

Sorsunkat a kezünkben tartva...

Soltész Anikó
2009. November 19.



Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

FAT intézményi akkreditációs lajstromszám: AL-0378

1024 Budapest, Rómer Flóris u. 22-24.

Telefon: (1) 212 21 79; Fax: (1) 315 01 95; seed@seed.hu; www.seed.hu



A kutatások szerint a világ.....

- és benne a szükségletek megismerhetők
- a vállalkozás tervezhető
- az ügyfél jobban kiszolgálható
- az elégedett ügyfél visszatér hozzánk és újabb igényekkel jelentkezik
- a vállalkozások fejlődése ciklikus, de aki hamarabb néz ki a gödörből és messzebbre lát, az sikeresebb lesz

A SEED tevékenységét a kezdetektől saját és mások kutatásai alapján tervezzük (források,szerzők)

Akadályozó tényezők

Mennyire akadályozzák vállalkozása működését a következő tényezők (átlag, 1-5)



Akadályozó tényezők

Mennyire akadályozzák vállalkozása működését a következő tényezők (átlag, 1-5)



I.45.a A vállalkozást sújtó problémák (%)



- Mi múlik „rajtuk”- mi múlik rajtunk ?
- Panasz kultúra helyett megoldási kultúra
- Stagnálás helyett a növekedési küszöb keresése
- Legendás ösztönösség helyett legendás tudatosság

A jövőt megjósolni könnyű.

Felismerni, ami a szemünk előtt folyik, sokkal nehezebb (F. Dressler)

**Hol vagyunk most, és hova kellene eljutni?
Több, sikeres növekvő női vállalkozást !**



Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

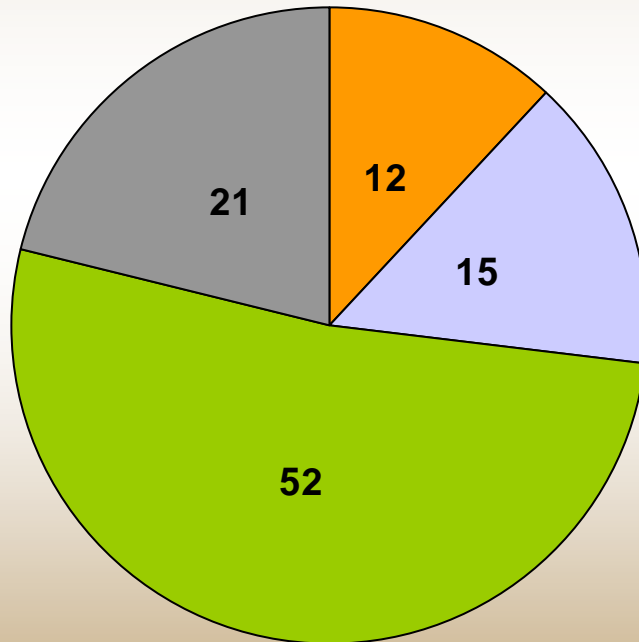
FAT intézményi akkreditációs lajstromszám: AL-0378

1024 Budapest, Rómer Flóris u. 22-24.

Telefon: (1) 212 21 79; Fax: (1) 315 01 95; seed@seed.hu; www.seed.hu

Női vállalkozások életciklusa-hol tartunk?

Hogyan jellemezné a vállalkozása helyzetét? (%)



■ induló
 ■ növekvő
 ■ stagnáló
 ■ hanyatló

Növekvő női vállalkozások:

Megyeszékhelyeken.

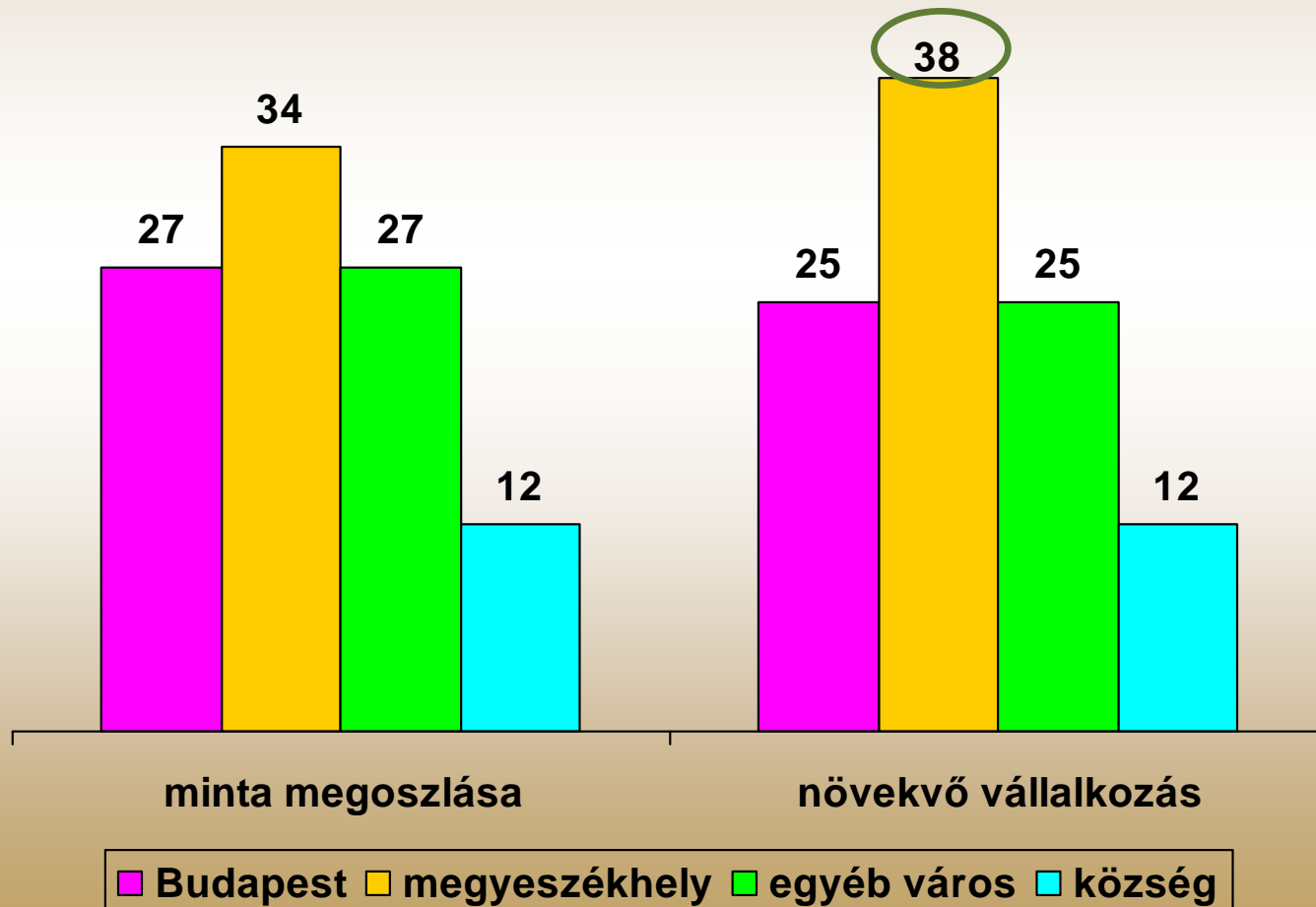
Termelő és szolgáltató vállalkozások.

2000 után alakultak, sok közöttük a Kft.

10-nél több alkalmazottjuk van, nyereségesek. Tipikus vevőstruktúrájuk a néhány nagy és sok kis ügyfél.

