



SUBJECT DATASHEET

LAUNCH AND OPERATIONS OF INNOVATIVE BUSINESSES

BMEGT20V100

I. SUBJECT DESCRIPTION

1. SUBJECT DATA

Subject name

LAUNCH AND OPERATIONS OF INNOVATIVE BUSINESSES

ID (subject code)

BMEGT20V100

Type of subject

contact lessons

Course types and lessons

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

Programme: **Elective subjects**

Subject Role: **Elective**

Recommended semester: **0**

Programme: **Elective subjects**

Subject Role: **Elective**

Recommended semester: **0**

Programme: **Psychology Master's Programme - recommended elective subjects**

Subject Role: **Elective**

Recommended semester: **0**

Direct prerequisites

Strong None

Weak None

Parallel None

Exclusion None

Validity of the Subject Description

Approved by the Faculty Board of Economic and Social Science (29.08.2018.) with the 4th decision on the 580.450-2/2018 registration number that is valid from 29.08.2018.

2. OBJECTIVES AND LEARNING OUTCOMES

Objectives

The aim of the course is to prepare students to get to know successful innovative businesses (in short: startups) and to be able to create such businesses themselves in the future. During the semester, students learn in detail the success criteria required for the start-up and early operation of innovative enterprises, including the conceptual framework and methodological tools of enterprises. The course seeks answers to four important questions • Why is it worth preparing for a business start-up when there are plenty of job opportunities? (career challenge) • Why to start a business in a not-so-entrepreneurial world? (social challenge) • Why is it worth gaining entrepreneurial knowledge if I don't want to start a business anyway? (intellectual challenge) • How to do business if you want to do business? (entrepreneurial challenge) The classes are held on the one hand by educational entrepreneurs, but on the other hand many successful domestic entrepreneurs, as guest speakers, also report on their experiences, market environment, challenges and joys of the “lifestyle” of entrepreneurship. The subject can be supplemented by taking the Startup Management (BMEGT20V103) course, which deepens what is said here in practical classes.

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. Knows the success criteria of innovative enterprises.
3. Know the commonly used conceptual framework of business operations, modern vocabulary (star-tup, validation, lean methodologies, pivot, pitching, etc.).
4. Know the methodological tools of founding startups: business concept map, prototype, MVP, MVBP, exploratory market research, project management, risk analysis, financial calculations

Skills

1. Are able to differentiate between each business ideas which solutions requires.
2. Are able to decide how their own habitus, career goals relate to businesses.

Attitude

1. Collaborate with the instructor and fellow students to expand knowledge.
2. Proactively expand their knowledge through continuous acquisition of knowledge.

Independence and responsibility

1. Are able to independently evaluate the “goodness” of a business idea, its feasibility, profit-generating ability and expected effectiveness.
2. Openly accept substantiated critical remarks.

Teaching methodology

Lectures, oral communication. Guest speakers. Recommended readings.

Materials supporting learning

- Elhangzott tananyag és diák, amelyek a tantárgyhoz kapcsolódó Moodle oldalról az előadások után letölthetők. A Moodle oldalon megtalálható vállalkozási esetpéldák, és más oktatási segédanyagok. - 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>
- Vecsenyi J., Petheő A.: Vállalkozz okosan!, HVG Kiadó, 2017. (ajánlott olvasmány) – (recommended 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 hallgatók a karriercéljaik és a várható munkaterhelésük figyelembevételével a kurzusban az alábbi három teljesítési lehetőség közül szabadon választhatnak: 1. „Sunday hiker” – Annak a hallgatónak ajánljuk, aki érdeklődik a vállalkozások iránt, de nem vállalna csoportban teljesítendő, gyakorlati tapasztalatszerzéssel járó plusz munkát. Ebben az esetben a hallgató számára a félév végi összegző tanulmányi teljesítményértékelésen vesz részt a hallgató. A hallgató aktív részvétellel és (az előadás során emlékeztetőnek nevezett) házi feladatok teljesítésével (a félév során 4-8 alkalommal) további pontokat tud szerezni. Ezt a teljesítési lehetőséget bármikor, de legkésőbb az összegző tanulmányi teljesítményértékelésig (13. hét) választhatja a hallgató. 2. „Easy rider” – Annak a hallgatónak ajánljuk, aki: i) Érdeklődik a vállalkozások iránt, vállalkozási felkészültséggel szeretné növelni a munkahely-találási és a karrierje esélyeit. ii) Csoportmunkában (2-3 fő) végiggondolná a csapat saját ötletének fontosabb kérdéseit egy üzleti koncepcióban, prezentálná az üzleti koncepcióját két perces videóban a hallgatók, tanárok és befektetők előtt. Ebben az esetben a hallgató félév végi házi feladattal tudja teljesíteni a tárgyat. A hallgató aktív részvétellel és (az előadás során emlékeztetőnek nevezett) házi feladatok teljesítésével (a félév során 4-8 alkalommal) további pontokat tud szerezni. Ezt a teljesítési lehetőséget a 11. hétig választhatja a hallgató. Ha addig nem tud csapathoz csatlakozni, akkor a Sunday hiker teljesítésre van csak lehetősége. 3. „Startup VIP” – Annak a hallgatónak ajánljuk, aki: i) Vállalkozni akar, vagy gyakorlati vállalkozási felkészültséget szeretne szerezni. ii) Szívesen járna be az előadásokra és töltene további heti 4-10 órát egy komoly vállalkozási elképzelés kidolgozásával, gyakorlati tapasztalat szerzésével (és nem írta ZH-t) iii) Részt venne az előadások utánra szervezett Startup VIP programban, ahol heti rendszeres műhelymunkában és csapatmunkában kidolgozná egy innovatív vállalkozási ötlet megvalósításának részleteit. A StartupVIP hallgatók opcionálisan felvehetik a 2 kreditű Startup Menedzsment tárgyat (BMEGT20V103) is, amelynek teljesítése nem jelent pluszmunkát a Startup VIP program teljesítéséhez képest. Ebben az esetben a hallgató megajánlott jegyet kap a Programban való részvétele, az ott kifejtett teljesítménye alapján. Ezt a teljesítési lehetőséget a 2. hét végéig választhatja a hallgató, utána már csak a másik két teljesítési forma közül választhat.

