

ÚTMUTATÓ AZ INNOVATÍV VÁLLALKOZÁSOK ÉPÍTÉSE I-II KÉPZÉSI PROGRAMHOZ

Sok tehetséges embereknek vannak jó ötletei. Ezekből többnyire akkor lesz sikeres üzleti vállalkozás, ha a tehetség vállalkozási tudással párosul. A **BME MBA IVÉ** tanulási program felkészít a profi vállalkozói pályára.

Az **Innovatív vállalkozások építése (IVÉ) I.- II.** a BME MBA új képzési programja (innovatív társadalmi vállalkozása), amely MBA és PhD hallgatóknak kínál innovatív vállalkozások indításához szükséges professzionális felkészülést, és teszi őket versenyképessebbé cégen belül és az önálló vállalkozók világában.

Az első szemeszter az új vállalkozási ötlet életképességének vizsgálatára, míg a második az életképes vállalkozási elképzelés piacra lépésének megvalósítására készíti fel a hallgatókat

A képzési program különlegessége a **BME StartupVIP Plus™** vállalkozásindító inkubátor, ahol a hallgatók tényleges vállalkozási igényére és innovatív ötletére építve gyakorlat- és alkalmazás orientált csoportmunka zajlik az ötlet üzleti hasznosítására, tapasztalati tanulás keretében, oktatók és vállalkozók mentoráló támogatásával.

A program az MIT és a Harvard Business School képzési módszereit, a BME-ben és a BCE-ben korábban szerzett tapasztalatokat és a nemzetközi ökoszisztéma eszközeit is felhasználva, aktív csoportmunkára épít.

A program célja

1. Felkészülni a professzionális vállalkozói, vállalkozástámogatói karrierre kétszer három hónapos projekt-alapú felkészítő tanulási folyamattal
2. Megismerni és alkalmazni az innovatív vállalkozások indításához szükséges elveket és módszereket
3. A gyakorlatban megtapasztalni a vállalkozásindítás folyamatát és elsajátítani a sikeres építkezéshez szükséges készségeket.

A résztvevők

- BME MBA 2. éves hallgatói, jellemzően 30-35 éves közép és nagyvállalati középvezetők, többségében mérnökök, cégen belüli menedzseri vagy önálló vállalkozói karriercélokkal, akik önként választották az Innováció & Vállalkozásfejlesztés specializációt
- BME PhD hallgatók, akik innovatív termékük üzleti hasznosítására akarnak felkészülni, és élni kívánnak a nekik felajánlott részvételi lehetőséggel
- összesen legfeljebb 25 fő.

Kinek ajánlott?

Aki

- ✓ felkészült profi vállalkozási szakértőként akar lépést tartani a legújabb kihívásokkal
- ✓ gyakorlatban hasznosítható, nemzetközi közegben is használható tudást akar szerezni
- ✓ tud és akar heti 6-10 órát fordítani az alaptárgyakra
- ✓ szívesen venne részt egy önálló innovatív vállalkozás indításában vagy egy működő cégen belüli vállalkozás kialakításában
- ✓ nem veszi zokon, ha nem a saját, hanem egy csoporttársa ötletén dolgozna partnerként egy alapító csapatban

