



Hogyan tegyél szert pedagógusként **PLUSZ JÖVEDELEMRE?**

Én, én vagyok. Nincs a világon még egy ugyanilyen ember.
Magam birtoklom a képzeletemet, az álmaimat,
reményeimet és félelmeimet.
Az enyémeik győzelmeim és sikereim, kudarcaim és balfogásaim.
Mivel a magam ura vagyok, tökéletesen megismerhetem magamat.
Bármely időpontban hitelesen képviselem saját magamat.
Bírok magammal, tehát irányíthatom magamat.
Én vagyok én, és igazán ínyemre vagyok.

(V. Satir)

Kezdő, alapozó szint



EGY TANÍTVÁNYBÓL SZÁZEZER “JA, EZ ILYEN EGYSZERŰ...?!”

Pedagógusként életünk nagy részét az iskolában vagy az óvodában töltjük, tanítással, a gyerekek nevelésével. Az állam a munkáltatónk, és teljesen ki vagyunk szolgáltatva a törvényben meghatározott fizetésnek, és követelményeknek, gondolok itt a minősítésre, a portfólió készítésre, a tanfelügyeletre stb. Az állásunk nem nyújt megfelelő ellenértéket a munkánkért, és gyakorlatilag bármikor elveszíthetjük azt. A pénzügyi tervezők ezért tanácsolják az élethosszig szóló tervezést. „Nyilván pénzen nem lehet boldogságot venni, de ha anyagilag úgy építjük fel az életünket, hogy folyamatos biztonságban, anyagi függetlenségben élhessünk életünk minden korszakában, akkor már nem állunk messze a boldogság lehetőségétől”-fogalmazta meg találóan Dr. Tóth András pénzügyi elemző. Ezt úgy tudjuk megteremteni, ha mindig tervszerűen több lábon állunk, vagyis a főállásunk mellett olyan vállalkozói tevékenységet folytatunk, amely pluszbevételhez juttathat minket. Ebben az esetben, ha elveszítjük is a munkánkat, még marad egy bevételi forrásunk.

Reggeltől estig dolgozzak egy kis plusz bevételért? Nekem családom van! Merülhet fel Önben most ez, vagy ehhez hasonló kérdés. A világ így működik. Már az ősember vacsorájaisattólfüggött,hogyamennyimunkátfektetettbele

abba, hogy bogyókat, magvakat gyűjtsön. Szerencsére ma már feltalálták azokat a módszereket, amelyek segítségével sokkal kevesebb munkával, több pénzt tudunk keresni. A titok pedig az internetben rejlik. Az interneten elérhető, megvásárolható e-kiadványok, digitális anyagok, segédanyagok a készítőik számára folyamatos bevételt biztosítanak úgy, hogy viszonylag kevés munkát kell beletenniük.

Álljon például itt egy olyan internetes vállalkozás, amelyet pedagógusok alkottak meg, a korrepetálás, felkészítés tevékenységét digitalizálták, és több díjat nyertek a munkájukért: <https://www.matekmindenkinek.hu/>

„Rájöttem, hogy a számítógép segítségével ezt az élményt sokkal több diáknak meg lehetne adni, ráadásul még érdekesebbé is tehetném a matektanulást az amúgy is számítógéphez szokott gyerekeknek.

Sok év tanítási tapasztalattal a hátam mögött belevágtam az izgalmas kalandba. Elkezdtem felfedezni és kidolgozni a matektanulás új módszerét férjemmel közösen, aki az informatikai munkát végezte.

Mindketten feladtuk az állásunkat és erősen hittük, de legalábbis reméltük, hogy a dolog működni fog. Elképesztően sokat dolgoztunk, míg az első tananyagot (a matekérettségi felkészítést) összeraktuk. Voltak zsákutcák is

és a család anyagi biztonsága is kezdett veszélybe kerülni, de aztán szépen lassan (nagyon lassan) az előfizetők száma is kezdett nőni. Folytattuk az oktatóprogramok kidolgozását, hogy mindenkinek érthető, emberi nyelven tudjuk elmagyarázni a matekot. Természetesen úgy, hogy könnyebb és élvezetesebb legyen a tanulás... ahogyan én szeretem :)

Most már egész kis csapattal fejlesztjük és működtetjük a Matek Oázist. Ennek ellenére továbbra is sokat dolgozunk, hiszen mindig jóval több tervünk van, mint időnk. 2007 óta ezernél is több tananyagot készítettünk, ami segítségével közel 100 ezren tanultak velünk, köztük több ezren az előfizetői anyagokkal.

Hálás vagyok a tanítványaimért, a munkatársaimért, a sok biztató és dicsérő szóért, az elért eredményekért, és kérek erőt további közös álmaink megvalósításához.”

Olvashatjuk B. Békési Beáta, <https://www.matekmindenkinek.hu/> készítőjének a szavait.

Persze nem kell nekünk is ekkora apparátus felállítanunk ahhoz, hogy kiegészítsük a fizetésünket, olyan munkát végezzünk, amihez értünk, és még sikerélményhez is juttathat.

A legtöbb pedagógus előbb-utóbb belefásul a munkájába, hiszen több tíz éve ugyanazt csinálja, a tanulókkal, a gyerekekkel való munka már gyakran szenvedés, és évek óta semmilyen pozitív visszajelzésben, elismerésben nem részesül. Ez valóban felőröl mindenkit, jönnek a kieégés tünetei és szüksége van olyan területre, ahol sikereket érhet el, ez pedig mindig valamilyen hobbival, kedvelt tevékenységgel érjük el.

Ha amúgy is időt töltünk ezekkel a tevékenységekkel, akkor miért ne keresnénk vele pénzt is?

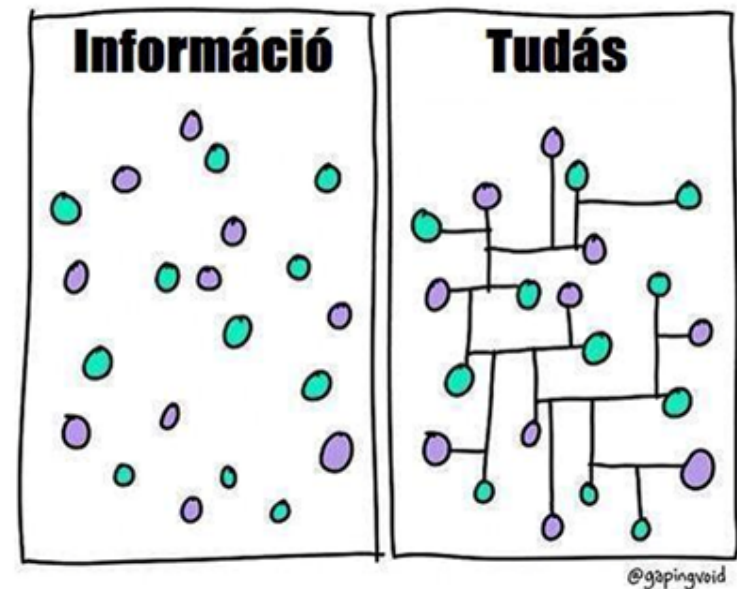
Lássuk be, hogy összekötni a kellemest a hasznossal mindig előre mutató.





VÁLLALKOZNÉK ÉN, NA DE HOGYAN?

Ez a fejezet arra szolgál, hogy megismertessen bennünket a vállalkozásindítás tevékenységeivel, bemutassa a vállalkozásformákat, azokat az alapvető információkat, amivel már rendelkezünk, összekapcsolja és tudássá alakítsa a számunkra.



Akkor lássuk a vállalkozás indítás lépéseit!

1. A NAGY ÖTLET - AVAGY MIT TUDNÉK ÉN ELADNI?

Kedves pedagógus! Számos olyan tudással rendelkezik, amely értékesíthető a piacon!Lássunk csak néhányat:

- az adott szakjához kapcsolódó tárgyi tudás (korrepetálás, felkészítés)
- gyermeknevelési tanácsadás szülőknek
- tanulásmódszertani tanácsadás tanulóknak, szülőknek
- gyermekfelügyelet,gyermekfejlesztés
- forgalmazás: tankönyv, taneszköz stb.
- Iskolaválasztási tanácsadás helyi szülőknek
- pedagógiai módszertani tanácsadás kollégáknak akár személyesen vagy interneten letölthető kiadványok formájában.
- kommunikációs ismeretek, előadástechnika stb.
- biztosan van valamilyen hobbija: gyöngyfűzés, kertészkedés stb. Ezen tudások is értékesíthetőek.



A sort a végtelenségig folytathatnánk, de ezt most Önre bízom.

Gondolja végig, hogy mit tudna értékesíteni! “Sok ötletem van, de mindegyik olyan butának tűnik!” Ne gondolja ezt! Számos olyan dolog van, amiről nem is gondoljuk, hogy megvennék, pedig nagy érdeklődésre tartanak számot.

Brian Tracy szakember szerint egy átlagembernek naponta 4 olyan ötlete van, amiből profi vállalkozást lehetne indítani, de mindig lebeszéli magát róla.

Megoldás: Ha támad egy jó ötletünk, írjuk le azonnal, és otthon, este a gyerekek lefektetése és a mosogatás után, amikor nyugodt helyzetbe kerülünk, akkor gondoljuk át higgadtan, hogy mit lehetne kezdeni vele.

AZ ELSŐ LÉPÉS TEHÁT A JÓ ÖTLET MEGTALÁLÁSA.





2. CÉLCSOPORT MEGHATÁROZÁSA

Azaz, hogy kinek is áruljuk a termékünket vagy szolgáltatásunkat.

A célcsoport mindig meghatározó. Minél több információval rendelkezünk a célcsoportról, annál jobban olyan terméket, vagy szolgáltatást tudunk fejleszteni, amely elégedett vásárlókat szül.

Tehát a célcsoport meghatározásán túl, minél több információ birtokába kell kerülnöm. Mi jellemzi őket? Hol találom meg őket? Milyen érzékenységük van?

Derítsük fel a lehető legtöbb információt és írjuk össze!

3. FÉLNI VAGY NEM FÉLNI, A FÉLELMEK LEKÜZDÉSE

“Van egy téma, ami nagyon érdekel, tudnám is csinálni, jó piac is, de félek belekezdeni.”A félelem az természetes dolog. Minden újtól félünk. „A legtöbb félelmünk, amelyet magunkkal viszünk a felnőtt életünkbe is, gyakran abból táplálkozik, ami “megtörténhetne” vagy “megtörténhetett volna”, nem pedig abból, ami tényleg be is következik.”
Bear Grylls

Egy kis érdekesség: Patkányokkal végzett vizsgálatok kimutatták, hogy az újtól fóbiásan ódzkodó állatok élettartama számottevően rövidebb, mint bátor felebarátaiké. Jelentősen megnő a stresszhormonszintje egy-egy új élmény után azoknak az állatoknak, amelyek öröklötten, fóbiásan ódzkodnak az újdonságoktól. Ráadásul ezek az állatok hamarabb pusztulnak el, mint bátrabb társaik – mutatták ki amerikai tudósok. A Proceedings of the National Academy of Sciences című hetilap legfrissebb számában bemutatott kutatás úgy véli, hogy azoknál az állatoknál, amelyek a félelem birodalmában élik le életüket, a stressz káros hatása felgyülemlik, és ez jelentősen károsítja a szervezetet.



