

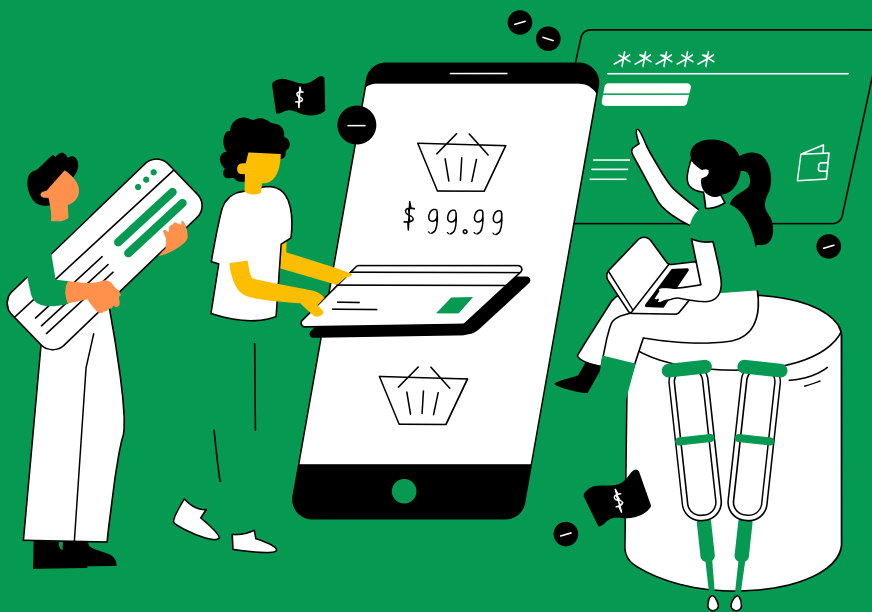


Kézikönyv fenntartható vállalkozások alapításához

4. Modul Üzleti tervezés

Kézikönyv fenntartható vállalkozások alapításához.
Készült a Young GREENTrepreneurs projekt keretében.

Projektazonosító: 2021-1-HU01-KA220-YOU-000029114
Erasmus+ Program



 Co-funded by
the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

 CTRIA

 RAZVOJNI CENTER
SRCA SLOVENIJE

 Defoin

 KIK
STARTUP

 OPRA

 CSRF
Erasmus
Közösségi
Szervezetek
Nemzeti
Központja

 lyit

Tartalomjegyzék

1. lecke	Üzleti terv vagy Stratégiai terv	Az üzleti terv meghatározása, jellemzői és elkészítése. Az üzleti terv és a stratégiai terv közötti hasonlóságok és különbségek.
2. lecke	Az üzleti tervezés fázisai	Az üzleti terv fázisai; SMART és CLEAR módszerek; Gyakorlati feladat: Üzleti kalandjáték.
3. lecke	Kilépési stratégia	Meghatározás; A kilépési stratégiák kialakításakor figyelembe veendő szempontok; Gyakorlati feladat: Storytelling.
4. lecke	Nyerő stratégiák a kilépési terv maximalizálásához	10 nyerő stratégia; Gyakorlati feladat: Sikeres kilépési stratégiák keresése.

Üzleti tervezés

Az új termék fejlesztése az innováció legfőbb folyamata, amely történhet teljesen új vállalkozásként, startup megközelítéssel, vagy egy meglévő vállalat fejlesztési stratégiájának részeként. Ha a fenntarthatóság szempontjait is figyelembe vesszük, akkor mindkét esetben zöld termékfejlesztéshez jutunk. A zöld termékfejlesztés esetében a termék piaci teljesítményét és a környezetvédelmi szempontokat egyaránt figyelembe vesszük.

Üdvözöljük az új képzés negyedik moduljában, amely arról szól, hogyan kell üzleti tervet készíteni, és milyen hibákat lehet elkövetni az üzleti terv készítésekor. A modul áttekintést ad arról is, hogy mik lehetnek a kiinduló stratégiáink a változtatáshoz egy új vagy érettebb üzleti helyzetben. A kilépési stratégiák áttekintése azért is hasznos, mert új perspektívát nyit, és segít a hosszabb távú tervezésben.