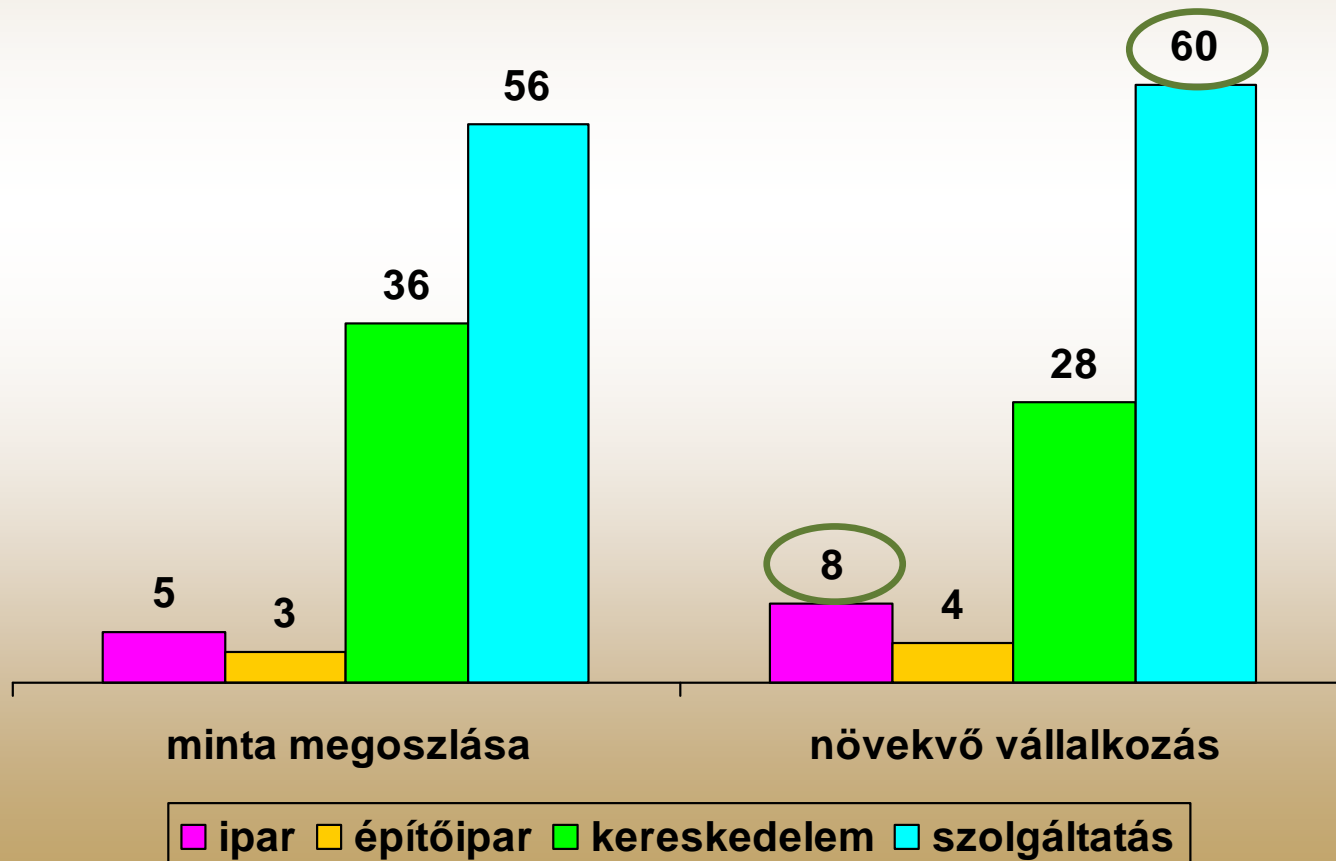
Tulajdonosuk 25 év alatti vagy 46-55 év közötti, felsőfokú végzettségű, párkapcsolatban él. Egy részük nagyon sokat (napi 10 óránál többet) dolgozik a vállalkozásban. Egy másik szignifikáns csoport ugyanakkor csak 7-8 órát.

Település típus (%) - (sig.: 0,001)

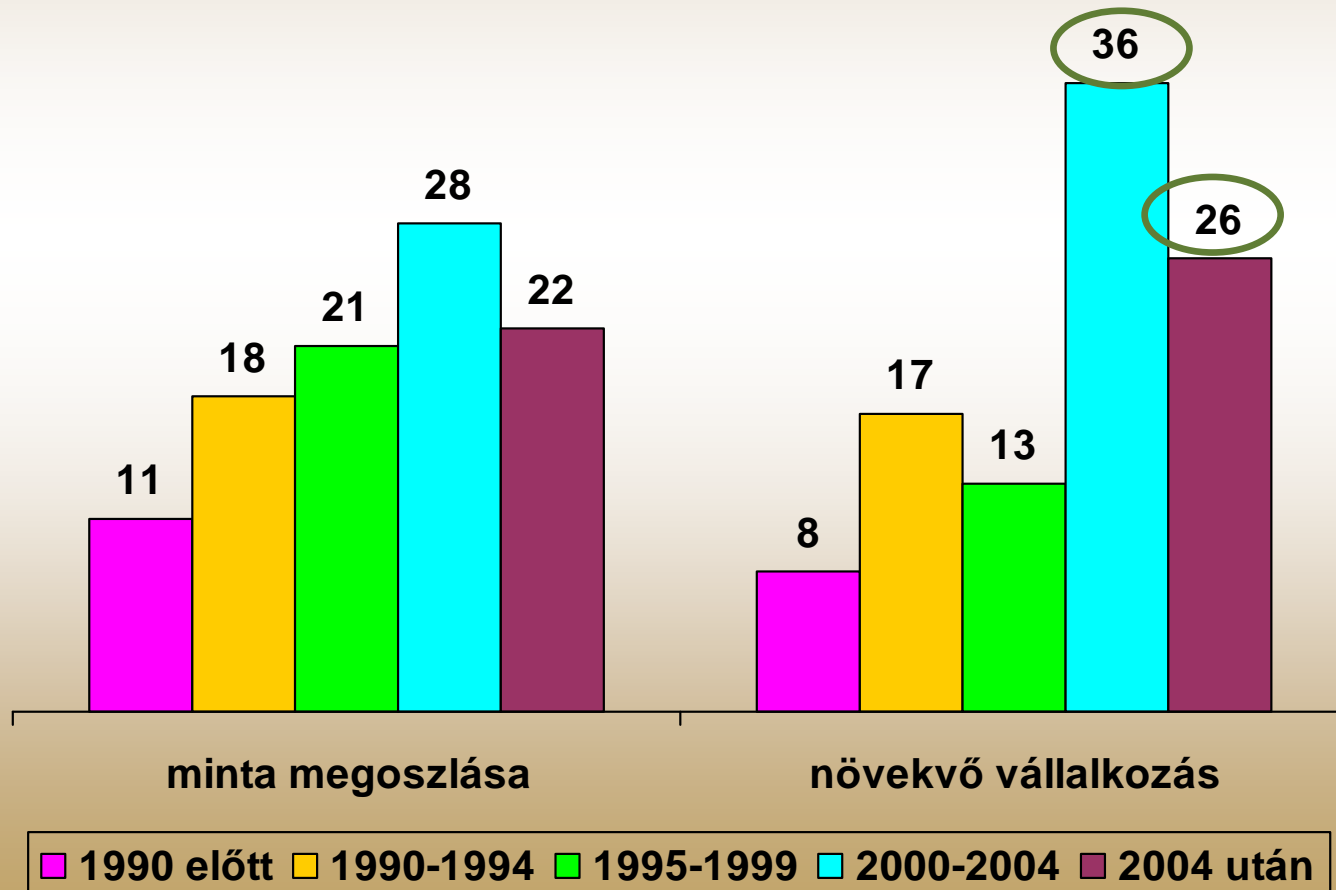


Növekvők- ahol megéri

Ágazat (%) - (sig.: 0,001)

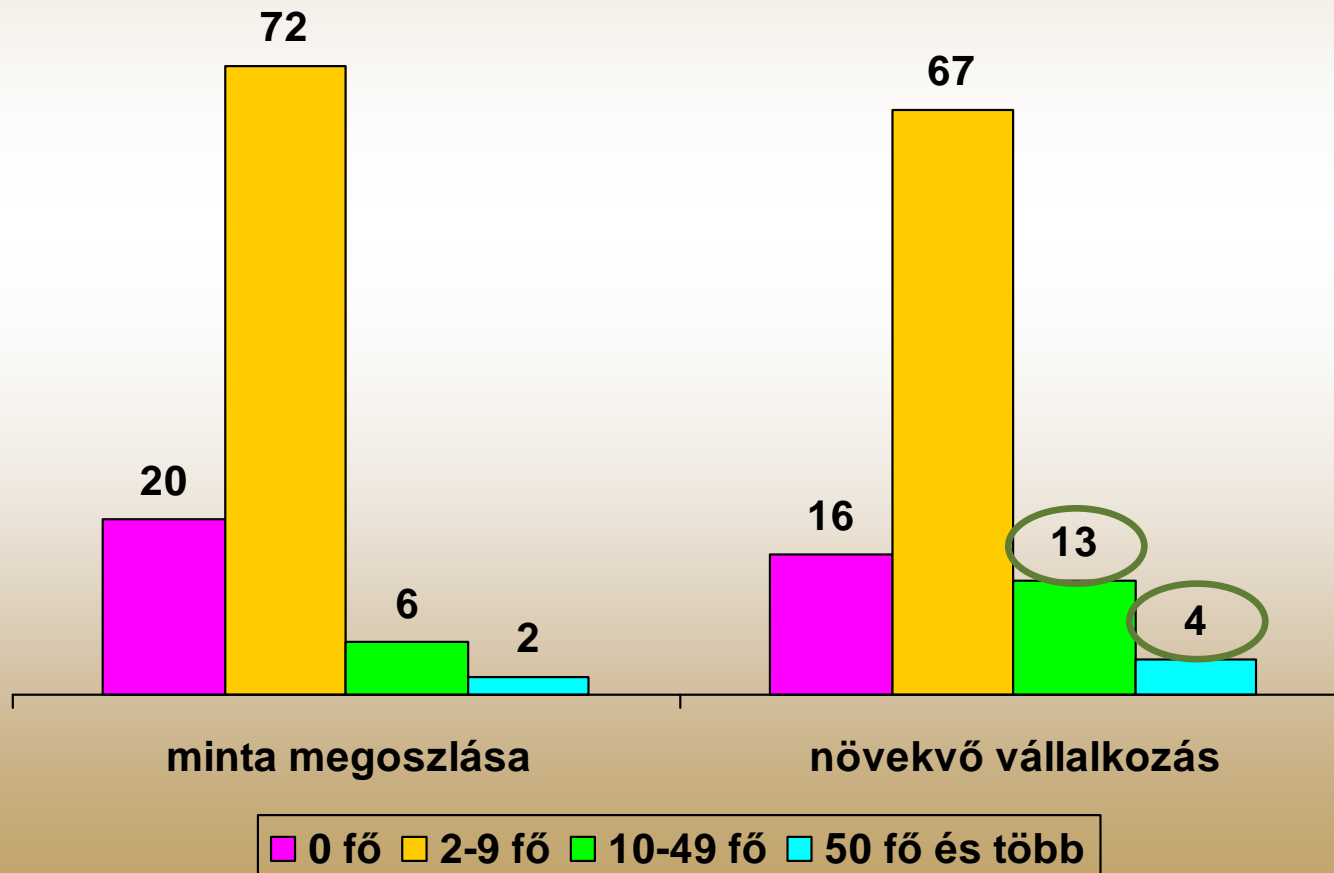


Alapítás éve(%) - (sig.: 0,000)