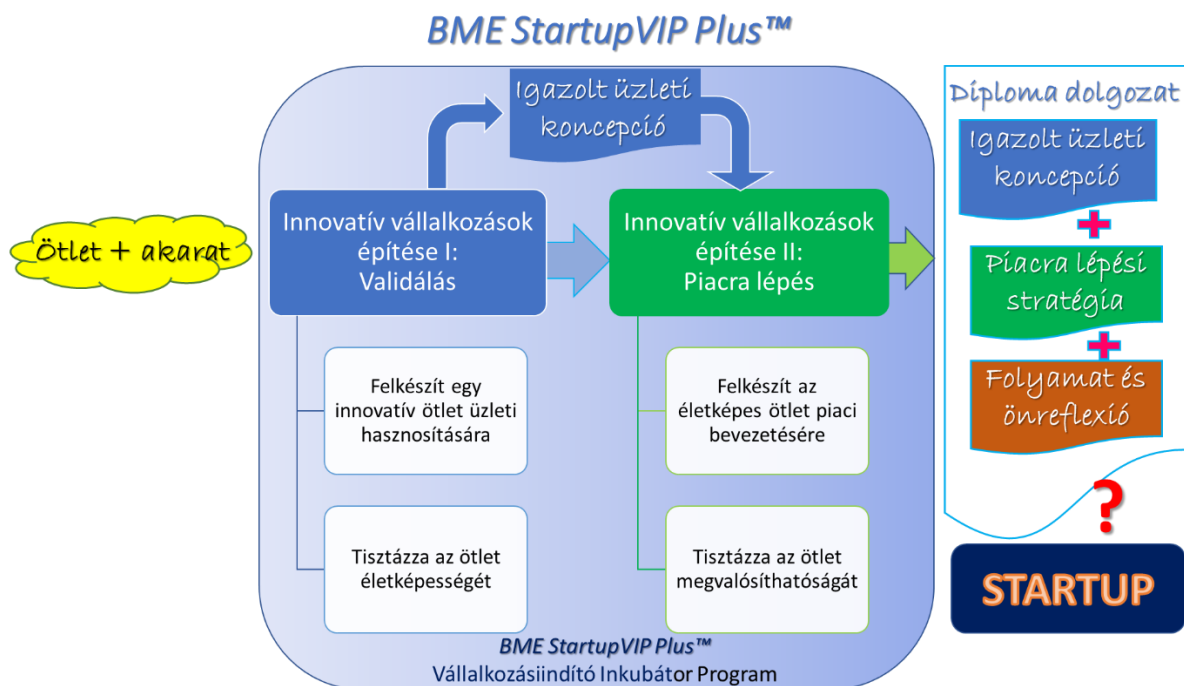
- ✓ szívesen foglalkozna új technológiák üzleti hasznosításával.

Kinek nem javasolt?

Aki

- ✓ jobban tud és szeret egyedül dolgozni, mint csoportban
- ✓ nem tud vagy akar heti 6-10 órát fordítani a vállalkozásindító projektre
- ✓ jobban szereti a hagyományos megoldásokat, mint a bizonytalan újat
- ✓ jobban szereti, ha szórakoztatják, mintha dolgoztatják
- ✓ szívesebben marad a komfort zónájában
- ✓ fontosabbnak tartja az iskolai bizonyítványt, mint a tanulási tapasztalatot.

A program felépítése



Modern felkészítési módszerek: BME StartupVIP Plus™

Gyakorlat és alkalmazás orientált önismeret és önbizalom építő, tudás és készségfejlesztés, új kapcsolatok építésével. A hallgatók 3-5 fős kiscsoportokban alapító vállalkozóként közösen oldják meg, gyakorolják be a vállalkozásindításhoz nélkülözhetetlen feladatokat.

A képzési program több európai és észak-amerikai egyetem MBA programját vette figyelembe a *European Forum for Entrepreneurship Research* (EFER) továbbképzéseinek jóvoltából. Külön köszönettel tartozunk *Bill Aulet* MIT professzornak, aki megosztotta velünk a *Disciplined entrepreneurship* MBA kurzusának teljes tananyagát és *Daniel Isenberg* Harvard professzornak, aki felhívta a figyelmünket a projekt alapú képzésre és arra, hogy mennyit lehet tanulni a kudarcokból.

akcióorientált tapasztalati tanulás	csoportmunka	projekt szerinti munkavégzés	magyar és angol
Startup management eszközök	támogató oktatók, mentorok	heti feladatmegoldás és workshop	kapcsolatépítő események
magyar, amerikai tankönyv, digitális segédletek,	opcionális tréningek	hazai és nemzetközi pitch-verseny	Tanácsadó Testület

A program előzménye a BME alapképzésben 2013 óta működő *Innovatív vállalkozások indítása és működtetése* (IVIM) képzés és a hozzá kapcsolódó 2015 óta szervezett *StartupVIP inkubátor program*.