Bevezetés

Üdvözlünk a képzés negyedik moduljában, amely arról szól, hogyan kell üzleti tervet készíteni, illetve milyen hibákat követhetünk el az üzleti terv készítésekor. A modul áttekintést ad arról is, hogy mik lehetnek a kilépési stratégiáink a változtatásra egy új vagy érettebb üzleti helyzetben. A kilépési stratégiák áttekintése azért is hasznos, mert új perspektívát nyit, és segít a hosszabb távú tervezésben.

1. lecke: Üzleti terv vagy Stratégiai terv

Ebben a leckében az előző modulokban elsajátított ismeretekre építünk. Igyekszünk elmélyíteni őket, és példákat hozunk, hogy segítsük a jövőbeli vállalkozással kapcsolatos döntések meghozatalát.

Először is az üzleti tervezés folyamatát vizsgáljuk meg. **Próbáld meg felidézni, mit olvastál az üzleti tervről és az üzleti tervezésről a korábbi modulokban!**

Az üzleti terv a vállalkozás jövőbeni céljait és az ehhez vezető stratégiát összegző dokumentum. Gyakorlatilag egy középtávú akcióterv, ami általában három vagy öt évre jelöli ki a taktikai és stratégiai lépéseket, és azok időzítését.

Az üzleti terv tehát a teljes vállalkozást bemutatja az ötlet megtalálásától egészen a fő cél eléréséig. Az üzleti terv készítésének folyamata a végső cél meghatározásával kezdődik (hosszútáv), erre épül fel a stratégia (középtáv), és ezt a stratégiát bontjuk lépésekre, taktikákra – és ezekből építjük fel a vállalkozás hétköznapi, operatív működését (rövidtáv).

Forrás: Molnár D. (2023): A tökéletes üzleti terv készítés (mintával, sbalonnal). <https://targeter.hu/uzleti-terv-keszites/>



MINDEN CÉGNEK SZÜKSÉGE VAN ÜZLETI TERVRE!

Az üzleti terv készítése létfontosságú folyamat. Számos előnnyel jár, többek között:

- Segít objektíven gondolkodni a vállalkozásról azáltal, hogy kiemeli annak erősségeit, gyengeségeit és eredményeit.
- A célok figyelembe vételével tervez meg minden lépést és aktivitást.
- Formalizálja a vállalkozás általános küldetését.
- Útmutatóként szolgál, amelyátsegít az üzleti sikereken és a kudarcokon.
- Megmutatja a potenciális befektetőknek, hogy a befektetésük milyen megtérülést hozhat.

Hogyan készítsünk üzleti tervet? Ehhez korábbi modulokban már adtunk támpontokat, gondolj csak vissza Business Model Canvas készítésére. Ez a modell egyszerű, logikus, jól áttekinthető, akár one pagerként is használható. Hátránya, hogy több lényeges rész is kimarad belőle, pl. a szervezeti struktúra, melyet a hagyományosabb értelemben vett üzleti terv tartalmaz. Tekintsük át röviden, hogy milyen részei vannak ennek a bővebb üzleti tervnek.

Mivel az üzleti terv egy hivatalos dokumentum, amely számos célt szolgál, ezért úgy kell megírunk és strukturálnunk, hogy részletes de ugyanakkor könnyen áttekinthető legyen. Egy megfelelően részletezett üzleti terv a következő fejezeteket tartalmazza:

- Vezetői összefoglaló (kiemeli a terv fontosabb részeit, tartalmazza a miérteket);
- Üzleti leírás (célok, termékek, szolgáltatások, célpiac bemutatása, mi különbözteti meg a vállalkozásodat a versenytársaktól);
- Piacelemzés és stratégia (demográfiai adatok, célközönség meghatározása, stratégiai becslések);
- Marketing- és értékesítési terv (árképzési terv marketing- és promóciós stratégiák);
- Menedzsment és szervezeti leírás (a vállalkozás jogi felépítése, management bemutatása, humánerőforrás-igények);
- Termékek és szolgáltatások leírása (a termék és a szolgáltatás részletes bemutatása, szükségességük magyarázata, előállításuk módja, élettartamuk);
- Versenyelemzés (versenytársak bemutatás, versenytárs elemzés);
- Működési terv (működési tervek, logisztika);
- Pénzügyi előrejelzés és szükségletek (hogyan tervezed a bevételeket előteremteni, finanszírozási források, a pénzforgalom előrejelzése);
- Függelék (a vezetőség és az érdekelt felek önéletrajza, jogi dokumentáció);

Forrás: <https://www.youtube.com/watch?v=KbdYmg3sJJU&t=172s>

Többet is megtudhatsz az üzleti terv készítéséről ha követed az alábbi rövid videókat: [The Complete How To Write Business Plan Course 2024](#)

Az üzleti terv készítése elengedhetetlen. Gyakran követünk el hibákat a készítés során. Összegyűjtöttünk ebből egy csokorral.

