



SUBJECT DATASHEET

MANAGEMENT OF STARTUPS

BMEGT20V103

I. SUBJECT DESCRIPTION

1. SUBJECT DATA

Subject name

MANAGEMENT OF STARTUPS

ID (subject code)

BMEGT20V103

Type of subject

contact lessons

Course types and lessons

<i>Type</i>	<i>Lessons</i>
Lecture	0
Practice	2
Laboratory	0

Type of assessment

term grade

Number of credits

2

Subject Coordinator

<i>Name</i>	<i>Position</i>	<i>Contact details</i>
-------------	-----------------	------------------------

Dr. Danyi Pál	associate professor	danyi.pal@gtk.bme.hu
---------------	---------------------	----------------------

Educational organisational unit for the subject

Department of Management and Business Economics

Subject website

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

Language of the subject

magyar - HU

Curricular role of the subject, recommended number of terms

Direct prerequisites

Strong - A 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 the previous semester (s)

Weak None

Parallel - A 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

Exclusion None

Validity of the Subject Description

Approved by the Faculty Board of Faculty of Economic and Social Sciences, Decree No: 581046/15/2021. Valid from: 24.11.2021.

2. OBJECTIVES AND LEARNING OUTCOMES

Objectives

The aim of the course is to prepare students to be able to create successful innovative enterprises (in short: startup). Students can come up with their own ideas or join in developing others' ideas. During the semester, students identify the product or a service worth developing and bringing to market, and developing a detailed concept for starting and running their businesses. They work in teams within the framework of project work. By the end of the semester, teams will be able to implement their ideas at the "pretotype" level and validate them at the first level of the market. At the end of the semester, as part of the Startup VIP Pitch Competition (in short: pitch competition), the course allows teams to present their validated business concept to a jury of experts and investors to receive additional support to develop and market their product / service. The course complements the lectures of the course Starting and Operating Innovative Enterprises (BMEGT20V100) with practical classes, with the participation of educators and entrepreneur mentors, who have initiated the opportunity to practice and prepare in an inspiring environment.

Academic results

Knowledge

1. Know the types of businesses (startup, product creation and sales, service delivery, consulting, social enterprise, etc.) and their different characteristics.
2. Know the success criteria of innovative enterprises.
3. Know the commonly used conceptual framework of business operations, modern vocabulary (startup, validation, lean methodologies, pivot, pitching, etc.).
4. Know the methodological tools of founding startups: business concept map, pretotype, MVP, MVBP, exploratory market research, project management, risk analysis, financial calculations.

Skills

1. Are able to differentiate between each business ideas, which solution it requires.
2. Are able to realistically assess the resource requirements of starting a business.
3. Are able to decide whether his / her own habitus, career goals how relate to businesses.
4. Are able to apply the methodological tools of starting a business to increase the viability of the business.

Attitude

1. Collaborate with the instructor and fellow students to expand knowledge.
2. Are willing to work in a team, following the requirements of project work.
3. Proactively expand their knowledge through continuous acquisition of knowledge.
4. Are open to the use of information technology tools.

Independence and responsibility

1. Independently think through the tasks and problems assigned to them and solve them on the basis of given resources.
2. Are open to accept well-founded critical comments.
3. As a part of a team, they cooperate with their fellow students in solving the tasks, according to the team contract to be formed.

Teaching methodology

Primarily practice-oriented workshops, group discussions, invited speakers and mentors, homework, individual and group problem solving, case studies and market fieldwork.

Materials supporting learning

- Elhangzott tananyag és diák. – Curriculum and slides.
- Vecsenyi J., Petheő A.: Vállalkozz okosan!, HVG Kiadó, 2017. (kötelező olvasmány) – (compulsory material)
- A www.vallalkozasindito.hu portál módszertani segédletei. - Methodological materials of the www.vallalkozasindito.hu portal.
- További letölthető oktatási segédletek. - Additional downloadable educational materials

II. SUBJECT REQUIREMENTS

TESTING AND ASSESSMENT OF LEARNING PERFORMANCE

General Rules

A 2.2. pontban megfogalmazott tanulási eredmények értékelése házi feladatok és aktív részvétel alapján történik.