Ez egy innovatív vállalkozás, amit a korai elfogadókkal közösen fogunk fejleszteni. Előre is köszönjük a megértő türelmet, a fejlesztési észrevételeket, javaslatokat és a *Team&Task barométer* használatát, amellyel folyamatosan visszajelzés adható a terhelésről és a hangulatról.

Ajánlott felkészítő irodalom és az online e-mentor

- Vecsenyi János (Corvinus-BME)-Petheő (Corvinus) (2017): *Vállalkozz okosan! Az ötlettől a piacra lépésig! HVG könyvek*. Budapest
- Bill Aulet, MIT, (2013): *Disciplined Entrepreneurship. 24 steps to a successful startup*. Wiley
- Online mentor: www.vallalkozasindito.hu/ e-mentor, amely a feladatok megoldásához fűz magyarázatot, újít kitöltendő segédleteket.

A támogató oktatók

- dr. Danyi Pál, PhD, egyetemi docens, A Vállalkozásfejlesztés és Innováció MBA Specializáció és a tantárgy vezetője, vállalkozó
- Borbély Viktor, startup üzletfejlesztési tanácsadó és mentor, K&H StartIt akcelerátor, BME StartupVIP inkubátor
- dr. Vecsenyi János, Professor Emeritus, startup üzletfejlesztési tanácsadó és mentor: GE Healthcare-Health Venture Lab akcelerátor, BME StartupVIP inkubátor

Egy tanulási ciklus



A cél

1. Értelmezni és elindítani egy vállalkozásindító projektet: miért, hogyan, mire?
2. Felkészíteni egy üzleti lehetőség azonosítására és életképességének igazolására
 - a. kiválasztani egy konkrét innovatív vállalkozási ötletet
 - b. létrehozni egy vállalkozásindító csapatot
 - c. meghatározni a vállalkozás értékajánlatát és üzleti koncepcióját
 - d. felderítő kutatással igazolni az ötlet életképességét
 - e. megválaszolni az vállalkozásfejlesztő akceleratorok [öt alapkérdését](#)
 - f. meghatározni a második szakasz feladatait, útitervét.
3. Kialakítani és fenntartani egy jó hangulatú és hasznos tanulást támogató légkört

Az öt alapkérdés

1. **Milyen vállalkozás indításán dolgoztok?**
(1 perces pitch)
Miért gondoljátok, hogy erre van szükség, hogy ez üzletképes, versenyképes és megvalósítható vállalkozás lesz?
2. **Milyen problémát, milyen megoldással akartok megoldani?**
(probléma-megoldás összhang)
Honnan tudjátok, hogy ez a probléma tényleg létezik és fontos, hogy erre pont a ti értékajánlatotok a megfelelő? Van már kézzel fogható prototípusotok?
3. **Kinek a problémáját akarjátok megoldani?**
(Célpiac, piaci méret, növekedési potenciál és ütem)
Miért gondoljátok, hogy a megcélzott piaci szegmens lesz a vevőtök, mi bizonyítja, hogy a piac nem kisebb, mint gondoljátok és tényleg van növekedési potenciál a tervezett ütemmel ?
4. **Hogyan lesz ebből pénz?**
(Üzleti modell, bevételi forrás)
Miért fizetne bárki ezért? Mi támasztja ezt alá? Honnan lehet tudni, hogy mennyit hajlandók a vevők fizetni? Miért fizetnének ezért ennyit és ezt honnan tudjátok?
5. **Mi kell még a piacra lépéshez?**
(Előfeltételek, következő lépések)
Hol áll a termékfejlesztés és a vevőkör megnyerése? Vannak-e kritikus feltételek a piacra lépéshez pl. engedélyek, szabadalom, cégalapítás, kapacitás kiépítés? Van-e kitartás és elegendő szakértelem a csapatban a folytatáshoz (cégépítés, szakemberek, finanszírozás, engedélyek) és mit akartok tenni ezért?