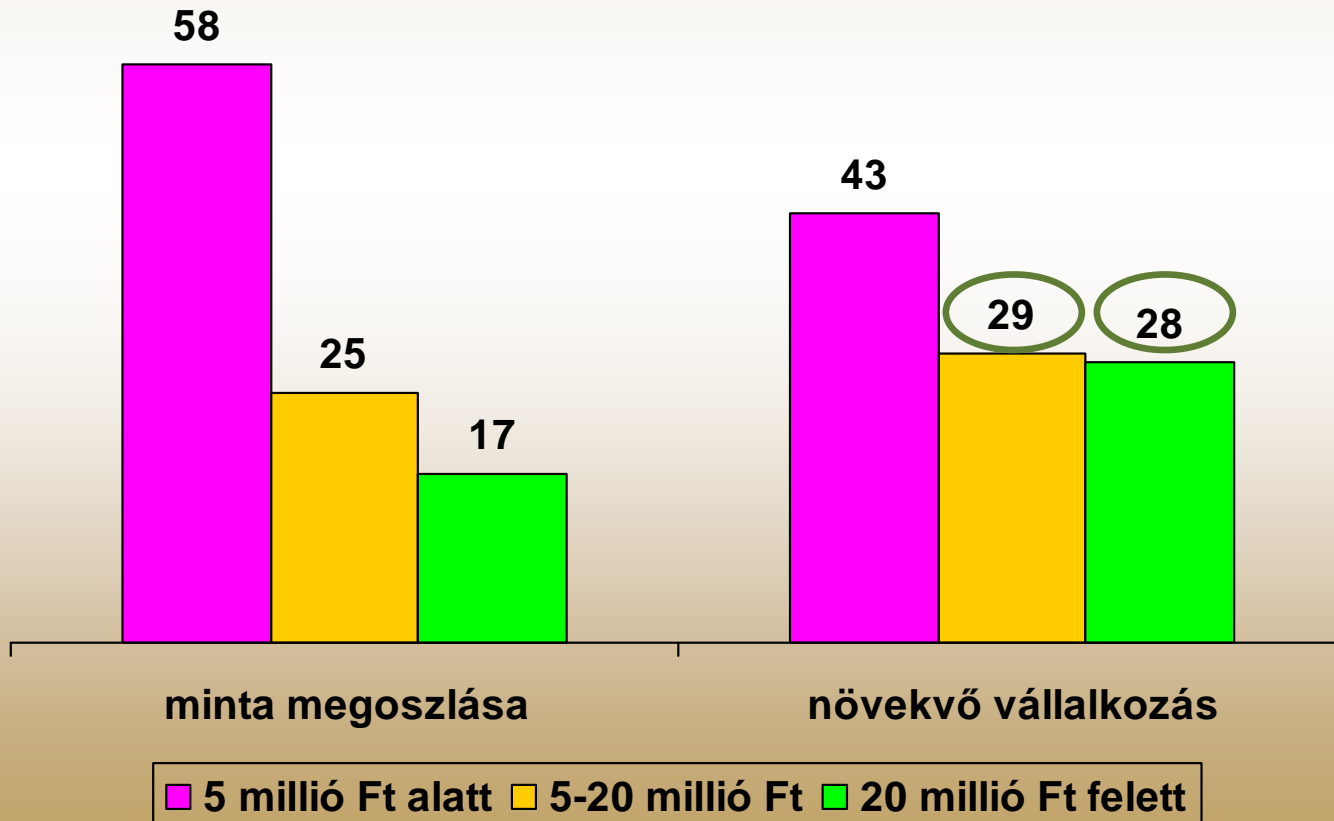
Növekvők, de még mikrok

Alkalmazottak száma (%) - (0,006)



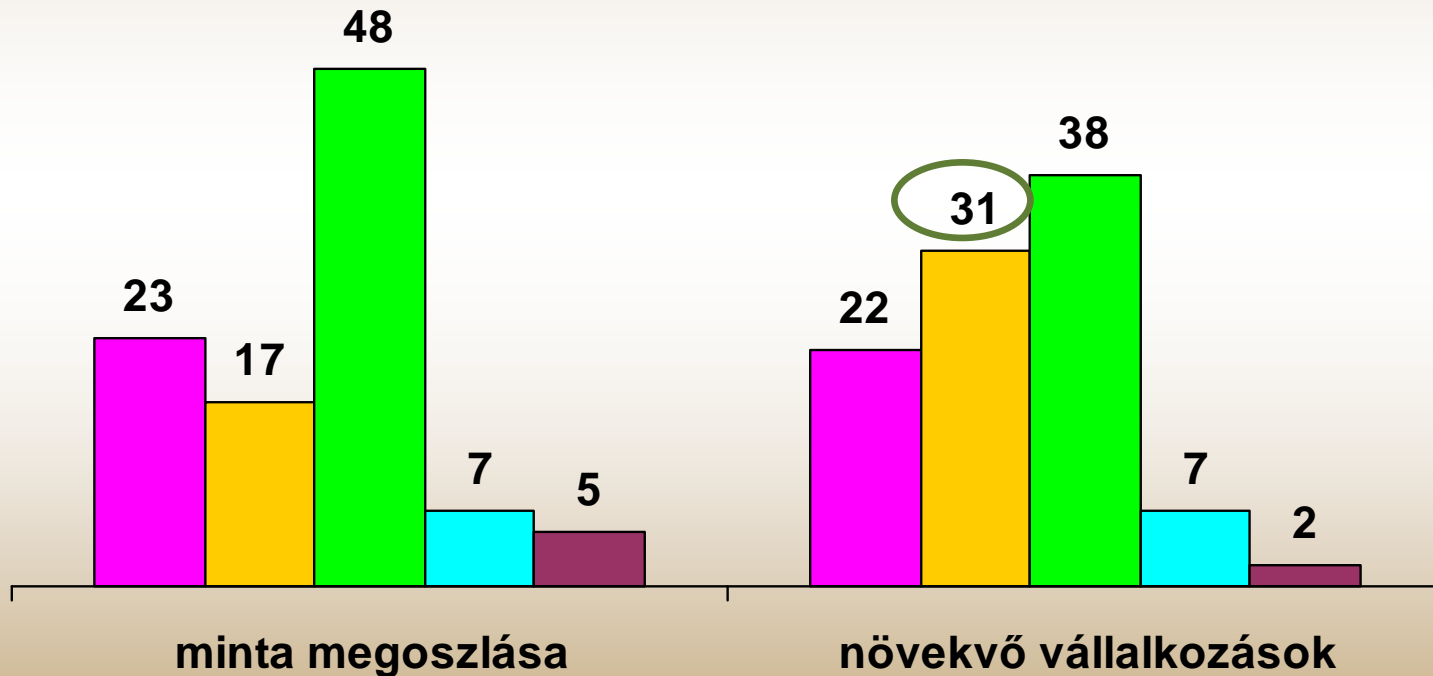
Növekvők- ez még nem a „kaszálás”

Árbevétel (%) -(sig.: 0,000)



Növekvők-több kéket!

Vevőstruktúra (%) - (0,000)



