

# UNITED CONSULTANTS - KAPTÁR

## TARTALOM

- § üzleti és szakmai közösségi háló
- § laza kapcsolat – FLOW-szerű
- § deklarált cél az üzleti együttműködés lehetőségének keresése (szélesebb szolgáltatás paletta, bővebb kapacitás)
- § szakmai kapcsolatok, mindenki berak és kivesz (csak az vehet ki, aki ad is)
- § réteges – belső mag szorosabban, többen, – külső héjak kevésbé szorosaak, egyedileg
- § egymás megismerése (kompetenciák, tapasztalatok, közös értékek, azonos hullámhossz)
- § szakmai önképzés, kedvezményes továbbképzési lehetőségek a belső kör számára

## VONZERŐ

### *Küldetés:*

- § tagok üzleti lehetőségének feltárása és közös kiaknázása
- § üzleti partnerség (Business Partnership Promotion)
- § aktivitás növelése, „alvó” tagok mozgósítása

Egyének és kis cégek számára nagyon jó, üzleti lehetőségeket, együttműködéseket generál. Nagy cégek számára kevésbé fontos, de nekik is segíthet kapacitás hiány esetében.

## REALITÁS

A koncepció akár jelenlegi kereteken belül megvalósítható külön tagozatként, NEM a mostani helyett, mert a CMC-t nem kezeli

Matchmaking funkció a VTMSZ-szel, ehhez szükséges a szoros kapcsolat a tagok között.

Generált árbevétel meghatározott %-a a VTMSZ bevétele, ami legalább a felmerülő költségekre fedezetet nyújt

### *Szükséglet:*

- § elvek, szabályok kidolgozása, kódex, üzleti modell
- § Resource manager (csoport koordinátor) – minimum félmunkaidős (ismernie kell a felajánlott kapacitásokat, személyes kapcsolat szükséges)  
feladata:
  - erőforrások adatbázisának kezelése
  - felmerülő üzleti lehetőségek és azokhoz igényelt erőforrások nyilvántartása
  - koordináció
  - kapcsolatok facilitálása
- § események, programok szervezésben az iroda besegíthet
- § fizikai hely (Kaptár jellegű open office), web-es zárt fórum
- § egyeztetés az „Export platform”-mal, Közigazgatási tagozattal

## ÉRTÉK DILEMMÁK

- § Élcspat részére
- § Tagoknak szól
- § Üzleti és szolgáltatás jellegű
- § VTMSZ önállóan meg tudja valósítani
- § Elsősorban az egyéni tagságnak, illetve kis cégeknek