

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM

PÉNZÜGYI ÉS SZÁMVITELI KAR

SZAKDOLGOZAT

Szecsődi-Tóth Rita

esti tagozat

Controlling
szakközgazdász

szakirányú
továbbképzés

2023

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM

PÉNZÜGYI ÉS SZÁMVITELI KAR

Nagyi lángosa Kft. üzleti terve

Belső konzulens: Dr. Zatykó Zsuzsanna

Külső konzulens: Bosnyák-Simon Nikolett

Szecsődi-Tóth Rita

esti tagozat

Controlling

szakközigazdász

Szakirányú

továbbképzés

NYILATKOZAT

Alulírott Szecsódi-Tóth Rita büntetőjogi felelősségem tudatában nyilatkozom, hogy a szakdolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját, önálló munkám eredményei.

A szakdolgozatban felhasznált adatokat a szerzői jogvédelem figyelembevételével alkalmaztam.

Ezen szakdolgozat semmilyen része nem került felhasználásra korábban oktatási intézmény más képzésén diplomaszerezés során.

Tudomásul veszem, hogy a szakdolgozatomat az intézmény plágiumellenőrzésnek veti alá.

Budapest, 2023. év 05. hónap 02. nap

Szecsódi-Tóth Rita

hallgató aláírása

Tartalomjegyzék

1. Bevezetés	3
2. Kisvállalati üzleti tervezés elmélete.....	4
2.1. A tervezés fogalma, célja, szerepe.....	4
2.2. A tervezés fajtái	5
2.3. A tervezés formái.....	7
2.4. A tervezéssel szembeni főbb követelmények	7
2.5. Tervezési eszközök és módszerek	7
2.6. Üzleti terv fogalma, jelentősége	9
2.7. Üzleti terv felépítése.....	9
3. Zamárdi, a Balaton szíve.....	12
4. A vállalkozás üzleti terve.....	14
4.1. Vezetői összefoglaló.....	14
4.2. A vállalkozás általános bemutatása	16
4.2.1. A vállalkozás azonosító adatai	16
4.2.2. Tulajdonosok bemutatása	16
4.2.3. A vállalkozás általános bemutatása.....	17
4.2.4. Nyitáshoz szükséges engedélyek	17
4.2.5. Nyitvatartás	18
4.2.6. Termékek és szolgáltatások.....	18
4.3. A vállalkozás marketing terve.....	19
4.3.1. Iparág elemzés.....	19
4.3.2. Versenytársak vizsgálata	21
4.3.3. Marketing stratégia.....	24
4.3.4. SWOT analízis	25
4.4. A vállalkozás pénzügyi terve	29
4.4.1. Fix költségek	29

4.4.2.	Változó költségek	33
4.4.3.	Tervezett értékesítés	37
4.4.4.	Likviditási előrejelzés	39
5.	Összefoglalás	41
	Irodalomjegyzék.....	42
	Táblázatjegyzék.....	45
	Ábrajegyzék	45

1. Bevezetés

Szakedolgozatom témája a „Nagyi Lángosa” nevű lángossütő megnyitása Zamárdiban. Megírása lehetőséget ad, hogy a jövőbeli elképzelésemet megvalósítva elkészítsem a vállalkozásom komplex üzleti tervét.

Szakedolgozat témájának kiválasztásakor személyes motivációm volt az irányadó. Gyermekkorai álmom, hogy egyszer lehessen egy saját kis vendéglátó üzletem. Mindig is érdekelt a gasztronómia, a vendéglátás. Már 14 éves korom óta napi szinten töltöm az időmet a konyhába, nagy örömmel készítek finomságokat a családom, és vendégeink részére. Szeretem a családi összejöveteleket, születésnapokat, nagyobb ünnepeket, ahol mindig kiélhetem kreativitásomat a vendéglátás területén. Mikor komolyabban elkezdtem foglalkozni a gondolattal, hogy megvalósítsam gyermekkorai álmomat, egy vasárnapi ebéd alkalmával kiderült, hogy a nagymamám évtizedekkel korábban szeretett volna egy lángosozót üzemeltetni a balatoni nyaralójuk területén. Bár az engedélyeket megszerezték, a büfé egyéb okokból sosem valósult meg. Ekkor döntöttem el, hogy összekötve a nagymamám és az én álmomat, én megvalósítom családi vállalkozásunkat, melyben számíthatok családom támogatására.

Döntésemet alátámasztotta, hogy a vállalkozást működését sikeresnek gondolom, melyhez nagyban hozzájárul a vízpart közelsége, a város nagyfokú turisztikai forgalma, valamint, hogy nem jelentek konkurenciát, mivel a közvetlen környezetünkben nincsen ilyen jellegű vendéglátó büfé.

Dolgozatomat a téma elméleti háttérelmézésével kezdem, azt követően pedig a gyakorlati részben összeállítom a vállalkozás üzleti tervét.

2. Kisvállalati üzleti tervezés elmélete

2.1. A tervezés fogalma, célja, szerepe

Ahogy azt már a bevezetőben is említettem, a szakdolgozati témakiválasztás során személyes motivációm volt az irányadó. Így került kiválasztásra a következő téma: egy induló kisvállalkozás komplex üzleti tervének összeállítása. Dolgozatomat a kiválasztott téma elméleti háttér elemzésével kezdem.

Minden vállalkozás egy folyamatosan változó gazdasági és társadalmi környezetben működik. A hosszú távú fennmaradás feltétele, a környezethez való alkalmazkodás.

Ahhoz, hogy egy vállalkozás sikeresen tudjon működni, elengedhetetlen a tervezés. A tervezés valamilyen elérni kívánt jövőbeli állapot, cél elérése érdekében megtett út és eszközök (feltételek) meghatározását jelenti. A tervezés hangsúlyozza az elérendő célokat, ugyanakkor rámutat az erőforrások esetleges szűk keresztmetszeteire. A tervezés során olyan teljesíthető célok kijelölése szükséges, mely a vállalkozás adottságainak, piaci környezetének leginkább megfelel. A tervezés egy szóval kifejezve tudatos jövőalakítást jelent, s egyfajta vezérfonálként működik a vállalkozások életében (Felföldi et al, 2013).

A tervezést döntések sorozataként értelmezhetjük. A gyakorlatban olyan eljárást jelent, melynek segítségével meghatározhatjuk a vállalkozás legfontosabb feladatait, melyek rövid távon a működést biztosítják, hosszabb távon pedig a vállalkozás sikerességének feltétele lehet. Mivel a tervezés előre nem ismert jövőre vonatkozik, melyben célkitűzéseink bizonytalanul realizálódhatnak, és a vállalkozás környezetében váratlan események következhetnek be, mivel az élet, a piaci helyzet, és a környezet folyamatosan változik, tervezésünk nem jelenthet egy végleges cselekvési program rögzítését, a vállalkozás tervét időről időre át kell ellenőrizni, és aktualizálni szükséges, így csökkenthetjük a környezeti bizonytalanságokat (Felföldi et al, 2013).

Összességében tehát elmondható, hogy a tervezés segítséget nyújt a vállalkozás számára, hogy az jövedelmező lehessen, erősítse annak vagyoni, pénzügyi- és jövedelmi helyzetét. Fontos, hogy minden vállalkozás rendelkezzen olyan stratégiával, amely meghatározza a jövőképét, irányát, értékrendjét, mely végül elősegíti a vállalkozás sikerességét. A stratégia tulajdonképpen egy vállalkozás hosszú távú terve. Azonban egy eredményes vállalati működéshez szükség van rövid távú, részletesebb tervek készítésére is. (Kresalek, 2007)

2.2. A tervezés fajtái

A tervezésnek a céljából adódóan több fajtáját különböztethetjük meg, többféle módon csoportosítható. A tervek csoportosításának egyik jellemzője az elkészítendő terv által átszött időszak hosszúsága, az időtáv. A tervezés időhorizontja alapján beszélhetünk rövid távú, középtávú, valamint hosszú távú tervről. A terv minél rövidebb távú, annál részletesebb, és minél hosszabb távú, annál kevésbé kidolgozott (Vastag , 2008).

A rövid távú terv maximum 1 évre szól, melyek közé sorolhatjuk például az operatív terveket, havi vagy heti likviditási terveket. Az operatív szinten szükséges a teljesítmények előállításának rövid távú tervezése, ahol az erőforrások optimális kihasználási szintjét szokás megtervezni. Valamint ide soroljuk a gyártási és szolgáltatási folyamatok tervezését is.

A közép távú tervezés már egy hosszabb időszakot foglal magában, ugyanakkor még jól áttekinthető. A gyakorlatban általában 3 éves terveket szokás középtávú tervként nevezni. Ezek az ún. taktikai tervek. Ezen a szinten szokás a célok eléréséhez szükséges erőforrások és intézkedések kijelölése, valamint a beruházások tervezése (Balaton-Hortoványi, 2018).

Az öt évre vagy annál hosszabb időszakra kialakított terveket hosszú távú terveknek, stratégiának szokás nevezni. A vállalkozás fejlődésének alapvető vonásait szokás a stratégiai szinten megtervezni. A vállalkozás lehetőségeinek felismerése, és az ezekre való reagálás szintén a stratégiai terv része. A terveknek ez a három fokozata hierarchiát alkot, mégpedig úgy, hogy a feljebb lévő szint keretet ad az alatta levő szint tervezéséhez. Legfelül a stratégiai szint áll, ezt követi a taktikai, majd végül a legalsó, az operatív szint (Balaton-Hortoványi, 2018).

A terv írásba foglaltsága szerint differenciálhatunk informális, illetve formális tervezést. Jellemzően a vállalkozás nagysága határozza meg, hogy írásba foglalják-e a tervet, vagy sem. A kis és mikrovállalatokra jellemző az informális tervezés, ahol a vállalkozás vezetője csak gondolati szinten tervez, és ezt írásban nem rögzíti. A közepes és nagyvállalatoknál pedig a formális tervezés az indokolt, a vállalkozás nagyságára, összetettségére, bonyolult szervezeti egységekre való tekintettel (Vastag , 2008).

A tervezés tárgya szerint meghatározhatunk funkcionális és projekt-tervezést. A funkcionális tervezés általában a vállalkozás valamely szervezeti egységéhez tartozó egy-egy részterület megtervezését jelenti. Ez egy rendszeresen ismétlődő feladatokat jelent. A projekt-tervezés esetében egy egyedi feladat tervezését jelenti, mely általában nem ismétlődik. Ezek nem a

mindennapi gazdálkodás részei, jellemzően egy beruházással, egy új termék bevezetésével kapcsolatos feladat megtervezését jelenti (Felföldi et al, 2013).

A tervezés jellege szerint megkülönböztethetünk egymástól ún. metatervezést, valamint a tényleges tervezés folyamatát. Metatervezést egyszerűbben megfogalmazva a tervezés tervezésének nevezhetjük. Két módszerét ismerjük. Az egyik a tervezési naptár, mely a tervezés időbeli ütemezéséhez használatos. Másik eszköze a tervezési kézikönyv, mely nagyobb vállalatokra jellemző. Másszóval nevezhető tervezési szabályzatnak is. A vállalkozásnál tervezési lépéseket előre meghatározzák. Részletesen kifejtik az alkalmazandó módszereket, előírják a terv elkészítéséhez szükséges feladatokat. A tervezési kézikönyv mellékleteként megtalálható a tervezési naptár (Felföldi et al, 2013).

A tényleges tervezés a valóságos, tényleges tervezési folyamatot jelenti, melynek megszervezéséről a metatervezés során már gondoskodtak. A tervezés folyamatának lépéseit a következő 6 pontban írhatjuk le:

1. A célok megfogalmazása (célkitűzés)
2. Helyzetelemzés (problémafeltárás), a külső környezet és a belső adottságok vizsgálata
3. Cselekvési alternatívák keresése (célok elérése milyen módon történhet)
4. A jövőbeni keretfeltételek prognózisa (a jövő feltérképezése)
5. A cselekvési alternatívák értékelése, ellenőrzése
6. Döntés

Attól függően, hogy a vállalat milyen életciklusban van, beszélhetünk alapító tervekről, mely közé soroljuk az üzleti tervet, beruházási tervet, összeolvadási tervet.

Működtető vagy jövő formáló tervekről, melyhez a hétköznapi tervek sorolandók, illetve krízisterekről, melyek közé tartozik a felszámolási terv, kiválási, szétválási terv, valamint a végelszámolási terv (Balaton-Hortoványi, 2018).

2.3. A tervezés formái

A vállalati tervezés formája meghatározza, hogy egy gazdálkodó szervezeten belül honnan indul ki a tervezés. A tervezés formája szerint alapvetően három különböző tervezést különböztethetünk meg. Felülről lefelé, alulról felfelé történő, és az ellenáramú tervezést (Kresalek, 2007).

A felülről lefelé (top-down) történő tervezés esetén a vállalati vezetés meghatározza az elérendő célokat, keretszámokat, melyekkel az alsóbb szintek tovább tervezhetnek. Autokrata vezetési stílus. Hátránya, a túlzott centralizáltság mert nem veszi figyelembe az alsóbb szintek tapasztalatait, és mivel nincsen visszacsatolás, így nem olyan hatékony a tervezés. Előnye azonban a tervezési forma időigénye. Az alulról felfelé (bottom-up) történő esetén a tervezés a legalsóbb szintektől kiindulva gyűjtik össze a tapasztalatokat, majd ezeket összesítik, és ezt követően eljuttatják a felső vezetéshez. Előnye, hogy a tervek a valósághoz közeli, azonban időigényes. Ellenáramú tervezés az előbbi kettő forma ötvözése. A tervezési folyamat felülről és alulról is kiindulhat. Ha alulról indul, akkor lentről kezdeményezett, ha felülről, akkor fentről kezdeményezett. Az előző két tervezési folyamat hiányosságait hárítja el, azáltal, hogy a kettőt egyesíti. Folyamatos benne a visszacsatolás. Ez a leggyakrabban alkalmazott tervezési módszer napjainkban (Balaton-Hortoványi, 2018).

