



# **TANTÁRGYI ADATLAP**

**Startup menedzsment**

**BMEGT20V104**

# I. TANTÁRGYLEÍRÁS

## 1. ALAPADATOK

### Tantárgy neve

Startup menedzsment

### Azonosító

BMEGT20V104

### A tantárgy jellege

kontaktórási tanegység

### Kurzustípusok és óraszámok

<i>Típus</i>	<i>óraszám</i>
Előadás	0
Gyakorlat	3
Laboratórium	0

### Tanulmányi

teljesítményértékelés  
(minőségértékelés)

### típusa

félévközi  
érdemjegy

### Kreditszám

4

### Tantárgyfelelős

*Neve* *Beosztása* *Email címe*

Dr. Danyi Pál egyetemi docens danyi.pal@gtk.bme.hu

### Tantárgyat gondozó oktatási szervezeti egység

Menedzsment és Vállalkozásgazdaságtan Tanszék

### A tantárgy weblapja

<https://edu.gtk.bme.hu>

### A tantárgy oktatásának nyelve

English -EN

### A tantárgy tantervi szerepe, ajánlott féléve

Szak: Szabadon választható tárgyak

Tantárgy szerepe: Szabadon választható

Ajánlott félév: 0

### Közvetlen előkövetelmények

**Erős** BMEGT20V100 – „Innovatív vállalkozások indítása és működtetése” c. tantárgy korábbi félév(ek)ben teljesítése - BMEGT20V100 - “Launch and operations of innovative businesses” fullfilment of the subject in previous semesters

**Gyenge** Nincs

**Párhuzamos** BMEGT20V100 – „Innovatív vállalkozások indítása és működtetése” c. tantárgy folyó félévben való felvétele. - BMEGT20V100 - “Launch and operations of innovative businesses” admission of the subject in the current semester

**Kizáró feltételek** Nincs

### A tantárgyleírás érvényessége

Jóváhagyta a Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar Kari Tanácsa (2022.06.29.) az 580427/8/2022 iktatószámmon hozott határozatával, amely érvényes 2022.06.29-től.

## 2. CÉLKITŰZÉSEK ÉS TANULÁSI EREDMÉNYEK

### Célkitűzések

A tantárgy célja felkészíteni a hallgatókat, hogy sikeres innovatív vállalkozásokat (röviden: startup) legyenek képesek létrehozni. A hallgatók érkehetnek saját ötletekkel, vagy csatlakozhatnak mások ötleteinek kidolgozásához. A félév során a hallgatók azonosítják azt a terméket, ill. szolgáltatást, amelyet érdemes kifejleszteni és piacra vinni, valamint részletes koncepciót dolgoznak ki a vállalkozásaik indítására és működtetésére nézve. Projektmunka keretében csapatokban dolgoznak. A félév végére a csapatok eljutnak az ötleteik „prototípus” szintű megvalósításához és első szintű piaci validálásához. A félév végén a pitch prezentáció (röviden pitch verseny) keretében a tantárgy lehetővé teszi, hogy a csapatok prezen-tálják validált üzleti koncepciójukat egy szakértőkből és befektetőkből álló zsűri előtt, hogy további támogatást kaphassanak termékük/szolgáltatásuk kifejlesztéséhez és piaci bevezetéséhez. A tantárgy a gyakorlati órákkal az Innovatív vállalkozások indítása és működtetése (BMEGT20V100) kurzus előadá-sait egészíti ki gyakorlati, felkészülési lehetőséggel avatott oktató-vállalkozók, és vállalkozó mentorok közreműködésével, inspiráló környezetben.

### Tanulmányi eredmények

#### Tudás

1. Ismeri a vállalkozások típusait (startup, termék létrehozás és értékesítés, szolgáltatás nyújtás, tanácsadás, társadalmi vállalkozás, stb.) és azok eltérő jellemzőit.
2. Ismeri az innovatív vállalkozások sikerkritériumait.
3. Ismeri a vállalkozások működésének általánosan használt fogalomrendszerét, modern szóhasználatát (startup, validálás, lean módszertanok, pivot, pitchelés, stb.).
4. Ismeri a startupok alapításának módszertani eszközeit: üzleti koncepció térkép, prototípus, MVP, MVBP, fel-derítő piackutatás, projekt menedzsment, kockázatelemzés, pénzügyi kalkulációk.

#### Képesség

1. Képes alkalmazni a vállalkozásindítás módszertani eszközeit a vállalkozás életképességének növelésére.
2. Képes különbséget tenni az egyes vállalkozási ötletek között, hogy melyik milyen megoldásokat követel.
3. Képes reálisan felmérni egy vállalkozás indításának erőforrás-követelményeit.
4. Képes a hallgató eldönteni, hogy a saját habitusa, ill. karrier céljai milyen módon kapcsolódnak a vállalkozásokhoz.

#### Attitűd

1. Együttműködik az ismeretek bővítése során az oktatóval és hallgató társaival.
2. Hajlandó csapatban dolgozni, a projektmunkák követelményeit betartva.
3. Proaktívan, folyamatos ismeretszerzéssel bővíti tudását.
4. Nyitott az információtechnológiai eszközök használatára.