Tipp: Írjuk le, mitől is félünk pontosan! (pl. “bele fogok bukni”, “mindenki rajtam fog röhögni”, “csődbe megyek”, “csomót dolgozom és egy fillért sem keresek”)

Minden egyes leírt félelmünkkel kapcsolatban gondoljuk végig, hogyan lehetne elkerülni azt. A legtöbbször a kulcs a tervezés és a tanulás lesz, ez az a két kulcstényező, ami segít majd elkerülni a buktatókat.

4. CÉLKITŰZÉS – AVAGY A MOTIVÁCIÓ KULCSA

A félelmek leküzdését a célkitűzés is segíti, hiszen motivációt ad a számunkra.

Gondoljuk végig, és vessük is papírra, hogy miért is szeretnénk tulajdonképpen vállalkozni? Legyenek pontos leírt céljaink!

Segítő kérdések:

- Milyen életmódot szeretnénk folytatni (milyen lenne egy ideális napunk, miket vásárolnánk, miket csinálnánk stb.
- Milyen új beruházásokat tervezünk! (új kocsit, új házat venni)
- Egyáltalán mire is költenénk a megszerzett bevételt, ha egyáltalán elköltenénk, akár öregkorunk nyugdíjkiegészítője is lehetne.
- Mennyi az a pénz, amit meg szeretnénk keresni: ha ez 10 millió Ft, akkor már tudjuk, hogy sokat kell dolgoznunk majd, ha havi 10-20 ezer Ft többletbevételt szeretnénk, akkor pedig látjuk, hogy könnyebb dolgunk lesz.

A legkisebb cél is cél, és előrelépés: pl. valaki azt tűzte ki célul, hogy olyan életmódot szeretne, amiben megengedhet magának napi 1 óra úszást.



5. KIFOGÁSOK ELHESSEGETÉSE



„Igen, szeretnék egy nagyobb házat, de annyi pénzt nem leszek képes összehozni soha.”

„Ennyi pénzt én úgy sem tudok keresni.”

„Havi 20.000 Ft-ért majd éjszakákon át dolgozhatok.”

„Engem nem vállalkozónak teremtettek.”

„Mi lesz a családommal, nem lesz időm róluk gondoskodni.”

Ezek a mondatok mind önbizalomhiányt tükröznek. Ne legyünk kishitűek, hiszen meg tudjuk csinálni!

Egy kis érdekesség: „A legtöbb sikertörténet kapcsán tudjuk: a nagy aratáshoz nem feltétlen kell zseninek lenni. Ritkán robban be egy lángelme az üzleti életbe vagy gazdagodik meg egy feltaláló. Roppant jó hír az átlagembernek: az átlagos intelligencia és az egészséges személyiség ugyanis már önmagában rejtő a siker potenciálját.

A józan paraszti észen túl azonban még valami elengedhetetlen: egy adag kommunikációs készség és szociális hajlandóság.” https://www.facebook.com/permalink.php?story_fbid=805839896110172&id=606359442737721

Az önmenedzseléshez vezető út alapja az önismeret és önbecsülés. Ahhoz, hogy sikeresen képviseljük magunkat egy területen, bízunk kell a képességeinkben.

Mi az önismeret lényeg: Ismerjük a határainkat, a legjobb eredményeinket, csakúgy, mint a hibáinkat.

Az önismeret nagyon fontos a vállalkozáshoz. Például az, aki hobbiként gyöngyöket fűzőget, de szemmel láthatóan nem igazán tehetséges, az ne gyöngyékszer fűzésből akarjon vállalkozást, mert nem fogja tudni eladni a termékeit, de ha ezzel szemben csodákat művel a gyerekekkel, akkor inkább azon a területen keressen lehetőségeket.

Tipp: Kérjünk visszajelzést a kollégáktól, családtagoktól arról, hogy szerintük miben vagyunk jók, és mennyire. Ez sokat segíthet az önismeretünkben. Fontos, hogy ne sértődjünk meg a negatív visszajelzésen, hanem építő jelleggel kezeljük azt.

7. TERVEZÉS

Ez az a lépés, amikor az álmainkat valósággá váltjuk. Gyakorlatilag tevékenységeket és határidőket kell összegyűjtenünk, a mit, mikor, hova, hogyan, miként, kivel kérdésekre válaszolva.

Segítő szempontok:

A PIACI IGÉNY

MELYEK A VEVŐK IGÉNYEI, MEGOLDANDÓ PROBLÉMÁI?

Kik a vevők, a felhasználók?

A KÍNÁLAT

MIT, MILYEN TERMÉKET, SZOLGÁLTATÁST, ÉRTÉKET KÍNÁL A VÁLLALKOZÁS?

Mi a kínálatban a különleges versenyelőny?

Hova pozícionáljuk a termékünket, vállalkozásunkat?

A MŰKÖDÉS

MILYEN TEVÉKENYSÉGEKET KELL VÉGEZNI, MILYEN KÉPESSÉGEKKEL KELL RENDELKEZNI?

Mik különböztetnek meg a versenytársaktól?

Melyek a nélkülözhetetlen feltételek?



A CSAPAT

KIK A TULAJDONOSOK?

Kik lesznek a kulcsszereplő vezetők, szakemberek?

Kik lesznek a közreműködő partnereink, beszállítóink?

AZ ÜZLETI MODELL

MIBŐL TESZÜNK SZERT BEVÉTELRE, MI LESZ AZ ÜZLETI MODELL?

Miért akarunk vállalkozni?

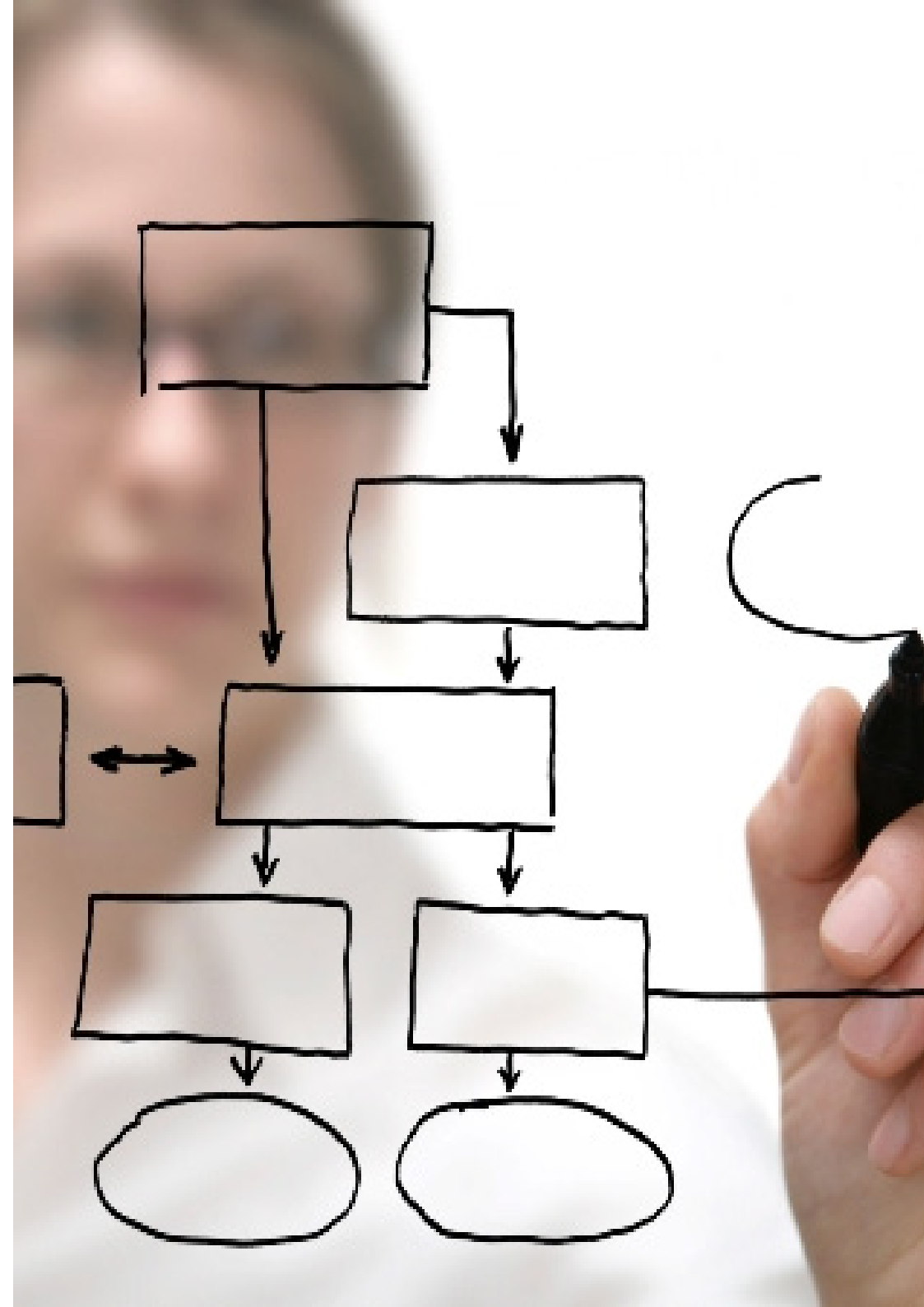
Hogyan fogunk értékesíteni, hogyan jutunk a bevételhez?

A PÉNZÜGYI MODELL

MENNYI LESZ A MŰKÖDÉSI RÁFORDÍTÁS ÉS A VÁRHATÓ NYERESÉG?

Mire, mennyi pénz kell az indításhoz?

Honnan, hogyan finanszírozzuk az indulást?



8. TERMÉKFEJLESZTÉS 9. JOGI ÜGYINTÉZÉS

Ez a legfontosabb szakasz: a termékfejlesztés vagy szolgáltatás kidolgozása. Amennyiben terméket kínálunk, elég egy-két termékpalettával indulnunk, és nem kell egyszerre nagy mennyiséget legyártanunk belőle. Ha szolgáltatást tervezünk, akkor tudnunk kell, hogy mit, mikor, hogyan fogunk csinálni.