2.4. A tervezéssel szembeni főbb követelmények

A tervezéssel szembeni követelmények olyan elvárások, melyek egyidőjével szükséges, hogy teljesüljenek. Ezek a következők: realitás, komplexitás, konzisztencia és rugalmasság. Realitás esetében feltétel, hogy a terv ne legyen se túl laza, se túlfeszített, azaz legyen reális, megvalósítható. Komplexitás, azaz mindenre kiterjedő terv szintén a feltételek egyik fontos eleme. Fontos, hogy tervünk ne tartalmazzon ellentmondásokat, azaz az egyes részek között legyen összhang, konzisztencia. Végül, fontos, hogy a terv, valamint a tervezés egyaránt legyen rugalmas, a terv legyen változtatható, módosítható. Ez jelenti a változó körülményekhez való alkalmazkodást (Vastag , 2008).

2.5. Tervezési eszközök és módszerek

A tervezés megszervezése a vállalkozások méretéhez köthető. Mikro- és kisvállalatoknál jellemzően a vezető, maga a tulajdonos tervez. Nagyobb vállalkozásoknál, közepes vállalatoknál már külön személy, a kontroller készíti el a terveket. Nagyvállalatnál

pedig egy külön szervezet van erre a feladatra, egy tervezési osztály vagy controlling szervezet. A tervezés végrehajtásához különböző módszerek és eszközök lehetnek segítségünkre. Fontos azonban megjegyezni, hogy egy-egy modell felhasználása önállóan nem elegendő, többféle elemzési modellt, vizsgálati szempontot szükséges együtt alkalmazni stratégiánk kialakítása során. A következőkben bemutatom azokat a fontosabb modelleket, melyek segítségünkre lehetnek a vállalati tervezés során (Vastag , 2008).

Az egyik legismertebb és leggyakrabban alkalmazott stratégiai tervezési modell a SWOT-elemzés. A SWOT, mely egy mozaikszó, és a tényezők angol kifejezéseinek kezdőbetűiből áll, a következőket tartalmazza: erősségek (**Strengths**), gyengeségek (**Weaknesses**), lehetőségek (**Opportunities**) valamint a veszélyek, fenyegetések (**Threats**). Ez a módszer alkalmas a külső környezet elemzésére, valamint segítségével feltérképezhetjük egy projekt életképességét. Egy másik, szintén környezetelemzésre alkalmas módszer a PEST-elemzés. A környezetelemzésen belül a makrokörnyezet tanulmányozására alkalmas modell. A PEST elemzés lényege, olyan környezeti területek (politikai (**Political**), gazdasági (**Economic**), társadalmi (**Social**) és technikai (**Technical**)) elemzése, olyan tényezők azonosítása, melyek hatással vannak a vállalkozásra. Ezeket a tényezőket minősíteni kell, annak megfelelően, hogy hatásuk pozitív vagy negatív a vállalatra nézve (Balaton-Hortoványi, 2018).

A mikrokörnyezet elemzésére alkalmas módszer a Porter-féle öttényezős modell. Porter öt tényezőt határozott meg, melyek közvetlenül hatnak az iparági versenyre. Ezek a következők: új belépők, potenciális új versenytársak megjelenése; a szállítók alkupozíciója; a vevők alkupozíciója; helyettesítő termékekből adódó veszélyek; és a már meglévő vállalatok közötti verseny intenzitása. A modell segítségével, lehetőség nyílik az iparág jövőbeni helyzetének becslésére (Balaton-Hortoványi, 2018).

A tervezés során használhatunk még számos különféle elemzési eszközt, melyek közül a legfontosabbak a portfólióelemzések, rendszerelemzés, forgatókönyvírás, vagy különböző mutatószámok alkalmazása. Felhasználhatunk különféle heurisztikus eszközöket is, mint például a brainstorming, illetve alkalmazhatunk még úgynevezett heurisztikus elemzési eszközöket, mint például előrejelzés, trendelemzés, életciklus elemzés. Segítségünkre lehetnek tervezésünk során különböző döntési eszközök is, mint például az érzékenységelemzés, döntési fák, kockázatelemzés. A felsoroltakon túl számtalan más eltérő eszköz is felhasználható stratégiai tervezésünk során, ilyen lehet még például benchmarking, balanced scorecard (Balaton-Tari, 2016).

2.6. Üzleti terv fogalma, jelentősége

Az üzleti élet során sokféle tervet készíthetünk, különböző szempontok alapján. Egy vállalkozás jövőjét illetően nagyon fontos mindent előre megtervezni, ezért is kiemelten fontos szerepe van az üzleti terv elkészítésének. Legfőbb feladata, hogy átfogó képet nyújtson a vállalkozásról. Segítségével megismerhetjük a vállalkozást érintő kockázatokat. Üzleti tervünk egyik legfontosabb feladata, hogy segítségével minimalizáljuk a kockázatot, és segítségével megfelelő módon tudjunk reagálni egy esetleges nemvárt eseményre (Nagy-Szűcs, 2004).

Üzleti terv készülhet egy vállalkozás indításakor, működtetése során, vagy esetleges fejlesztések alkalmával. Elengedhetetlen egy hitelkérelemkor, szükséges egy beruházás tervezése esetén, fontos tartalommal bír a vezetőknek, jelenlegi és leendő tulajdonosok számára, valamint támpontot ad befektetőknek. (Felföldi et al, 2013)

Az üzleti terv összegzi a vállalkozásunk indításakor kitűzött célokat, megmutatja az utat, hogy honnan hová szeretnénk eljutni, és meghatározza a cél eléréséhez szükséges lépéseket. Írásban foglalja össze a vállalkozás jövőbeli elképzeléseit és elemzi a megvalósítás lehetőségeit. Egy jó üzleti terv teljes, meggyőző, hiteles, jól szerkesztett, valamint rugalmas. Mondhatjuk, hogy minden vállalkozás számára az egyik legfontosabb dokumentum. (Nagy-Szűcs, 2004)

2.7. Üzleti terv felépítése

Az üzleti tervnek nincsen kötelezően előírtan követendő struktúrája, hiszen felépítését befolyásolja a vállalkozás mérete, életszakasza, a terv készítésének célja, és sok egyéb más befolyásoló tényező. Elkészítésének azonban vannak formai és tartalmi kritériumai. (Deutsch-Jelen, 2019)

Legyen reális, csak valós információkat tartalmazzon, mivel legfontosabb feladata, hogy segítse a döntéshozatalt. Legyen jól áttekinthető, követhető, logikailag jól felépített, mely érthetően, rendszerezetten és átfogóan mutatja be a vállalkozást. Fontos, hogy akinek készül, az könnyedén és gyorsan megtalálja benne a számára fontos információkat. (Balaton-Tari, 2016)

Az üzleti terv felépítése többféleképpen is történhet, ahány vállalkozás, annyiféle megoldás létezik. Ezért szakdolgozatom elkészítése során egy általam kiválasztott sajátos struktúrát fogok alkalmazni, melyet néhány szakkönyv tanulmányozásával, illetve a tanulmányaim során alkalmazott technikák segítségével választottam ki (Balaton-Tari, 2016); (Jáki, 2017).

I. Vezetői összefoglaló:

Minden terv kötelező és legfontosabb eleme. Az üzleti tervünk legelején helyezkedik el, azonban a tervekészítést követően szükséges elkészíteni. Az egész üzleti tervnek rövid 2-3 oldalas összefoglalója, mely tömören ismerteti a több tíz oldalas hosszúságú tervet. Lényegre törő, és meggyőző. Átfogó képet nyújt a vállalkozásról, mely tartalmazza vállalkozás működését, felépítését, célkitűzéseket, továbbá a vállalkozás pénzügyi helyzetét. Elsősorban külső érintettek számára szól. Célja, hogy az összefoglaló elolvasását követően, az üzleti terv áttekintését megelőzően, az olvasó megértse az üzleti terv lényegét, tartalmát. (Vecsenyi, 2018)

II. A vállalkozás bemutatása:

A vállalkozás általános bemutatása az üzleti tervünk nélkülözhetetlen része. A fejezet tartalmazza a vállalkozás tevékenységét, jövőbeli céljait, előállítandó termékeket, szolgáltatásokat, a vállalkozás helyszínét, méretét, piaci- és vagyoni helyzetét. Úgy kell összeállítani, hogy kiderüljön belőle, miért lesz sikeres, jövedelmező a vállalkozás. Terjedelme ne legyen több 3-5 oldalnál, hiszen az üzleti terv további fejezeteiben kerül sor a részletes kidolgozásra. (Weiser, 2008)

III. Marketing terv:

Ez a fejezet az üzleti terv egyik legfontosabb része. Központjában a vevők, azok igényei állnak. Megvizsgáljuk a vállalkozás piaci helyzetét, a várható keresletet. Elemezzük a célpiacot, a versenytársakat, valamint a vevők igényeit. Meghatározzuk az árpolitikát, az értékesítés módját. Legfontosabb feladata, hogy meghatározza, a vállalkozás hogyan fog a fogyasztó igényeihez alkalmazkodni. (Nagy-Szűcs, 2004)

IV. Működési terv:

A működési tervet más néven termelési vagy szolgáltatási tervnek is szokás nevezni. Ez a fejezet a vállalkozás működéséről szól. Minden új vállalkozás esetében, főképp a kisvállalkozások életében szükséges egy olyan alapötlet megismertetése, mely következtében a gazdálkodás, a működés sikeres lesz. Le kell írni, hogy a vállalkozás hogyan fogja létrehozni termékeit, szolgáltatásait. Meg kell tervezni a vállalkozás összes erőforrásait, melyből kívánja megvalósítani a termékek, szolgáltatások előállítását. Az erőforrás szükséglet mellett be kell mutatni a beszerzés forrásait, a munkaerőigényt, az alapanyagszükségletet, esetleges eszközigényt. A működési terv terjedelme, részletezettsége az adott vállalkozási tevékenységtől is függ. (Nagy-Szűcs, 2004)

V. Szervezeti felépítés:

A szervezeti terv a vállalkozás tulajdonosainak, alkalmazottainak bemutatását foglalja magában. Fontos eleme a vezetők szerepének, hatáskörének és felelősségének ismertetése. Itt kell kitérni továbbá a munkaerővel kapcsolatos kérdésekre is mint, például a munkaerő kiválasztása, továbbképzése, ösztönzése. A szervezeti terv nem értelmezhető egy egyszemélyes vállalkozás esetében, hiszen ott nincsen szükség szervezeti hierarchia kialakításának. (Weiser, 2008)

VI. Pénzügyi terv:

Az üzleti tervünk egyik legjelentősebb része a pénzügyi terv. Bemutatásra kerülnek a finanszírozással kapcsolatos módszerek, lehetőségek, jövőbeni gazdálkodási célok. A befektetők, valamint hitelezők számára kiemelt fontosságú ez a fejezet. A hiteles és pontos pénzügyi adatokra épülő előrejelzésekkel elnyerhetjük a befektetők, hitelezők bizalmát és segítségét. Itt kerül meghatározásra, hogy a vállalkozás az elkövetkező időszakban milyen nagyságú bevételekkel és ráfordításokkal számol, mekkora jövedelmet kíván elérni. A pénzügyi tervben különféle kimutatásokat szükséges megjelentetni, mint jövedelemterv, mérlegterv, likviditási terv, ezeken felül részei lehetnek még például a cash-flow terv, különféle gazdasági mutatószámok. (Jáki, 2017)

VII. Mellékletek:

Az üzleti terv mellékletek fejezetében kiegészítő információk jelennek meg, melyek az egyes fejezetekhez szorosan kapcsolódnak. A terjedelmi korlátok miatt nem tudunk minden szükséges információt az adott fejezetben részletezni, ezért van szükség a függelékre. Itt kerülnek bemutatásra a különféle hitelességet bizonyító dokumentumok, különféle nyilatkozatok, árajánlatok, cikkek, önéletrajzok. Ezek a dokumentumok az üzleti terv céljától függően eltérőek lehetnek vállalatunként. Nem elsődleges fontosságúak, azonban mégis hasznosak üzleti tervünk hitelessége szempontjából. (Nagy-Szűcs, 2004)

3. Zamárdi, a Balaton szíve

Zamárdi Budapesttől közel egy órányira, a Balaton déli partján fekvő város. A Balaton-part egyik legszebb városa, mely közel 3 km-es ingyenes szabadstranddal rendelkezik. Zamárdi könnyen megközelíthető, az M7-es autópályáról lekanyarodva szinte azonnal ott is vagyunk, ugyanakkor mindenki számára elérhető a tömegközlekedés, közösségi közlekedés egyaránt (onkormanyzat.zamardi.hu, 2023). Zamárdi az elmúlt évek során számos fejlesztésen ment át, melynek köszönhetően mára a balatoni turizmus egyik fellegrájának nevezik (zamardinyitva.hu, 2023).