- Nem reális a pénzügyi tervünk, hanem megszépítjük a dolgokat, hogy jól nézzen ki.
- Rosszul definiáljuk a célcsoportunkat.
- Nem fordítunk elég hangsúlyt a kommunikációra, a reklámra.
- Túl magabiztosak vagyunk a saját üzleti ötletünkkel kapcsolatban, ami ahhoz vezet, hogy nem mérjük fel reálisan a versenytársakat és a piacot.
- Sok felesleges dolgot belefoglalunk az üzleti tervbe.
- Magunknak írjuk és nem az olvasóknak.
- Nem vagyunk őszinték, mert attól félünk, hogy valaki ellopja az ötletünket.
- Összekeverjük az üzleti tervezést a stratégiai tervezéssel, szinonimaként kezeljük az üzleti tervet és a stratégiai tervet.

Mi a fő különbség az üzleti terv és a stratégiai terv között?

A legnagyobb különbség a stratégiai terv és az üzleti terv között a céljában van. A meglévő vállalatok a stratégiai tervet a vállalkozásuk eredményeinek növelésére használják, míg a potenciális vállalkozók az üzleti tervet vállalkozásuk elindításához készítik.

Az alábbi kérdések segíthetnek bennünket a különbség tételben:

Az üzleti terv az alábbi kérdésekre ad választ:	A stratégiai terv az alábbi kérdésekre ad választ:
<p>Mi az ötletem? Mi lesz a a tevékenységem színtere és a piaci hatóköröm? Milyen beruházásra és finanszírozásra van szükségem? Mikor fogok bevételt és nyereséget termelni a vállalkozásom számára? Mire van szükségem ahhoz, hogy az ötletem sikeres legyen? Milyen értéket hoz az ötletem a vállalkozásom és a részvényeseim számára?</p>	<p>Melyek a jelenlegi képességeim, értékeim, küldetésem és jövőképem? Mik a céljaim, és mit kell tennem, hogy elérjem őket? Ki, mit, hogyan és mikorra tesz meg, hogy eljussak oda, ahová el akarok jutni?</p>

2. lecke: Az üzleti tervezés fázisai

Az üzleti ötlet megszületésétől a termékig hosszú út vezet. Projekt menedzsmentnek hívjuk azt a „navigációs” tevékenységet, amellyel végigvezetjük, megvalósítjuk és monitorozzuk a tevékenységünket.

Egy vállalkozás irányítása nem könnyű feladat, függetlenül attól, hogy mekkora. Az apró részletek megtervezésétől kezdve, az ügyfelek folyamatosan változó igényeinek kezelésén át, az eredmények időben történő szállításáig sok minden elromolhat. Ha a projektünket kezelhető szakaszokra osztjuk, amelyek mindegyike saját célokkal és eredményekkel rendelkezik, könnyebbé válik az ellenőrzés.

A Projektmenedzsment Intézet által kiadott PMBOK Guide (Project Management Body of Knowledge) szerint a projektmenedzsment életciklusa 5 különböző fázisból áll, beleértve a kezdeményezést, a tervezést, a végrehajtást, a nyomon követést és a lezárást, amelyek együttesen egy projektötletből működő terméket alakítanak ki (Forrás: 5 Phases of Project Management - A Complete Breakdown. 2023).