Például: ha magánórákat akarunk adni, akkor a következőket kell végiggondolnunk:

- Hol lesz a helyszín. az otthonunkban, bérelünk egy termet egy iskolában, vagy melyik az a kávézó, ahol nyugodt körülmények között tudunk tanítani.
- Mennyit kérünk a szolgáltatásért: mindenképpen nézzünk utána, hogy jelenleg mennyibe is kerül egy magánóra a piacon, ne adjuk se túl olcsón, se nagyon drágán, mert ha túl olcsó, akkor úgy fogjuk érezni, hogy nem keresünk eleget, ha túl drágán adjuk, akkor pedig a diákok nem fogják tudni megfizetni. Azért mindig indokoljuk meg, hogy mit takar az ár. Például mondhatjuk azt, hogy azért kerül ennyibe, mert mi biztosítjuk a jegyzetet, meg plusz 3x kérdezhet a tanítvány e-mailen. Így már könnyebben kifizet érte több pénzt is.
- Mi készítjük-e a jegyzetet, vagy nem.
- Milyen időintervallumokat kínálunk (60 perces órák, 90 perces órák, esetleg 60 órás csomagok stb.)



Nincs más hátra, mint megalapítani azt a vállalkozást. Ez okozza a legtöbb fejtörést számunka, így ezen tevékenységnek szép hosszú alfejezetet szántunk.

EGYÉNI VÁLLALKOZÓ

Egyéni vállalkozást szeretnénk létrehozni?

Mit kell tennünk?

A vállalkozói tevékenység megkezdéséhez a lakóhely szerinti illetékes okmányirodát kell felkeresni, ahol be kell jelenteni, hogy egyéni vállalkozói tevékenységet szeretnénk folytatni, melynek megkezdéséhez egy igazolást kapunk itt (ha szeretnénk, térítés ellenében vállalkozói igazolványt is kiállítanak). Ezen igazolás tartalmazza a saját adatainkat, illetve a tevékenységet, amit végezni szeretnénk (azon tevékenységeket, amiről számlát állíthatsz ki). Az egyéni vállalkozói igazolvány kiállításának illetéke 10 000 forint. Azonban a vállalkozói tevékenység megkezdésének és folytatásának nem feltétele az egyéni vállalkozói igazolvány kiváltása. Ha mégis szükség lenne rá, bármikor kérhető. Egyéni vállalkozói igazolvány igényléséhez személyesen kell befáradni az ország valamely okmányirodájába. Az igényléshez szükséges nyomtatványt is ott kaphatjuk meg.

A döntés előtt azonban elsőként érdemes információt szerezni arról, hogy milyen hivatalos dokumentumokat kell majd csatolni a kérelemhez. Például az oktatási tevékenység képzettséghez kötött ezért az ezt igazoló bizonyítványra mindenképpen szükség lesz az alapvető személyi okmányok

(személyi igazolvány, adókártya, lakcímkártya) mellett.

A létrehozáshoz nélkülözhetetlen továbbá egy 90 napnál nem régebbi erkölcsi bizonyítvány is, tehát a büntetlen előélet feltétele az egyéni vállalkozás alapításának.

Egyéni vállalkozói tevékenység bejelentése ügyfélkapun keresztül:

Ehhez “Az egyéni vállalkozói tevékenység megkezdésének bejelentése” című űrlapot kell kitölteni és feltölteni a rendszerbe.

Mennyi pénzt kell befektetnem?

Egyéni vállalkozói igazolvány kiváltásához alapító tőkére nincs szükség. Viszont nagy hátránya, hogy az egyéni vállalkozó felelőssége korlátlan, vagyis az egyén a saját vagyonával is felel a vállalkozás kötelezettségeiért. Az indulási költségek viszonylag minimálisak, ráadásul ügyvéd megbízására sincs szükség az egyéni vállalkozói státusz megszerzéséhez.

Amennyiben bármilyen vállalkozási formát is választunk, szükségünk lesz egy könyvelőre, aki segít a költségek elszámolásában.

Mit számolhatunk el egyéni vállalkozóként?

A vállalkozás költségként elszámolhatja azt, ami a vállalkozási tevékenysége kapcsán felmerül. Például ha könyvet veszünk, amiből oktatunk, vagy tisztítószer, amivel kitakarítjuk az irodát, oktatási segédeszközöket (számítógép, projektor, nyomtató). Ha szükséged van telefonra, illetve az ehhez tartozó telefonelőfizetés, internetelőfizetés is elszámolható. Ide tartozik a helyiség bérleti díj is. Amennyiben saját tulajdonú helyiségben oktatunk, akkor lehet rezsiköltséget is elszámolni, de különböző szabályok vannak rá.

Fontos!

Ha kézhez kaptuk az adószámunkat, tevékenységünkről mindig állítsunk ki számlát!

Ne feledkezzünk meg az adó- és járulékfizetésről, költségelszámolásról!

Hogyan lehet szüneteltetni az egyéni vállalkozást?

A szüneteltetést elektronikus úton, ügyfélkapun keresztül lehet bejelenteni, a “Változás bejelentés” űrlapon, a nyilvántartási szám feltüntetésével.

Az ügyfélkapun keresztül történő elektronikus ügyintézéshez nem szükségesek iratok. A szüneteltetés bejelentése díj- és illetékmentes.

Igazolvánnyal rendelkező egyéni vállalkozó tevékenysége szüneteltetésének a feltétele az, hogy az egyéni vállalkozó igazolványát az ország bármely okmányirodájában személyesen vagy postai úton leadja.

A szünetelés ideje alatt egyéni vállalkozói tevékenységet nem végezhet. A szüneteltetésig keletkezett fizetési kötelezettségeit akár a szünetelés ideje alatt is köteles teljesíteni.

A bejelentés akkor tekinthető eredményesnek, – tehát a szünetelés megkezdése időpontjának nyilvántartásban való rögzítése –, ha az ügyfélkapus tárhelyre a nyilvántartásba vételről szóló igazolás is megérkezett. A vállalkozó a szüneteltetés bejelentésének nyilvántartásba vételéről igazolást kap ügyfélkapus tárhelyére.

A szünetelés kezdő napja a bejelentést követő nap. Így ha valaki február 1-től kívánja szüneteltetni a tevékenységét, akkor azt a megelőző napon – január 31-én – be kell jelentenie.

A szünetelés után a vállalkozói tevékenység, a bejelentést követő nappal gyakorolható. Így ha valaki május 1-től kívánja folytatni a tevékenységét, akkor azt a megelőző napon – április 30-án – kell bejelentenie.

A tevékenység szüneteltetése legalább 1 hónapot, legfeljebb 5 évet lehetséges. Ha 5 év után nem intézkedik az egyéni vállalkozói tevékenység folytatása vagy megszüntetése kapcsán, úgy a tevékenység folytatásának megtiltását követően törlésre kerül az egyéni vállalkozók nyilvántartásából.

ADÓSZÁAMOS MAGÁNSZEMÉLY

Adószáamos magánszemélyként olyan tevékenységek végezhetőek, amelyet az egyén nem rendszeresen és nem üzletszerűen végez. Azoknak ajánlható, akik csak ritkán, eseti jelleggel végeznek gazdasági tevékenységet, a tevékenységük nincsen sem engedélyhez, sem vállalkozói igazolványhoz kötve, illetve lényeges, hogy legyen máshol biztosítási jogviszonyuk (azaz legyen főállású munkahelyük). Olyan tanárnak lehet ideális megoldás, akik főállásuk mellett szeretnének még diákokat is oktatni szabadidejükben, vagy – ha már tanárok főállásban is – magántanítványokat is vállalni.

Előnye az egyéni vállalkozással szemben, hogy az adószáamos magánszemélynek nem kell helyi iparűzési adót fizetnie, illetve egyszerűbbek a nyilvántartási kötelezettségek is.

Hátránya, hogy a költség elszámolási lehetőségek korlátozottabbak, illetve főállásként nem járható út. Indítása meglehetősen egyszerű: a lakóhely szerint illetékes NAV ügyfélszolgálatot kell felkeresni, ahol egy nyomtatvány kitöltésével (és természetesen a képzettséget igazoló papír bemutatásával) ott helyben meg is kapod az adószámot, aminek birtokában már el is lehet kezdeni a számlázást.

Az adószámos magánszemély főbb kritériumai:

- o nem rendszeres, nem üzletszerű tevékenységet végző magánszemély,
- o nem egyéni vállalkozó, de adóköteles bevételszerző tevékenységet végez,
- o van biztosítási jogviszonya, tehát rendelkezik bejelentett munkaviszonnyal,
- o a tevékenység nem engedélyhez, képesítéshez (5/1997.(III.5.) IKIM rendelet) telephelyhez, vállalkozói igazolványhoz kötött.

Fontos!

Ha kézhez kaptuk az adószámunkat, tevékenységünkről mindig állítsunk ki számlát!

Ne feledkezzünk meg az adó- és járulékfizetésről, költségelszámolásról!

BETÉTI TÁRSASÁG

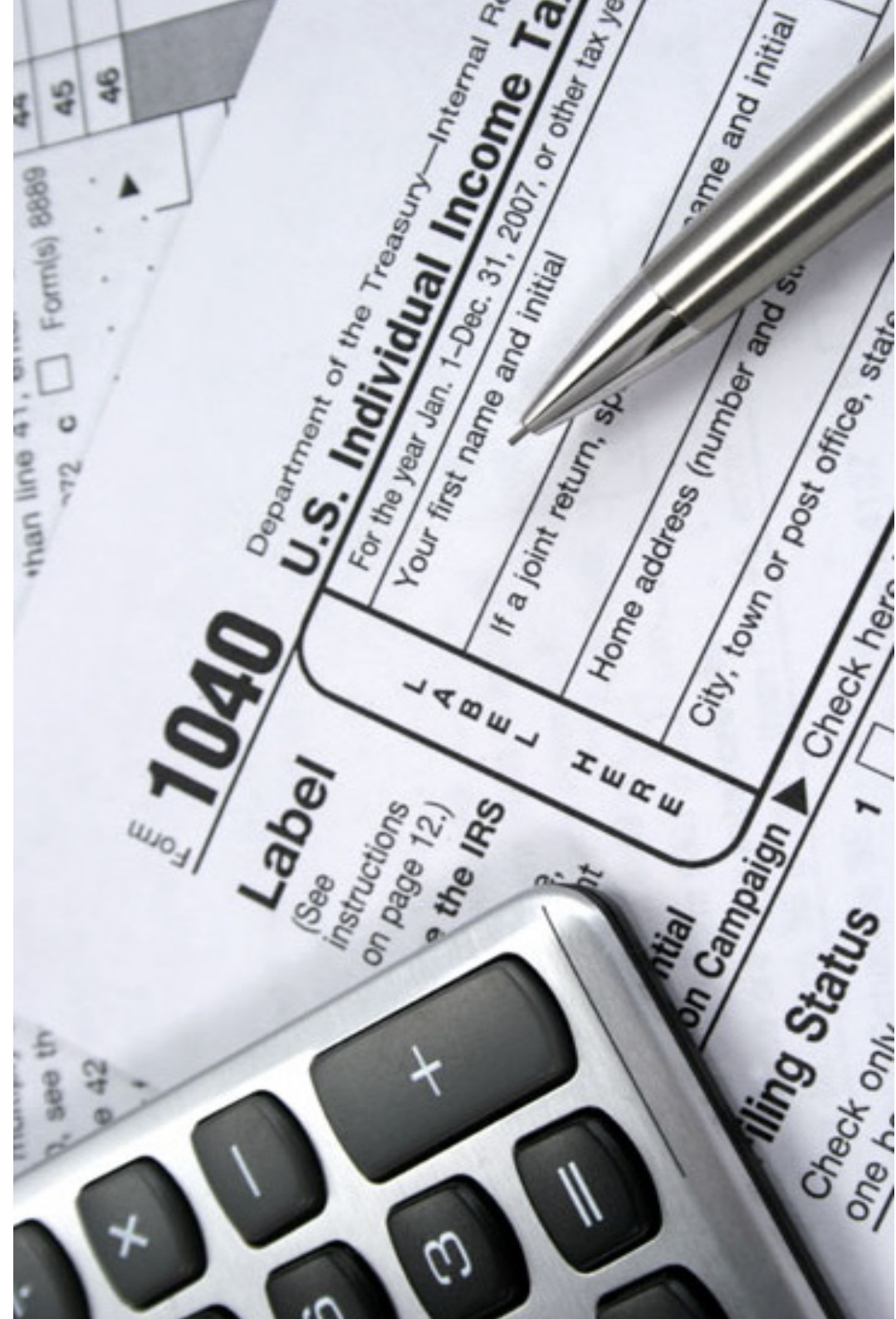
Egy betéti társaság alapításához legalább két tag szükséges. (Egyszemélyes bt nincsen.)