Performance assessment methods

A. Szorgalmi időszakban végzett teljesítményértékelések részletes leírása: 1. Összegző tanulmányi teljesítményértékelés: az értékelés alapjául szolgáló tananyagrészt a tantárgy előadója határozza meg, a rendelkezésre álló munkaidő 45 perc. Az egyes teljesítményértékeléseken nincs elérendő minimális pontszám. 2. Részteljesítmény-értékelés („előadás” aktív részvétel): fakultatív teljesítményértékelés, amely során a hallgató az órai részvételért – előre nem meghirdetett alkalmakon – pontot kap, alkalmanként 3-3 pont értékben. 3. Részteljesítmény-értékelés („emlékeztető” házi feladat): fakultatív teljesítményértékelés, amely során a hallgató úgynevezett 1 oldalas emlékeztető megírásáért és határidőre való beküldéséért alkalmanként 3-3 pont értékben pluszpontot kaphat. 4. Részteljesítmény-értékelés („easy rider” házi feladat): fakultatív teljesítményértékelés, amely során a hallgató több féléves feladatot végez el és azt időben beküldi, ez az összegző tanulmányi teljesítményértékelést kiválthatja. Ezt a feladatot a hallgatók csoportosan végzik el. A teljesítendő feladatok: a) Egy vállalkozási ötlet strukturált végiggondolása 2-3 fős csoportmunka keretében és az ötlet üzleti koncepciójának elkészítése a www.vallalkozasindito.hu weboldalon található online „e-Tervező” eszköz felhasználásával. b) Két perces vállalkozásbemutató videó elkészítése és feltöltése. A videó a záró StartupVIP Pitch versenyen levetítésre kerül. 5. Részteljesítmény-értékelés („Startup VIP” aktív részvétel): fakultatív teljesítményértékelés, amely során a hallgató a meghirdetett, a Startup Menedzsment tárgyhoz tartozó (BMEGT20V103) workshopokon részt vesz és az ott kiírt feladatokat megfelelő színvonalon teljesíti. Ezt a feladatot a hallgatók csoportosan végzik el. A feladatok teljesítéséhez a Moodle-ban található Útmutatók (ezek tartalmazzák a magyarázatokat) és a feltöltéshez szolgáló Segédletek nyújtanak nélkülözhetetlen segítséget. A részfeladatok teljesítéséről a hallgatók visszajelzést kapnak az oktatói csapattól, amelyet a további munkájuk és a végleges anyagok összeállítása során érdemes figyelembe venni. Tudunk olyan csapatokról az elmúlt évek versenyzői közül, akik további segítséget kaptak a zsűri befektető tagjaitól, a Startup VIP tanár-mentoraitól, illetve ingyen munkahelyet kaptak ötletük további kidolgozásához a Demola csarnokban.

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

Percentage of exam elements within the rating

Conditions for obtaining a signature, validity of the signature

Issuing grades

Excellent	90
Very good	85–90
Good	75–85
Satisfactory	62,5–75
Pass	50–62,5
Fail	50

Retake and late completion

1) Az aktív részvétel – jellegéből adódóan – nem pótolható, nem javítható, továbbá más módon nem kiváltható vagy helyettesíthető. Ennek része a csoportos házi feladat lezárását jelentő csapatok közötti versenyen való kötelező részvétel. 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) Az összegző tanulmányi teljesítményértékelés a félév során egyszer pótolható, illetve javítható órarendi

időpontban. A javítás során a később megszerzett pontszámot vesszük figyelembe.

Coursework required for the completion of the subject

részvétel a kontakt tanórákon	13×2=26
„emlékeztető” házi feladatok elkészítése egyénileg	6x1=6
felkészülés az összegző teljesítményértékelésre egyénileg, ill. az „easy rider” házi feladat elkészítése csapatban	28
összesen	60

Approval and validity of subject requirements

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 Tájékoztató a tantárgyról és bevezetés a vállalkozásokba.
- 2 A vállalkozási ötletek generálása
- 3 A vállalkozó és csapata
- 4 Az üzleti koncepció kialakítása
- 5 Felderítő Piackutatás, avagy a feltételezések igazolása
- 6 Termékfejlesztés és a Lean Startup módszertan alkalmazása
- 7 Marketing tervezés a vállalkozás részére
- 8 A legmodernebb marketing eszközök és technikák alkalmazása
- 9 A vállalkozás pénzügyei
- 10 A vállalkozásindítás finanszírozása
- 11 Kommunikálás, pitchelés
- 12 Cégalapítás
- 13 Zárthelyi dolgozat

Additional lecturers

Iványi Tamás egyetemi tanársegéd ivanyi.tamas@gtk.bme.hu

Approval and validity of subject requirements