Kilátójából gyönyörű panoráma nyílik a Balaton északi- partjára, valamint a Tihanyi-félszigetre. Zamárdi, ha egy térképet megtekintünk, épp Balaton közepén kerül el, vagyis a szívében. Valamint a kétezres évek elejétől kezdve minden nyáron megrendezésre kerül az úgynevezett Balatoni Játszadalom, melynek részeként flashmobot szerveznek a parton. Az emberek szív alakban állnak össze a vízben, minden alkalommal máa-más eszmét támogatva ezzel. Ezek miatt nevezik Zamárdit a Balaton szívének. A strand közepén megtalálható egy alkotás is, mely a Balaton szíve kőszobor (Krausz, 2018).

Sokszínű turisztikai látványosság, számos szállás- és étkezési lehetőség, rengeteg szabadidős program otthona, mint például horgászat, vadászat, túrázás, kerékpározás, vízi biciklizés vagy egy triciklizés a balatoni part mentén, esetleg egy esti film a kertmoziban (onkormanyzat.zamardi.hu, 2023). Aki a szabadidő aktív eltöltésére vágyik, annak mindképpen ajánlatos kipróbálni a Zamárdi-felsőn található Zamárdi kalandparkot, illetve a kalandpark közvetlen szomszédságában a Galopp lovas üdülőfaluban lehetősége nyílik egy kis lovaglásra is. Több helyen is van lehetőség kerékpárkölcsönzésre, így könnyedén ellehet látogatni a közeli komppal Tihanyra. A közel 10 km-es partszakaszon több ingyenes kisebb, nagyobb strand is megtalálható. Családoknak, gyerekeknek különösen közkedvelt úti cél, hiszen a balaton ezen szakaszán nagyon sekély a víz, így szabadon élvezhetik a strandolást az úszni nem tudók is. A gasztróélmények kedvelőinek lehetősége van borkóstolásra a helyi pincészetekben (programturizmus.hu, 2023). Zamárdi nemcsak nyáriszünetben várja a látogatókat, számos programot kínál az év további szakaszában is.

„Van egy város a Balaton partján, mely ...alig egy órára Budapesttől, amely akkor is nyitva tart, amikor még nincs itt a szünidő, vagy már rég becsengettek. Zamárdiban májusban és szeptemberben is minden hétvégén nyitva találsz a kedvenc helyeidet, szállások között válogathatsz, strandolhatsz és kipróbálhatsz mindent, amit nyáron szoktál (zamardinyitva.hu, 2023)”.

Zamárdi ad otthont a Balaton legnagyobb fesztiváljának a Balaton Sound Fesztiválnak, mely rengetek érdeklődő fiatalot vonz évről évre. Ezen kívül megannyi más fesztivál is megrendezésre kerül itt a nyár folyamán (programturizmus.hu, 2023)

„Az elmúlt évek fejlesztéseinek és a megépült négycsillagos szállodának köszönhetően Zamárdi a Balaton-part európai színvonalú turisztikai célpontjává vált (onkormanyzat.zamardi.hu, 2023)”.

Zamárdi sokszínűsége miatt remek választás minden ember számára, hiszen itt mindenki megtalálja a számára fontos dolgokat az időtöltéshez, legyen az aktív vagy passzív.



1. ábra Balaton szíve szobor
Forrás: (csodalatosbalaton.hu, 2023)

4. A vállalkozás üzleti terve

4.1. Vezetői összefoglaló

Az üzleti terv készítés első része a vezetői összefoglaló, mely átfogó képet nyújt az olvasónak a vállalkozás tevékenységéről, valamint ismerteti annak pénzügyi helyzetét.

Az általam bemutatott cég egy újonnan induló vállalkozás, mely a vendéglátó iparban kíván jövedelmező üzleti tevékenységet folytatni, lángosozóként. A vállalkozás Zamárdi-felső üdülővezeti részén helyezkedik el, mely elsősorban a nyaralni, pihenni érkező vendégeket célozza meg fogyasztásra kínált termékeivel. A versenytársak száma csekély a környéken, a forgalom azonban jelentősnek mondható a számos kikapcsolódási lehetőségnek köszönhetően. Számtalan programot, látnivalót találunk Zamárdiban nemcsak a nyári főszezon alatt, mely jelentős mennyiségű vendéget vonz magával.

A lángosozó első évben a klasszikus, valamint az édes ízesítésű lángosokat kínálja eladásra. Jövő év során tervezem ezek mellett a különféle töltött lángosokkal, palacsintával és gofrival kiszélesíteni a kínálati palettát. Az ételek mellett különféle kézműves italokkal várjuk vendégeinket, melyek házi termelőktől beszerzett szörpök, valamint jól behűtött limonádé. Stílusában a lángosos büfének a retro stílust képviseli, melyet különböző kockás asztalterítővel, pöttyös bögrével, és retro szívószálas pohárral érünk el.

Kiemelten fontos szerepet tulajdonítunk a minőségi alapanyagokra, valamint a magas színvonalú kiszolgálásra. Hiszem, hogy ezzel elérve a vendégeink visszatérő fogyasztók lesznek. Nálunk a vendég mindig kap egy kedves szót, egy önzetlen mosolyt. Ez az egyik erőssége cégünknek.

Gyengeségekre kitérve szükséges megemlíteni, hogy vállalkozásunk egy induló, újonnan létrejövő vállalkozás, mely az emberek előtt még ismeretlen. Ezért intenzív marketing stratégiát szükséges folytatni az első hónapok során. Plakátok kihelyezésével, szórólapokkal, különböző kedvezményekkel érjük el, hogy minél többen megismerhessenek minket.

Szezonális nyitvatartásunk a nyári hónapok alatt, júniustól-augusztusig, a hét minden napján, napi 8 órában tart nyitva, mely időre egy fő fogunk alkalmazni. Szállása a nyaralónkban megoldott. Az ő munkáját segíteni fogják a tulajdonosok is, akik szakképzettséggel, valamint sokéves vendéglátói és értékesítói tapasztalattal rendelkeznek. Így a vállalkozás működése során esetlegesen felmerülő probléma esetén azonnal találunk megoldást.

A büfé felszereltségéről gondoskodunk, összegéről, beszerzési helyéről, bővebben a pénzügyi tervünkben lehet tájékozódni.

A vállalat alapvető pénzügyi célkitűzése, stratégiai döntései igazodjanak a profitorientált, sikeresen megtérülő működéshez, azonban a realitás megőrzése alapvető szempont volt a kialakításnál. Vállalkozás a jövőképét illetően elsődleges célja a megtérülés, majd ezt követően a profitszerzés. További, jövőbeli célja a termékkínálat, személyzet bővítése.

Számításaimnak, kutatásaimnak köszönhetően, úgy gondolom, megéri belefektetni ebbe a vállalkozásba, és megvalósítani Nagyi lángosozóját.

4.2. A vállalkozás általános bemutatása

4.2.1. A vállalkozás azonosító adatai

A vállalkozás neve: Nagyi Lángosa Korlátolt Felelősségű Társaság

A vállalkozás rövidített elnevezése: Nagyi Lángosa Kft.

A vállalkozás székhelye: 8621 Zamárdi, Gábor Áron utca 9.

Telefonszám: +36 30 241 1916

E-mail cím: nagyilangosa@nagyilangosa.hu

Bank: Erste Bank Zrt.

Bankszámlaszám: 10608049-29390807-51100006

Adószám: 47058974-2-14

A vállalkozás tulajdonosa: Szecsődi-Tóth Rita

TEÁOR szám: 561003 Palacsinta-, lángos-, pizzasütés

4.2.2. Tulajdonosok bemutatása

A Nagyi Lángosa Kft.-nek 4 alapító tagja van, akik tulajdonrésze az alábbiak szerint alakul:

Név	Tulajdonrész	Tőke
Szecsődi-Tóth Rita	25 %	2.000.000
Szecsődi Attila	25 %	2.000.000
Tóth Tibor	25%	1.000.000
Tóth Jánosné	25 %	-

Tóth Jánosné (nagyamama) apporttal járul hozzá a tulajdonában levő ingatlannal, melynek udvarában tervezem a lángosozót megvalósítani. Ő ezen kívül készpénzzel nem járul hozzá a vállalkozás elindításához, valamint nem kíván részt venni a büfé irányításában, működtetésében.

Szecsődi Attila (férj) 2.000.000. Ft készpénzzel támogatja a vállalkozás létrejöttét. Korábbi vendéglátóipari tapasztalatának köszönhetően segíti a vállalkozás működését. Ezen kívül napi szinten részt vesz a vállalkozás mindennapjában.

Szecsődi-Tóth Rita a cégalapítást 2.000.000 Ft készpénzzel támogatja, valamint a későbbiekben részt vesz a büfé mindennapi életében, irányításában.

Tóth Tibor (nagybácsi) 1.000.000 Ft készpénzzel, valamint több tíz éves értékesítői tapasztalatával segíti a vállalkozás elindítását. Ő lesz a felelős a vállalkozás marketingtevékenységéért.

Így vállalkozás jegyzett tőkéje 5 000 000 Ft, melyet a tagok a vállalkozás rendelkezésére bocsátottak. A Kft. alapításához minimum 3 000 000 Ft törzstőkére van szükség, mely feltételt így teljesítettük. Azt kell majd a továbbiakban megvizsgálni, hogy a vállalkozás törzstőkéje elegendő-e a vállalkozás elindításához, vagy szükséges-e esetleges idegen tőke bevonása.

4.2.3. A vállalkozás általános bemutatása

Vállalkozásom a vendéglátóiparban kíván üzleti tevékenységet folytatni Korlátolt Felelősségű Társaságként. Üzletpolitikám fontos része az állandóan változó piachoz és a vendégek igényeihez való folyamatos alkalmazkodás, mellyel a meglévő ügyfelek mellett újabb vásárlók figyelmét érhetem el. Célom, melyben a sikeresség lehetőségét is látom, elsősorban a minőségen alapuló vásárlói kör kielégítése. A vendégszeretet elkötelezett híve vagyok, törekvésem, hogy a vendég az ételek, kiszolgálás minőségével elégedetten távozzon, és a legközelebbi alkalommal is szívesen térjen vissza hozzánk, illetve, hogy elégedettsége révén ajánljon minket másoknak is.

A vállalkozás helyszínét illetően Zamárdi-felső egyik legforgalmasabb utcájában, közvetlen utcafronti kis épület várja az arra sétálókat, a vízpartra igyekvőket, az arra kiránduló családokat, sportolókat, időseket és fiatalokat egyaránt.

Az első üzleti évben ételként kizárólag lángos árusítását tervezem, a következő évtől azonban szeretném kiegészíteni a kínálatot lángos mellett palacsintával, valamint gofrival. Az ételek mellé nyári frissítő limonádét, valamint frissen őrölt kávékat is kínálok a vendégek számára. Vállalkozásom különlegességét abban látom, hogy kiemelt figyelmet kapnak a minőségi alapanyagból készült ételek mellett a házi készítésű italok egyaránt. Limonádéval és házi szörpökkel kedveskedünk vendégeinknek. Nagyi lángosozója néven a retro stílust képviselve, retro pöttyös kávék bögrében, valamint retro szívószálas limonádés pohárban szolgáljuk fel italainkat. A szörp különlegességeket házi termelőktől szerezzük be.

Célom az első években a befektetés megtérülése, hosszú távon pedig az állandó profitszerzés mellé a fejlesztést, esetleges terjeszkedést tűzöm ki célul.

4.2.4. Nyitáshoz szükséges engedélyek

Magyarországon nagyon szigorú előírásoknak kell megfelelni, amennyiben vendéglátó üzletet szeretnénk üzemeltetni. Ezek az előírások természetesen mind az eladó és mint a vásárló érdekeit védi. Első körben engedély szükséges kérni a helyi önkormányzattól. Be kell jelenteni a tevékenységet. Továbbá fel kell keresni a tűzoltóságot, rendőrséget, a Fogyasztóvédelmet, a

NÉBIH-et, és azt ÁNTSZ-t. Tőlük különböző engedélyeket kell beszerezni. Ezeken kívül rendelkezünk kell továbbá közműnyilatkozatokkal, hogy az üzlethelyiség víz-, gáz-, és áramszolgáltatása megfelelő-e. Ezeken kívül meg kell felelni a HACCP engedélyhez szükséges előírásoknak. Ezek megléte persze nem elegendő a nyitáshoz, viszont nélkülük, nem valósítható meg (okjakademia.hu, 2023).

4.2.5. Nyitvatartás

A vállalkozásom a helyszín jellegéből adódóan nyári időszakban, szezonális nyitvatartási időben várja kedves vendégeit. Jellemzően júniustól augusztusig várja látogatóit. Ebédidő, valamint vacsora közötti időszakban kisebb forgalomra számítunk, mint a fő étkezési időszakokban. A Balatonon nincsen munkaszüneti nap, hiszen az oda érkezők a nyaralásukat élvezik, nekik minden ott töltött nap szabadnap. Ezért a nyitvatartási idő a következőképpen alakul: hétfőtől- vasárnapig 11:00-19:00 -ig.

4.2.6. Termékek és szolgáltatások

Vállalkozásom kínálatában elsősorban hagyományos ízesítésű lángos szerepel. Azonban a hagyományos lángosok mellett megtalálhatóak lesznek a különféle töltött lángosok, valamint az édes ízesítésű lángosok egyaránt.