Értékelés

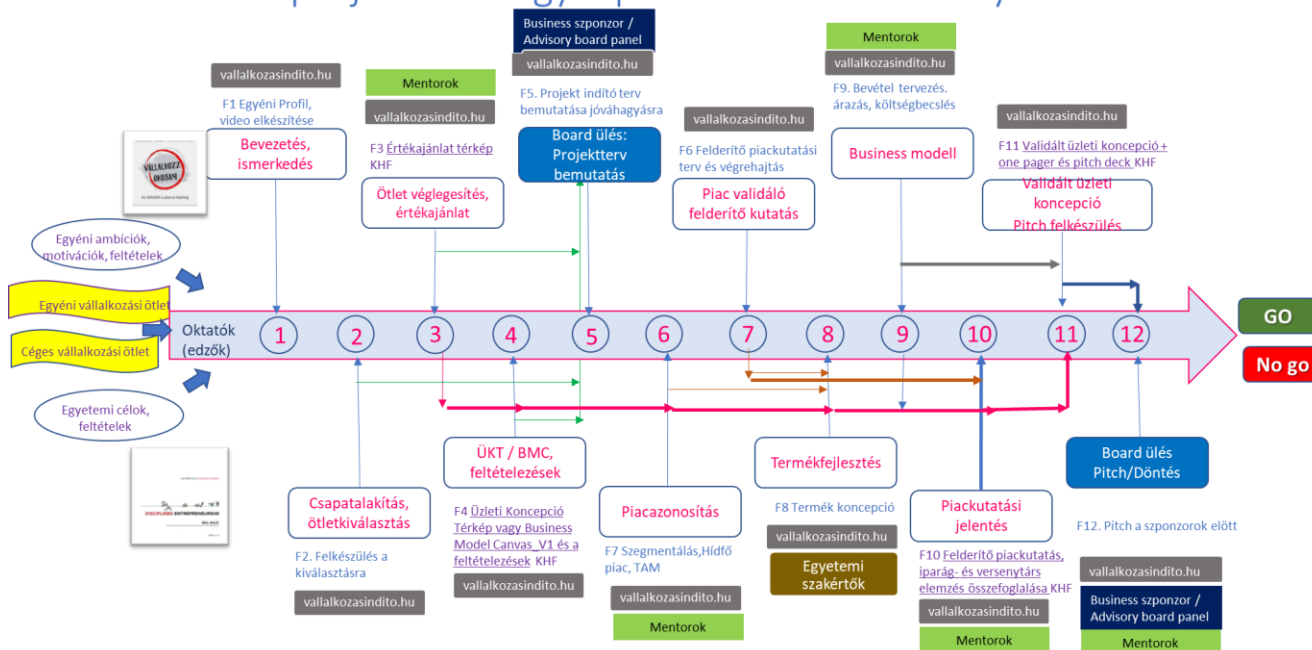
Az értékelés, a vállalkozók világához hasonlóan **együttműködésre és versenyre** épül és a piac, jelen esetben az **oktatói pontozásra és visszajelzésre** hagyatkozva. Pénz helyett pontok fejezik ki az értékítéletet, amihez még szöveges értékelés is járul. A játékszabályok a következők:

- Vállalkozásindító csapatok és nem egyének versenyeznek
- Minden feladatot az oktatók pontoznak (vagy csak a témafelelős vagy legalább két oktató, akkor a pontszámok átlaga számít felfelé kerekítve)
- Minden feladatra maximum 10 pont kapható, de lehet szerezni extra feladatmegoldásokra maximum 10 jutalom pontot
- A csoporttagok aktivitását a tagok és a mentorok is pontozzák, ami beleszámít az egyéni pontszámba
- Minimum 60 % teljesítése szükséges a jegymegadáshoz
- A csoport pontszámát kapják az egyének, de ettől el lehet térni a csoport teljes egyetértésével

- Osztályzás: 90 % felett jeles, 80-89% között jó, 70-79% közepes, 60-69 % között elégséges, 60 % alatt elégtelen.
 - Jutalmazás: A legtöbb pontszámot kapó csapat tagjai elismerő oklevelet, külföldi továbbtanuláshoz ajánlást kapnak és részt vehetnek a nemzetközi Danube Cup Elevator Pitch versenyen.
- Az első három csapat a szponzorok által felajánlott díjat kapják.