1. fázis: Kezdeményezés, projekt indítás

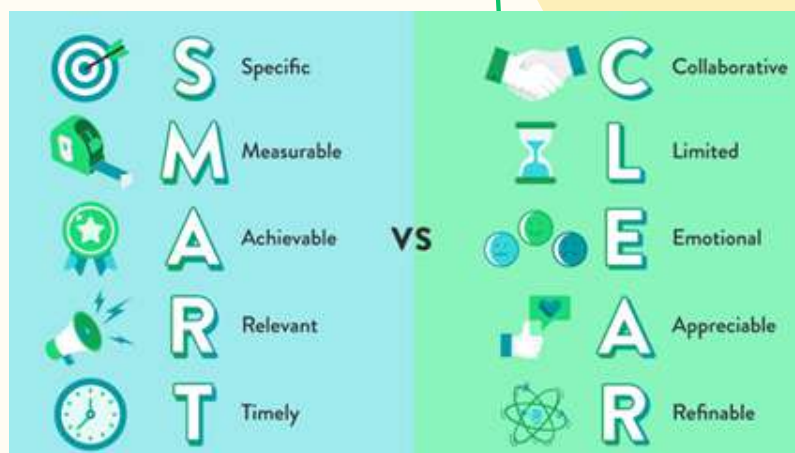
A projektindítási szakasz az első szakasza annak, hogy egy absztrakt ötletből értelmes célt alakítsunk ki. Ebben a szakaszban ki kell dolgozni egy üzleti tervet, és nagy vonalakban meg kell határozni a projektet.

2. fázis: Tervezés

A projekttervezési szakasz teljes körültekintést igényel, mivel ez határozza meg a projekt ütemtervét. Ebben a fázisban az elsődleges feladatok a következők: a technikai követelmények azonosítása, a részletes projekt ütemterv kidolgozása, a kommunikációs terv elkészítése és a konkrét célok/eredmények meghatározása.

A projekt céljainak meghatározására többféle módszer is létezik, de a **S.M.A.R.T.** és a **C.L.E.A.R.** a legnépszerűbb.





Forrás: SMART vs CLEAR Goals: Which is Better to Find a Job? 2023.
<https://mondo.com/insights/clear-vs-smart-goals-how-to-find-a-job/>

A SMART-kritériumok biztosítják, hogy a projekthez kitűzött célokat kritikusan elemezzük. Ez egy bevált módszer, amely csökkenti a kockázatot, és lehetővé teszi a projektmenedzserek számára, hogy világosan meghatározott és elérhető célokat határozzanak meg.

A CLEAR célmeghatározási módszer pedig úgy lett kialakítva, hogy megfeleljen a modern munkahelyek dinamikus jellegének. A mai gyors tempójú vállalkozások rugalmasságot és azonnali eredményeket igényelnek, és a CLEAR segíthet a fejlesztőknek ebben.

3. fázis: Végrehajtás

A projekt végrehajtási szakasza az, amikor a csapatunk a tényleges munkát végzi. Projektmenedzserként az a feladatunk, hogy hatékony munkafolyamatokat alakítsunk ki, és gondosan figyelemmel kísérjük az előrehaladást.

4. fázis: Nyomon követés és ellenőrzés

A projektmenedzsment-folyamatban a harmadik és negyedik fázis nem egymást követő jellegű. A projektfelügyeleti és -ellenőrzési szakasz a projekt végrehajtásával egyidejűleg zajlik, ezáltal biztosítva a célkitűzések és a projekt eredményeinek teljesülését.

5. fázis: A projekt lezárása

Ez a projektmenedzsment folyamat utolsó szakasza. Ennek a fázisnak a feladata a teljes projekt áttekintése és egy részletes jelentés elkészítése, amely minden szempontot lefed.

Gyakorlati feladat: Tervezd meg jövőbeni vállalkozásodat

Képzeld el, hogy egy időutazó vagy, aki a jövőből a jelenbe érkezett, hogy saját vállalkozást indítson. A fenti öt fázis segítségével tervezd meg egy innovatív zöld vállalkozást, figyelembe véve a jövő technológiai, társadalmi és gazdasági kihívásait és aspektusait.



1. Projekt indítás	<ul style="list-style-type: none">• Válassz egy olyan iparágat vagy ágazatot a jövőből, amely a jelenben nem létezik!• Fontold meg, hogy ez az iparág hogyan illeszkedik a jövőbeli társadalmi és technológiai trendekhez!
2. Tervezés	<ul style="list-style-type: none">• Tervezz új és innovatív, a jövő szempontjából releváns zöld terméket vagy szolgáltatást!
3. Végrehajtás	<ul style="list-style-type: none">• Képzeld el, hogyan valósítanád meg a tervezett jövőbeli üzletet a jelenlegi erőforrások és képességek felhasználásával!• Milyen lépéseket tehetsz most, hogy elindítsd a jövőbeli vállalkozásod?
4. Nyomonkövetés és ellenőrzés	<ul style="list-style-type: none">• Értékelj a jövőbeli vállalkozásod jelenre és jövőre gyakorolt lehetséges hatását!• Hogyan fogod mérni a jövőbeli vállalkozásod sikerét és az innovációt?
5. Projekt zárás	<ul style="list-style-type: none">• Tekintsd át a teljes projektet! Mit csinálnál másképp, ha nem lennél időutazó, és a jelenben gondolkodnál?