A hagyományos ízek kedvelői választhatják a sima, sajtos, vagy sajtos-tejfölös ízesítésűt. Töltött lángosok esetében kérhető különböző feltétekkel, mint sonka, sajt, szalámi, kolbász és lilahagyma. A külföldiek által közkedvelt édes ízesítésű lángosok között megtalálható a lekváros és a nutellás lángos.

Nyári nyitvatartásból adódóan hideg limonádét, valamint házi készítésű szörpöket kínálunk az ételek mellé szomjoltásként. A koffeint kedvelők számára pedig kávékülönlegességekkel kedveskedünk.

Az ételek elfogyasztására ülőhelyet biztosítunk vendégeink számára, négy asztal négy-négy székkal, napernyőkkel várja a helyben fogyasztókat. Akik séta közben szeretnék elfogyasztani, esetleg hazavinni, azoknak elvitelre is van lehetőségük.

4.3. A vállalkozás marketing terve

4.3.1. Iparág elemzés

A vállalkozás marketing tervét az iparág elemzéssel kezdem. A piaci környezet jellemzőit foglalom össze a vállalkozás tükrében. Az üzleti tervünk ezen szakaszában szükséges ismertetni az iparágat, melyben működni kívánunk, és meg kell vizsgálni a piac alakulását. Az iparág elemzés különösen fontos abban az esetben, mikor egy új vállalkozással kívánunk belépni a piacra. Ehhez valós statisztikai adatokra, piackutatások eredményeire van szükség. Az elemzéshez szükséges információkat a Központi Statisztikai Hivatal által publikált adatokból szerzem.

Vállalkozásom egy lángosozó büfé vendéglátóhely révén a vendéglátóiparban helyezkedik el. Következőkben a vendéglátóhelyek számának alakulását vizsgálom. Mivel a vállalkozásom a vendéglátáson belül az étterem, büfé kategóriába tartozik, ezért a vendéglátóhelyek számának alakulását erre a kategóriára leszűrve vizsgálom először országos szinten, melyet a következő (1. táblázat) mutat be.

Vendéglátóhelyek számának alakulása	
Év	Étterem, büfé
2010	24 709
2011	25 245
2012	25 929
2013	25 711
2014	25 344
2015	25 278
2016	25 075
2017	24 996
2018	24 996
2019	25 325
2020	25 065
2021	23 792

1. táblázat Vendéglátóhelyek számának alakulása üzlettípus szerint

Forrás: (ksh.hu , 2023) alapján saját szerkesztés

Megfigyelhető a számokban kisebb, nagyobb ingadozás. 2014-től kezdődően csökkenés figyelhető meg egészen 2018-ig. Ezt követően fokozatos növekedésnek indult a vendéglátóhelyek számának alakulása egészen 2019-ig. 2020-tól kezdve látványos csökkenés tapasztalható, mely a Covid-19 világjárványnak köszönhető (Központi Statisztikai Hivatal, 2020).

Mivel a lángosozóm helyszíne Zamárdi, mely Somogy vármegyében fekszik, így fontosnak találtam az adatokat leszűrni vármegyei szintre. Az alábbi (2. táblázat) szemlélteti a kapott értékeket.

Étterem, büfé üzlet típusú vendéglátóhelyek számának alakulása Somogy vármegyében	
<i>Időszak</i>	<i>Egységek száma az időszak végén (db)</i>
2013	871
2014	865
2015	866
2016	851
2017	823
2018	834
2017	845
2020	846
2021	826
2022	842

2. táblázat Vendéglátóhelyek (étterem, büfé) számának alakulása Somogy vármegyében
Forrás: (ksh.hu, 2023) alapján saját szerkesztés

Az értékeket vizsgálva ugyanaz a tendencia figyelhető meg, mint országos szinten. Az adatok 2013-tól kezdődően lineárisan csökkentek egészen 2017-ig, majd fokozatos növekedés figyelhető meg egészen 2020-ig. 2021-től azonban a Covid-19 világiárvány hatása figyelhető meg. A világiárvány és a megfékezésére tett intézkedések nagyon nehéz helyzetbe sodorták a teljes turizmus és vendéglátóipart. Szükséges megjegyezni, hogy a korlátozások feloldásával 2022-ben már emelkedés tapasztalható, azonban még így sem érte el a korábbi 2020-as mértéket. Ebből arra következtethetünk, hogy a kereslet fokozatosan növekszik, és meghaladja a kínálatot. 2023-ra kitekintve várhatóan tovább fog nőni a kereslet, hiszen a pandémia időszak már lecsengőben van.

2023.-tól egy új szabály lép érvénybe a vendéglátó üzletek életébe. 2023. július 1-től kötelező minden Magyarországon működő vendéglátó üzletnek regisztrálnia magát a NTAK-ba (Nemzeti Turisztikai Adatszolgáltató Központ). Így a későbbiekben pontos adatokat kaphatunk egy-egy településen működő turisztikai szolgáltatásokat végző üzletek adatairól, teljesítményéről, ágazati megoszlásáról (Nemzeti Turisztikai Adatszolgáltató Központ, 2023).

4.3.2. Versenytársak vizsgálata

A magyar konyha egyik tradicionális étele a lángos. A magyar pizzának, vagy gasztronómiai hungarikumnak is nevezett híres magyar ételt az ország bármely pontján meg lehet vásárolni, azonban igazán finomat találni nem olyan egyszerű. Leginkább a vízparton, strandokon, illetve a piacokon találkozhatunk lángos árusokkal. A lángos fogyasztható a hagyományos módon, fokhagymával, sajttal, valamint tejföllel ízesítve, azonban aki nyitott az új ízekre, azoknak javasolt a különféle töltött lángosok, esetleg a külföldiek által közkedvelt édes verziók kipróbálása is.

Az internetet böngészve fellelhető számos cikk, blog, mely az országban kapható legjobb lángosok után kutat, osztályozza a legkiválóbb helyeket, teszteli a minőséget, ízeket, adagokat. Az ország szinte minden régiójában megtalálható egy-egy híresen jó lángosozó, melyet ajánlott kipróbálni az éppen arrafelé kirándulóknak. Leginkább nyári közkedvelt ételről van szó, azonban számos helyen az év bármely napján megtalálható (Pais-Horváth, 2022); (Sági, 2022). Ha nyár, és vízpart, akkor mindenképpen ki kell emelnünk a magyar tengert, hiszen nem telhet el úgy egy nyaralás sem, hogy ne fogyasztanánk egyik kedvenc nyári ételünket, egy finom, forró és laktató lángost.

Mivel vállalkozásomat a Balaton déli partján, Zamárdiban tervezem létrehozni, ezért a földrajzi elhelyezkedés szempontjából elengedhetetlen feladat a Balaton körüli versenytársak, büfék, lángosozók tanulmányozása. Lángost számos helyen tudunk vásárolni, akár egy délutáni kirándulás során a bazársoron elsétálva, akár a parton két csobbanás között ízlelgetve, vagy egy kis vendéglő teraszán ücsörögve frissítő ital kíséretében, vagy csupán egy bevásárlás alkalmával a parkolóban elfogyasztva, az élmény nem marad el. A Balaton környékén szinte bárhol megtalálható, nem szükséges feltétlenül a vízpartra sétálni, ha egy jó lángossal szeretnénk étvágyunkat csökkenteni.

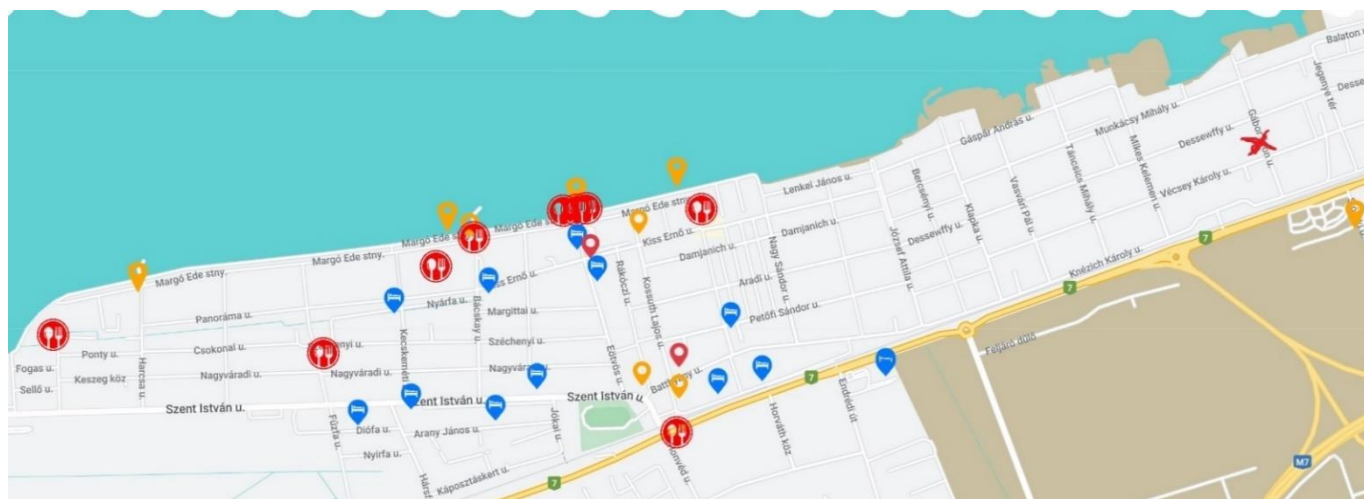
A válasz után kutatva, hogy hol is találhatjuk a Balatonnál mind közül a legjobbakat, segítségünkre lehet az élelmiszerbiztonsági-hivatal szupermenta programja, mely évek óta teszteli és értékeli a legnépszerűbb élelmiszereket. Néhány éve a balatoni lángosozókat tesztelték, értékelésüket pedig nyilvánosságra is hozták (Nemzeti Élelmiszerlánc-biztonsági hivatal, 2019). Többféle szempont szerint értékelték őket, melyek alapján az első három nyertes között szerepelt egy zamárdi büfé is.

A legjobb balatoni lángosok után kutatva találtam még egy hasonló cikket is, melyet a likebalaton.hu oldal szerkesztői tettek közzé még 2021-ben. Itt említésre kerülnek azokat a helyeket a Balaton körül, ahol véleményük szerint a legfinomabb lángosok kaphatók. Többek

között itt is kiemelet helyen szerepel a korábban már említett zamárdi lángosozó (likeBalaton.hu , 2021). A versenytársak vizsgálatának tekintetében szükségesnek tartom az említett büfé területi elhelyezkedésének pontos vizsgálatát Zamárdin belül, hiszen itt tervezem én is megnyitni a vállalkozásomat. Nem lenne túl célszerű a konkurens közvetlen közelében a vállalkozásomat üzemeltetni. Az említett hely a Zamárdi Sarok Büfé nevet viseli, és helyileg Zamárdi közel 3 km-es szabadstrandjának mentén a büfésoron helyezkedik el. Kapható náluk a lángoson kívül más gyorsan kiszolgálható étel is, de a legnagyobb érdeklődés egyértelműen a lángosok iránt van (hirbalaton.hu , hirbalaton.hu, 2021); (vadaszlesen.blog.hu, 2019); (szallas.hu, 2023).

Zamárdi lángosozókat keresgélve, találtam még egy versenytársat, aki nagy népszerűségnek örvend. Csiپی mama lángosozóját nem a parton kell keresni, hanem a vasútállomásnál találjuk meg. Korábban egy zamárdi felsőn lévő strandon árulta finomságait, azonban egy profilváltás miatt új helyre költözött (Gedeon, 2022). Minkét hely sikerének titka véleményem szerint a minőség, mennyiség, jó ár-érték arány, és nem utolsó sorban a vendégszerető, közvetlen kiszolgálás.

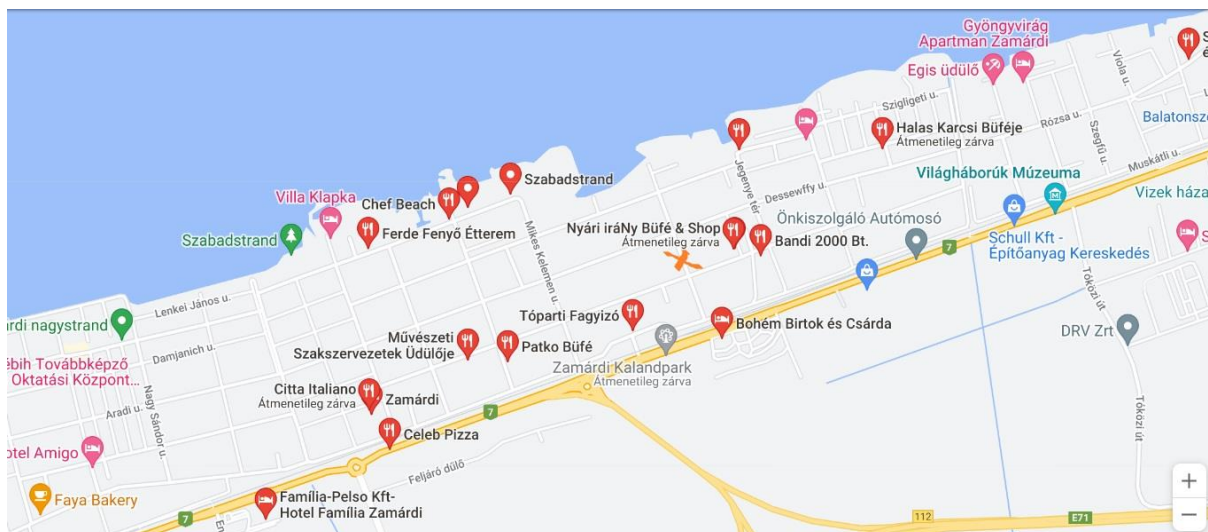
A versenytársak vizsgálatának részeként elemzem a környékben jelen levő éttermeket, büféket. Rendkívül fontos feladat utánajárni annak, hogy ott, ahol tervezem megnyitni az üzletemet, van e közvetlen környezetünkben konkurencia, versenytárs. Segítségemre lesz egy térkép, melyet a következő (2. ábra) idén hoztak nyilvánosságra, és a Zamárdiban található szálláshelyeket, valamint vendéglátóhelyeket mutatja.