■ sok kicsi, törzsvevő nélkül

■ néhány nagy, sok kicsi

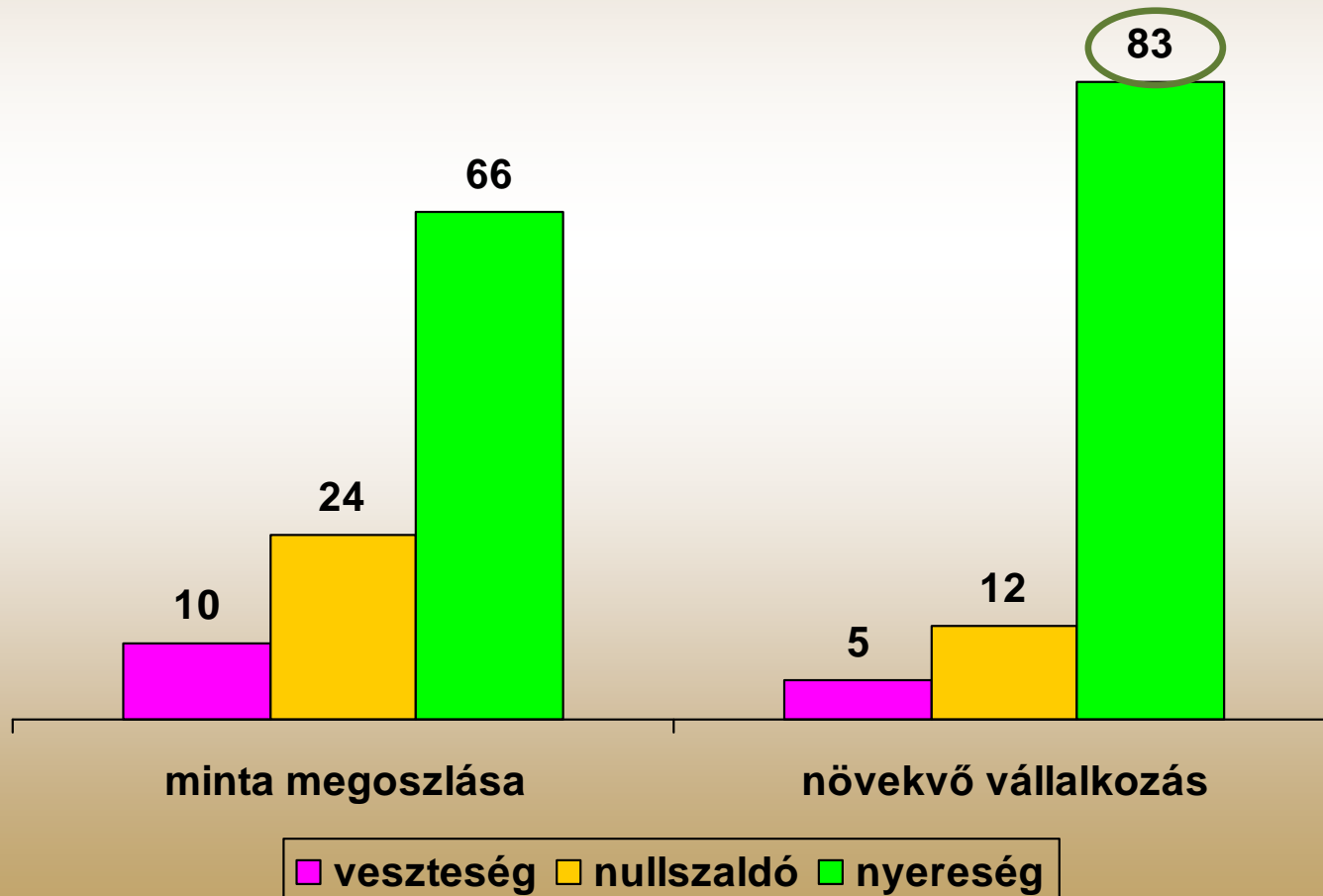
■ sok kicsi, törzsvevőkkel

■ néhány nagy

■ egyéb

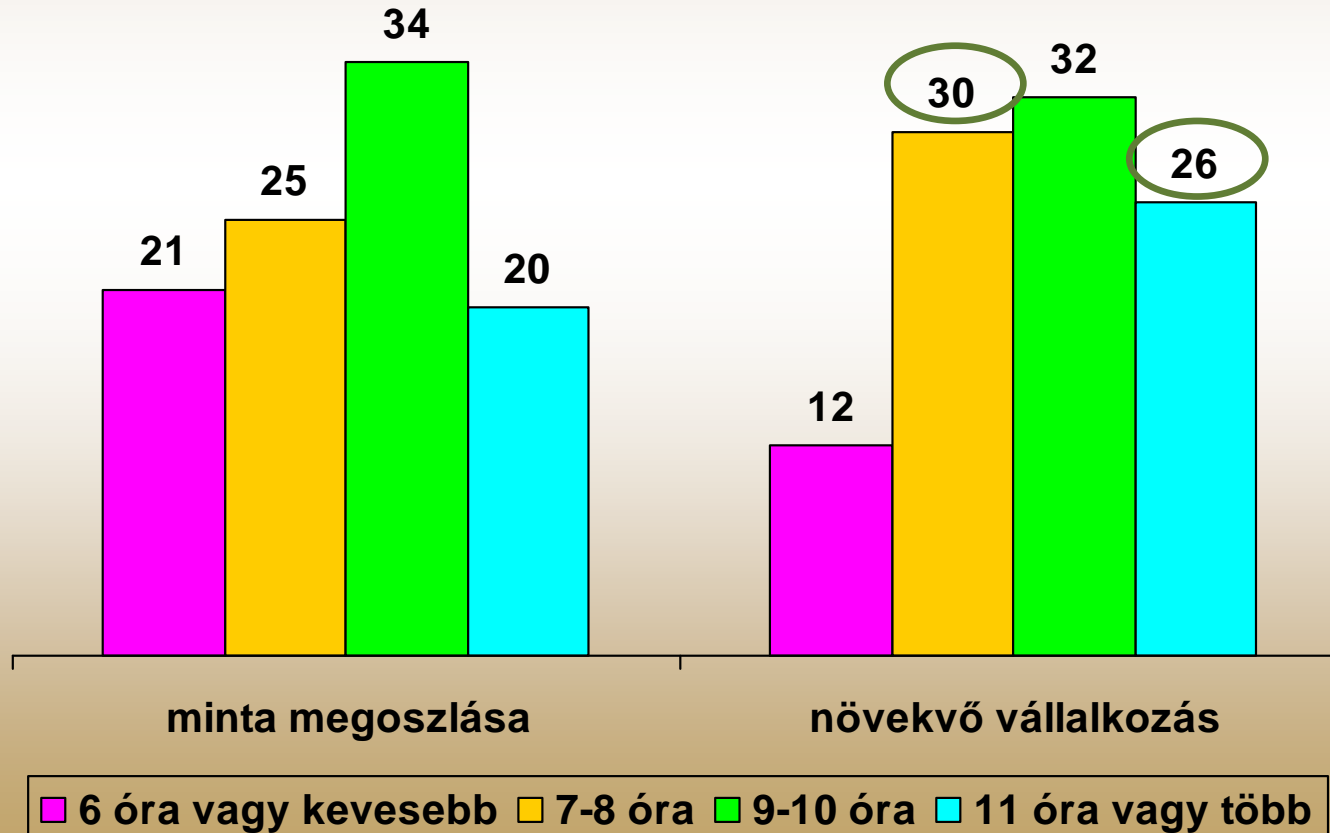
Növekvők: Óvatosak? Okosak?

Eredmény (%) - (0,000)



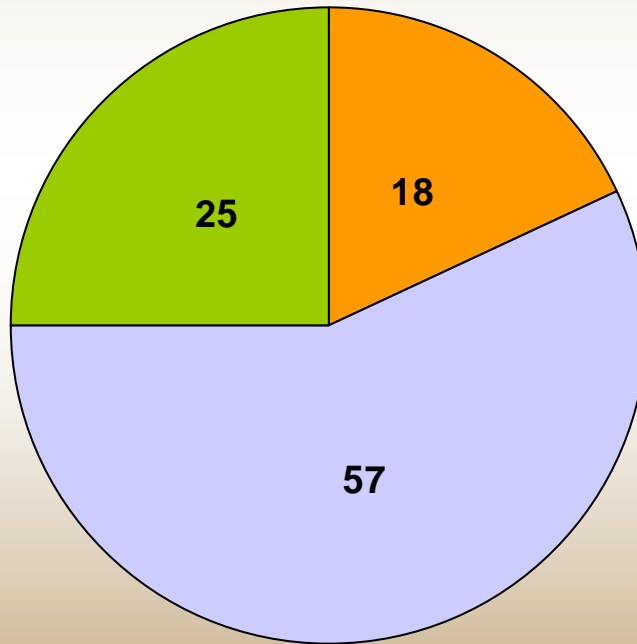
Növekvők túlterhelve? Harmónia?!

Napi munkaidő (%) - (sig.: 0,004)



Pénzügyi eredmény: realista?

Hogyan alakul ebben az évben a vállalkozás bevétele az előző évhez képest? (%)



■ nő
 ■ változatlan
 ■ csökken

- amely rendszerint hamarabb eljön, mint ahogy felkészülnénk rá:
- jobb technikai feltételek
- változásokhoz igazodó egyedi eladási pozíció-
- infrastruktúra
- adaptációs készségünk javítása: változás- és válságmenedzsment
- A képzés és továbbképzés a Lehetőség (SWOT)
Lehetősége