3. lecke: Kilépési stratégia

Vállalkozóként elérkezhetünk arra a pontra, amikor úgy érezzük, hogy most elég, valami mást szeretnénk, vagy valamit máshogy szeretnénk csinálni. Esetleg eladnánk a meglévő vállalkozást és egy újat hoznánk létre, új ötletek alapján. Ha így érzünk és tovább lépnénk, akkor szükségünk lesz az ún. kilépési stratégiára.

Az üzleti kilépési stratégia egy olyan terv, amelyet egy vállalkozás alapítója vagy tulajdonosa készít azért, hogy eladja a vállalatát vagy a vállalatban lévő részesedését más befektetőknek vagy más cégeknek.

Forrás: What Is a Business Exit Strategy? Definition, Types and Uses. 2023.
<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/exit-strategy>

Mikor alkalmazhatunk kilépési stratégiát?

Amikor nyereséget szeretnénk: az emberek kilépési stratégiát alkalmazhatnak arra, hogy egy bizonyos nyereségcél elérése után eladják a vállalatba történt befektetésüket. Például sok online kiadó eladja a weboldalát, miután elért egy bizonyos nyereséget. Ugyanez a gyakorlat jellemző a technológiai startupokat finanszírozó angyalbefektetők körében is. Az eladással a befektető profitot szerezhet, majd új projektekbe kezdhet.

Amikor a veszteséget akarjuk csökkenteni: egy vállalkozás jogi problémák, rossz menedzsment vagy piaci zavarok miatt veszteségeket szenvedhet el. A kilépési stratégia minden esetben hatékony módja a veszteségek felszámolásának egy olyan vállalkozásból, amely nem termel nyereséget.

Amikor a vállalkozásunkat fejlesztjük: távozása ellenére a tulajdonos vagy befektető valószínűleg biztosítani akarja a vállalat jövőbeli sikerét. Egy olyan vállalat, amely folyamatosan nyereséges vagy a rossz vezetésből talpra tud állni, segít a tulajdonosnak vagy a befektetőnek megőrizni a jó hírnevét. A kilépési stratégia megkönnyítheti a zökkenőmentes átmenetet az új érdekeltek számára, és segíthet a vállalkozó örökségének továbbépítésében.



Gyakorlati feladat: Storytelling

Egyszer volt, hol nem volt, egy nyüzsgő városban élt két barát, Alex és Chris. Kreatív vállalkozásba kezdtek, "Wonders Read" néven egy különleges könyvesboltot alapítottak, amely nemcsak könyveket és használt könyveket kínált, hanem interaktív mesemondó foglalkozásokat és egyedi, könyvekkel kapcsolatos eseményeket is.

Ahogy teltek az évek, a Wonders Read hűséges követőkre tett szert, és kedvelt közösségi térévé vált. Alex és Chris tudta, hogy előbb-utóbb szükségük lesz egy kilépési stratégiára, hogy a többi tervüket is meg tudják valósítani, ezért a következő lehetőségeken gondolkodtak:

1. Az üzletvezetés átadása: Úgy gondolták, hogy felbvesznek valakit, akinek hasonlóak az elképzelései. Ez a menedzser fokozatosan átvinné az üzemeltetést, miközben ők megtartanák a tulajdonjogot, de több idejük maradna az egyéb elfoglaltságaikra.

2. Eladás egy rokon léleknek: Olyan vevőt akartak találni, aki megérti és értékeli az üzlet lényegét. Ez a vevő megígérte volna, hogy megőrzi az üzlet jellegét, és továbbra is ápolja a közösségi szellemet.

3. Szövetkezetté alakítás: Alex és Chris elgondolkodott azon, hogy a Wonders Read-et az üzlet leghűségesebb vásárlóinak tulajdonában lévő szövetkezetté alakítsa át. Így maga a közösség biztosítaná a bolt jövőjét.

4. Kreatív lezárás: Végül egy nagyszabású búcsúrendezvény szervezésén is elgondolkodtak, így az üzletet nagyszerű hangulatban zárnák le, biztosítva, hogy az emlékek tovább éljenek a szívekben.