Folyamat- és Ütemterv

Innovatív vállalkozás építése I. Validálás A projekt tantárgy lépései és a tanulási folyamat



Dátum	Tanulási ciklus sorszáma	Workshop téma, tematika	Felkészülési feladat és Határidő
szept. 5.	1	Bevezetés, ismerkedés VJ	F1. Bemutató egyéni profil + videó Hi: szeptember 1 Task & Team barométer
szept. 12.	2	Csapatalakítás, ötletkiválasztás VJ	F2 Csapatszerződés, ötletlista Hi: szept. 24, okt 1 Task & Team barométer
szept. 19.	3	Az ötlet és csapat véglegesítése az értékJánlat meghatározása és bemutatása VJ	F3. ÉrtékJánlat térkép Hi: szept. 24, okt 1 Task & Team barométer
szept. 25.	opcionális 1	Pitch tréning péntek 14-18 óra BV	
szept. 26.	4	ÜKT/BMC készítés Feltételezések megfogalmazása DP	F4 ÜKT/ BMC 01, Feltételezések Hi: szept 24 okt 1 Task & Team barométer
okt. 3.	5	Board ülés: Projektterv bemutatása, pitchelése, feltételek tisztázása DP	F5 Projekt indító terv beadása, bemutatása Hi. okt 3.okt 5 Task & Team barométer
okt. 10.	6	Piacazonosítás	F6 Potenciális piacok és piaci szereplők azonosítása Hi: okt 08, okt 15

		Szegmentálás, első célpiac, piaci méret VJ (BV)	Task &Team barométer
okt 11-16	opcionális 2	Csoport önreflexió. Opcionális feszültségoldó kibeszélő show	OF1 Ön és csoport értékelő teszt kitöltés Hi: okt 15 T&TB
okt. 17.	7	Felkészülés a felderítő kutatásra az interjúk gyakorlása Folyamatos felderítő kutatás BV (VJ) A felderítő kutatás, terepmunka indítása: Get out of the office!	F7 Felderítő kutatási, terv készítése Hi: október 15 Task &Team barométer
okt. 23-24.	opcionális 3	Felderítő kutatás folytatása SZÜNET	
okt. 31.	8	Termékfejlesztés, tesztelés A termékkonceptió bemutatása VJ (BV) (Találkozó vállalkozókkal)	Felderítő kutatás, MVP teszt F8 Termékkonceptió meghatározása Hi: okt 29, dec 3 Task &Team barométer
nov. 7.	9	Business modell Az üzleti modell bemutatása DP	Felderítő kutatás F9 Bevétel tervezés, árazás, költségbecslés Hi: nov 5 dec.3 Task &Team barométer
nov. 14.	10	Felderítő piackutatás eredménybeszámolója és kockázatelemzés BV	F10 Felderítő kutatás összefoglalása, kockázatelemzés összefoglalása, pivot javaslat Task &Team barométer
nov. 20-21.	szünet	SZÜNET	Felderítő kutatás kiegészítése
nov. 28. vagy 27.du	opcionális 4	SZÜNET Opcionális pitch főpróba BV	Felderítő kutatás összefoglalója, értékajánlat, ÜKT/ BMC, business model + pitch deck Task &Team barométer
dec. 4	11	Kibővített Board ülés Duna kupa Elevator pitch verseny DP	F11 Validált ÜKT/BMC, pitch deck és mellékletek: (Hi: december 1 F12 Pitch <u>angolul</u> Hi: december 4 Task &Team barométer
dec. 12.	12	Összefoglaló, reflexiók, folytatás BV	Task &Team barométer , DISC 180°

Cél

1. **Eladni** az első 10 terméket/ szolgáltatást vagy előszerződést kötni vagy előleget kapni az első 5 termék értékesítéséért
2. Felkészülni a jól időzített, megfelelően előkészített piacra lépésre egy jól kidolgozott **értékesítési stratégiát** és a **megvalósítás útitervét**
3. Megteremteni a **megvalósítás feltételeit**: kifejlesztve a **terméket / szolgáltatást**, kiépíteni a szükséges **kapacitást és szervezetet**, tisztázni és megteremteni a **jogi feltételeket**, a működés **pénzügyi alapjait**, megszervezni a belső vagy kiszervezett **értékesítést**, kialakítani a **marketing eszköztárat**, és mindezek megvalósításához megszerezni a szükséges **szakembereket**
4. Megismerni és alkalmazni a **startup fogalmakat, metodikákat, eszközöket**
5. **Összekovácsolni** egy elkötelezett és felkészült **vállalkozásindító csapatot**.