2. ábra Zamárdi vendéglátóhelyek, szálláshelyek 2023

Forrás: (zamardinyitva.hu, 2023)

Az első térkép részletesen jeleníti meg Zamárdiban található szálláshelyeket, valamint vendéglátóhelyeket. A piros x-el jelölt részen jelöltem a lángosozóm helyét. Azonban nem jelzi Zamárdi másik felén, Zamárdi-felsőn lévő vendéglátókat. Ezért a Google-térkép segítségét vettem igénybe, mely már jól mutatja a környéken levő vendéglátóhelyeket (3. ábra).



3. ábra Zamárdi-felső vendéglátóhelyek 2023
Forrás: (google.com, 2023)

Ezen a képen is egy X jelöli az én vendéglátóhelyem helyét. Jól látható, hogy a közvetlen közelemben nincsen vendéglátóhely. Legközelebb a Jegenyé téren található Bandi 2000 Bt. nevű hely, mely egy kis vendéglő, ahol napi menüztetés van, lángos nem kapható nála. Sajnos az interneten nem találtam róla információt, viszont személyesen ismerve a helyet, illetve a tulajdonost, tudom ezeket az információkat. A másik hely, ami szintén a Jegenyé téren található, a Nyári irány Büfé & Shop nevű hely. Szintén régi vendégként tudom, hogy nála sem kapható lángos. Ez is egy kis vendéglátó beülős hely, ahol étlapról választhatunk kedvünkre. Az egyetlen konkurenciám a környéken, a Jegenyé téri strandon levő strand büfé, ahol kapható többek között lángos is. Úgy gondolom, ezzel nem tudok, és nem is lehet versenyezni, hiszen azok, akik a strandon töltik egész napjukat, azok valószínűleg ott is fognak vásárolni, és akár a pokrócon, fürdőruhában fogják elfogyasztani az ételüket.

Az én célcsoportomba azok a vendégek tartoznak, akik vagy útközben állnak meg egy kirándulás, túrázás alkalmával, vagy egy séta során térnek be, esetleg egy megmártózás után hazafelé éheznek meg. Mivel a Gábor Áron utca egy rendkívül forgalmas szakasz, ezért nagy forgalmat remélek tőle. Az utca egyik végén van a Zamárdi-felső vasútállomás, valamint a Balaton legnagyobb kalandparkja található, a kalandpark mellett a szintén nagy közkedveltséget élvező Richter Flórián cirkusz. Az utca másik végén pedig egy kisebb

strandbejáró van, ahová a környék bélieké nagy örömmel járnak megmártózni, amikor csak kedvük tartja. Szintén a közelben található, a cirkusz mögötti Gokart pálya, mely szintén egy közkedvelt szórakozási lehetőség a környéken.

Ezek alapján arra a következtetésre jutottam, hogy a forgalmat illetően a lángosozó helyszínét illetően megfelelő választást hoztam.

4.3.3. Marketing stratégia

Marketing stratégia az üzleti terv fontos része, mely megmutatja, vállalkozásunk hogyan érje el a kitűzött céljait, a sikert. Segítségével meghatározhatjuk továbbá, hogy milyen módon, és milyen eszközökkel érjük el azt. Céлом, hogy a vásárlóink minimális várakozási idővel, minőségi alapanyagokból készült ételekkel és italokkal szolgáljuk ki.

Marketing stratégiám kialakításakor a klasszikus 4P stratégiát alkalmazom, mely a Product (termék), Price (árstratégia), Place (értékesítés helye) és Promotion (kommunikációs stratégia) szót jelenti (Józsa , 2016).

- Termékstratégia: Miután a tájékozódás a célpiac helyzetéről megtörtént, elkezdhető a szolgáltatás kidolgozása. Termékek jellemzői között szerepel a magas minőség, melyhez minőségi alapanyagokat használunk. Az alapanyagbeszerzésnél a minőség elsőbbséget élvez az árral szemben. Az italoknál a házi készítésű szörpök esetében az alapanyagok a helyi termelőktől szerezzük be. Retro stílust képviselve az italokat retro szívószálas poharakból, a kávé pedig pöttyös bögréből szolgáljuk fel (4. ábra retro limonádés poharak).



4. ábra retro limonádés poharak
Forrás: (lakberendezes-ajandek.hu, 2023)

- Ár stratégia: Arra keresve a választ, hogy hol, mennyiért vásárolhatjuk meg kedvenc nyári ételünket, segítségünkre lehet a nagy balatoni lángostérkép, melyet a csodalatosbalaton.hu munkatársai készítettek el, és tettek közzé. Ez alapján jól tájékozódhatunk, hogy a balaton környékén a nyári főszezonban hol, mennyibe kerül egy lángost (csodalatosbalaton.hu, 2022). Ez számomra is hasznos tartalommal bír, mikor az eladási árak kialakítását tervezem. Meghatározó szerepe van a stratégiában az árképzésnek, hiszen a felmerülő költségekkel szemben az egyetlen bevételi forrás. Az ár kialakításakor figyelembe kell venni a célközönség feltételezett anyagi helyzetét, valamint a konkurencia árait is. Fizetési módok közül lehetőség lesz készpénzzel és bankkártyával való fizetés egyaránt. Későbbiek során akár a SZÉP-kártya elfogadás lehetőségét is mérlegelni szükséges.
- Értékesítési stratégia: Értékesítési stratégiánk fő célja a vásárlók igényeinek maximális kielégítése. Fontos, hogy minden korosztály számára tudjunk valamit nyújtani, ami miatt újra fel fog minket keresni, esetleg ajánlani fog ismerőseinek, barátainak. Rendelt ételek mellé kínálni kell egyéb termékünket is. Új vállalkozás lévén pedig fontos szerepe van a büfénk hirdetésének, melyek közül a plakátot, illetve az online marketinget részesítem előnyben. A plakátoknak Zamárdi forgalmas helyein célszerű kihelyezni. Hiszen az ide érkező turisták véleményem szerint elsősorban onnan fognak tudni tájékozódni.
- Kommunikációs stratégia: Itt kell kiemelni, hogy fontos, a vevő kiszolgálásának módja is. Hiszen, ha mosolyogva, pár kedves szót ejtve szolgáljuk ki a vevőnket, és a finom étel mellé kap pár kedves szót is, biztosan máskor is szívesen fog meglátogatni minket. Fesztiválszezon alatt különböző fizetett hirdetésekkel tudjuk magunkat reklámozni. A közösségi média adta lehetőségeket kihasználva létrehozuk saját oldalunkat, ahol betekintést engedünk a mindennapjainkba, megtekinthetőek lesznek az étel és italkínálatunk. A megosztók között kisorsolhatunk egy ingyen lángost finom házi limonádéval.

4.3.4. SWOT analízis

Az egyik leggyakrabban használt marketingelemzési módszer a SWOT elemzés, amely segít a vállalatnak összeállítani a marketing stratégiai tervéhez a helyzetelemzést. Ahogyan, azt már az elméleti részben is írtam, a SWOT egy mozaikszó, mely a vállalkozás erősségeit, gyengeségeit,

lehetőségeit, és veszélyeinek teljes körű bemutatását foglalja magában (Balaton-Hortoványi, 2018). Fontos tisztában lennünk a vállalkozásunk képességeivel, erőforrásaikkal és hiányosságaival egyaránt ahhoz, hogy a vállalkozás el tudja érni a kitűzött céljait.

Az erösségek és gyengeségek a vállalat belső környezetének elemzéséhez tartozik. Ezek a tényezők befolyásolhatóak. Az erösségek olyan belső képességek, melyekkel a vállalkozás hatékonyan működhet a külső környezetben. A gyengeségek ugyanakkor, olyan belső tulajdonság, mely az esetleges külső veszélyekkel szemben kockázatot jelenthet (Ing. Lukčo , 2013).

A lehetőségek és veszélyek a vállalat külső környezetének elemzésére alkalmas. Ezek a szervezeten kívülről érkezők, és nem befolyásolhatóak. Szükséges megjegyezni, hogy ezek nemcsak a mi vállalkozásunkra hatnak, hanem valamennyi más hasonló szervezetre egyaránt (Ing. Lukčo , 2013).

A SWOT elemzés képet ad a jelenlegi helyzetről, valamint segítséget ad a vállalat hosszútávú stratégiai célok meghatározásában egyaránt.

A következő (3. táblázat) -ban összefoglalom a Nagy Lángosa Kft. erösségeit, gyengeségeit, lehetőségeit és veszélyeit.

<u>Erösségek</u>	<u>Gyengeségek</u>
-jól megközelíthető, központi hely	-új, induló vállalkozás
-minőség	-reklámtevékenységre korlátozott forrás
-stílusában egyedi	-különbéféle diétás, laktózmentes,
-ügyfél orientáltság	gluténmentes termékek kiszolgálása
	-időjárási körülményeknek kitettség

<u>Lehetőségek</u>	<u>Veszélyek</u>
-kínálat bővítése -speciális étrenddel küzdők kiszolgálása -tovább fejlődés	-újabb konkurencia megjelenése -túl nagy forgalom esetén, kevés ülőhely, lassú kiszolgálás -infláció növekedése

3. táblázat SWOT analízis
Forrás: saját szerkesztés

Erősségek: Az erősségeink közé tartozik a büfé elhelyezkedési helye. Zamárdi-felső egyik legforgalmasabb utcájában helyezkedik el. A környéken rengetek sok embert vonzó kikapcsolódási lehetőség van. Ezért várhatóan erős forgalomra számíthatunk.

Alapanyagigényünk alacsony, hiszen olyan terméket kínálunk vendégeinknek, ami egyszerű, és kevés összetevőből áll. Alapanyagba viszonylag kevés összeget kell ráfordítanunk. A minőség nagy hangsúlyt kap nálunk. Jó minőségű alapanyagok felhasználásával, valamint szakszerű elkészítéssel, a legjobb minőségű ételeket és italokat kínáljuk. Lángosozónk, Nagy Lángosa néven a retro stílust képviseli, mely a környéken egyedivé tesz minket. Nálunk az ügyfél van a központban. Mind minőségben, mind kiszolgálásban az ő elégedettségük a fő szempont.

Gyengeségek: A vállalkozás legnagyobb gyengesége, hogy új vállalkozásként van jelen a még ismeretlen piacon, mely az emberek számára ismeretlen. Azonban ez egy megfelelő marketingstratégiával kiküszöbölhető. A reklámtevékenységre korlátozott forrásokkal rendelkezünk, azonban a kezdeti intenzívebb marketingtevékenységeket követően, későbbiekben elegendő a kevésbé intenzív reklámozás. Sajnos a különböző speciális étrenddel küzdő emberek számára jelenleg nem fogunk tudni számukra megfelelő ételeket kínálni, hiszen a lángos alapvetően egy zsírban sült kelt tészta, így a gluténérzékenyek, a diétázók, a cukorbetegség vagy a laktózbetegséggel küzdők számára sajnos nem mi leszünk a legjobb választás. A Balaton üdülőövezetében működő vendéglátó üzletként, s mert alapvetően egy szabadtéri kiülős büféről van szó, az időjárás alakulása nagy hatással van az üzletünkre. Rossz idő esetén az emberek inkább az olyan helyeket keresik, ahol be tudnak ülni egy fedett részre. Extrém időjárási körülmények esetén akár teljesen értelmetlenné válhat a nyitvatartás.

Lehetőségek: A kínálat bővítésével lehetőségünk nyílik még több ember elérése. Működésünk megkezdését követően, a fogyasztói igényeket felmérve, és a konkurencia kínálata alapján

pontos képet kapunk arról, hogy milyen irányban érdemes kibővíteni a termékkínálatunkat. A különböző speciális étrendet igénylők kiszolgálása a jövőben egy célkitűzés lehet, olyan ételek kidolgozása, készítése, mellyel már ezt a réteget is vendégkörünkben tudhatjuk. Lehetőséget látok továbbá a különböző ízesítésű lángosok kínálatának bővítésével, mint például különféle töltött lángosok.

Veszélyek: Egy lehetséges veszélyforrás egy esetleges konkurencia megjelenése azon a helyszínen, ahol mi is tevékenykedünk. Ezért fontos a vendégek hűségének elérése, hogy a későbbiekben is szívesen látogassanak el hozzánk. Továbbá egy másik veszélyforrás, egy esetleges nagyobb forgalom esetén a gyors kiszolgálás, illetve az ülőhelyek száma. A jelenlegi gazdasági helyzetben egy veszélyforrás az infláció esetleges további növekedése. Ezzel jelentős számú forgalom visszaesés következne be.

