

# ORSZÁGOS TÁRSADALOMTUDOMÁNYI VETÉLKEDŐ

## „SOCIETAS HUMANA”



2013 május 10-12.

### 1. Az Üzleti tervek versenye

**A verseny hátttere: megszólítani IMMÁR ÖTÖDIK ALKALOMMAL azon fiatalokat, akik elég bátrak ahhoz, hogy vállalják saját ötleteiket és bemutatják azt egy interaktív verseny keretében. Ezért ennek a versenynek, közép és hosszú távon az a célja, hogy a kreatív gondolkodás elterjedjen középiskolai rendszerünkben.**

#### **A verseny közvetlen célja:**

a gazdasági és vállalkozói képzés népszerűsítése;  
a gazdasági és vállalkozási oktatás színvonalának emelése;  
kapcsolatteremtés és építés a magyar nyelven tanuló diákokkal és iskolákkal;  
a résztvevő tanulóknak biztosítani, hogy versenyhelyzetben készüljenek fel az üzleti, vállalkozói életpályára, egyben megmérettetési lehetőség, motiváció biztosítása;

#### **A VERSENY MÓDSZERTANA**

**2 főből álló csapatok vehetnek részt a X, XI, XII. évfolyamokról. Iskolánként maximum két csapat jelentkezhet.**

10 perces időkeretben kell bemutatni, PPT formátumban, egy megvalósítható üzleti tervet, majd válaszolni kell a szakmai zsűri által feltett kérdésekre.

A versenyre előzetesen be kell jelentkezni. Jelezni kell a résztvevő iskola nevét, a versenyző diákok nevét, elérhetőségét, felkészítő tanár nevét és elérhetőségét.

**Jelentkezési határidő: 2013.MÁRCIUS.31**

#### **A verseny díjazása:**

A döntőben első három helyezést elérő csapat tagjai a támogatók által felajánlott jutalmakban részesülnek. A további helyezettek is jutalomban részesülhetnek a támogatói felajánlások függvényében. (A pontos díjakról a verseny során folyamatosan tájékoztatjuk a résztvevőket.)

A pontozási szempontokat minden résztvevő tudomására hozzuk a bejelentkezést követően.

### **Az üzleti terv szerkezetére vonatkozó követelmények**

Megkérjük a résztvevő csapatokat, hogy az alábbiakban ismertetett szerkezet alapján készítsék el az üzleti tervüket és csak indokolt esetben térjenek el tőle (és arra is kérjük a csapat tagjait, hogy az eltérést indokolják is meg).

Az alábbi szerkezet a **dokumentum formában kötelezően leadandó üzleti terv** szerkezetére vonatkozik.

#### **Az üzleti terv részei:**

|                                                          |          |
|----------------------------------------------------------|----------|
| Az üzleti terv szerkezetére vonatkozó követelmények..... | 1        |
| <u>Vezetői összefoglaló.....</u>                         | <u>2</u> |
| <u>A vállalkozás általános ismertetése.....</u>          | <u>3</u> |
| <u>Iparági elemzés</u>                                   |          |
| .....                                                    | 3        |
| <u>Az iparágat befolyásoló fontosabb tényezők.....</u>   | <u>3</u> |
| <u>Versenyelemzés.....</u>                               | <u>3</u> |
| <u>Piacelemzés.....</u>                                  | <u>3</u> |
| <u>Marketing Mix.....</u>                                | <u>3</u> |
| <u>Marketingkommunikáció.....</u>                        | <u>3</u> |
| <u>Értékesítés</u>                                       |          |
| .....                                                    | 4        |
| <u>Ár, árképzés</u>                                      |          |
| .....                                                    | 4        |
| <u>Termék, termékfejlesztés.....</u>                     | <u>4</u> |
| <u>Működési terv.....</u>                                | <u>4</u> |
| <u>Szervezeti felépítés</u>                              |          |
| .....                                                    | 4        |
| <u>Pénzügyi terv.....</u>                                | <u>4</u> |
| <u>Mellékletek.....</u>                                  | <u>5</u> |
| Az üzleti terv védésére vonatkozó követelmények.....     | 5        |

## Vezetői összefoglaló

Az üzleti tervetek rövid összegzését fogalmazzatok meg itt.