Legalább egy tagnak (őt nevezzük beltagnak) a felelőssége korlátlan, vagyis a magánszemély vagyonával is felel a bt. kötelezettségeiért, míg legalább egy másik tag (ezt nevezzük kültagnak) csak a társasági szerződésben vállalt vagyoni betétje erejéig köteles a társaság kötelezettségeiért felelni. A bt. alapítás ügyvéd közreműködését igényli, természetesen az ügyvédi díj kifizetésével számolni kell. A bt.-nél nincs minimális alapító tőke. Ez előnyt jelent egy tanár esetében a kft. alapításával szemben, hiszen nincs szükség magas vagyonra az induláshoz, például az alapvető használati eszközök beszerzésére nem kell nagy összeget fordítani az oktatás megkezdéséhez. A nyereség és a veszteség a tagok között a vagyoni hozzájárulásuk arányában oszlik meg az alapszabály szerint, ha a társasági szerződésben ettől eltérően nem állapodtak meg.

A bt. alapítását a társasági és cégtörvény lehetővé teszi egyszerűsített elektronikus cégeljárásban is, ha a bt. tagjai egy szerződésminta szerint kötik meg a társasági szerződést. Így a cégbírósi bejegyzés határideje a benyújtástól számított 1 óra, az eljárás illetékének összege 15.000,- Ft.

A bt. és a kft. a társasági adó törvény hatálya alá tartozik, tehát az eredmény után társasági adó fizetésére kötelezettek, ami jelenleg 10 %-os mértékű. A leadózott eredmény után itt is van osztalékadó fizetési kötelezettség, aminek a mértéke 16 % személyi jövedelemadóból és 14 % egészségügyi hozzájárulás fizetésből áll, tehát összesen 30 %. A járulékok mértéke azonos, viszont jelentős különbség az előzőekhez képest, hogy míg az egyéni vállalkozó az osztalékadó fizetésre a bevallás leadásával azonnal kötelezett, addig egy társaság esetén az osztalék bármikor kifizetésére kerülhet, így az adófizetési kötelezettség is csak ekkor realizálódik.

A bevételek és költségek elszámolása is hasonló képet mutat, a számlákat kell mindig eljuttatni a könyvelőnek. A társaságok is kötelesek iparűzési adót fizetni az önkormányzatoknak.





10. MŰKÖDÉS-REKLÁM

Innentől kezdve egyszerű lenne a dolog: csak működni kell, kiszolgálni az ügyfeleket, eladni a terméket, dolgoztatni. De hoppá! Hol vannak az ügyfelek?

Hogyan szerezzünk ügyfeleket/vásárlókat?

1. internetes megjelenés: a digitális korszakban elengedhetetlen, hogy ne jelenjünk meg az interneten, akár egy honlap, akár Facebook oldal formájában.

Ingyenes honlapkészítők: ingyen és nagyon könnyen készíthetünk honlapot. Van olyan, amelyiknél a vállalkozói tevékenységű honlapok után fizetni kell, de még ez is elenyésző összeg ahhoz képest, hogy mennyibe kerülne egy informatikussal saját honlapot fejleszteni.

Néhány példa:

<http://www.eoldal.hu/>

<http://www.oldalunk.hu/main.php>

<http://www.webnode.hu/>

<http://www.hupont.hu/>

Ezeiktől nem kell megijedni, átlagos számítógép ismeretekkel is könnyen összehozhatunk egy szép weblapot.

Kell egy jó domain név is, ez a weblapod címe tulajdonképp, amelyet könnyen meg lehet jegyezni. Minél egyszerűbb vagy beszédesebb, annál jobb. Ezen a „címen” találnak meg az interneten. Magyar címek esetében segít a www.domain.hu. Itt ellenőrizheted, hogy az elképzelt név szaba-e még, vagy másvalaki használja.

Mit kommunikáljunk magunkról a honlapunkon?

-Kik vagyunk, mi a célunk – ezt röviden, érthetően, nem kell túlragozni

*-Milyen szolgáltatást/terméket nyújtunk, mennyi az ára
-Miért jár jól a célcsoport, ha tőlünk vásárol/ a mi szolgáltatásunkat veszi igénybe*

-Milyen módszerekkel dolgozunk/milyen eljárással fejlesztünk

-Miért a mi termékünk/szolgáltatásunk a legjobb – találjunk ki egy olyan egyedi jellemzőt, amely csak minket jellemez, ez alapján tudnak majd minket megkülönböztetni a versenytársaktól.

-Hírek, érdekességek rólunk vagy a kapcsolódó témában

A célcsoport nyelvén kommunikáljunk: ha a diákok a célcsoportunk, akkor az ő nyelvükön szóljunk hozzájuk, ha pedagógusok, akkor pedig ismételten más nyelvezetet válasszunk stb.

TIPP: Hogyan írd „internetül”?

**Ami működik papíron, nem biztos, hogy működik a monitoron is. A látogatók szempontjából a legjobb: rövid, tagolt szövegek
kiemelések
főcímek, alcímek használata.**

*Adjunk teret az ügyfélkapcsolatnak: a látogatók és persze a potenciális vevők így könnyen kapcsolatba tudnak kerülni veled! Add meg az emailcímed a honlapon, esetleg a telefonszámod, levelezési címed is! Hírlevelezz, küldj tippeket, frissítsd weboldalad heti ajánlatát, legyen érdemes rendszeresen felkeresni azt.
Régi vásárlóidat se felejtse el!*

Attól, hogy van egy szép honlapod, még nem fognak dőlni egyből a látogatók! Ne keseredj el, ez normális! Akkor fognak dőlni, ha honlapodat egyetlen fő célnak alárendelve alakítod ki. Nyilván új ügyfelekre, vásárlókra vágysz, el szeretnéd adni munkáidat. Olvass tehát tovább, hogyan szerezhetsz ügyfeleket:

2. személyes megjelenés:

Helyi fórumokon, újságokban, eseményeken jelenjünk meg, mert csak így tudunk személyes ismertséget kialakítani magunknak.

3. Online eszközök- pénztárcakímélő megoldások

Az internetezők körében már nem az e-mailezés, hanem a keresés a legnépszerűbb szolgáltatás, így nem véletlen, hogy a magyar felhasználók körében a Google kereső a leglátogatottabb honlap. Írd be a Google-ba például a „korrepetálás” szót – vagy bármi mást, ami a területedet jellemzi –, és ha a honlapod a találatok között megjelenik, akkor minden rendben.

Nyilván azt szeretnéd, hogy weboldaladat a keresők előkelő helyen rangsorolják. Ehhez – sok egyéb mellett – a témád főbb kulcsszavait úgy helyezd el a honlapon, hogy a címek, alcímek, linkek és az első bekezdés minél többször tartalmazza az adott kifejezést, de azért a szöveg élvezhető maradjon.

Szövegeid legyenek relevánsak, témához kapcsolódóak!

További tippek:

Keress olyan weboldalakat, melyek nem konkurensaid oldalai, célközönségük viszont fedi a tiédet. Cseréljétek linket, így kölcsönösen reklámozzátok egymást.

Álljatok össze többen, és alakítsatok ki közös virtuális galériát/ vagy honalpot! Így a költségek megoszlanak, a vásárlók megsokszorozódnak.

Építs címlistát! Ajánlj fel weblapodon heti/havi hírlevelet, ahol a portékád iránt érdeklődők számára hasznos infókat nyújtasz.

Jelenj meg a közösségi portálokon!

Számos további eszköz fog segíteni abban, hogy munkáid, vállalkozásod sikeréhez az internet is hatékonyan hozzájáruljon. Például egy jól megírt adatlap és felépített céges megjelenés a Facebook-on!

