



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 vállalkozásuk indítására és működtetésére nézve. Projektmunka keretében csapatokban dolgoznak. A félév végére a csapatok eljutnak az ötleteik „pretotípus” 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, pretotípus, 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. Willey valamint: www.disciplinedentrepreneurship.com és <http://www.detoobox.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
- 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/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 |
| Elégéséges | 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 Képviselőtestület 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