolja a több éves, hosszútávú stratégiát.

Mindezt letisztultan, sallangmentesen.

Egy stratégia túl hosszú és bonyolult ahhoz, hogy észben tartsuk.

Éppen ezért a minta segít mindent papírra vetni – de éppen olyan egyszerűen, hogy újra és újra át lehessen tekinteni.

Használható saját célra is (az egyszerűsége miatt), de használható külső fél, pl.: befektető számára is (mert támponokat ad a megíráshoz).

1. Bevételek és költségek

A) Bevételek

A termék és szolgáltatás eladásából származó összes bevétel.

Ide tartozik minden, ami befolyik a számlára, egy-az-egyben.

Segít megmutatni, hogy a kitalált üzleti és bevételszerzési modell működőképes-e, vagy van-e jobb opció a bevételszerzésre.

B) Költségek

Lényegében ugyanaz, mint az előző pont – csak fordítva.

Megmutatja, hogy a vállalkozás működtetése, üzemeltetése, a termékek előállítása vagy a szolgáltatások megvalósítása – illetve a beruházások mekkora költségekkel járnak.

Minden, ami a számláról kiáramlik, ide kerül.

2. Eredménykimutatás és mérleg

A) Eredménykimutatás

Megmutatja egy adott időszak eredményeit – például egy üzleti évét.

Magyarán megmutatja, hogy abban az adott időszakban mekkora volt a tényleges nyereség vagy veszteség.

B) Mérleg

A vállalkozás meglévő vagyonát és a finanszírozás forrását mutatja meg.

Kevésbé fontos, ha egyedül készíted el a pénzügyi terved – a könyvelő fogja valójában elkészíteni.

3. Fedezeti és megtérülési pont

A) Fedezeti pont

A fedezeti pont az, amikor a bevételek és a kiadások kiegyenlítik egymást, egyik sem több a másiknál.

Tehát a fedezeti pont azt mutatja meg, hogy a cég:

- önfenntartó, ha a bevételek nagyobbak, mint a költségek
- külső forrásra van szüksége, ha a költségek nagyobbak, mint a bevételek.

Tehát a fedezeti pont felett nyereséges, míg alatta veszteséges a működés.

B) Megtérülési pont (azaz break-even)

Az a pillanat, mikor a vállalkozásba fektetett tőke megtérül.

Ez akkor történik meg, ha a vállalkozás élete során összesen beleölt pénz és idő visszajön.

Amikor ezt eléri a vállalkozás, akkor kezd el hozamot termelni – a többletet, ami miatt belevágtunk.

Minél nagyobb a megtérülési pont utáni hozam, annál jobb befektetésnek számít a vállalkozás.

Tehát ha egy [vállalkozás ötlet](#) a megtérülési pont után nagyobb hozamot hoz a számolásaid alapján, mint bármely

más befektetési lehetőség – akkor gratulálok, elkezdheted építeni a saját vállalkozásodat.

4. Beruházási és fejlesztési terv

A) Beruházási terv

Ide azok az eszközök kerülnek, amelyekkel el szeretnéd indítani az új vállalkozásodat.

Ez lehet bármilyen eszköz, szoftver, berendezés, gép, ingatlan, stb.

A lényeg, hogy a beszerzési időt, a beszerzési költséget, illetve a beszerzési forrást (saját tőke, hitel, pályázat, stb.) csatold hozzá.

B) Fejlesztési terv

Ide azok a kiadások és befektetések kerülnek, amely egy már meglévő és működő cég továbbfejlesztéséhez szükségesek.

Ugyanaz vonatkozik rá, mint a beruházási tervre, tehát:

- Bármilyen eszköz és forrás tartozhat ide, a szoftvertől az ingatlanig
- Beszerzési időt, költséget, és a forrást ismertetni kell.

5. Finanszírozás

A beruházások és a költségek fedezése két módon történhet:

Saját tőkéből, vagy külső forrásból.

Külső forrás például:

- családi segítség
- hitel
- pályázat
- kockázati tőke
- angyal befektetés.

Két fajtájuk van, a vissza térítendő (pl.: hitel, pályázatok egy része) és a vissza nem térítendő (pl.: kockázati tőke, pályázatok egy másik része).

6. Cash-flow

Kétségtelenül a pénzügyi terv legfontosabb része – sőt.

Az egész üzleti terv talán legfontosabb eleme.

Amikor élő, lélegző dokumentumról beszéltünk, akkor leginkább a cash-flowra gondoltunk.

Éppen ezért az első 1-2 évben havonta el kell készíteni.

Információt közöl arról, hogy mennyi pénzre van szükséged egyes célok eléréséhez, mindez mikor lesz esedékes – és honnan fog befolyjni ez az összeg.

Miben más ez, mint a bevétel/kiadás rész?

Amikor egy bevételnek időben meg kellene érkeznie az egyik ügyfeledtől, akkor az bekerül a bevételeid közé. De ha elkésik a fizetéssel, akkor nem kerül be.

A bevételek között csak számokat vagy azok hiányát látod – de a cash-flow az, ami ezt megmagyarázza.

Éppen ezért ha külső partnernek készítesz pénzügyi tervet, a cash-flowhoz mindig mellékelj egy rövid összefoglalást is.

6+1. Előrejelzések

A kész pénzügyi terv alapján előrejelzéseket tudsz tenni a jövőre vonatkozóan.

Ez segít abban, hogy mérni tudd a céged fejlődését, és mérföldköveket határozz meg.

Az előrejelzések hozzásegítenek ahhoz, hogy tudd, mikor éred el a break-even pontot, vagy mikor éred el az anyagi függetlenséget.

6+2. Személyes pénzügyek

Készítheted a pénzügyedet kockázati befektetőnek, vagy akár magadnak is – egy biztos:

Szükség lesz a személyes pénzügyekre is.

Egy befektető lényegében fizetést ad neked azért, mert dolgozol az ötleted megvalósításán.

A fizetés összegével nagyon sokatmondó üzenetet közvetítesz, ami először talán fel sem tűnik:

- Túl sok fizetést kérsz? Talán nem hiszel a saját ötleted életképességében?
- Túl keveset kérsz? Más bevételi forrásod is van, ami megosztja majd a fókuszodat?

Amikor magadnak készíted a pénzügyi tervet, akkor érdemes sokkal részletesebben is belemenni – tehát egy külön, részletes, mindenre kiterjedő személyes pénzügyi tervet létrehozni.

Ez segít abban, hogy tudd, mennyi pénzre van szükséged a megélhetéshez – és ezt vajon az induló vállalkozásod mikor tudja fedezni?

Ezzel elkészültél a pénzügyi terveddel.

Kíváncsi vagy, hogyan hozható ki még több belőle?

Olvass tovább :)

További anyagok a pénzügyi tervhez

Üzleti terv:

<https://sikermania.hu/uzleti-terv-keszites/>

Üzleti terv minta:

<https://sikermania.hu/uzleti-terv-minta.pdf>

Marketing terv:

<https://sikermania.hu/marketing-terv/>

Marketing terv minta:

<https://sikermania.hu/marketing-terv-minta.pdf>

A teljes (de egyszerű) útmutató a vállalkozás indításához:

<https://sikermania.hu/vallalkozas-inditasa/>