4.4. A vállalkozás pénzügyi terve

A pénzügyi terv az üzleti tervünk egészét foglalja össze, számszerűsíti pénzügyi szempontból. A pénzügyi terv egy kezdő vállalkozás esetén tartalmazza a becsült induló költségeket, a nyitó és zárómérleget, eredménykimutatást, valamint a pénzforgalmi előrejelzést. Ezzel képet kaphatunk a jelenlegi pénzügyi helyzetről, és arról mi várható a jövőben (Vecsenyi, 2018), (Sinkovics, 2019).

Pénzügyi tervem összeállítása folyamán először összeszedem az induláshoz szükséges tőkét. Végig nézem az egyes területeket, melyekhez költségeket rendelek, ezt követően összegzem ezeket egy táblában. Összegyűjtöm a szükséges változó és rendszeres, fix kiadásokat. Végül összevetem a vállalkozás bevételeit és kiadásait, így világossá válik, hogy vállalkozásunk jövedelmezően működik-e vagy sem. Tervem összeállítása során fontos szempont, hogy csak reális adatokat használjak fel.

4.4.1. Fix költségek

Az első legfontosabb eszközigényünk az maga a helyszín, az épület létrehozásához szükséges költség. Itt kell megjegyezni, hogy az épület kialakításánál figyelembe vettük, milyen alapanyagból épüljön fel a büfénk. Két verziót tartottunk szem előtt. Az egyik egy kész faház vásárlása, a másik pedig a ház felépítése. Mérlegelve ezeket a lehetőségeket, arra jutottunk, hogy egyszerűbb, gyorsabb, és kedvezőbb, ha a kész házat vásároljuk meg. Sok helyen kínálnak megvételre kész úgynevezett árusító faházakat (5. ábra) (6. ábra), melyek vételára a mérettől, kialakítástól függően változik. Többféle ajánlatot megtekintve ára 600.000 Ft-tól 1.000.000. Ft közé tehető.



5. ábra Faházak



6. ábra Faház, büfé

Forrás: (mesterfahazak.hu, 2023); (kertihaz.hu, 2023);
(szepfahaz.hu, 2023)

Egy közepkategóriás faház, amely megfelel külső és belső kialakítás szempontjából egyaránt árusító büfénk számára, az körülbelül 800.000 Ft -ba kerül.

Ahhoz, hogy a működni tudjunk, szükségünk van további konyhai eszközökre, gépekre. Az interneten keresgélve ezeket a gépeket megtalálhatjuk, rengetek a kínálat. Különböző kínálatok közül válogathatunk ízlésünknek megfelelően. A gépeknél szempont volt, hogy ne legyen túlság drága, ugyan akkor a legolcsóbb kategóriába se essen, mert ezek legtöbbször esetleg a minőség rovására mennek. Ezért minden szükséges tárgyi eszköz esetében a középárkategóriásat vettük figyelembe. Így a szükséges tárgyi eszközeink ára a következőképpen alakult.

Pénztárgép ára 126 980 Ft -ba kerül (penztargepem.hu, 2023).

Hűtőszekrény ára 82 999 Ft (euronics.hu, 2023).

A lángossütő egy háromégős, lábon álló PB gázos lángossütő, mely ára 139 000 Ft. (gasztroapro.hu, 2023).

Lángossütő vállalkozásként elengedhetetlen egy szagelszívó berendezés beépítése a házba, melynek ára kb. 200.000 Ft (atinox.hu, 2023).

A következő (4. táblázat) -ban foglaltam össze a vállalkozásunkhoz szükséges tárgyi eszközök bekerülési értékét.

Tárgyi eszköz neve	Bekerülési értéke	Leírási kulcs
Pénztárgép	126 980 Ft	14,5 %
Hűtőszekrény	82 999 Ft	100%
Szagelszívó	200.000 Ft	14,5%
Lángossütő	139 000 Ft	14,5%
<i>Összesen</i>	<i>548 979 Ft</i>	

4. táblázat szükséges tárgyi eszközök
 Forrás: Saját szerkesztés

A lángossütőnek a fogyasztása PB gázpalackra: 0,95 kg/h. Egy 23 kg-os gázpalack ára 17.760 Ft (primanet.hu, 2023). A 8 órás üzemeltetési időtartalmat figyelembe véve napi gázfogyasztásunk $0,95 \cdot 8 = 7,6$ kg.

$7,6 \text{ kg} \cdot 30 \text{ nap} = 228 \text{ kg}$.

$228 \text{ kg} / 23 \text{ kg} = \text{kb. } 10$ palackra van szükségünk 1 hónapra.

$10 \text{ palack} \cdot 17760 \text{ Ft} = 177 600 \text{ Ft./hó}$.

A hűtőnk egy kisebb hűtő, mely 137 l-es, és éves fogyasztása 113kWh/év.

A hűtőnk fogyasztása 1 hónap alatt $113 \text{ kWh}/12 = 9,42 \text{ kWh}$

Áram ára 1 hónapban: $9,42 * 35,293 = 332,46$

1 kWh áram	35,293
------------	--------

Forrás: (eon.hu, 2023)

Az áramfogyasztásunk pontos összegét azonban pontosan nem tudjuk meghatározni, hiszen használjuk világításra, szagelszívó berendezés, a kávégéphez, egyéb gépek használatakor. Ezen kívül napi szinten fogjuk használni a vizet is, melynek pontos mennyiségét szintén nem ismerjük előre. Ezért a közművekre fizetendő egy megközelítő értékkel fogok számolni, amely 20 000 Ft/hó.

Tárgyi eszközökhöz tartozó értékcsökkenés a következőképpen fog alakulni (5. táblázat Tárgyi eszközök értékcsökkenése

).

Tárgyi eszköz			
Név	Bekerülési érték	Leírási kulcs	Értékcsökkenés
Pénztárgép	126 980 Ft	14,50%	18 412 Ft
Hűtőszekrény	82 999 Ft	100%	82 999 Ft
Sütő	139 000 Ft	14,50%	20 155 Ft
Szagelszívó	200.000 Ft	15,40%	29 000 Ft
Összesen			150 566 Ft

5. táblázat Tárgyi eszközök értékcsökkenése

Forrás: saját szerkesztés

Az eszközeink között van egy kisösszegű tárgyi eszköz, melynek értékét a számvitelben egyösszegben le lehet írni. Így az értékcsökkenési leírásunk 150 566 Ft lesz egy évben.

Kínálatunkban szerepelnek különféle kávékülönlegességek is, melyhez a kávégép szükséges. Vásárlás helyett a bérlés mellett döntöttünk, hiszen egy komolyabb kávégép ára nagyon drága, melyet még később szervizelni is szükséges.

Találtam egy oldalt, a kavegebolt.hu -t, ahonnan vendéglátóknak kínálnak kávégépeket bérbe. Így nem kell megvásárolnunk a gépet, mellyel költséget csökkenthetünk, valamint nem kell a szervízzel sem foglalkoznunk. Ennek ára 10.000 Ft + áfa, mely így nekünk 12.700 Ft -ba fog kerülni havonta (kavegebolt.hu, 2023).

Fix költségek közé kellene sorolni a hely bérleti díját, melytől a mi esetünkben el lehet tekinteni, sokat megspórolva így.

Szükség lesz még egy könyvelőre, aki minden hónapban szintén fix költséget fog jelenteni számunkra. Egy ismerős könyvelőt megkérdezve havi 50.000 Ft-ért vállalja a Kft. könyvelését.

Továbbá az alkalmazottak bére is fix költséget jelent minden hónapban. Alkalmaztunk egy személyt, aki napi 8 órás munkaviszonyban van alkalmazásban. Az ő havi bruttó bére a garantált bérminimummal számolva bruttó 296 400 Ft. Ehhez jön még hozzá a 13%-os SZOCHO. Így az összes munkáltatói kifizetés összege: 334 932 Ft/hó.

A konyhai felszereléseket tekintve egy becsült értéket veszek számításba. Ide tartoznak például a szükséges edények, eszközök, tányérok, stb., ami a mindennapok során napi használatban van. Erre kb. 200.000 Ft-ot számítunk fel.

A vállalkozás működéséhez szükséges HCCP engedélyek ára körülbelül mindennel együtt 400.000 Ft-ba kerül (biztonsagosvallalkozas.hu, 2023), (haccpspecialista.hu, 2023)

Az induló fix költségeket, melyek a vállalkozás elindításához szükségesek, az alábbi (6. táblázat) tartalmazza:

Induló fix költségek alakulása	Összege
Faház	800 000 Ft
Tárgyi eszközök	348 979 Ft
Kávégép kölcsönzés	12 700 Ft
Konyhai felszerelések	200 000 Ft
Könyvelő	50 000 Ft
Alkalmazott havi bére	334 932 Ft
Szükséges engedélyek beszerzése	400 000 Ft
Ügyvédi díj	50 000 Ft
Közművek+ PB gázpalack	197 600 Ft
<i>Összesen:</i>	2 394 211 Ft

6. táblázat Fix költségek alakulása az induláshoz
Forrás: saját szerkesztés

A (7. táblázat)-ban azokat a fix költségeket írom össze, melyekre nemcsak az induláshoz van szükség, hanem a működés során minden hónapban érinteni fog minket.

Havi fix költségek alakulása	Összeg
kávégép kölcsönzési díja	12 700 Ft
könyvelő havi díja	50 000 Ft
alkalmazott havi bére	334 932 Ft
PB palack+ áram	197 600 Ft
Összesen:	595 232 Ft

7. táblázat Havi fix költségek
Forrás: saját szerkesztés

4.4.2. Változó költségek

Első sorban a változó költségek közé kell sorolni az alapanyag felhasználás költségét.

A változó költségek közé szükséges sorolni a konyhában használatos különféle tisztítószer, háztartási eszközök, valamint a kiszolgáláshoz szükséges eldobható eszközök. Mint például szalvéta, elviteles csomagolópapír. Ezekre az egyéb anyagokra, konyhai kiegészítőkre 1 hónapra kb. 100.000 Ft-ot számolunk.

Változó költségek között kell elszámolni a marketingtevékenységre szánt összegeket, mely minden hónapban más összeg lesz. Az első hónapban lesz az értéke legmagasabb, hiszen induló vállalkozásként fontos a marketingre szánt összeg, ahhoz, hogy minél több ember megismerhessen minket. Erre az első hónapban 100.000 Ft-ot szánunk. A további hónapokban 50.000 Ft-ot különítünk el erre a célra.

Alapanyagköltségek kiszámításához először is szükséges a fő termékünk összetételének meghatározása. Lángos tészta összeállításához szükséges liszt, víz, élesztő, kicsi só, kicsi cukor.

Recept: 8 adaghoz szükséges alapanyag mennyiség:

- 50 dkg finomliszt
 - 1 tk. só
 - 1 tk. cukor
 - 2,5 dl tej
 - 2,5 dkg élesztő
 - 5 ek. olaj a tésztába
 - 5 dl olaj a sütéshez
- Forrás: (borsonline.hu, 2021)*

Lángos egységköltsege							
Alapanyag	mennyiség 10 db lángoshoz	kiszerezés	bolti ár	áfa kulcs	áfa nélkül	10 db lángoshoz	1 db lángoshoz
finomliszt	50 dkg	100 dkg	499 Ft	18%	409,18 Ft	204,59 Ft	20,46 Ft
tej	2,5 dl	10 dl	699 Ft	18%	573,18 Ft	143,30 Ft	14,33 Ft
só	1 teáskanál	1000 g	339 Ft	27%	247,47 Ft	1,98 Ft	0,20 Ft
cukor	1 teáskanál	1000 g	285 Ft	27%	208,05 Ft	1,25 Ft	0,12 Ft
napraforgó étolaj	5 evőkanál	1000 ml	749 Ft	27%	546,77 Ft	27,34 Ft	2,73 Ft
élesztő	2,5 dkg	5,0 dkg	129 Ft	27%	94,17 Ft	47,09 Ft	4,71 Ft
összesen:							43 Ft

8. táblázat Lángos egységköltsege
Forrás: a kifli.hu alapján saját szerkesztés

A szükséges mennyiségű alapanyagokat a beszerzési árral összevetve megkapható a lángos egységköltsege, mely 43 Ft/db-ra jön ki (8. táblázat).

Nyári meleg időben közkedvelt ital a limonádé, melyet a mi kínálatunkban is megtalálhatnak a vendégeink. A limonádé egységköltsege a következőképpen alakul.

Limonádé egységköltsége							
Alapanyag	menyiség 3 l limonádéhoz	kiszere- lés	bolti ár	áfa kulcs	áfa nélkül	3 l limonádé	1 dl limonádé
víz	30 dl	10,5 dl	105 Ft	27%	77 Ft	219 Ft	7 Ft
citrom	160 g	1000 g	1 000 Ft	27%	730 Ft	117 Ft	4 Ft
cukor	50,0 dkg	100 dkg	269 Ft	27%	196 Ft	98 Ft	3 Ft
citromlé	3 dl	10 dl	599 Ft	27%	437 Ft	131 Ft	4 Ft
Összesen:					1 440 Ft	565 Ft	19 Ft
						2 dl	38 Ft

9. táblázat Limonádé egységköltsége
Forrás: a kifli.hu árai alapján saját szerkesztés

A (9. táblázat) segítségével jól látható, hogy a limonádé egységköltsége 19 Ft/dl. Így jön ki egy pohár limonádé egységköltsége 38 Ft-ba.