Performance assessment methods

1. Részteljesítmény-értékelés (házi feladat): a tantárgy teljesítéséhez a hallgatók az év elején csapatokat alkotnak, és az év folyamán az oktatók által meghatározott feladatokat kell teljesíteniük, amely feladatok heti beosztását az év elején ismertetik az oktatók. A hallgatói teljesítményt csoportosan értékelik minden egyes feladatnál. 2. Részteljesítmény-értékelés („kontaktóra” aktív részvétel): a tantárgy teljesítéséhez a házi feladatokat előkészítő gyakorlati kontaktórákon kötelező az aktív részvétel, a megalakult csapatok aktív részvételét a tantárgy oktatói részfeladatonként és összességében is értékelik. Az aktív részvétel értékelés szubjektív elemeket is tartalmazhat, amit az oktatóknak nem kötelességük tételesen megindokolni. 3. Részteljesítmény-értékelés („pitch verseny” aktív részvétel): a tantárgy teljesítéséhez a félév végén a csapatok prezentálják a pitch versenyen a validált üzleti koncepciójukat egy zsűri előtt. Ezzel a hallgatók számot adnak a félév során tanult elméleti és gyakorlati tudásukról. Az értékelés szubjektív elemeket is tartalmazhat, amit az oktatóknak nem kötelességük tételesen megindokolni

Percentage of performance assessments, conducted during the study period, within the rating

- részteljesítmény értékelés (házi feladat) – elérhető max. 50 pont.: 50%
- részteljesítmény értékelés („kontaktóra” aktív részvétel), max. 20 pont: 20%
- részteljesítmény értékelés („pitch verseny” aktív részvétel), max. 30 pont: 30%
- összesen: 100%

Percentage of exam elements within the rating

Conditions for obtaining a signature, validity of the signature

A tárgy teljesítése nem kötött aláíráshoz.

Issuing grades

Excellent	91-100
Very good	85-90,5
Good	75-84,5
Satisfactory	63-74,5
Pass	50-62,5
Fail	0-49

Retake and late completion

1) Az aktív részvétel – jellegéből adódóan – nem pótolható, nem javítható, továbbá más módon nem kiváltható vagy helyettesíthető. 2) A csoportos házi feladatot az év során megalakuló csoportoknak minden héten kötelező elkészíteniük a megfelelően ütemezett haladás érdekében, annak elmaradását a későbbi hetekben pótolhatják illetve nem megfelelő színvonalú teljesítés esetén javíthatják. 3) A tantárgy teljesítése egy a csapatok közötti versennyel zárul, amely ugyancsak meghatározza a teljesítés érdemjegyét (aktív részvétel), amely versenyen való részvétel nem pótolható és nem javítható

Coursework required for the completion of the subject

részvétel a kontakt tanórákon (gyakorlatokon)	13×2=26
önálló felkészülés a gyakorlatokra	13×1=13
házi feladatok elkészítése egyénileg és csoportban	21
összesen	60

Approval and validity of subject requirements

0

III. COURSE CURRICULUM

THEMATIC UNITS AND FURTHER DETAILS

Topics covered during the term

A 2.2. pontban megfogalmazott tanulási eredmények eléréséhez a tantárgy a következő tematikai blokkokból áll. Az egyes félévekben meghirdetett kurzusok leírásaiban e témaelemeket ütemezzük a naptári és egyéb adottságok szerint.

- 1 Ismerkedés, elvárások tisztázása. Előzetes ötlet-brainstorming.
- 2 Vállalkozási ötletek azonosítása, ötletbörze. Felkészülés az értékJánlatot bemutató Ötlet Pitchre.
- 3 Ötlet Pitch. Csapatok alakítása
- 4 Csapatszerződés és munkaterv elkészítése
- 5 Az Üzleti Koncepció Térkép (ÜKT) megismerése, az első két blokk (probléma és értékJánlat) kitöltése. Internetes kutatás a versenytársak és az iparági trendek feltárására
- 6 Az ÜKT 1.0 kitöltése és a feltételezések megfogalmazása
- 7 Felderítő piackutatási terv elkészítése
- 8 Felderítő piackutatás folytatása terepen személyes interjúkkal
- 9 A preto típus teszt lebonyolítása
- 10 A bevételi terv és a pénzügyi kalkuláció elkészítése
- 11 Az üzleti koncepció véglegesítése és feltöltése. Felkészülés a Startup VIP Pitch verseny prezentációra
- 12 Startup VIP Pitch verseny
- 13 A verseny eredményének elemzése és a tárgy tapasztalatainak leszűrése

Additional lecturers

Iványi Tamás egyetemi tanársegéd ivanyi@mvt.bme.hu

Vecsenyi János professzor emeritus janos.vecsenyi@gmail.com

Approval and validity of subject requirements

0