4. A legnépszerűbb megjelenési forma: Facebook oldal

A közösségi médiafelületek közül napjainkra kiemelkedett a Facebook, ez a szolgáltató lett a legáltalánosabban használt magyar közösségi felület is. A Facebookon akár

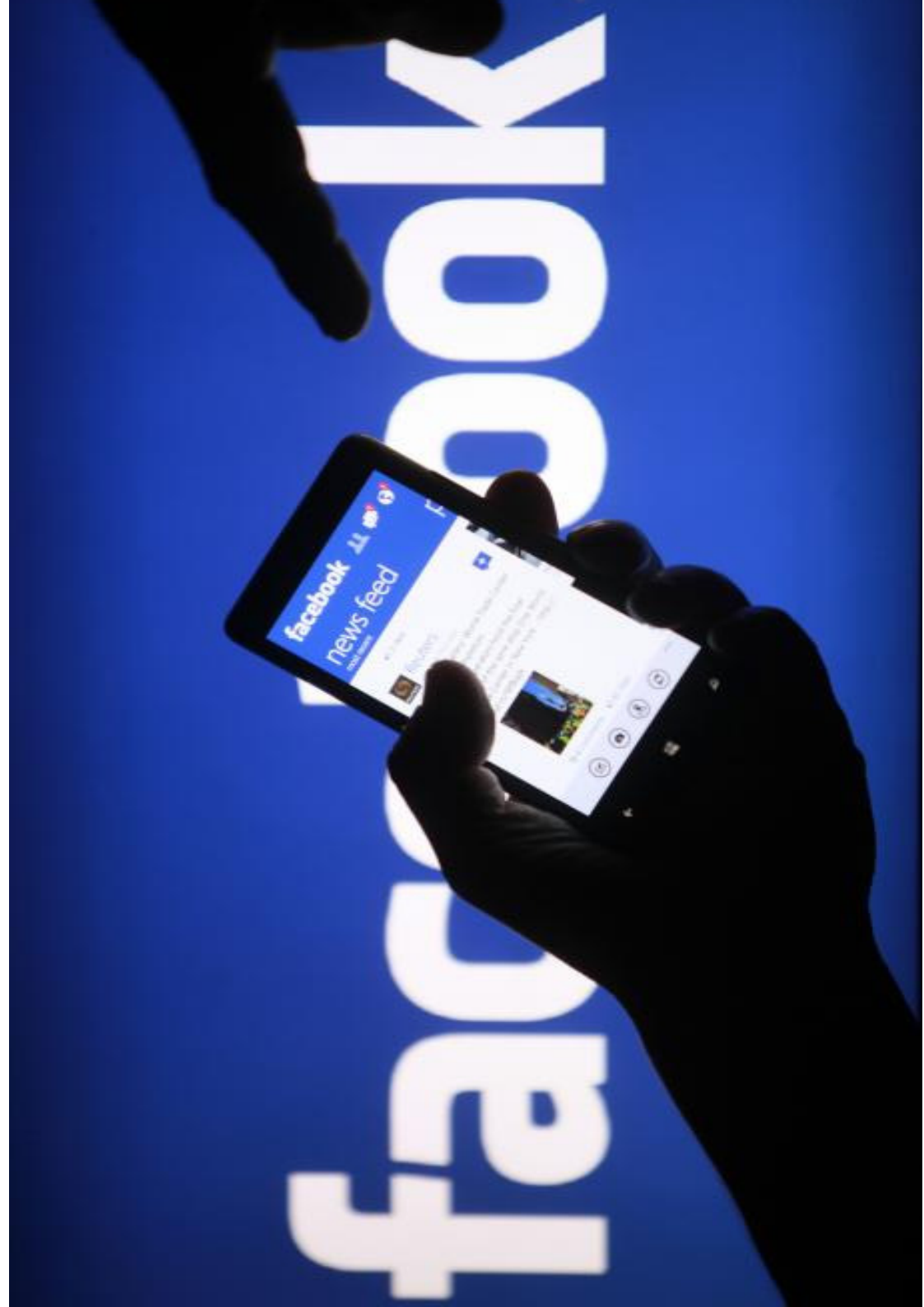
magánszemélyként, akár vállalkozásként is megjelenhetsz.

Magánszemélyként előbb-utóbb ismerőseid hálója vesz majd körül: látod, hogy miket írnak, milyen képeket vagy videókat töltenek fel, saját szövegeket, megjegyzéseket írhatsz. Ha nagyon tetszik valami, akkor azt „like-olhatod”, ami a gyakorlatban valami olyasmit jelent, mintha megtapsolnál egy előadást.

Amennyiben vállalkozásként jelensz meg a Facebookon, a célod az, hogy a számodra valamilyen okból érdekes célcsoportnak te nyújts „likeolható”, azaz érdekes tartalmakat. Ez azért fontos, mert az oldaladat „like-olók” saját oldalain is megjelennek innentől az általad publikált tartalmak, azaz azt majd látják az ő barátaik is, így lassan olyan felhasználókkal is elkezdhetsz beszélgetni, akiket korábban egyáltalán nem ismertél.

A célcsoport ugyanakkor továbbra is nagyon fontos. Ha olyanokat célzol meg egy szolgáltatással, akiknek feltehetően nincsenek számítógépes ismereteik, ők nyilván a Facebookon sem lesznek ott.

Ám ha például diákokat célzol meg, a jelenlét elengedhetetlen! Ha további segítségre van szükséges a témában keress minket!



A SIKER TITKA

A siker titkát nagyon nehéz előre megmondani, ha ezt tudnánk, mindnyájunk eredményes vállalkozó lenne, de a következő 6 tipp a segítségünkre lehet:

1. A motiváció a siker kulcsa!
2. A siker kemény munkát követel
3. Kövesd az álmaidat!
4. Becsüld meg a tehetségedet!
5. Menedzseld magad!
6. Vállalj kiszámított kockázatokat!

Íme a következő oldalkon néhány sikeres vállalkozó pedagógus, akiktől sokat tanulhatunk:



1. Ihász Bettina fejlesztőpedagógus

Győr - A tanuló egyre kevesebb, a tanító egyre több. Mit tehet ilyenkor a hivatástudattól buzgó ifjú pedagógus?

A sok eszkimó és kevés foka esetével induló pályakezdő vállalkozást indít. Nem biztosítási ügynök lesz: marad a katedránál. Az elhivatott oktató, csakúgy, mint a szülők nagy része, szomorúan látja ugyanis: bár a pálya telített, a tanuló kevés, a rossz tanuló mégis egyre több...

Növekszik a tanulási zavarokkal küzdő gyerekek száma. Vannak viszont szülők, akik azt szeretnék, ha gyermekük az átlagnál gyorsabban és több tudást szerezne. Akad tehát tennivaló bőven a szakmában.

Ihász Bettina, a győri Szivárvány Képességfejlesztő Központ vezetője is valószínűleg erre alapozott, amikor vállalkozást indított. Pedagógiai szolgáltatások garmadájával jött ki a „piacra”. A központot nyolc munkatársával együtt működteti, van köztük pszichológus, logopédus, gyógypedagógus, matematikus, nyelvtanár... A szakmai összetétel a normál képességű és a problémás gyerekek fejlesztését egyaránt lehetővé teszi. A különböző tantárgyi korrepetálásokra és a tanulási, magatartási zavarok javítására egyaránt képesek. Nem csak az iskoláskorúakat célozzák: gyakorlatilag már csecsemőkortól társai kívánnak lenni a gondoskodó szülőknek. A Lázár Vilmos utcai ingatlan három helyiségében fogadják a csemetéket, akár egyéni, akár kiscsoportos –

2–4 fős – foglalkoztatásra. A csoportokat természetesen az életkor, a fejlesztési cél meghatározása alapján állítják össze.

– Iskolai tapasztalataim alapján gondoltam úgy, hogy a fejlesztőközpont elébe mehet a szülők igényeinek. Az érdeklődés azt mutatja, hogy jó volt az elképzelés – mondja Ihász Bettina. Tény, hogy a vállalkozás februárban indult és még működik. A legnehezebb első időszakon talán már túljutottak.

A „problémás” – tanulási nehézségekkel, magatartászavarokkal, figyelemzavarral, hiperaktivitással, beszédhibákkal küzdő – gyerekek felvállalása külön misszió számukra. Az állapotfelmérés az édesanya meghallgatásával kezdődik, majd ügyes teszt segítségével tapintanak rá a gyermek fejlesztendő „pontjaira”. Az óvodáskorúak gondozására ebben a hónapban baba-mama klub jellegű foglalkozásokat indítottak: tíz alkalommal, kis csoportokban mindig más-más szakemberrel konzultálhatnak az érdeklődők.

http://www.kisalfold.hu/gyori_hirek/vallalkozo_pedagogusok_8211_a_gyerekekert/2075467/

2. Nagy Irén

Nagy Irén vállalkozása gazdasági értelemben még nem sikeres, mégis pozitív energia árad az interjúból. Álmának megvalósítása, a saját kézműves alkotóház létrehozása nagy kihívást jelent, bevétele alig van, mégis elégedett az eredményeivel. Képes volt megcsinálni: megvásárolni, rendbe hozni a romos épületet, és képes értéket teremteni. Hasznos időtöltést nyújt a gyerekeknek és a fiataloknak, akár a felnőtteknek is, és ez jó érzéssel tölti el. Mindenképpen követendő példa az ő lelkesedése, kitartása és elkötelezettsége.

34 éves vagyok, kerámia készítéssel, valamint kézműves oktatással és játszóház vezetésével foglalkozom. Mindaz, amit eddig elértem gyermekkori álmom volt. 1996 óta vezetek kézműves foglalkozásokat, táborokat különböző intézményekben és rendezvényeken. 1999-óta van fazekasműhelyem.

Tizenhárom éve folyamatosan foglalkozom kézműves csoport oktatásával, ezalatt több gyermek is kirepült már, közülük többen most is kézműveskednek. Mindaddig azon dolgoztam, hogy a gyerekek és fiatalok részére egy olyan helyet hozzak létre, ahol próbára tehetik kézügyességüket, kreativitásukat – miközben megismerkedhetnek különböző mesterségekkel, szerszámokkal, játékokkal, hangszerekkel, művészetekkel, népi ételekkel, állatokkal, madarakkal,

növényekkel és egymással. Szeretném megtanítani a gyerekeket együtt játszani.

Nyolc éve találtam meg az alkotóháznak ideális XIX. század végi polgári lakóházat, nagyon leromlott állapotban. A ház folyamatos felújítás alatt áll, hogy egy olyan vállalkozásnak adhasson helyet, ahol az eddig szerzett tudásomat átadhatom, a mesterségemet bemutathatom, és egy olyan világot tárhatok az idelátogatók elé, amely lassan a feledés homályába merül.

Jelenleg nagyon kevés a bevételem, pályázatokon nincs lehetőségem indulni, mert önerővel nem rendelkezem, a kicsi bevételem azonnal a kiadás oldalára áll, mivel a ház még nagyon sok munkát és befektetést igényel. Az épület megmentéséért 2011 májusában létrehoztuk a Kultúrporta Értékmentő Közhasznú Alapítványt.

Céлом, hogy az évek alatt felhalmozott eszközeink, játékaink és természetesen a gyerekek végre megkaphassák állandó helyüket. A foglalkoztató elkészült – mindenki nagy örömére – a külső munkálatok folytatódtak. Jelenleg egy 14 fős csoport tevékenykedik. A gyerekek életkora 5-12 éves között van, vegyesen fiúk és lányok. A foglalkoztató nevet kapott: Boszorkányos Kézügyesség Tanodaként működünk. Különórán foglalkozom egy autista fiúval. Heti egy alkalommal vezetek kézműves foglalkozást a helyi idősek otthonában. A nyár folyamán négy héten át kerül megrendezésre a kézműves hét.

A kézműves programokon a játéka és az alkotása a főszerep, miközben megismerkedhetnek különböző eszközökkel, anyagokkal és technikákkal. Figyelmet fordítunk az ünnepnapokra, országos és világnapokra, honismeretre, mesterségekre, élőlényekre és a minket körülvevő környezetre. Folyamatosan csempészek be érdekességeket a természetből és a múltunkból. Idézetekkel hívom fel a gyerekek figyelmét az élet apró dolgaira. Szeretném a szemüket felnyitni, hogy ne csak nézzenek hanem lássanak is...