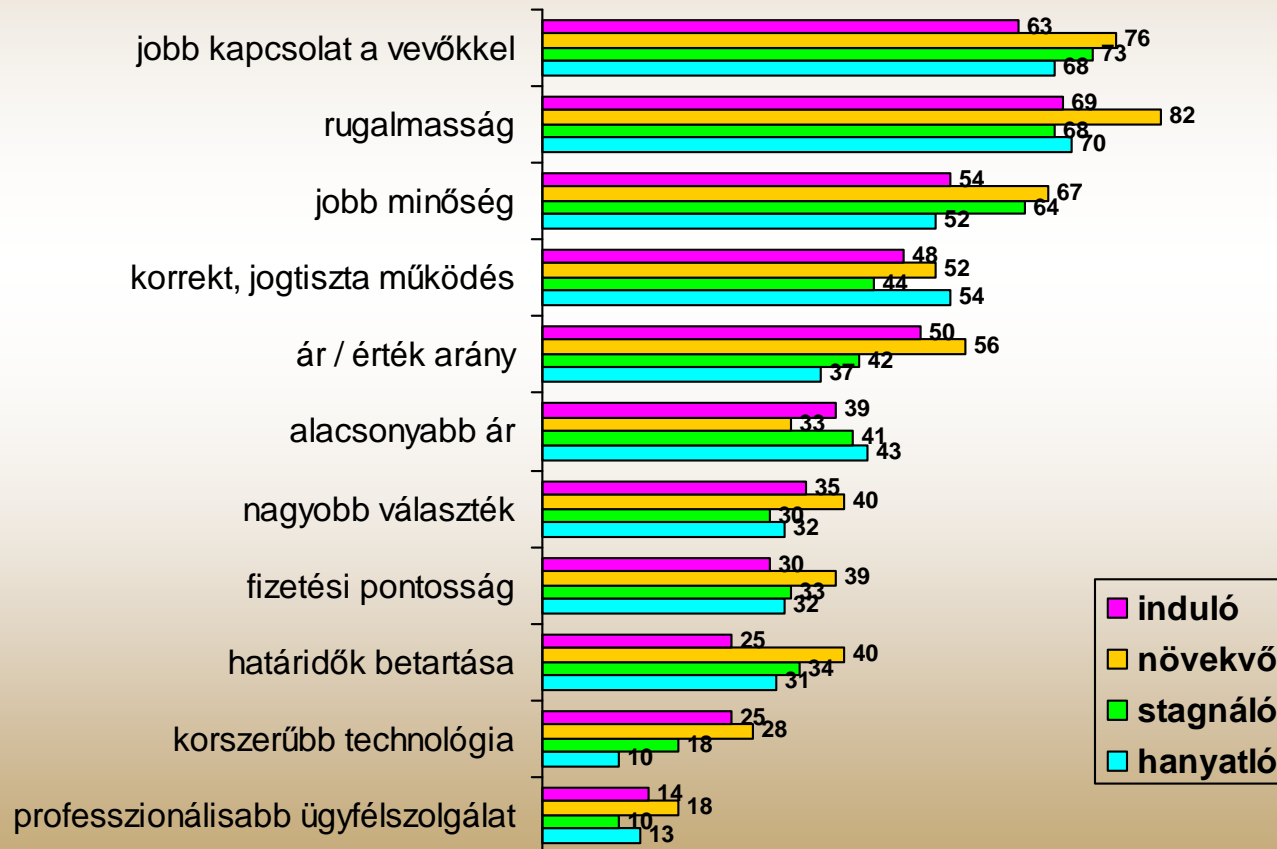
Elégedettség: és Ön?

Mennyire elégedett... (átlag, 1-legrosszab, 5-legjobb)

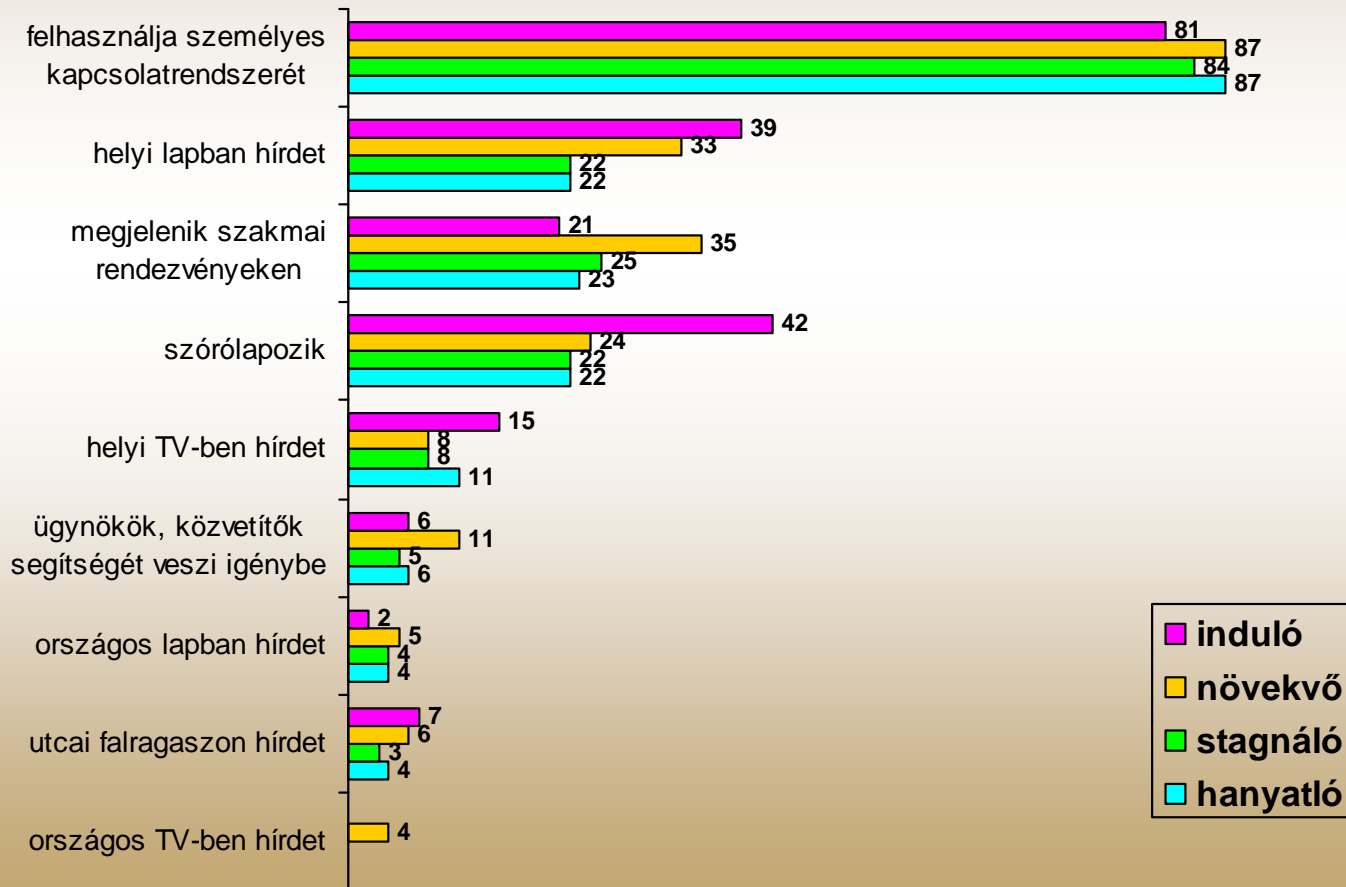


Egyedi eladási pozíció: kreatívan !

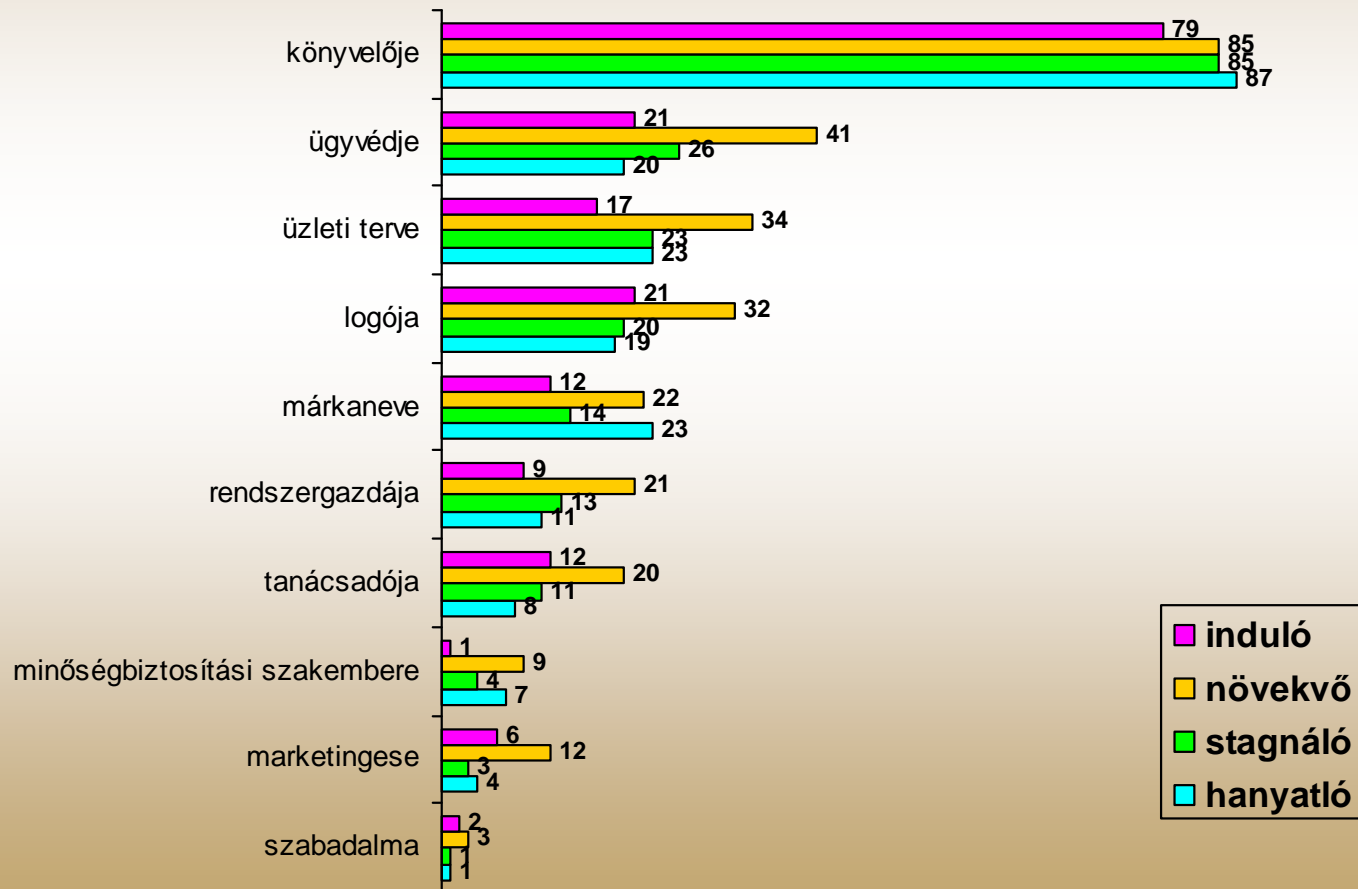
Mi különbözteti meg az Ön vállalkozását versenytársai vállalkozásától? (%)