Változások a II. szemeszterben

Ami marad:

- Csoport munka, de lehet változtatni az összetételt, a munkamegosztást
- Ütemezett feladatok
- Projekt működés
- Mentorok, de lehet hívni újakat
- Egyetemi szakértők, de lehet és kell hívni újakat
- A Szponzorok és a Tanácsadó testület szerepe.

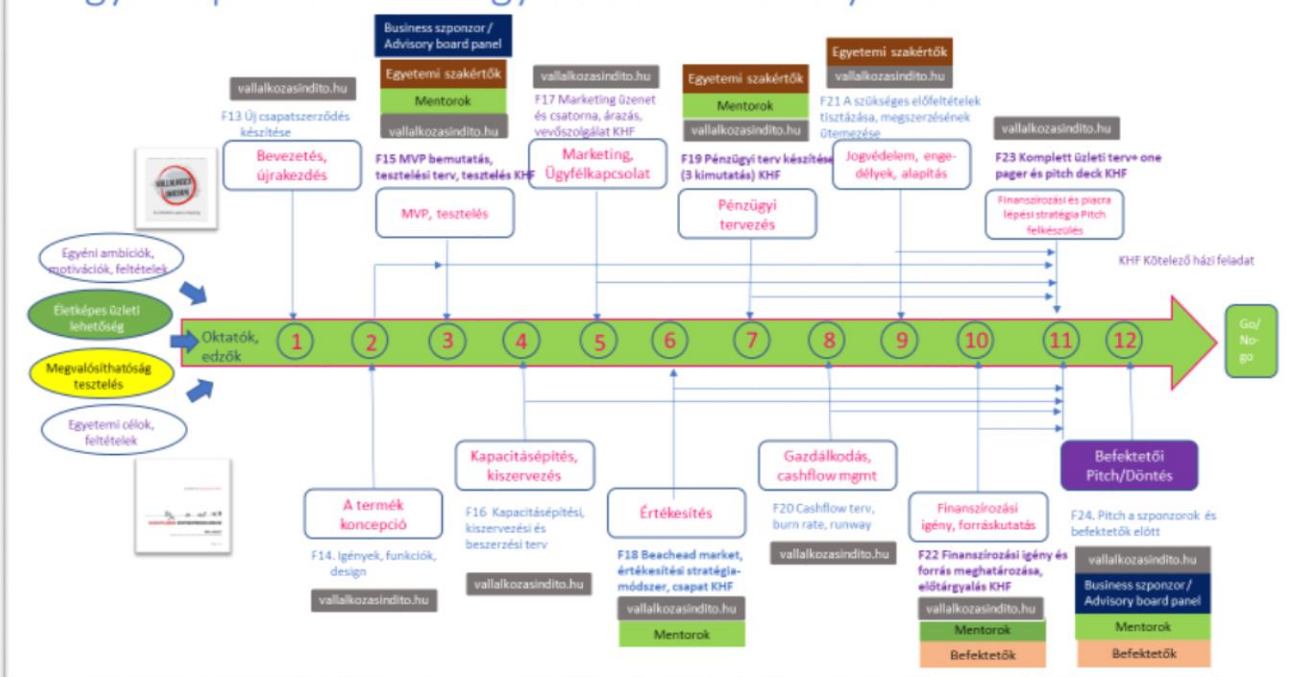
Ami változik

- A tematika fókuszja:
Eddig: érdemes elindítani?
Most: hogyan valósítható meg, hogyan lépünk a piacra?
- A tematika tartalma:
hangsúly a megvalósítás feltételein és a mielőbbi indításon
- tanár „edzők”: új kollégák is csatlakoznak.