Alapos mérlegelés után az üzletvezetés átadását választották. Találtak egy lelkes menedzsert, Sarah-t, aki osztotta a történetmesélés és a közösségi szerepvállalás iránti szenvedélyüket. Egy év alatt Alex és Chris fokozatosan csökkentette részvételét az operatív teendőkben, miközben Sarah-t mentorálta.

Amikor eljött a nap, hogy Alex és Chris hivatalosan is visszavonuljon, a közösség összegyűlt, hogy megünnepelje munkájukat és az elért eredményeket. Az üzlet Sarah hozzáértő vezetése alatt folytatódott, és a könyvesbolt még hosszú évekig kedvelt hely maradt.

Alex és Chris átgondoltan hajtották végre a kilépési stratégiájukat, biztosítva, hogy a Wonders Read öröksége tovább éljen. A döntés lehetővé tette számukra, hogy új kalandok után nézzenek. Az ő történetük arra tanít bennünket, hogy gondos tervezéssel át lehet lépni új fejezetekbe, miközben a múltat is tiszteletben tartjuk.

Te melyik lehetőséget választottad volna és miért?

4. lecke: Nyerő stratégiák a kilépési terv maximalizálásához

Ebben a leckében 10 nyerő stratégiát mutatunk be, amelyek segítségével elkészítheted saját kilépési terved. Ezek olyan szokásos üzleti gyakorlatok, amelyeket különböző helyzetekben alkalmaznak. Nem mindegy például, hogy mennyire érett a vállalat, amikor kilépési stratégiáról beszélünk. Az sem mellékes, hogy hány alkalmazottja van a vállalatnak, vagy mekkora a fluktuációja. És természetesen az sem mindegy, hogy mi a tulajdonosok stratégiája a jövőre nézve. Tekintsd ezeket általános példának, és az utolsó gyakorlati feladatban gondold át az itt leírt szempontokat.

- **Felszámolás:** A felszámolás a vállalkozásból való kilépést és az eszközök értékesítését vagy a hitelezők és részvényesek közötti újraelosztást jelenti. Ennek két módja van. Az egyik mód az üzlet lezárása és az eszközök mielőbbi értékesítése. A másik szokásos felszámolási lehetőség az, hogy addig működik, amíg a vállalat pénzeszközei ki nem merülnek, majd végül lezárja az üzletet.
- **Az üzlet eladása egy ismerősnek:** Ebben a stratégiában az a lényeg, hogy az üzlet eladása ismerősnek történik, aki lehet családtag, barát, alkalmazott, vagy ügyfél.
- **Az üzlet eladása a nyílt piacon**
- **Az üzlet eladása egy ásíknak**
- **Tőzsdei bevezetés (IPO):** A tőzsdei bevezetés (IPO) általában azt jelenti, hogy egy vállalat a részvényeit a nyilvánosság számára értékesíti. A vállalkozások gyakran azért mennek keresztül ezen a folyamaton, hogy további tőkét vonjanak be. A tőzsdére lépés nagy lépés bármely vállalkozás számára - ez egy hosszú és költséges folyamat, és ezt követően az iparág nyilvános beszámolási kötelezettség alá esik.
- **Felvásárlás:** Felvásárlás akkor történik, amikor egy vállalat felvásárol egy másik vállalatot. Az akvizíciós exitstratégiával a vállalkozás tulajdonjoga átkerül a vásárló vállalatra.
- **“Acquihire”:** Amikor egy céget azért vásárolnak fel, mert a munkatársak tudása, tapasztalata és kapcsolatrendszere kell a vevőnek.
- **Fúzió:** A fúzió során két vállalatot egyesítenek egygé. Az egyesülések értéket adnak a vállalkozásnak, ezért a befektetők szeretik őket.

Ötféle fúzió létezik:

- Horizontális: Mindkét vállalkozás ugyanabban az ágazatban tevékenykedik;
- Vertikális: Mindkét vállalkozás ugyanannak az ellátási láncnak a része;
- Konglomerátum: A két vállalkozásnak nincs semmi közös vonása;
- Piac kiterjesztése: Ugyanazokat a termékeket vagy szolgáltatásokat értékesítik, de különböző iparágakban versenyeznek;
- Termékbővítés: Mindkét vállalkozás termékei jól illeszkednek egymáshoz;

- **Vezetői vagy alkalmazotti kivásárlás:** Ez a kilépési stratégia zökkenőmentesebb átmenetet és nagyobb lojalitást eredményezhet a vállalat örökségéhez, hiszen az alkalmazottak jól ismerik a vállalatot, az elveket és a működést.
- **Csőd bejelentése**

Gyakorlati feladat: Sikeres kilépési stratégia keresése

Végezz online kutatást, melynek során egy olyan zöld vállalatot vagy startupot keresel, mel sikerés kilépési stratégiát hajtott végre. A kiválasztott példán keresztül elemezd, hogy a vállalat miért és hogyan választotta ezt a stratégiát és milyen eredményeket ért el.