Az alapanyagok beszerzési árainak meghatározásához a kifli.hu oldalt használtam fel (kifli.hu, 2023).

A limonádén kívül különféle házi szörpöket is kínálunk fogyasztóinknak. A szörpöket a helyi piacon, helyi termelőktől szerezzük be. A beszerzési árat jelenleg egy oldal segítségével kalkulálva 1400 Ft/üvegre számolunk (farmfutar.hu, 2023). Az üveg űrtartalma 0,7 liter. 1:8 - as javasolt hígítási aránnyal számolva, 0,7 liter szörpből 5,6 liter ital készíthető.

Szörp egységköltsége							
Alapanyag	menyiség 5,6 l szörphöz	kiszere- lés	beszerzési ár	áfa kulcs	áfa nélkül	5,6 liter szörp	1 dl szörp
víz	49 dl	10,5 dl	105 Ft	27%	77 Ft	358 Ft	12 Ft
szörp	7 dl	7 dl	1 400 Ft	27%	1 022 Ft	1 022 Ft	34 Ft
Összesen:					1 099 Ft	1 380 Ft	46 Ft
						2 dl	92 Ft

10. táblázat Szörp egységköltsége
Forrás: saját forrás

Egy pohár szörp, melynek űrtartalma 2 dl, egységköltsége 92 Ft lesz (10. táblázat).

Lángosozóink hétfőtől-vasárnapig napi 8 órában tart nyitva, ezért egy hónapban 30 nappal számolva az eladásokat a következő eladási mennyiséggel tudunk kalkulálni.

Úgy számolhatunk, hogy az első hónapban kevesebb lesz a forgalom, ekkor napi 8 órában kb. 60 lángos eladásával számolhatunk. Ezt felszorozva 30 nappal, 1800 db lángos eladása jön ki egy hónapban. 1800 db lángos előállítási költsége: $43 \text{ Ft} * 1800 \text{ db} = \mathbf{77.400 \text{ Ft}}$

Ha úgy számolunk, hogy a nyitás hónapjában óránként eladunk kb. 8 db lángost, és aki eszik, az általában innivalót is kér hozzá, akkor óránként 4 pohár limonádéval és 4 pohár szörppel számolok.

4 pohár limonádé /óra az egy nap alatt $8*4=32$ pohár / nap, amely 1 hónapban 30 nappal számolva 960 pohár limonádé, mely előállítási költsége $960 \text{ db pohár} * 38 \text{ Ft} = \mathbf{36 480 \text{ Ft}}$.

Szintén 4 pohár szörppel számolva az összeg a következő lesz: $960 \text{ db pohár szörp} * 92 \text{ Ft} = \mathbf{88 320 \text{ Ft}}$

Ekkor még nem vagyunk készen, hiszen a lángosokra feltétet is szokás tenni. A feltétek között szerepelnek a sajt, tejföl, só, fokhagymás szósz, lekvár, nutella.

Ezek beszerzési árait mutatja a 11. táblázat.

Sajt	5000 Ft/kg
Tejföl	2500 Ft/kg
Só	399 Ft/kg
Fokhagyma krém	459 Ft/70 g
Lekvár	1500 Ft/üveg
Nutella	2600 Ft/0,7 kg

11. táblázat Feltétek beszerzési árai
Forrás: a kifli.hu árai alapján saját szerkesztés

Egy lángosra 3 evőkanál tejfölt teszünk, mely kb. 55 g. Akkor egy hónapban 1800 db lángosra 99 kg tejföl /hónap. $2500 \text{ Ft/kg} * 99 \text{ kg} = \mathbf{247 500 \text{ Ft /hónap}}$.

Sóból mivel egy csipet megy rá csupán, ezért 1 hónapra kb. 5 kg só elegendő. Így $5 * 399 \text{ Ft/kg}$, mely kerekítve **2000 Ft**.

Sajtból 5 dkg megy 1 normál méretű lángoshoz. Ekkor 1800 db lángoshoz 9 kg sajt szükséges 1 hónapban, mely értéke **45 000 Ft/hó**.

Fokhagyma krém, melyet vízzel és olajjal kikeverve 5 tubus fokhagymakrém elegendő. Ebben az esetben $5 * 459 \text{ Ft} = \mathbf{2\ 300 \text{ Ft / hó}}$

Lekvárból és nutellából nem számolunk nagy mennyiségű fogyasztással, hiszen elsősorban a külföldiek által kedveltek az édes ízesítésű lángosok. 1 hónapra körülbelül 3-3 üveggel számolunk. Így $3 * 1500 \text{ Ft} = \mathbf{4500 \text{ Ft/hó}}$ illetve $3 * 2600 \text{ Ft} = \mathbf{7800 \text{ Ft/hó}}$.

Feltétek esetében alapanyagköltségnek az első hónapra számítva összesen: **309 100 Ft.**

Az összes alapanyagköltséget összeszedve a nyitás első hónapjára számolva a következő értékeket kapom, melyet a 12. táblázat mutat be.

Lángos	77 400 Ft
Limonádé	36 480 Ft
Szörp	88 320 Ft
Feltétek	309 100 Ft
Olaj a sütéshez	22 400 Ft
<i>Összesen</i>	533 700 Ft

12. táblázat Összes alapanyagköltség az 1. hónapban
Forrás: a kifli.hu alapján saját szerkesztés

Változó költségek a vállalkozás indításának első hónapjában összesen:

$$533700 + 100.000 \text{ Ft} = 633\ 700 \text{ Ft.}$$

Szükség van továbbá olajra a sütéshez. A sütőnk tartálya 40 l-es, melyet kb. félig kell felönteni az olajjal. Így a sütéshez 15-20 l -ert veszünk alapul. Egy 5 l-es napraforgó étolaj ára 2800 Ft. $2800 \text{ Ft} * 4 = 11200 \text{ Ft}$. Ezt mennyiségtől függően havonta párszor szükséges cserélni. Én első körben úgy számolok, hogy havi 2x cserélem le, mely összesen 1 hónapban $11200 * 2 = 22400 \text{ Ft}$.

4.4.3. Tervezett értékesítés

A tervezett értékesítési áraknál figyelembe veszem az elmúlt évek árait a Balatonnál, valamint a nagymértékű inflációt is szükséges beleszámítani az árak kialakításába. Az előző fejezetben meghatároztam a tervezett eladási mennyiséget az első, induló hónapban. Úgy vélem, hogy az első hónapot követően a további hónapokban növekedés várható, hiszen addigra már

megismerhetnek minket a vendégek, valamint a marketing tevékenységünk által egyre több ember ismerhet meg minket. Ezek alapján a következőképpen kerülnek kialakításra az eladási mennyiségek (13. táblázat), (14. táblázat), (15. táblázat).

Lángos		
Értékesítés a szezonban	napi	összesen
június	60 db	1 800 db
július	80 db	2 480 db
augusztus	100 db	3 100 db

13. táblázat értékesítési mennyiség a szezonban-lángos

Forrás: saját szerkesztés

Értékesítés a szezonban	Limonádé		Szörp	
	napi	összesen	napi	összesen
június	32 db	960 db	32 db	960 db
július	35 db	1085 db	32 db	992 db
augusztus	35 db	1085 db	32 db	992 db

14. táblázat értékesítési mennyiség a szezonban-italok

Forrás: saját szerkesztés

Eladási árak	
lángos	1 300 Ft/db
limonádé	400 Ft/db
szörp	500 Ft/db

15. táblázat eladási árak,

forrás: Saját szerkesztés

A lángos eladási árai a következőképpen alakultak. A sima lángos ára nálunk 1000 Ft / db, sajtos vagy tejfölös 1300 Ft, és a sajtos-tejfölös lángost 1500 Ft-ért tudják megvásárolni nálunk a vendégek. A különböző édes ízesítésű lángosok ára szintén 1300 Ft. A számításaim során egy átlagos értékkel fogok számolni, hiszen azt nem tudhatom, hogy milyen feltételekkel fogják kérni a vásárlók. 1300 Ft-al számolok a továbbiakban.

Az eladási árakat megszorozva a várható értékesítési mennyiséggel a következő értékeket kapom (16. táblázat).

Tervezett Bevétel a Szezonban (Ft)				
	Lángos	Limonádé	Szörp	
Június	2 340 000	384 000	480 000	
Július	3 224 000	434 000	496 000	
Augusztus	4 030 000	434 000	496 000	
<i>Összesen</i>	9 594 000	1 252 000	1 472 000	12 318 000

16. táblázat Tervezett árbevétel a szezonban

Forrás: saját szerkesztés

A táblázat jól összegzi a termékeink várható eladásából származó bevételt. A számok első pillantásra jól mutatnak, azonban fontos megjegyezni, hogy ebből le kell vonni a költségeket, hogy megkapjuk a tényleges nyereséget.

4.4.4. Likviditási előrejelzés

Likviditási előrejelzésben bemutatom az első szezon pénzbevételeit és pénzkiadásait.

Likviditási előrejelzés	június	július	augusztus
Nyitó pénzeszköz	5 000 000	3 830 857	6 468 785
Pénzbevételek	3 204 000	4 154 000	4 960 000
<i>lángos</i>	2 340 000	3 224 000	4 030 000
<i>limonádé</i>	384 000	434 000	434 000
<i>szörp</i>	480 000	496 000	496 000
Pénzkiadások	4 373 143	1 516 072	1 717 662
<i>Egyszeri költség az első hónapban</i>	3 044 211	0	0
<i>Értékesítéshez kapcsolódó változó költség</i>	100 000	50 000	50 000
<i>Havi fix költség</i>	260 300	295 820	313 580
<i>bérek</i>	296 400	296 400	296 400
<i>járadékok</i>	38 532	38 532	38 532
<i>alanyagköltség (változó költség)</i>	633 700	835 320	1 019 150
Záró pénzeszköz	3 830 857	6 468 785	9 711 123

17. táblázat A vállalkozás likviditása
Forrás: saját szerkesztés

A 17. táblázat jól mutatja, hogyan alakulnak becsléseim szerint a szezonban a költségeink, bevételeink. Jól látható, hogy az első hónapban a magas kezdeti beruházási költségeknek köszönhetően a költségeink meghaladták a bevételeinket. Azt is láthatjuk, hogy az induláshoz szükséges törzstőkével rendelkezünk, és nem lesz szükség idegen tőke bevonására.

Következő hónaptól kezdve már magasabb értékesítési mennyiséggel számolhatunk, így a várható bevételünk növekedni fog az első hónaphoz képest. Azonban fontos tény, hogy az értékesítési mennyiség növekedésével egyenes arányosságban nőni fog az alapanyagköltségünk is, valamint a sütéshez szükséges gáz (gázpalackok mennyisége) és olaj mennyisége is.

Én úgy számoltam ki a tervemben, hogy megnéztem hány százalékkal nőtt az eladási mennyiségem az első hónaphoz képest a második, valamint harmadik hónapban, és ezekkel a százalékokkal beszoroztam az alapanyagköltséget, valamint a sütéshez szükséges gáz és olaj mennyiségét is. Az árakat úgy alakítottam ki, hogy próbáltam az arany középutat megtalálni. A legoptimistább és legpesszimistább adatok átlagát vettem.

Pénzkiadásunk a második és harmadik hónapban kevesebb lesz, mint az első hónapban. Ez az induló költségek miatt van, melyek csupán az első hónapot fogják érinteni. Marketingre szánt összeg is az első hónapban jelentősebb, mellyel várhatóan nagyobb forgalmat érünk el a következő hónapok során. A második, valamint harmadik hónapban már bevételünk meghaladja a ráfordításunkat, és szépen lassan meg is haladja a befektetett tőkét, mely az elsődleges célom volt a vállalkozás létrehozásánál. Jövőbeli célom már a termékkínálat bővítésével a bevételeink növekedésével a nyereségszerzés.

5. Összefoglalás

Nagy lánghosa Kft. egy családi álomból vált induló családi vállalkozássá. A Balaton egyik legkedveltebb városában, Zamárdiban helyezkedik el. Zamárdi, a Balaton déli partján Siófok után a legkedveltebb turisztikai célpont. Ez leginkább a gyönyörű, közel 3 km-es hosszú, ingyenes szabadstrandjának köszönhető, mely minden szezonban több fesztiválnak is otthont ad. Számos turisztikai látványosság, kikapcsolódási lehetőség várja az ide érkezőket.

A lánghoszó helyszíne az egyik legforgalmasabb utcában, a Zamárdi-felső Gábor Áron utcában található meg. A környéken számos étkezési lehetőség várja a vendégeket, azonban lánghost árusító helyeket rajtunk kívül csupán a strand menti büfékben lelhetünk fel. Hozzánk nemcsak a strandra érkezők tudnak betérni, hanem az arra biciklizők, kutyát sétáltatók, kirándulók, bárki, aki arra jár, és megéhezik.

Induló vállalkozásként az első hónapban jelentősebb marketingtevékenységet tartok szükségesnek. Fontos, hogy minél több emberhez eljussunk. Az online marketing fontossága mellett kiemelt jelentőséget fordítok a helyi hirdetésekre, plakátokra. Az első évben a klasszikus lánghosok mellett édes ízesítésű lánghosokat is kínálunk különös figyelmet fordítva külföldi vendégeink számára. A további évek során tervezem a klasszikus lánghosok mellett a különféle ízesítésű, töltött lánghosok kínálatát, valamint a következő szezon során tervezem kibővíteni a kínálatot a lánghosok mellett palacsintákkal és gofrival. Az ételek mellé különböző hűtött italokkal kedveskedünk fogyasztóinknak. Retro stílust képviselve különböző retro szívószálas poharakból kínálva megízlelhetik nálunk a házi készítésű szörpöket és limonádét, valamint pöttyös bögréből kérhetik délutáni kávéjukat kedves vendégeink. Nálunk elsődleges szempont a vevői elégedettség elérése és fenntartása, melyet a kiszolgálás és az ételek minőségével szeretnénk elérni.