#### Önállóság és felelősség

1. Önállóan végzi a rá osztott feladatok és problémák végiggondolását és adott források alapján történő megoldását.
2. Nyitottan fogadja a megalapozott kritikai észrevételeket.
3. Csapat részeként együttműködik hallgatótársaival a feladatok megoldásában, a kialakítandó csapatszerződés értelmében.

### Oktatásmódszertan

Elsősorban gyakorlat-orientált műhelymunka, csoportos megvitatások, meghívott előadók és mentorok, házi feladatok, egyéni és csoportos problémamegoldás és esettanulmányok, valamint piaci terepmunka.

### Tanulástámogató anyagok

- Curriculum and slides can be downloaded from the Moodle page related to the subject after the lectures. Moodle has business case studies and other educational resources. <https://edu.gtk.bme.hu>
- Main textbook: Laverty-Littel: Entrepreneurship, Opexstax. 2020. (Available: <https://openstax.org/details/books/entrepreneurship> )
- Vecsenyi J., Petheő A.: Vállalkozz okosan!, HVG Kiadó, 2017. (compulsory material for Hungarians)
- Blank, Steve (2005) Four Steps to the Epiphany. Successful Strategies for Products that Win. Cafepress.com
- Aulet, Bill (2013): Disciplined Entrepreneurship. 24 steps to a successful startup. Wiley valamint: [www.disciplinedentrepreneurship.com](http://www.disciplinedentrepreneurship.com) és <http://www.detoolbox.com/>
- Ries, Eric (2011): The Lean Startup, Crown Business, New York
- Savoia, Alberto (2011): Pretotype it, [https://www.pretotyping.org/uploads/1/4/0/9/14099067/pretotype\\_it\\_2nd\\_pretotype\\_edition-2.pdf](https://www.pretotyping.org/uploads/1/4/0/9/14099067/pretotype_it_2nd_pretotype_edition-2.pdf)
- Fitzpatrick, Rob (2013): The Mom test. How to talk to customers & learn if your business is a good idea when everyone is lying to you
- [http://www.ted.com/talks/lang/eng/simon\\_sinek\\_how\\_great\\_leaders\\_inspire\\_action.html](http://www.ted.com/talks/lang/eng/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action.html)
- [http://www.ted.com/talks/malcolm\\_gladwell\\_on\\_spaghetti\\_sauce.htm](http://www.ted.com/talks/malcolm_gladwell_on_spaghetti_sauce.htm)
- 12 Lessons Steve Jobs Taught Guy Kawasaki on youtube

## II. TANTÁRGYKÖVETELMÉNYEK

### A TANULMÁNYI TELJESÍTMÉNY ELLENŐRZÉSE ÉS ÉRTÉKELÉSE

#### Általános szabályok

The course requires continuous class presence and submitting assignments

#### Teljesítményértékelési módszerek

During the semester: Class participation and activity (20%): Project work and assignments to be submitted: (50%) Pitching in teams participation (30%)

#### Szorgalmi időszakban végzett teljesítményértékelések részaránya a minősítésben

- Class participation and activity: 20
- Project work and assignments to be submitted: 50
- Pitching in teams participation: 30
- Total: 100

#### Vizsgaelemek részaránya a minősítésben

#### Az aláírás megszerzésének feltétele, az aláírás érvényessége

#### Érdemjegy-megállapítás

Jeles	90
Jeles	85-89
Jó	75-84
Közepes	62-74
Elégséges	50-61
Elégtelen	0-49

#### Javítás és pótlás

The project work not submitted by the deadline and the investor pitch at the end of the year cannot be re-placed, the submitted task cannot be repaired. If a student misses the investor pitch, it is provided opportunity to take an oral exam in examination term.

#### A tantárgy elvégzéséhez szükséges tanulmányi munka

Participation in classroom sessions (practice)	39
Individual preparation for classroom session	13
Homework assignments individually and in teams	52
Pitching preparation and pitching	16
Total	120

#### A tantárgykövetelmények jóváhagyása és érvényessége

A Kari Hallgatói Képviselőt véleményezése után jóváhagyta dr. Lógó Emma oktatási dékánhelyettes 2022.06.13-án. Érvényes 2022.06.13-tól.

# III. RÉSZLETES TANTÁRGYTEMATIKA

## TEMATIKAI EGYSÉGEK ÉS TOVÁBBI RÉSZLETEK

### A félévben sorra vett témák

1 Introduction, clarifying expectations. Startups and entrepreneurship. Forming teams and identifying roles. Preliminary idea-brainstorming. Idea generation. Team contract and workplan. Business Concept Mapping (BCM) Value proposition. Problem-solution fit. Exploratory market research planning. Market research execution 1: interviews. Market research execution 2: sharing experience. Product development preparation phase. Accomplishing prototype test. Revenue model and high-level financial planning. Market research results, presentation. Preparation for pitching with slides. Pitch presentation. Finalizing assignments. Feedback, lessons learned.

### További oktatók

Dr Pal Danyi	Ass. Professor	danyi.pal@gtk.bme.hu
Dr Janos Vecsenyi	Prof Emeritus	janos.vecsenyi@gmail.com
Viktor Borbely	guest lecturer	vik.borbely@gmail.com
Dr Edit Ruboczki	guest lecturer	
Dorottya Szemere	PhD student	
Laszlo Csiki	PhD student	

### A tantárgykövetelmények jóváhagyása és érvényessége