Lépések:

1. Cég kiválasztása:

- Kutass fel egy olyan zöld vállalkozást vagy startupot, amely sikeres kilépési stratégiát hajtott végre!

2. Kutatás:

- Nézz utána vállalat történetének és annak, hogy milyen kilépési stratégiát követtek!
- Gyűjts információkat a vállalat motivációjáról a választott kilépési stratégia mögött álló célkitűzésekről!
- Értékelj a választott stratégia hatását a vállalat fejlődésére, növekedésére!

3. Értékelés:

- Foglald össze a kutakodás során szerzett főbb tapasztalatokat!
- Hogyan alkalmazhatók ezek az elvek más vállalatokra és startupokra?



Következtetés

A negyedik modul szorosan kapcsolódik a korábban áttekintett ismeretekhez. Törekedtünk azonban azok elmélyítésére. Az üzleti terv esetében egy kibővített struktúrát vázoltunk fel. Áttekintettük, hogy milyen hibákat lehet elkövetni a tervezés során, és miért fontos, hogy ne keverjük össze az üzleti tervet a stratégiai tervvel. A modulban ezután áttekintettük a tervezési és irányítási folyamat fázisait, a kilépési stratégia fontosságát és annak módját. A beépített gyakorlati feladatok a tanultak alkalmazására, az ismeretek integrálására és a kreatív problémamegoldás fejlesztésére irányultak.



Hivatkozások

Alexandra S. (2023): 7 Business Plan Examples to Inspire Your Own, tomado de <https://www.shopify.com/blog/business-plan-examples?> (last visit: 25/01/2024)

A Plan is not a Strategy, 2022. Harvard Business, tomado de School.<https://www.youtube.com/watch?v=iuYlGRnC7J8> (last visit: 25/01/2024)

Business Exit Planning, 2019. Right Source tomado de https://www.youtube.com/watch?v=XNwwhe98gcg_ (last visit: 25/01/2024)

How to Create a Startup Exit Startegy (And Why It's Important for Your Long Term Goals), tomado de <https://www.youtube.com/watch?v=FdPyuTffOqc> (last visit: 25/01/2024)

Molnár D. (2023): A tökéletes üzleti terv készítés (mintával, sablonnal), tomado de <https://targeter.hu/uzleti-terv-keszites/> (last visit: 25/01/2024)

SMART vs CLEAR Goals: Which is Better to Find a Job? 2023, tomado de <https://mondo.com/insights/clear-vs-smart-goals-how-to-find-a-job/> (last visit: 25/01/2024)

Strategic Plan vs. Business Plan: What's the Difference? 2022.
<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/strategic-plan-vs-business-plan> (last visit: 25/01/2024)

The Complete How To Write Business Plan Course 2023: From Zero To Expert!
https://www.youtube.com/playlist?list=PL1O57nCUQ-e9rGfpKHmU_lXKXydwY--aF (last visit: 25/01/2024)

What Is a Business Exit Strategy? Definition, Types and Uses, 2023.
<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/exit-strategy> (last visit: 25/01/2024)

What is the difference between a business plna and a strategic plan?
<https://www.bdc.ca/en/articles-tools/business-strategy-planning/define-strategy/business-plan-vs-strategic-plan-whats-difference> (last visit: 25/01/2024)

Hivatkozások

5 Phases of Project Management - A Complete Breakdown, 2023.

<https://kissflow.com/project/five-phases-of-project-management/> (last visit: 25/01/2024)

10 Important Components of an Effective Business Plan, 2022. Indeed Internal, tomado de

<https://www.youtube.com/watch?v=KbdYmg3sJJU&t=172s> (last visit: 25/01/2024)

10 Winning Strategies to Maximise Your Exit Plan, 2021, tomado de

<https://www.startechup.com/blog/maximise-exit-plan-winning-strategies/> (last visit: 25/01/2024)