Mit tesz újabb megrendelések szerzése érdekében? (%)



Van-e Önnek... (%)

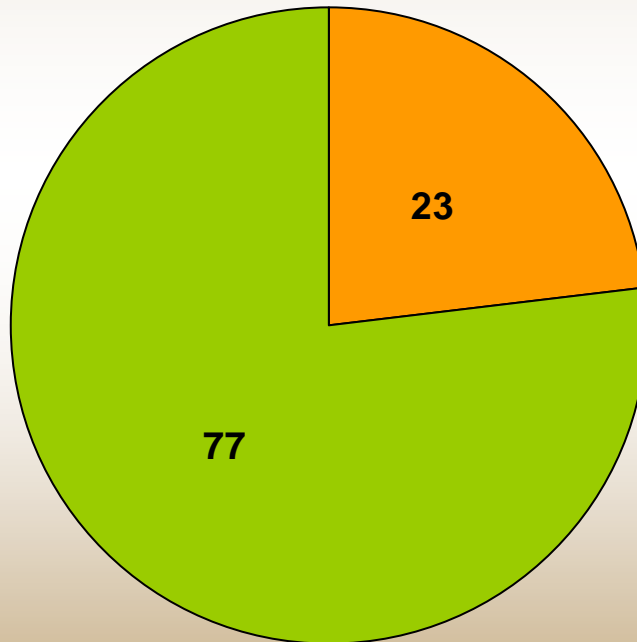


Mire használja az informatikai infrastruktúráját? (bázis: akinek van számítógépe, 53%)



Saját honlap: ha nincs, már holnap

Van az Ön vállalkozásának saját honlapja? (%)



igen nem

Akiknek van:

Budapestiek.

Növekvő társaságok (Bt., Kft.), sok közöttük a családi vállalkozás.

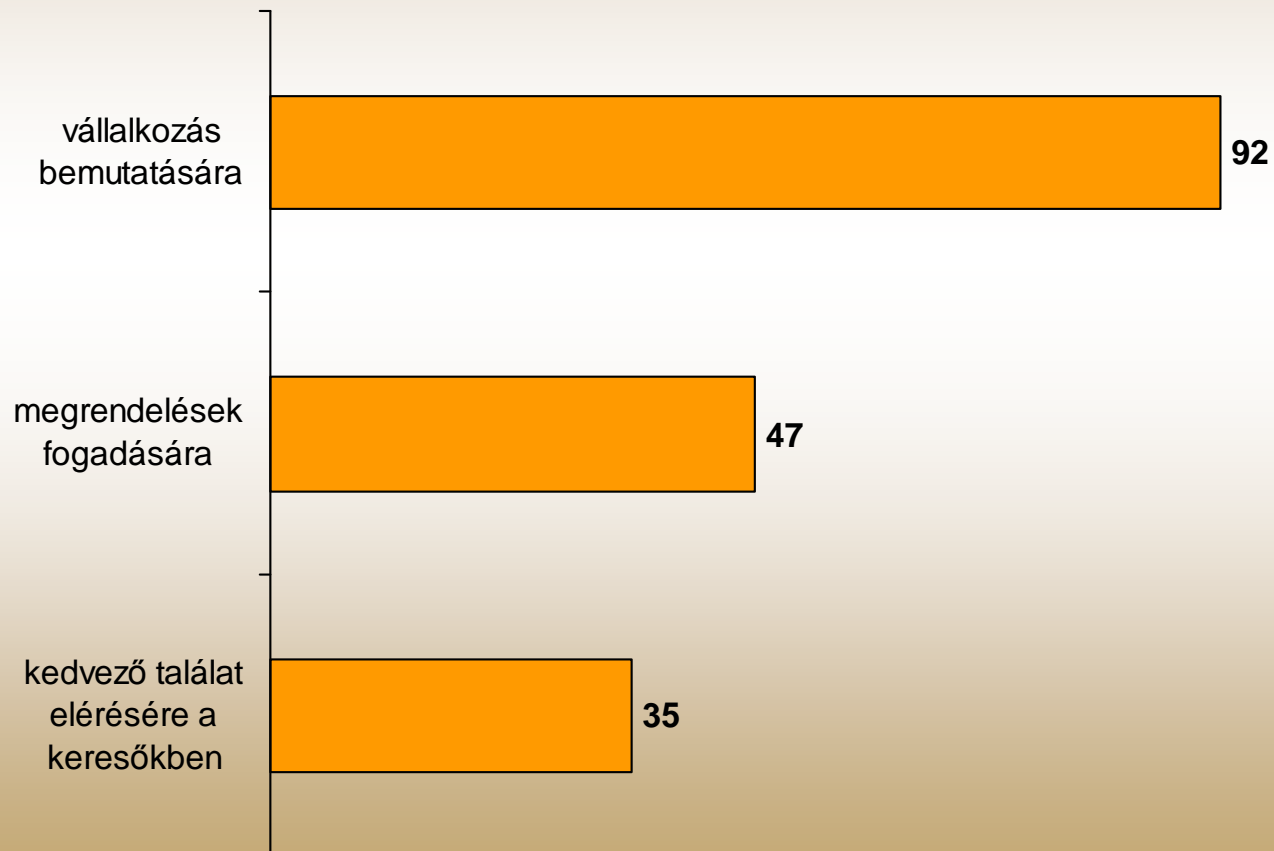
A '90-es évek első felében, valamint a 2000-es évek első felében jöttek létre.

Nagyobb vállalkozások, nagyobb bevőkkel.

A tulajdonos nő felsőfokú végzettségű, és 10 óránál többet dolgozik naponta a vállalkozásban.

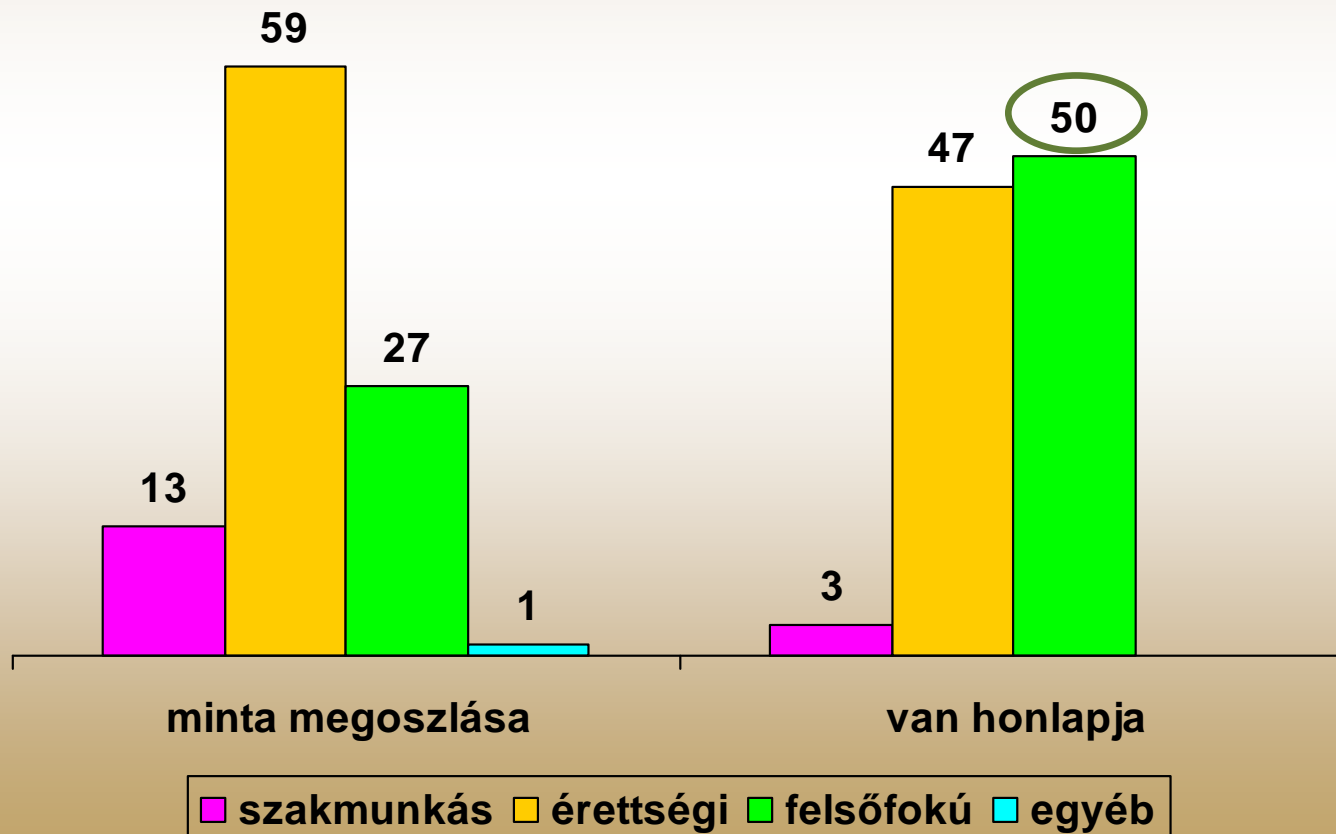
Saját honlap: másra is

Mire használja a honlapját (bázis: akinek van honlapja, 23%)