Röviden le kell írjátok:

- Mi lesz a létrehozandó vállalkozás fő profilja, a vállalkozás jogi formája.
- Milyen termékeket és/vagy szolgáltatásokat szándékoztok bevezetni.
- Milyen versenytársakkal kell versenyezzetek.
- Milyen célközönséget céloztok meg.
- Milyen stratégia teszi majd sikeressé a vállalkozásotokat.
- Mekkora tőkére lesz szükségetek a vállalat indításához, működtetéséhez (az indítás, befektetés és a működtetés költségeit kérjük minden esetben elkülönítve kezelni).
- Miért érné meg a hitelnyújtónak, befektetőnek, hogy a vállalkozást

A vezetői összefoglaló célja az, hogy a zsűri tagjai, a lehető legrövidebb idő alatt átfogó képet kapjanak az üzleti tervetek egészéről. A vezetői összefoglaló esetében nem ragaszkodunk mereven a fent ismertetett szerkezeti elemekhez, az üzleti terveteknek azonban kell legyen egy olyan vezetői összefoglalója, ami fent vázolt elemeket valamilyen mértékben érinti.

## **A vállalkozás általános ismertetése**

- A vállalat jogi formája
- Az alapítók, tulajdonosok neve, adatai
- A vállalkozás székhelye
- A vállalat fő tevékenysége

## **Iparági elemzés**

### ***Az iparágat<sup>1</sup> befolyásoló fontosabb tényezők***

- A iparágat befolyásoló fontosabb tényezők (technológiai, politikai, gazdasági, társadalmi stb.)
- Az iparágban bekövetkezett, és potenciálisan bekövetkező változások.

### ***Versenyelemzés***

- A vállalkozás piacának jellemzése hely (milyen földrajzi területen fog működni) szerint
- A versenyhelyzet elemzése:
  - Hány versenytárs van jelen a piacon.
  - Milyen stratégiával érnek el sikert.
  - Melyek az erősségeik.
  - Miként lehet a vevőket elcsalni tőlük

## **Piacelemzés**

- A célpiac meghatározása
- A célpiacot alkotó csoportok jellemzése
- A célpiacot, vagy piacokat megcélzó stratégia

## **Marketing Mix**

### ***Marketingkommunikáció***

- A vállalat piaci bevezetését szolgáló kommunikációs stratégia, eszközök ismertetése
- A termék/szolgáltatás népszerűsítésére használt marketingkommunikációs eszközök (reklám, eladásösztönzés, stb.)
- A kommunikációs tevékenység során használt csatornák (helyi újság, weboldal, stb.)

---

<sup>1</sup> Pl: édességipar, gyógyszerészet, vendéglátóipar, autóipar.

## **Értékesítés**

A termékek és/vagy szolgáltatások értékesítésének módját kell itt ismertessétek. Olyan kérdésekre kell válaszoljatok, mint: hagyományos kereskedelmi értékesítést választotok, vagy internetes felületet használtok, ha pedig a hagyományos kereskedelmet válasszátok például, akkor hogyan juttatjátok be a termékeiteket az üzletekbe? Stb...

## **Ár, árképzés**

- A termékek és/vagy szolgáltatások árképzési módszere (költségelvű árképzés, versenytársakhoz igazodó árképzés, stb.)
- Árdifferenciálás (milyen célcsoportok esetében fogjátok ugyanannak a terméknek az árát megkülönböztetni)

## **Termék, termékfejlesztés**

- A leendő vállalkozás termékeinek és/vagy szolgáltatásainak a részletes leírása
- A termékfejlesztés folyamata (hogyan juttok el a termékötlettől az előállított termékig).
- Az általatok előállított termék által nyújtott előnyök (választ kell tudjatok adni arra a kérdésre, hogy mi az amiért a fogyasztók a ti termékeketeket fogja választani, és nem a konkurenciáét).

## **Működési terv**

- A termék és/vagy szolgáltatás előállításának, nyújtásának folyamata
- Kik lesznek a legfontosabb beszállítók, hogyan létesít a vállalkozás kapcsolatot velük
- A termeléshez, vagy a szolgáltatás előállításához szükséges nyersanyagok, anyagok felsorolása
- A termeléshez, vagy a szolgáltatás előállításához szükséges eszközök, berendezések.
- A termelés vagy a szolgáltatás nyújtásának a
- A termelés költségei (nyersanyag, eszközök, helyszín bére, stb...)

## **Szervezeti felépítés**

- A vállalat tulajdonosai.
- A vállalat vezetői (vezetési stílus).
- A vállalat alkalmazottai (az alkalmazás generálta költségek).

## **Pénzügyi terv**

- A befektetés-vállalatindítás költségei
- A működés költségei
- Eredménykimutatás
- Cash-flow kimutatás

- Nettó jelenérték számítás (A nettó jelenértéket annak érdekében számoljátok, hogy szemléltessék, milyen mértékben éri meg az adott vállalkozásba fektetni)

Megjegyzés: A Cash-flow kimutatást és az eredménykimutatást a mellékelt formák szerint kérjük elkészíteni.