<http://www.iparosujsg.hu/ipartestuletielet/949-nagy-iren-keramikus-bemutatkozasa>

3. Csapó Ida

A Női Vállalkozók projekt ötletadó alapítója, női önismereti tréner, nők és pénz specialista vagyok – eredetileg újságíró. Felső fokú végzettségeimet tekintve magyar-könyvtár szakos általános iskolai tanár, vállalkozás-marketing szakközgazdász, mentálhigiénés szakember. Három húgom van, abszolút nőicsaládban nőttem fel – egy felnőtt lányom és egy fiú unokám van. 2000 óta küldetésszerűen foglalkozom elsősorban nőkkel a legkülönbözőbb formákban (tréningek, konferenciák, szemináriumok, online kurzusok, internetes honlap és blog stb.)

A GazdagNők.hu honlapot 2008 májusában indítottam, hírlevelem megrendelőinek száma jelenleg 9.000 érdeklődő nő. A honlap célja, hogy a nők általános és pénzügyi önismeretét támogassa, pénzügyi intelligenciájukat fejlessze, önbizalmukat erősítse, önmagukra találását, kibontakozásukat segítse.

1983-ban másodállásban váltottam ki először vállalkozói igazolványt, 1986 óta vagyok főállású vállalkozó (közben csupán 2 évnyi megszakításom volt a mai napig).

Voltam külsős újságíró, városi mősorkalauz szerkesztője és városi dokumentációs fotós, gyöngyfűző kisiparos, tanulásmódszertani instruktork – éveken át 3 akkreditált saját tréninget vezettem pedagógusoknak hivatalos továbbképzéseik keretében (grafológiai alapismeretek, tanulásmódszertan, önismeret és stresszkezelés témákban).

Közel 10 évet töltöttem el intenzíven a női civil szférában: ötletadó alapítója, kezdeményezője, vezetője voltam a MINŐk (Magyar Internetező Nők) Egyesületének, a NőTárs Alapítványnak és a „Női Érdek” Szövetségnek. Pályázatokat írtam és menedzseltem – többek között így vezettem 2 mintegy 25 milliós költségvetésű női vállalkozóknak szóló projektet, és mintegy 300 vállalkozónővel volt kapcsolatom. Létrehoztam speciálisan női vállalkozókra kialakított önismereti tréninget, tartottam is ezeket – tanítottam üzleti tervezést, marketing alapismereteket, online marketinget, csoport- és csapatépítési dinamikát, kapcsolat- és hálózatépítést stb.

<http://www.noivallalkozok.hu/kik-vagyunk/>

4. Juhászné Kovács Kornélia

Juhászné Kovács Kornélia 5 gyermekes családanya. Baján szerezte tanítói diplomáját, 2 és fél éve új fejezetet nyitott az életében. Ma már Szappaniskolájában oktatja a házi natúrkozmetikumok - szappanok és tisztálkodó szerek - készítését, a Baja melletti Bátmonostor és Budapest között ingázva, egyszerre akár 12 fő részére a VII. ker. Hársfa utcában. És igény szerint Pécsen, Kecskeméten is. Felismerte, hogy egyre többen kaptak rá az otthon készíthető kozmetikumok varázsára. Tanfolyamain eddig közel 1000 diák vett részt. Korábbi tanulói közül többen már önálló webshopjukban árusítják saját termékeiket. Diákjaik között akadt már bécsi, teheráni, erdélyi és szlovákiai is - de olyan magyar is, aki az év nagyobb részében Norvégiában dolgozó fogtechnikusként nyergelne át a környezettudatos szappankészítés világába és vinné azt külföldre.

Emellett vannak tanulók, akik a hasznos hobbi elsajátítása miatt jönnek a műhely tanfolyamaira. Az elmúlt pár évben ugyanis egyre nagyobb teret hódított az interneten a környezetbarát, házi készítésű és egészséges natúrkozmetikumokkal kapcsolatos kézművesség - ám rengetegen csupán felszínesen felcsipegetett tudással, fél-információkkal vagy 1-1 gyorstalpaló elvégzése után próbáltak rögtön nekivágni mások oktatásának, a fontosabb fogások átadásának ilyen-olyan blogokon. Így aztán az eredmény is felemás lett, rengeteg hibával. Kornélia viszont

épp ebben látta meg a kínálkozó lehetőséget: a natúrkozmetikumokkal már korábban, szülésfelkészítőként is találkozott. Ráadásul a kézművesség is mindig nagyon vonzotta, akárcsak eredetileg választott hivatása, az oktatás. Profi tanfolyamon tanulta ki a szakmát

És úgy gondolta, hogyha már valaki oktatni szeretne e területen, akkor alaposan ki kell tanulnia a szakmát. Így beiratkozott a Magyarországon elsőként akkreditált házi-kozmetika tanfolyamra (A tanfolyam profi csomagja jelenleg 112500 forintba kerül a szakma elsajátítására vágyóknak.) Döntése helyesnek bizonyult: tanfolyamának 10 résztvevője közül 2-3 azért fordul hozzá, mert a korábbi, önjelölt szappankészítőktől kapott fél-infók alapján nem boldogult a kozmetikumkészítéssel. Ám emellett egyéb tényezők is szerepet játszottak a döntésében.

Fontos a szerepe a személyességnek

“Tanítónőként mindig nagyon vonzott a közösség, a személyesség és az így átadott információk varázsa. Erről a gyermekeink születése után sem szívesen mondtam volna le. Ezek az események viszont olyan változásokat hoztak az életünkben, hogynemtudtam mármagamataalkalmazottként elképzelni. Részben így jött a szülésfelkészítés és került közben képbe a házi kozmetikumgyártás - ami eleinte a család miatt sem elhanyagolható egészségtudatosság miatt is megtetszett. A vállalkozása sikereit a marketing mellett elsősorban a személyességben látja - és abban, hogy a résztvevőket nem pusztán statisztikai adatként,

hanem emberként kezeli. “A tanulóink nevére, sztorijaira még hónapok múlva is emlékszünk, és ha kérdésük van, bármikor felhívhatnak. Emellett a hallgatók haza is vihetik a nálunk gyártott kozmetikumokat.”

Több hatósági engedély kell hozzá

Profi natúrkozmetikum-készítővé és az eljárásokat oktató szakemberré és vállalkozóvá válni? A sikereket látva könnyűnek tűnhet, de eleinte nem volt az. A kezdetek számos leküzdendő kihívást tartogattak. Magyarországon ugyanis szigorúan magáncélra, az otthon 4 fala között olyan és annyi kozmetikum készülhet, amennyit a hobbista szappankreátor csak akar. De csak magának. Vállalkozóként viszont a vállalkozóvá válás hivatalos formái mellett (bt. vagy kft. alapítása) a bérelt szappanműhelynek és a termékeknek megannyi engedélyeztetési eljárás kellett keresztülmennie az induláshoz. Ehhez az ANT SZ és a területileg illetékes önkormányzat engedélyére volt szükség, illetékfizetés terhe mellett.

A belvárosi műhelynek még szerencséje is volt - más vidéki szakemberekkel például megesett, hogy az önkormányzat döntésétől függően csak ipari övezetben kezdhették meg a munkát. Mindemellett a szappanokat - mindegyiket fajtánként, külön-külön, darabonként 5-40 ezer forintért - mikrobiológiai laborvizsgálat során engedélyeztetni kellett. A késztermékeket ezután vegyszeri vagy gyógyszerészeti elemzésnek is alá kell vetni, akik minderről termékleírással és dossziét készítenek, értékeléssel. Ezt követően a termékeket

a szakterülethez tartozó EU-s portálra is be kell regisztrálni - termékenként kb. 70-200 ezer forintért. Kornéliának szerencsájuk volt, mert aránylag gyorsan -2-3 hónap alatt sikerült végigcsinálni ezt a procedúrát.

További újdonság a vállalkozólétben a feladatok delegálása az arra leginkább alkalmas személyeknek. Meg kellett barátkoznia a gondolattal, hogy könyvelésre, marketingmunkára megfelelő partnereket kell találniuk. Utóbbi egyébként nem volt extra kihívás: csupán körülnézett az interneten és kiválasztotta a legszimpatikusabb ajánlatot. Férje nélkül nem működne

Az önképzés is fontos. "Folyamatosan tanulok, rendszeresen járok vállalkozói összejövetelekre." Kornélia mindezek mellett férje, Péter segítségét és közreműködését is felbecsülhetetlen értékűnek tartja - és a vállalkozás szempontjából elengedhetetlennek is, hiszen az eredményeik 2 fős "csapatmunkájuknak" is köszönhetőek. "Egy natúrkozmetikum-műhelynél rengeteg feladat tipikus férfimunka: itt kezdés előtt 5-600 kg-nyi eszközt kell megmozgatni, időnként technikai hibákat elhárítani, de néha a tanulókat is ki kell segíteni, ha 1-1 előre megbeszélt munkaeszközt véletlenül otthon felejtettek. Ezek a feladatok egyedül, az oktatás mellett biztosan nem mennének." A technikai teendők mellett Péter segít a gyermekek felügyeletében: ő csinál programot nekik, miközben Kornélia oktat, ha a nagyszülők épp nem érnek rá.

Mindenesetre egyöntetűen úgy gondolják, hogy amennyire tartottak eleinte a vállalkozói lét kihívásaitól, ma már annyira élvezik kb. 2-3 millió forintos befektetéssel indult vállalkozásuk gyümölcseit. "Felszabadító, hogy nincs főnök, kööttség vagy mások által diktált munkatempó. Ráadásul nagyon kreatív, hogy saját ötleteim alapján valósíthatok meg számos új receptet, öntést és mintát, amit a résztvevők is mindig örömmel fogadnak."

5. Sárosdi Virág

Gyereketető blog szerzője

„Kislány korom óta nagycsaládról álmodtam. Hálás vagyok, hogy az álmom valóra vált. A férjemmel 6 gyermekünk hátizsákját pakolgatjuk tele azokkal a dolgokkal, amelyeket értéknek gondolunk. Ezek közül az egyik legfontosabb a szeretet, ami így karácsony közeledtével még erősebb jelentéssel bír.”

Sárosdi Virág, a Gyereketető blog szerzője a tanulási módszereken, ötleteken túl kézműves- és főzés témában is remek tippekkel segít, Lapbbok-okat értékesít. Virág a Bárczi Gusztáv Gyógypedagógiai Főiskolán, gyógypedagógus-logopédus szakon végzett, és 20 éve főállású anyuka. 6 gyermeket nevel férjével, akivel 3 éve csatlakoztak a – Magyarországon még gyerekcipőben járó – otthonoktató családok táborához, azaz két legkisebb gyermekük nem jár iskolába, hanem otthon, a szülőkkel tanul.



FOGALOMTÁR- OLYAN GAZDASÁGI SZAKSZAVAKKAL, AMELYEK ISMERETE MÉG JÓL JÖHET ...