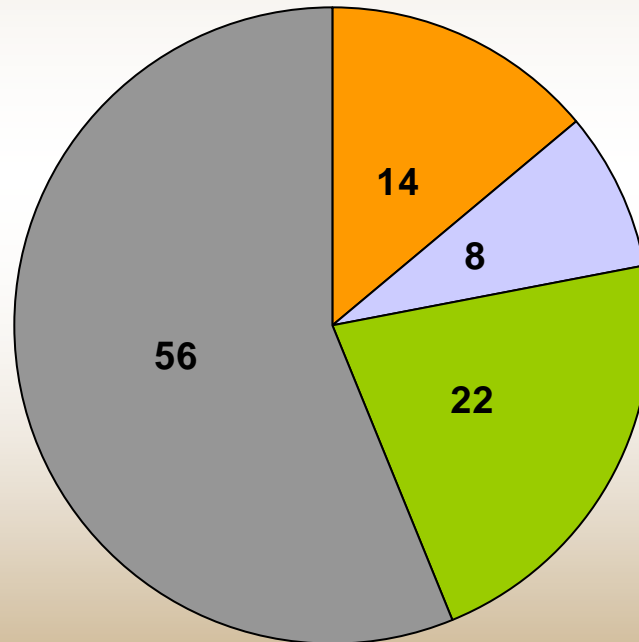
Saját honlap: mindenkinek

Honlappal rendelkező vállalkozások (%) – iskolai végzettség (sig.: 0,000)



Saját honlap: ha jó, hamar megtérül

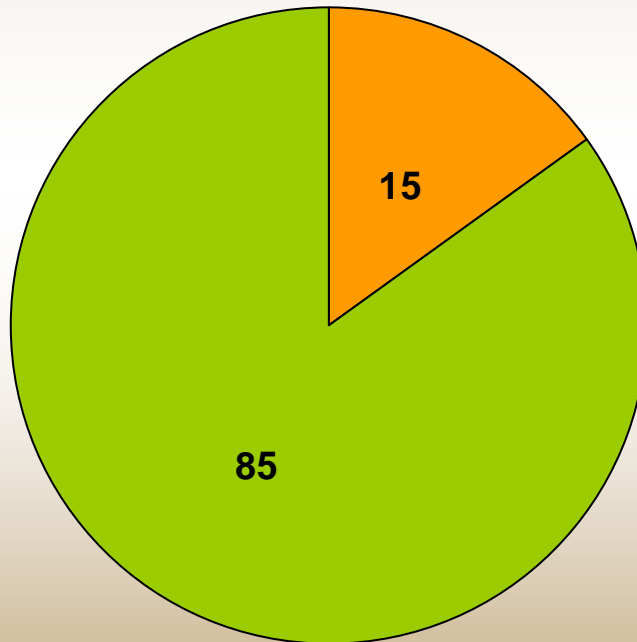
Tapasztalt forgalomnövekedést, amióta van honlapja? (%)
 (Bázis: akiknek van honlapja, 23%)



■ nagy mértékben
 ■ közepes mértékben
 ■ kismértékben
 ■ nem

Bővítés: amint lehet

Tervezi-e vállalkozása bővítését? (%)

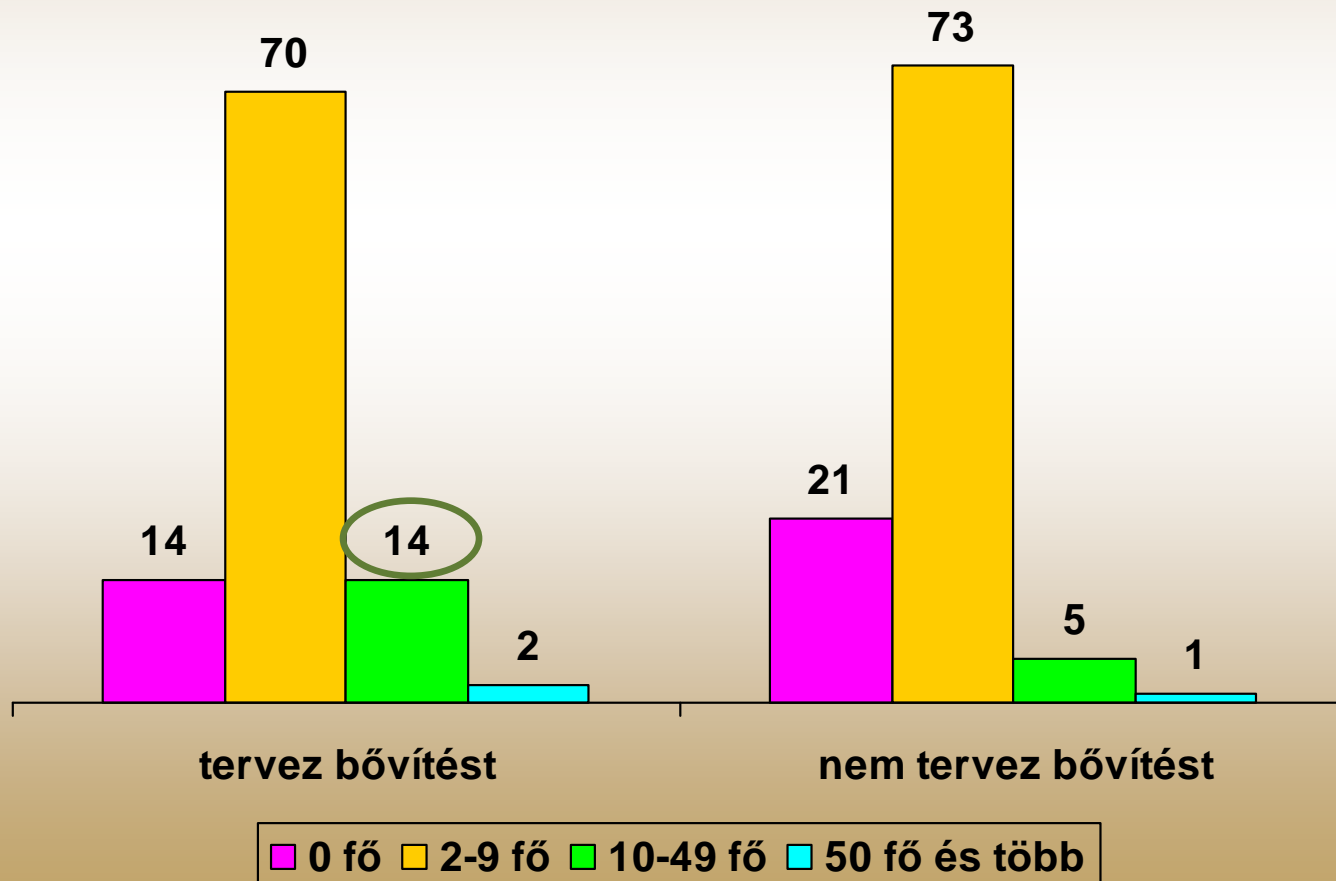


igen nem

A vállalkozónőknek mindössze 15%-a tervezi vállalkozása bővítését. Elsősorban a fővároson kívüli városokban. Tipikusan Kft.-k, legalább 10 alkalmazottal, 20 millió Ft feletti árbevétellel. Gyakran családi vállalkozások, ahol a tulajdonosnő 10 óránál többet dolgozik naponta.