Tematika

Felkészülés a piacra lépésre. A tematika				
Csapat	Termék fejlesztés	Piacra lépés	Pénz	Jog
Felülvizsgálat (1) Újraszervezés (1) Elköteleződés (1)	Termékkonceptió (2) Funkció, Design (2) MVP, Prototípus (3) Tesztelés, Pivot (3) Redesign (3) Sajátos iparági képesség, értéklánc (4) Kiszervezés (4) Beszerzés (4)	Marketing kommunikáció (5) Értékesítési stratégia (6) Többcsatornás vevőkapcsolat(6)	Pénzügyi tervezés, árazás (7) Gazdálkodás (8) Finanszírozás (10) Pitch felkészülés (11) Befektetői Pitch(12)	Jogvédelem (9) Engedélyek, jogi megfelelés (9) Cégalapítás itthon vagy külföldön (9)

Hogyan épül fel a tantárgy és a tanulási folyamat?



Dátum	Oktatási hét sorszáma	Workshop téma	Felkészülési feladat és Határidő
febr. 6.	1	Bevezetés, újrakezdés	F13 Csapattagok cseréje, megújított csapatszerződés, tulajdonosi szerkezet, munkaterv Hi: febr. 11 T&T Barométer (T&TB)
febr. 13.	2	Termékkonceptió és termékfejlesztési sprintek átbeszélése Design thinking, Agile fejlesztés további feladatai, ütemezése és későbbi megvalósítása	F14 Termékkonceptió (igények, funkciók, design, termékfejlesztési ütemterv Hi: febr 11, ápr 11 T&TB
febr. 20.	3	Board ülés: Pretotípus, MVP tesztelés	F15 MVP, Pretotípus bemutatás, tesztelési terv, tesztelés és eredmény visszacsatolás a fejlesztéshez Hi: február 18, febr 27 T&TB
febr. 27.	4	Kapacitás építés, kiszervezés, beszerzés	F16 Kapacitás igény, kapacitás építési, beszerzési és kiszervezési stratégia, értéklánc térkép, Hi: febr 25, márc 6 T&TB
márc 6.	5	Marketing: árazás kommunikáció, honlap, többcsatornás ügyfélkapcsolat	F17 marketing üzenetek, ügyfélelérési csatornák, honlap terv, árazás újra tervezése, honlap koncepció, ügyfélkapcsolat-építés Hi: márc. 4 márc 13, T&TB

márc 11, 12	opc1	Csoport önreflexió. Opcionális feszültségoldó kibeszélő show	OF1 Ön és csoport értékelő teszt kitöltés Hi: márc10 T&TB
márc 13.	6	Értékesítési stratégia	F18 Beachhead market, értékesítési stratégia, módszer, csapat Hi: márc 11, márc 20 T&TB
márc.20 .	7	Pénzügyi tervezés Eredménykimutatás, Cash-flow terv 3 évre	F19 Pénzügyi tervek, a 3 kimutatás elkészítése Hi: márc. 18, márc. 27
márc 27.	8	Gazdálkodás, Cashflow menedzsment	F20 Cashflow terv, kritikus pontok: burn rate, runway, stb. Hi: márc 25 ápr 3 T&TB
ápr 2	opt2	Pitch training	
ápr 3.	9	Jogvédelem, engedélyek, alapítás	F21 A szükséges feltételek tisztázása és megszerzésének ütemezése Hi: ápr 1, ápr 10 T&TB
ápr.10.	10	Finanszírozási igény és forrás	F22 Finanszírozási igény és forrás meghatározása, találkozás 1-2 potenciális befektetővel, lásd még F19 Hi: ápr. 8, ápr 16 T&TB
ápr. 16	Opt3	Pitch főpróba	F23 Komplet piacra lépési stratégia, one pager, pitch deck Hi: ápr 15 ápr 24
ápr. 17.	11	Finanszírozási és piacra lépési stratégia pitch felkészülés	F 23
ápr. 24.	12	Kibővített Board ülés: Befektetési Elevator Pitch Döntő	F24 Pitch a befektetők és szponzorok előtt T&TB
május 7	opt 4	A tapasztalatok, tanulságok, fejlesztési javaslatok megbeszélése	F25 Önértékelés, csapat értékelés, T&TB visszajelzés, tartalom, folyamat, módszer, előadók, mentorok értékelése