Állampapír: Az állam által kibocsátott kötvény, amely a költségvetés hiányát finanszírozza. Lehet fix és változó kamatozású, kibocsátása történhet belföldi, illetve valamely külföldi pénznemben.

Amortizáció: Értékvesztés. Az eszközök pénzben kifejezett értékének csökkenése az eltelt idővel vagy a használattal arányosan.

Befektetési jegy: A befektetési alap által kibocsátott értékpapír, vagyoni jogokat biztosít az alap értékeire.

Befektetési portfólió: A befektető (vagy befektetők) által birtokolt értékpapírok (részvények, kötvények, befektetési jegyek stb.) összességét jelenti. Portfóliónak nevezhető az egyetlen értékpapírfajtára vonatkozó befektetés is, de a befektetők azért alakítanak ki portfóliókat, mert el akarják kerülni, hogy befektetett pénzük értéke pusztán csak egy értékpapír piaci értékének változásától függjön. A portfólió jellegű befektetések lényege a több lábon álláson alapuló kockázatmegosztás (diverzifikáció).

Cash flow: pénzáramlás, pénzfolyam. Egy kimutatás, amely a pénzeszközökben bekövetkezett változásokat mutatja be.
Beruházási hitel: A vállalkozás növekedéséhez szükséges beruházások, fejlesztések finanszírozását szolgáló közép- illetve hosszú lejáratú hitel.

Bubor: A Bubor (Budapest Interbank Offered Rate – Budapesti Bankközi Forint Hitelkamatláb) egy bankközi referencia kamatláb, melyet a Magyar Nemzeti Bank állapít meg naponta, különböző kamatperiódusokra. Hitelszerződésekben gyakran ehhez viszonyítva állapítják meg a hitel kamatát. Értékét megnézheted a www.mnb.hu-n.

CSR: A vállalatok szociális felelősségvállalása. A vállalatok a szociális és környezeti megfontolásokat önkéntes alapon beépítik üzleti tevékenységükbe és a tevékenységükben érdekeltekkel fenntartott kapcsolataikba.

Diszkontkincstárjegy: Egy évnél nem hosszabb lejáratú diszkonttal kibocsátott (vagyis nem kamatozó) állampapír. Magyarországon jelenleg 3, 6, 12 hónapos lejáratúak vannak. A hozam (kamat) a következőképpen keletkezik: lejáratkor az állam az értékpapíron feltüntetett összeget (névértéket) fizeti vissza. A diszkonttal kibocsátás azt jelenti, hogy a befektetők a papírt névérték alatt vásárolhatják meg. Így a vételár és a lejáratkor kapott összeg (névérték)

különbsége adja a lejáratig terjedő hozamot, vagyis a tulajdonképpeni kamatot.

Domén (domain): Webcím (például www.oktatas.gov.hu), amelyet az ügyfelek a böngésző címsorába gépelnek, hogy a honlapunkra érjenek.

Eladásösztönzés (sales promotion): Olyan módszerek alkalmazása az értékesítésben, a vevők kiszolgálásában, amelyek a vevőt további vásárlásra serkentik. Pl.: próbahasználattal járó árubemutató, árengedmény, folyamatos eladáshelyi akciók, az eladás során biztosított szolgáltatások.

Eredménykimutatás: A számvitelben használatos eredménykimutatás bemutatja egy adott időszak (jellemzően üzleti év) bevételeit és ráfordításait, továbbá ezek különbözeteként a vállalkozás nyereségét, illetve veszteségét. Ez a kimutatás – a vállalkozó döntésétől függően – kétféle módon, összköltség eljárással és forgalmi költség eljárással állapítható meg.

EURIBOR: „Euro Interbank Offered Rate”, azaz európai irányadó bankközi kamatláb. Az EURIBOR-t az Európai Központi Bank szabályai alapján állapítják meg, és a frankfurti bankközi piacon jegyzik. A kedvezményes forinthitelek kamata is sok esetben az Euriborhoz kötött.

Faktorálás: A faktorálás kereskedelmi szerződéssel, számlával igazolt rövid lejáratú, halasztott fizetésű követelések esedékesség előtti megvásárlását jelenti, a követelések engedményezésével.

Fedezet: A hitel visszafizetésének garanciájaként szolgál. Nemfizetés esetén a hitelfelvevővel szembeni követelését a bank ebből a fedezetből (biztosítékból) elégíti ki. A biztosítékok legfontosabb típusai: kezesség, zálog, óvadék. Felhasználási szerződés: A szerzői alkotás felhasználására irányuló olyan szerzői jogi szerződésfajta, amelynek szabályait Magyarországon a szerzői jogról szóló 1999. évi LXXVI. törvény V. fejezete határozza meg.

Folyószámlahitel: A forgóeszközhitel legrugalmasabb fajtája. Nem kell külön folyósítást kérni a banktól, a gyakorlatban a megállapodott keretösszeg erejéig a vállalkozás folyószámlája „mínuszba” mehet. A folyószámlára beérkező összegek automatikusan a hitel törlesztését szolgálja. Forgóeszközhitel: Jellemzően 1 éves futamidejű, forgóeszköz megvásárlására (pl. készletek), átmeneti forráshiány kezelésére (pl. a jövőben befolyó értékesítési árbevétel megelőlegezése) szolgáló hitelkeret. Folyósítása a rendelkezésre tartási időszak alatt a hitelfelvevő kezdeményezésére, lehívásonként történik. A ki nem használt keretösszeg után a bank ún. rendelkezésre tartási jutalékot számít fel. Visszafizetése előre meghatározott ütemezés szerint történik.

Formatervezési mintaoltalom: A formavédelem pontos elnevezése. Amíg a szabadalom a műszaki megoldást védi, például egy televíziókészülék „belsejét”, addig a formatervezési mintaoltalom a formatervező alkotását, például egy televíziókészülék esetén annak dobozát, külső jellegzetességét védi. Ebből következik, hogy a kétoltalom egymással párhuzamosan is fennállhat bizonyos termékek esetében.

Hitel: Hitel esetében a bank arra vállal kötelezettséget, hogy rendelkezésre tartási jutalék ellenében meghatározott hitelkeretet tart fenn a hitelfelvevő rendelkezésére. A lejáratí időn belül a hitelkeret összegéig a hitelfelvevő automatikusan lehívhatja a teljes hitelösszeget vagy annak egy részét.

Hitelgarancia: (Készfízető) kezességvállalás, melynek célja a hitel egy részének visszafízetését biztosítani.

Hitelmonitoring: A hitel folyósítását követő rendszeres ellenőrzés, melynek során a bank meggyőződik arról, hogy a feltételeknek megfelelően használja fel a hitelfelvevő a hitel összegét, valamint hogy pénzügyi helyzete továbbra is lehetővé teszi a hitel törlesztését.

Jelzáloghitel: Olyan hitel, amelynek fedezetét az adós által felajánlott valamilyen jelzálogtárgy jelenti.

Kereső, keresőrobot: A keresőszolgáltatások (például Google) internetet feltérképező programjai, amelyek a weblapok változásait figyelik. Ha a keresőrobot gyakran látogatja a céged honlapját, akkor a leendő ügyfeleid mindig a legfrissebb információkat találják meg rólad.

Készfízető kezesség: A készfízetői kezesség olyan kezességtípus, amelynél a hitelfelvevő nemfízetése esetén a hitelező bank közvetlenül a kezeshez fordulhat a hitel törlesztése érdekében.

Kisvállalkozás: Olyan vállalkozás, amely 10 főnél több, de 50 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztat, és éves árbevétele és/ vagy éves mérlegfőösszege 2 millió euro felett van, de nem haladja meg a 10 millió eurót.

Kölcsön: Kölcsön esetében a bank a szerződés alapján az adós rendelkezésére bocsát egy összeget, az adós kötelezettséget vállal, hogy a kölcsön összegét kamatfízetés ellenében visszafízeti.

Középvállalkozás: Olyan vállalkozás, amely 50 főnél több, de 250 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztat, és éves árbevétele nem haladja meg az 50 millió eurót és/vagy éves mérlegfőösszege a 43 millió EUR-t.

Közös jogkezelés: A művek, műsorok egyidejű és nagy tömegű közvetítése miatt egyedileg nem gyakorolható szerzői és szomszédos jogok érvényesítésére született meg évtizedekkel ezelőtt a közös jogkezelés intézménye. Ennek keretében a jogosultak által erre létrehozott szervezetek gondoskodnak a műsorok közvetítésének engedélyezéséről és a jogok érvényesítéséről (jogdíjak beszedése, felosztása, dokumentálása).

Likviditáskezelés: Tágabb értelemben a pénzügyi és nem pénzügyi vállalatoknak az a tevékenysége, melynek során az üzletmenetükhöz szükséges likvid pénzeszközöket a lehető legkisebb költség mellett biztosítják.

Lízing: Eszköz alapú finanszírozási szerződésfajta. A lízingszerződés alapján a lízingbeadó köteles a szerződésben meghatározott ingó vagy ingatlan dolog tulajdonjogát a lízingbevevő választása szerinti feltételek mellett és a lízingbevevő megbízása szerint abból a célból megszerezni, vagy abból a célból előállítani, hogy azt a szerződésben meghatározott időtartamra, eszközalapú finanszírozás keretében a lízingbevevő használatába adja. A lízingbevevő a dolog átvételére és díj fizetésére köteles.

Mikrovállalkozás: Olyan vállalkozás, amely 10 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztat, és éves árbevétele és/vagy éves mérlegfőösszege nem haladja meg a 2 millió eurót.

Mérleg: Olyan kimutatás, amely egy adott időpontra vonatkozóan bemutatja a vállalkozás vagyonának összetételét (eszközök), valamint ezeknek a vagyonelemeknek a finanszírozási forrását (források). A vonatkozási időpont neve: a mérleg fordulónapja.

Óvadéki letét, fedezeti betét: A vállalkozás hitelének fedezetéül (pl. a tulajdonos mint magánszemély által) elhelyezett bankbetét. A bankok az ilyen betétekre általában az átlagosnál kedvezőbb kamatot fizetnek.

Önerő (saját erő): Az az összeg, amelyet saját forrásainkból kell előteremtenünk, pl. egy támogatási pályázat beadásakor.
Pénzügyi közvetítő: A kedvezményes hitelek vállalkozásokhoz történő kihelyezésében közreműködő hitel és pénzügyi intézetek, pénzügyi vállalkozások, vállalkozásfejlesztési alapítványok.
Pénzügyi terv: Az üzleti terv pénzügyi szakasza, melynek az a rendeltetése, hogy átfogó előrejelzéseket adjon a vállalkozás tervezett pénzügyi teljesítményéről.

PR: Kölcsönös előnyökön alapuló kommunikáció és a kapcsolatok tudatos szervezése, melynek célja az egyének, szervezetek és környezetük közötti megértés, valamint a bizalom megteremtése, fenntartása.