Bővítés: azért ezt meg kéne gondolni

Tervezi-e vállalkozása bővítését? (%) – alkalmazottak száma (sig: 0,002)



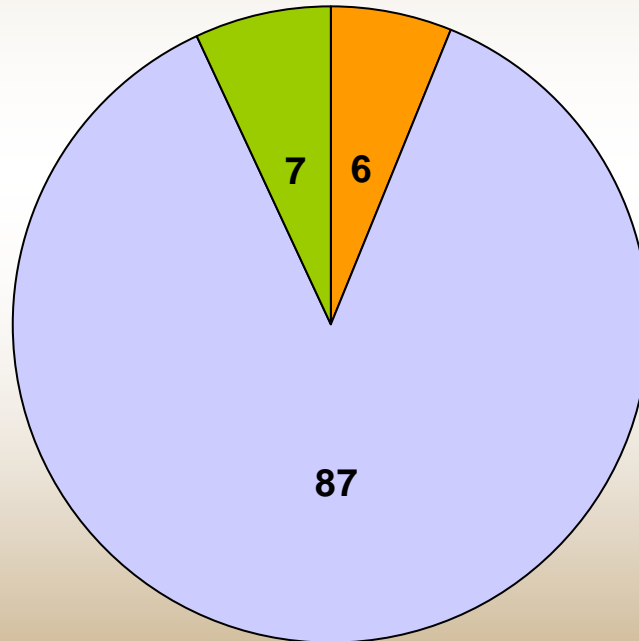
Bővítés: utolsókból elsők

Amennyiben tervez bővítést, milyen változtatásra gondol? (%)
(bázis: aki tervez bővítést, 15%)



Foglalkoztatás: és jövőre

Hogyan alakul ebben az évben a vállalkozás foglalkoztatottainak létszáma az előző évhez képest? (%)



■ nő
 ■ változatlan
 ■ csökken

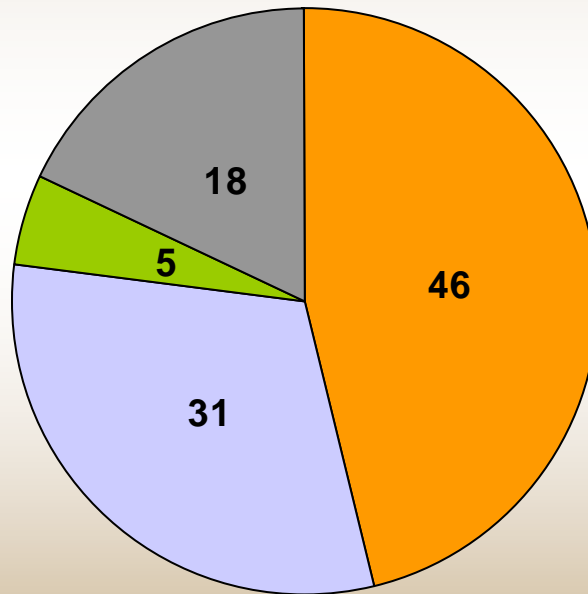
Nagyon kevesen terveznek foglalkoztatás-bővítést. Elsősorban a termelő és az építőipari cégek, jogi forma szerint Kft.-k, viszonylag új, növekvő vállalkozások, akiknek vannak nagy vevőik, és akiknek már most van legalább 10 alkalmazottja. A családi vállalkozások lényegesen nagyobb arányban terveznek munkaerő-felvételt, mint a nem családiak.

Nagyrészt a vállalkozás fő tevékenységével kapcsolatos munkakörbe terveznek embert felvenni.

Elsősorban kapcsolati hálón keresztül.

Foglalkoztatás

Aki nem vesz fel alkalmazottat, miért nem? (%)



■ nincs rá szüksége	■ nincs elég megrendelése
■ magas közterhek	■ egyéb

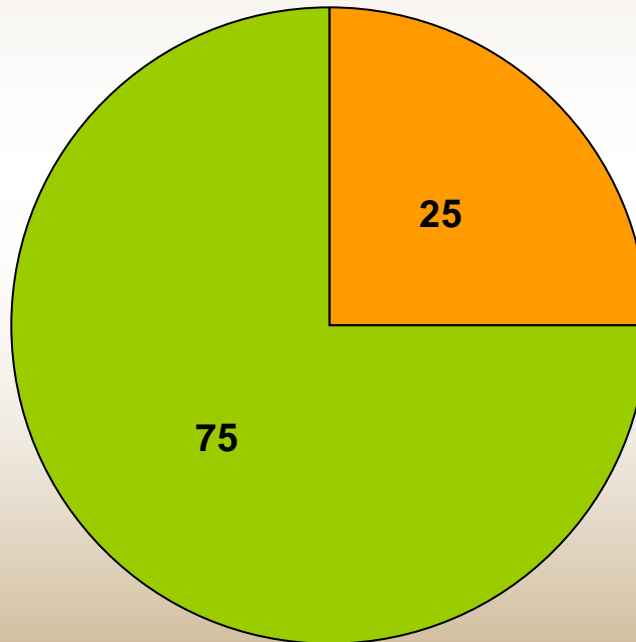
Akiknek nincs rá szükségük: régebbi, nagyobb létszámú, de magukat hanyatlóként definiáló vállalkozások. Nagy vevőik vannak, sok közöttük a szakmunkás végzettségű tulajdonos.

Akiknek nincs elég megrendelésük: építőipari és kereskedelmi, kisebb méretű cégek, sok az önfoglalkoztató.

A magas adóterheket elsősorban építőipari cégek említették.

Tanulási igény: másnak is létkérdés

Szükségesnek érzi-e, hogy szervezett formában vállalkozói ismereteket tanuljon?
(%)



igen nem

Akik szükségét érzik:

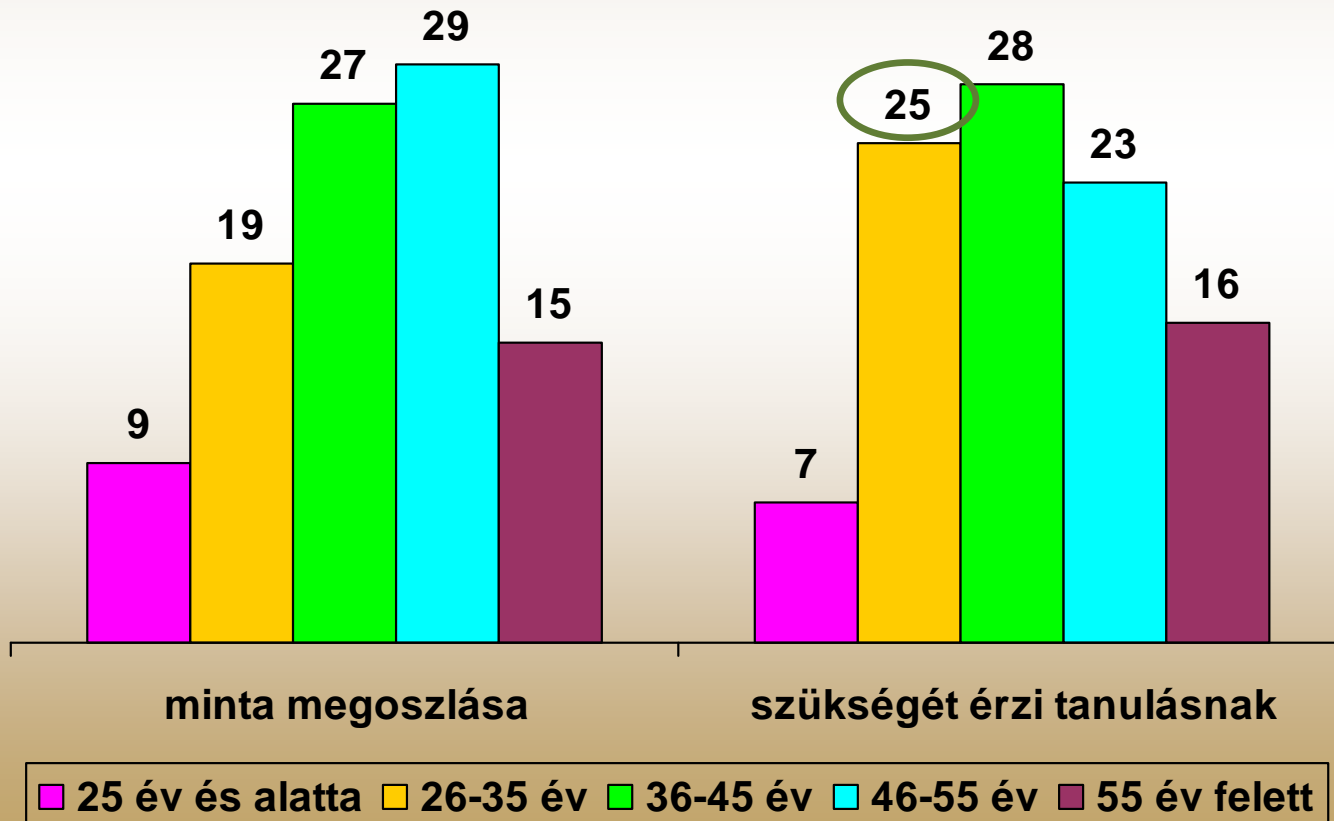
Kisebb városokban.

Nagyobb vállalkozások nagy vevőkkel.

26-35 év közötti diplomás vállalkozónők.

Tanulási igény: nem függhet kortól

Szükségét érzi a tanulásnak (%) – vállalkozó életkora (0,045)





És Ön?

- Hol tart, és hova szeretne eljutni?
- Hogy vélekedik a növekedés és bővítés lehetőségeiről?
- Mit tanulna szívesen, és milyen feltételekkel?
- Kérjük, ossza meg velünk, és töltsse ki a kérdőívünket!



Üzenet

- A nap hátralévő részére, és 2010-re:

”

Ha meg akarod ismerni a múltadat, vess számot a mostani körülményeiddel.

Ha meg akarod ismerni a jövődet, vess számot a mostani cselekedeteiddel. „

Köszönöm a figyelmet és az együttműködést!