A képzési program eredménye

A program akkor sikeres, ha

1. a hallgatói csapatok kellően felkészültek vállalkozásukkal a piacra lépésre, a piacra lépés Go/No-Go döntés alapkérdéseire legalább 90 százalékos pozitív választ kapnak a zsűritől és az oktatóktól a kurzus lezárásaként
2. a hallgatók rendelkeznek a vállalkozásindításhoz szükséges tudással, az elvek, módszerek, eszközök alkalmazási készségével a hallgatók ön értékelése és az oktatók értékelése alapján
3. legjobb esetben a vállalkozásnak sikerül megszerezni az első fizető vevőket vagy előszerződéshez jutnak.

Go/No Go döntés alapkérdései a piacra lépésről a kurzus lezárásaként

Képes-e a vállalkozás teljesíteni értékesítési ígéretét, leszállítani az ígért minőségű terméket / szolgáltatást?

- **Termékfejlesztő képesség:** A vállalkozás képes a termék / szolgáltatás kifejlesztésére, tesztelésére, eladásra kész változatban.
- **Szervezeti képesség:** A vállalkozás képes a termék/szolgáltatás előállítására, kiszállítására. Kiépült a megfelelő kapacitás, a beszerzés, a logisztika, az értékesítés és a ügyfélkapcsolat. Rendelkezésre áll a szükséges létszám az induláshoz és a kezdeti működéshez.
- **Jogszerűség:** A vállalkozás képes törvényesen és védetten működni, mert rendelkezik a kellő hatósági engedéllyel (pl. CE), bejegyzett vállalkozás, gondoskodott jogai, tulajdona védelméről (pl. szabadalom, adatbiztonság, ingó- és ingatlan, informatikai valamint személyi biztonság)

Képes-e a vállalkozás a pénzügyi fenntarthatóságra és a fejlődését, növekedését szolgáló finanszírozására?

- **Bevétel teremtő képesség:** A vállalkozás képes kellő számú vevőtől a működés fenntartásához, a fejlődés és növekedés finanszírozásához szükséges bevétel megszerzésére, rendelkeznek megvalósítható értékesítési stratégiával, tudják milyen célcsoportot, hol, milyen marketing és értékesítési csatornán, kikkel akarják elérni
- **Gazdálkodási képesség:** A vállalkozás rendelkezik pénzügyekben jártas szakemberrel
- **Finanszírozhatósági képesség:** A vállalkozás képes a szükséges finanszírozási igényének megszerzésére és alkalmas külső finanszírozás befogadására

Elkötelezett és felkészült-e a vállalkozó team az innovatív termék/ szolgáltatás piacra vitelére és az eredményes gazdálkodásra.

- **Elkötelezettség:** Az alapítók tisztázták az ambícióikat, elvárásaikat és megegyeztek a jövőkéiben, célokban, a munkamegosztásban, szerepekben, a kompenzációban és a tulajdoni hányadban.
- **Szervezettség:** A csapatban világos a munkamegosztás, a kompenzáció, a munkaterv és a teljesítményelvárás
- **Felkészültség:** A csapattagok rendelkeznek az alapvető vállalkozási ismeretekkel és alkalmazó készségekkel és kötelezettséget vállalnak a hiányzó felkészültségük pótlására és fejlesztésére, új munkatársak felvételére

Értékelés

Az első szakaszhoz hasonló

Diploma készítés

A diplomamunka négy részből állhat:

1. Az innovatív vállalkozások helye, szerepe, és kilátásai a hazai és a nemzetközi piacon (szakirodalmi áttekintés, egyéni munka)
2. Egy innovatív vállalkozási ötlet életképességének vizsgálata (az IVÉ I. szakaszának összefoglalója, csapatmunka eredménye)
3. Egy életképes innovatív vállalkozás piacra lépési stratégiája (az IVÉ II. szakaszának összefoglalója, csapatmunka eredménye)
4. A vállalkozásindító folyamat és a saját szerep értelmezése és értékelése, fejlesztési javaslatok megfogalmazása a vállalkozási projekttel és a képzési programmal kapcsolatban (egyéni munka).