Promóció: Népszerűsítés, marketingkommunikáció. A promóció olyan kommunikációt jelent, amely előre

meghatározott, behatárolt időközön belül a kereslet vagy a termék elérhetőségét igyekszik növelni.

Referencia kamatláb: A hitelek kamata sok esetben valamely referencia kamatlábhoz van kötve. Forinthiteleknél leggyakrabban a BUBOR, illetve kedvezményes hiteleknél az Euribor használatos.

Rendelkezésre tartási idő: A hitelkeret megnyílásától számított azon időtartam, amely során a hitelfelvevő kérheti a hitel folyósítását.

Rulírozó hitel: Törlesztés után a bank által meghatározott keretig újra igénybe vehető hitel.

SWOT analízis: Olyan stratégiai tervezőeszköz, amely segít értékelni az erősségeket (Strengths), a gyengeségeket (Weaknesses), a lehetőségeket (Opportunities) és a veszélyeket (Threats), amelyek egy projekt, egy üzleti vállalkozás kapcsán, illetve bármely meghatározott cél elérése érdekében meghozandó szervezeti vagy egyéni döntés során felmerülhetnek. Az eljárás lényege, hogy táblázatba szedve sorakoztatja fel a vállalkozás gyenge és erős pontjait, valamint azt, hogy milyen erőforrásokat képes céljai érdekében mozgósítani.

Szabadalom: A szabadalom a találmányok jogi oltalmát biztosítja azáltal, hogy a szabadalom tulajdonosa számára a versenytársakéhoz képest előnyösebb pozíciót teremt a termékek és technológiák piacán.

Szerver: Az internet egyik legkisebb építőeleme, a weblapokat, levelezést, fájlokat kiszolgáló, folyamatosan üzemben lévő, internetre kötött számítógép. Jellemzően adatközpontokban áll és rendszergazdák vigyáznak rá.

Szponzoráció: Anyagi vagy természetbeni támogatási forma. A szponzoráció esetében a felek üzleti szerződésben, tételesen rögzítik a támogatásért cserébe elvárt ellenszolgáltatásokat.

Teljes hiteldíj mutató (THM): A lakossági hiteleknél használatos THM egy egyéves időszakra vetített százalékos érték, a hitel teljes díját mutatja meg, azaz gyakorlatilag minden olyan költséget tartalmaz, amelyet a pénzügyi intézménynek a tőkén felül meg kell fizetni. Minél alacsonyabb a THM, annál kedvezőbb a fizetendő teljes hiteldíj, annál olcsóbb a kölcsön.

Tőke: A vállalat saját forrásainak része, melyet a tulajdonosok visszafizetési kötelezettség és időbeli korlátozás nélkül bocsátanak a vállalkozás rendelkezésére.

Tőketartozás: Az első törlesztésig a folyósított kölcsönösszeg, azt követően pedig annak a megfizetett törlesztőrészek tőketartalmával csökkentett összege.

Türelmi idő: A hitel felvételétől számított azon időszak, amely alatt még nem kell megkezdeni a tőke törlesztését, csak a kamatot kell megfizetni.

Védjegy: Az árujelzők legfontosabb fajtája. A védjegy az egyes áruk és szolgáltatások azonosítására, egymástól való megkülönböztetésére, a fogyasztók tájékozódásának előmozdítására szolgáló jogi oltalom.



MELLÉKLET

Az alábbi példa segít átgondolni, hogy mely főbb pontokat érdemes akár írásban is megfogalmazunk, vállalkozásindítás előtt.

Vállalkozás koncepciója

A vállalkozás neve: A vállalkozás fő szolgáltatása, profilja: óvodásoknak szóló fejlesztő feladatlapok összeállítása, azoknak webáruházban való kínálása szülők számára.

Célcsoport: Óvodásgyermekkel rendelkező szülők, továbbá más óvónők.

Kínálat leírása: Óvodásoknak szóló fejlesztő feladatlapok összeállítása, azoknak webáruházban való kínálása szülők számára, korosztályi bontásban, és fejlesztendő területek szerint. A feladatlapok online megrendelhetőek és fizethetőek.

Kínálat fő előnyei: Egyszerű, könnyen érthető és elérhető feladatlapok, melyek megkönnyítik gyermekünk fejlesztését. Csak le kell tölteni és már használhatjuk is!

Vállalkozás szlogenje: A gyermek fejlődése nálunk az első!

Üzleti modell, árak: Az egyes feladatlapok külön-külön is megvásárolhatóak, online fizetéssel, ugyanakkor például intézmények számára előfizetési rendszerben is elérhetőek az anyagok. Az árak kialakításához költségvetést és felmérést készítünk.

Az indítás jogi formája: betéti társaság

Induló költségek

weblap kialakítása: 30.000 Ft

anyagok kidolgozása: saját erő

könyvelő díja: 20.000 Ft

Betéti társaság alapítása: 25.000 Ft

Személyi feltételek: Alapvetően a cég két tulajdonosa, írják és készítik az anyagokat, mindketten szakképzett óvónők. A későbbi bővülés érdekében keressük a potenciális szakember kört, akikkel a jövőben együtt dolgozhatunk.

Vállalkozásunk sikerfaktorai

Van tényleges vagy felkelthető igény termékünkre, szolgáltatásunkra. (Tudjuk, hogy milyen vevőkre számíthatunk, kik lesznek a vevőink és mik az igényeik.)

Van a vevők számára fontos, észrevehető különlegességünk. Képesek vagyunk előállítani a terméket, nyújtani a szolgáltatást.

A vállalkozásnak lesz a nyereséges működéséhez elegendő bevétele.

Az általunk kalkulált ár elfogadható potenciális vevőkörünk számára.

Van felkészült szakemberünk.

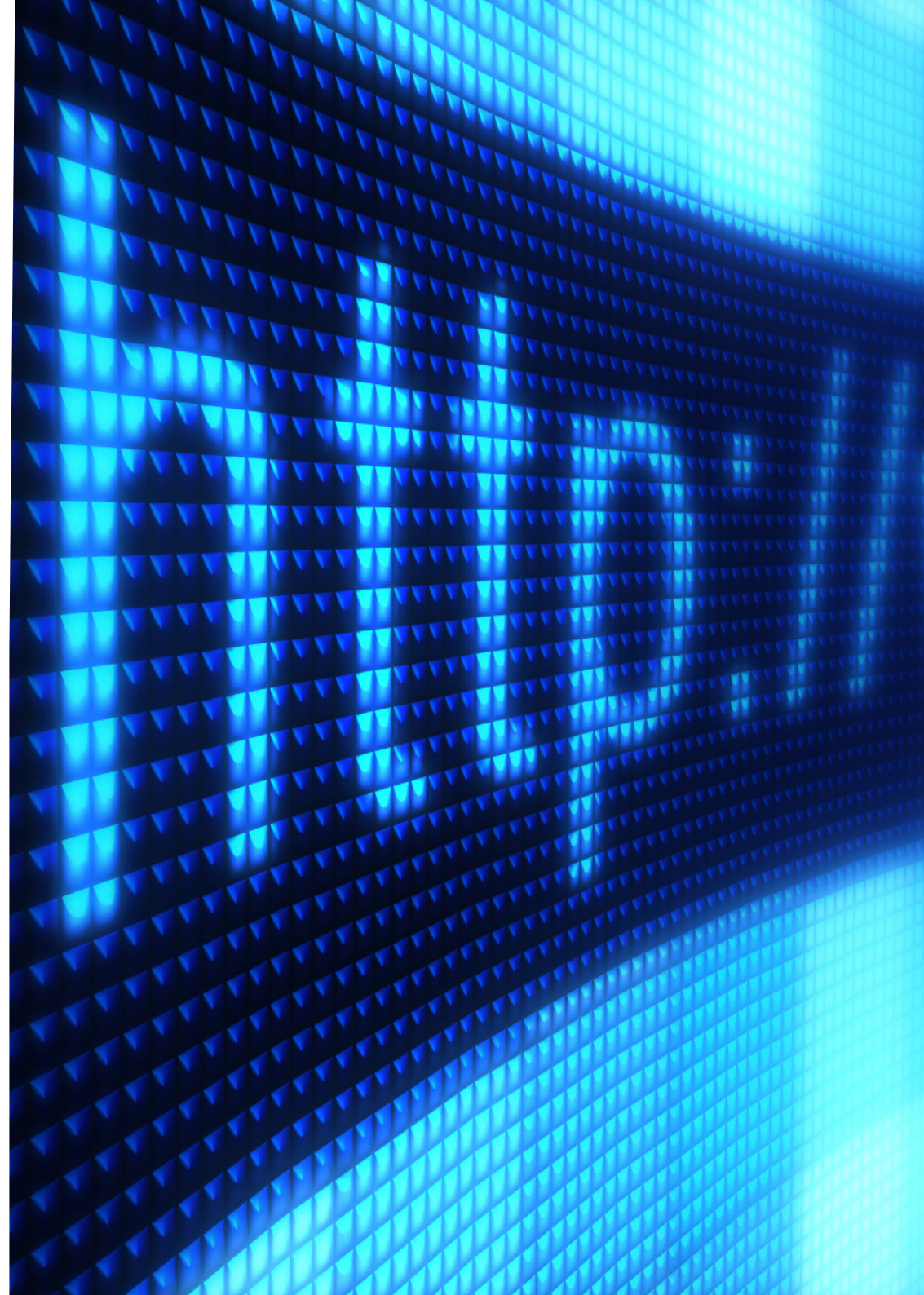
Képes vagyok kitartóan dolgozni a sikerért még az átmeneti kudarcok ellenére is.

Vállalkozásunk kockázatai

Nem várható jelentős kereslet növekedés hosszútávon
(gyermekszám csökkenése, versenytársak megjelenése)

Értékesítés módja: online értékesítés

Elsősorban egy népszerű és jól működő Facebook oldalt szeretnénk építeni a szülőknek szóló hasznos tanácsokkal, majd ezen keresztül közvetetten értékesítenénk a termékeket. Továbbá elindítanánk egy blogot óvónők számára, esettanulmányokkal, fórummal. Ezenkívül rendszeres hírlevelet tervezünk készíteni (1 havonta)



Képek jegyzéke:

<http://pata-klub1.webnode.hu/album/fenykepgaleria/lovas-kifogasok-jpg/>

http://www.piacessprofit.hu/kkv_cegblog/van-egy-jototele-itt-lehet-hozza-a-penz/

felhasznált irodalom

<http://www.hrblog.hu/carriercafe/2014/03/01/onmenedzsment-fonokom-en-vagyok/>

<http://www.tanarklub.hu/hu/tan%C3%A1ritud%C3%A1st%C3%A1r/117-milyen-c%C3%A9gform%C3%A1t-v%C3%A1lasszak-a-tan%C3%ADt%C3%A1shoz.html>

FREEPIK, ALLFREEVECTORS

Köszönjük a figyelmet!

Sok sikert kívánunk!