Számításaim szerint a kezdeti magas beruházási költségek a szezon végére a várható eladási mennyiségekkel kalkulálva megtérülnek. A számok, melyekkel kalkuláltam eltérhetnek a tervtől, hiszen nagyon sok minden befolyásolja alakulását. A Balatoni fesztiválok ideje alatt várhatóan jóval nagyobb forgalommal számolhatunk, mint egy átlagos hétköznapon. Az időjárás is nagy hatással van a keresletre, hiszen egy nyári zivataros időjárás negatívan befolyásolja a forgalmunkat.

A vendéglátóság jövője mindig bizonytalan, főleg a Balaton mentén, ahol nagyon fontos szerepe van az időjárási körülményeknek. Én azonban pozitívan tekintek a jövőbe, hiszen a kutatásaim, valamint a számításaim mind azt bizonyítják, hogy megéri befektetni ebbe a vállalkozásba, és megvalósítani a családi álmunkat.

Irodalomjegyzék

- Vastag, L. (2008. 11 22). *Gondolkodók klubja*. Forrás: https://vastag.blog.hu/2008/11/22/tervezes_es_strategia_iii_1
- atinox.hu*. (2023. 05 02). Forrás: https://atinox.hu/elszivoernyok/?gclid=CJ0KCQjw6cKiBhD5ARIsAKXUdyYgAwkOAKctV1gbdQmwk3bNHSIWz-GleCHWQ3ChJnydayjlrxoRR0aAISMEALw_wcB
- Balaton-Hortoványi, K. (2018). *Stratégiai és üzleti tervezés*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Balaton-Tari, K. (2016). *Stratégiai és üzleti tervezés*. Akadémiai Kiadó.
- biztonsagosvallalkozas.hu*. (2023. 05 01). Forrás: <https://biztonsagosvallalkozas.hu/arak/>
- borsonline.hu*. (2021. 06 12). Forrás: <https://www.borsonline.hu/aktualis/2021/06/langos-sutes-balaton>
- csodalatosbalaton.hu*. (2022. 07 07). *CsodálatosBalaton.hu*. Forrás: https://csodalatosbalaton.hu/hirek/bor-gasztronomia/langos-arak-a-balatoni-strandokon-2022-ben-terkepen-30-telepules/?fbclid=IwAR2qOierJmlfW_HNNzXkLlOHO_8fnLncbxJQqxBH0x1n0eP5Whzojpk1Dp0
- csodalatosbalaton.hu*. (2023. 05 03). Forrás: <https://csodalatosbalaton.hu/latnivalok/muemlekek-szobrok/balaton-szive-szobor-ter-zamardi-tihany-apatsag/>
- csodalatosmagyarorszag.hu*. (2022. 07 12). *Csodálatos Magyarország*. Forrás: <https://csodalatosmagyarorszag.hu/hirek/balaton/legjobb-strandok-a-balaton-korul-2022-ben/>
- Deutsch-Jelen, N. (2019). *ÜZLETI ÉS PROJEKTERVEZÉS- Elmélet és gyakorlat kulturális turisztikai példákkal*-. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- drv.hu*. (2023. 05 01). Forrás: <https://www.drv.hu/dijkalkulator>
- eon.hu*. (2023. 05 01). Forrás: <https://www.eon.hu/hu/lakossagi/aram/egyetem-es-szolgaltatoi-arak.html>
- ettermikonyha.hu*. (2023. 05 01). Forrás: <http://www.ettermikonyha.hu/l%C3%A1ngos>
- euronics.hu*. (2023. 05 02). Forrás: <https://euronics.hu/egyajtos-hutoszekreny/gorenje-r491pw-egyajtos-hutoszekreny-p237820>
- farmfutar.hu*. (2023. 05 01). Forrás: <https://farmfutar.hu/termek/hazi-szederszorp-500-ml-uvegben/>
- Felföldi et all. (2013). *Üzleti tervezés (Elméleti jegyzet)*. Debrecen; Debreceni Egyetem.
- gasztraopro.hu*. (2023. 05 01). Forrás: <https://www.gasztraopro.hu/konyhagepek/utcai-etelek-gepei-streetfood/langossuto/haromegos-allo-fank-langossuto-keszulek-pb-gaz-uzemu-196671.htm>
- Gedeon, L. (2022. 06 10). *Streetkitchen*. Forrás: <https://streetkitchen.hu/cikkek/szines/balatoni-langos-2022/>
- google.com*. (2023. 04 29). Forrás: https://www.google.com/search?tbs=lf:1,lf_ui:9&tbm=lcl&sxsrf=APwXEdcQSfXMhv36WS4an

7ZCroTPOj0zJw:1682795171882&q=zam%C3%A1rdi+%C3%A9ttermek&rflfq=1&num=10&ved=2ahUKEwjYh8zD5M_-AhV-gf0HHR3ZBeEQtgN6BAgREAI#rflfi=hd;si;mv:[[46.8954489,17.9953485],[46.8782779

- haccpspecialista.hu*. (2023. 05 01). Forrás: <https://www.haccpspecialista.hu/arlista/>
- hirbalaton.hu* . (2021. 08 10). *hirbalaton.hu*. Forrás: <https://www.hirbalaton.hu/a-legjobb-langosok-a-balaton-korul-a-likebalaton-szerint/>
- hirbalaton.hu*. (2023. 04 21). *hirbalaton.hu*. Forrás: <https://www.hirbalaton.hu/turizmus/>
- Ing. Lukčo , M. (2013). Üzleti tervezés (vállalati stratégia). “Gazdasági szakemberek képzése országhatáron átnyúló távoktatási hálózatban” projekt (CROSSEDU) HUSK/1101/1.6.1/0300 . Kassa.
- Jáki, E. (2017). *Üzleti terv készítés*. Budapest: Befektetések és Vállalati Pénzügy Tanszék Alapítványa.
- Józsa , L. (2016). *MARKETINGSTRATÉGIA-A tervezés gyakorlata és elmélete*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- kavegebolt.hu*. (2023. 04 30). Forrás: <https://kavegebolt.hu/berles>
- kertihaz.hu*. (2023. 04 30). Forrás: <https://kertihaz.hu/kategoria/arusito-fahaz/>
- kifli.hu*. (2023. 05 01). Forrás: <https://www.kifli.hu/kereses?q=tej&companyId=1>
- Központi Statisztikai Hivatal. (2020). *Helyzetkép a turizmus, vendéglátás ágazatról, 2020*. Központi Statisztikai Hivatal.
- Krausz, A. (2018. 08 12). *likebalaton.hu*. Forrás: <https://likebalaton.hu/telepules/abrahamhegy/hireink/flashmobon-alkottak-meg-zamardiban-a-varos-jelkepet-40349/>
- Kresalek, P. (2007). *Tervezés a vállalkozások gyakorlatában*. Budapest: Perfekt Kiadó.
- ksh.hu* . (2023. 04 29). Forrás: https://www.ksh.hu/stadat_files/tur/hu/tur0027.html
- ksh.hu*. (2023. 04 29). Forrás: <https://statinfo.ksh.hu/Statinfo/haViewer.jsp>
- likeBalaton.hu* , s. (2021. 07 10). *likeBalaton*. Forrás: <https://likebalaton.hu/telepules/balaton/hireink/megkostoltuk-a-legjobb-langosok-a-balaton-korul-197643/>
- mesterfahazak.hu*. (2023. 04 30). Forrás: <https://mesterfahazak.hu/arusito-fahazak/>
- Nagy-Szűcs, L. (2004). *Gyakorlati alkalmazások-Az üzleti tervezés gyakorlata-*. Debrecen: Campus Kiadó.
- Nemzeti Élelmiszerlánc-biztonsági hivatal. (2019. 08 07). *Szupermenta*. Forrás: <https://szupermenta.hu/balaton-langosozokat-teszteltunk/>
- Nemzeti Turisztikai Adatszolgáltató Központ*. (2023. 04 30). Forrás: <https://info.ntak.hu/vendeglatas>
- okjakademia.hu*. (2023. 04 30). Forrás: <https://okjakademia.hu/egyeb/a-vendeglatoegyseg-nyitasanak-feltetelei>
- onkormanyzat.zamardi.hu*. (2023. 04 29). Forrás: <http://onkormanyzat.zamardi.hu/>

- Pais-Horváth, S. (2022. 06 19). *Hello Vidék*. Forrás: <https://www.hellovidek.hu/gasztro/2022/06/19/ezek-a-legjobb-langosozok-2022-ben-a-videki-magyarorszagon-itt-a-lista>
- penztargepem.hu*. (2023. 05 02). Forrás: <https://www.penztargetpem.hu/SAM4S-NR240-A171>
- primanet.hu*. (2023. 05 01). Forrás: <https://www.primanet.hu/termekek/gazpalackok-patronok/primagaz-termekek/PWS-004017-01/gastro-maxi-pb-gazpalack-23-kg.html>
- programturizmus.hu*. (2023. 04 29). Forrás: <https://www.programturizmus.hu/page-zamardi.html>
- programturizmus.hu*. (2023. 04 29). Forrás: <https://www.programturizmus.hu/ajanlat-zamardi-programok.html>
- RUDOLFNÉ KATONA, M. (2015). *A FOGYASZTÓI MAGATARTÁS ÉS AZ ELÉGEDETTSÉG FŐBB TÉNYEZŐI A VENDÉGLÁTÁSBAN*. Gödöllő- Szent István Egyetem- Gazdaság és Társadalomtudományi Kar, Pest, Magyarország.
- Sági, Z. (2022. 08 29). *Sóbors*. Forrás: <https://sobors.hu/gasztro/legjobb-langosozok/>
- Sinkovics, A. (2019). *Költség- és pénzügyi kontrolling*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- szallas.hu*. (2023. 04 19). *szallas.hu*. Forrás: <https://szallas.hu/programok/sarok-bufe-zamardi-p20916>
- szezfahaz.hu*. (2023. 04 30). Forrás: <https://www.szezfahaz.hu/termekek/arusito-pavilon/>
- vadaszlesen.blog.hu*. (2019. 08 08). *vadaszlesen.blog.hu*. Forrás: https://vadaszlesen.blog.hu/2019/08/08/harapj_bele_a_balatoni_nyarba_itt_eheted_a_legjobb_langosokat
- Vecsenyi, J. (2018). *Kivállalkozások indítása és működtetése*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Weiser, A. (2008). *Az üzleti terv részei, összeállítása*. Budapest: Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet .
- www.mediamarkt.hu*. (2023. 05 01). Forrás: https://www.mediamarkt.hu/hu/product/_hausmeister-hm-3108-h%C5%B1t%C5%91szekr%C3%A9ny-1080447.html?utm_content=1080447&gclid=CjwKCAjwxr2iBhBJEiwAdXECw9YJ4rnnv4YvVIK0wWQ_txTzkGFnlEw89Jln38dXkeKg0p6jcyeuwAxoChWsQAvD_BwE#specifik_C3_A1ci_C3_B3
- zamardinyitva.hu*. (2023). Letöltés dátuma: 2023.04.29, forrás: https://zamardinyitva.hu/?fbclid=IwAR1qzIBOtIkBFEF_KR3fE0EAstGHdnfxXbYe7Oqbe8NavP7ng8VRBfGfMQU#/#!/Rolunk
- zamardinyitva.hu*. (2023. 04 29). Forrás: https://zamardinyitva.hu/?fbclid=IwAR1qzIBOtIkBFEF_KR3fE0EAstGHdnfxXbYe7Oqbe8NavP7ng8VRBfGfMQU#/#!/Terkep

Táblázatjegyzék

1. táblázat Vendéglátóhelyek számának alakulása üzlettípus szerint.....	19
2. táblázat Vendéglátóhelyek (étterem, büfé) számának alakulása Somogy vármegyében	20
3. táblázat SWOT analízis	27
4. táblázat szükséges tárgyi eszközök	30
5. táblázat Tárgyi eszközök értékcsökkenése	31
6. táblázat Fix költségek alakulása az induláshoz	33
7. táblázat Havi fix költségek	33
8. táblázat Lángos egységköltsége	34
9. táblázat Limonádé egységköltsége	35
10. táblázat Szörp egységköltsége.....	35
11. táblázat Feltétek beszerzési árai	36
12. táblázat Összes alapanyagköltség az 1. hónapban.....	37
13. táblázat értékesítési mennyiség a szezonban-lángos	38
14. táblázat értékesítési mennyiség a szezonban-italok	38
15. táblázat eladási árak,	38
16. táblázat Tervezett árbevétel a szezonban	39
17. táblázat A vállalkozás likviditása	40

Ábrajegyzék

1. ábra Balaton szíve szobor.....	13
2. ábra Zamárdi vendéglátóhelyek, szálláshelyek 2023	22
3. ábra Zamárdi-felső vendéglátóhelyek 2023	23
4. ábra Faházak.....	29
5. ábra Faház, büfé	29