## **Mellékletek**

(Az üzleti tervetekhez csatoljátok mellékleteket, amennyiben azt szükségesnek tartjátok. Mellékletnek bármi minősülhet, ami a tervetekhez kapcsolódik, ami az ötleteket szemlélteti, azonban nem illik semelyik fenti kategóriába).

## **Az üzleti terv védésére vonatkozó követelmények**

A dokumentumként leadott üzleti terveteket egy PowerPoint-ban készített prezentáció segítségével ismertetitek, véditek meg. A prezentáció szerkezetének kialakításakor követhetitek a dokumentum szerkezetét, de el is térhettek attól, amennyiben úgy gondoljátok, hogy más szerkezettel előnyösebben, hatásosabban tudjátok ismertetni a terveteket.

A prezentációt tekintsétek egy olyan eszköznek, ami szemlélteti a mondandókat, és semmiképpen ne akarjátok az egész üzleti tervet a diákra felírni. A prezentációt azért használjátok, hogy vizuálisan is képesek legyetek szemléltetni azt, amit elmondtatok, azonban ti, és nem a kivetített diák kell a terveteket megvédjék.

A diák szerkesztésekor törekedjete olyan háttér használatára, amin jól látható a tartalom. Ha hosszabb tervezgetés után sem tudjátok eldönteni, milyen hátteret használjatok, a legbiztonságosabb, ha fehér háttéren fekete betűkkel írtok.

A prezentáló személyek a prezentálás ideje alatt állnak, és a közönséggel szembefordulnak. A védés ideje alatt a csapat tagjai lehetőleg egyenlő arányban beszélnek. A diákat bátran használhatjátok arra, hogy pl. adatokat olvassatok le róla, de semmiképpen ne történjen meg, hogy felolvastok a diákról.

## **Néhány nem kötelező érvényű tanács**

A prezentációhoz válasszatok olyan öltözetet, hogy azzal törekedjete minél jobb benyomást tenni a zsűri és a közönség tagjaira.

Egy üzleti terv védésekor a legkézenfekvőbb a következő szituációba beleképzelnetek magatokat. Van egy kiváló üzleti ötletetek, és lehetőséget kaptatok arra, hogy a tervetek ismertessétek egy befektetői csoporttal. Az elképzelt célotok az, hogy a tervetek megvalósításához szükséges tőkét a befektetőktől megkapjátok. (Az előbbi tanács nem jelenti azt, hogy a zsűri tagjait befektetőként kötelezően meg kell szólítanatok, hanem csak iránymutató ahhoz, hogyan kell elképzelnetek a védés helyzetét).

Ne fogyasszatok a prezentáció előtt és alatt szénsavas üdítőt vagy szénsavas vizet.

Szakmai felelős: Láday Zoltán [ladayz@gmail.com](mailto:ladayz@gmail.com)

Szakmai partner: Sapientia – EMTE – Csíkszereda

Helyszín és időpont: Bolyai Farkas Elméleti Líceum amfiteátruma, 2013 május 4-én, délelőtt 10 órától

**2. LEHETŐSÉG – EMBER – VILÁG címmel országos diákkonferenciát hirdetünk** – egyéni kutatások eredményeit, eredeti megfigyelések összefüggéseit várjuk tudományos (interdiszciplináris) jelleggel, két szekcióban:

**A szekció: Társadalomtudományok (logika, lélektan, szociológia, közgazdaságtan, filozófia)**

**B szekció: Vallás és kultúra**

10 perces időkeretben kell bemutatni a vázolt témát, *bármilyen* multimédiás eszköztár felhasználásával (bemutató, hanganyag, kisfilm stb.).

A bejelentkezéskor az előadás címét és a tudományterületet kérjük, illetve a felkészítő tanár nevét és elérhetőségét. **Középiskolás diákok egyéni jelentkezését várjuk!** A megadott címek és a felkészítő tanárokkal való egyeztetés alapján, a zsűri elnökei fenntartják a visszautasítás jogát!

A diákkonferencián, a zsűri értékeli egyharmad részben a téma eredetiségét, további egyharmad részben *interdiszciplináris* jellegét és szintén egyharmad részben az előadás módját.

(Előre legyártott dokumentumokat NEM kérünk!)

Szervező tanárok: Dr. Borsos Szabolcs (**A – szekció**)

[borsos12@gmail.com](mailto:borsos12@gmail.com)

Székely Szilárd-János (**B – szekció**)

[szyszi12@gmail.com](mailto:szyszi12@gmail.com)

A verseny szakmai partnere:

EMFT – Erdélyi Magyar Filozófiai Társaság – Perszonálfilozófiai Munkacsoport.