# Általános információk:

**Tanterv:** Belsőépítész tervezőművész Ma

**Tantárgy neve: Gazdasági és jogi ismeretek**

**Tantárgy kódja:** EPM015MN

**Szemeszter:** 4

**Kreditek száma:** 3

**A heti órák elosztása:** ea

**Értékelés:** félévközi jegy (f)

**Előfeltételek:**

Tantárgy felelős: Dr. Danka Sándor, egyetemi adjunktus

 Iroda: 7624 Magyarország, Pécs, Boszorkány u. 2. B-340

 E-mail: danka.sandor@mik.pte.hu

Tantárgy oktatói: Dr. Danka Sándor, egyetemi adjunktus

 Iroda: 7624 Magyarország, Pécs, Boszorkány u. 2. B-340

 E-mail: danka.sandor@mik.pte.hu

## Tárgyleírás

A tárgy során a hallgatók megismerik a vállalkozások létrehozásának alapjait. A modul bevezeti a hallgatókat a startupok ökoszisztémájába, mely nagymértékben hat a hazánk és a világ gazdaságára. A félév során a hallgatók a kísérleti tanulás módszertana által egy saját vállalkozás indításának valós kihívásainak lesznek kitéve. A mentorok felkészítik a hallgatókat, hogy ezeket felismerjék és támogatják őket a saját kutatásukban, hogy ezekre megoldást találjanak.

## Oktatás célja

A kurzus célja, hogy egy interdiszciplináris kutatási-tanulási platform létrehozásával gyakorlati ismereteket nyújtson, készségeket és képességeket fejlesszen üzleti potenciállal bíró ötletek, kutatási iniciatívák üzleti hasznosítása terén. A program során a hallgatók gyakorlatorientáltan, multidiszciplináris csapatban megismerkednek az üzleti modell építéssel, a piaci validáció, piacosítás, folyamatával, szervezetet építenek a tervezett termék vagy szolgáltatás köré, marketing kommunikációs tervet készítenek, s aktivitást fejtenek ki, valós pilótaakciók keretében vizsgálják a demó termék vagy szolgáltatás piaci megítélését, finanszírozási megoldásokat dolgoznak ki, s azokat potenciális finanszírozóknál validálják vagy esetleg közösségi finanszírozási kampányt készítenek és menedzselnek. Az üzleti élet különböző szektoraiból érkező és az életciklusuk különböző fejlődési stádiumában lévő kliensekkel való együttműködés keretében a résztvevők megtanulják, hogyan lehet az innovációs termékeket, technológiákat piacra vinni, kereskedelmi forgalomba vonni.

## Tantárgy tartalma

A tárgy keretében a hallgatók megismerkednek a termék-, szolgáltatásfejlesztés alapfogalmaival, az alapvető piackutatási eljárásokkal, az ötletek köré épülő üzleti modell fejlesztéssel. A hallgatók a tárgy keretében valós ötletek vizsgálatával gyakorlatorientált képzést kapnak, akár saját ötleteiken is dolgozhatnak.

**Az elsajátítandó kulcsfogalmak, eljárások**

* üzleti modell építésének fázisai,
* környezetvizsgálati szempontok, eszközök,
* üzleti ötlet validálásának, kiigazításának menete,
* Business Model Canvas megalkotásának, kifejtésének folyamata,
* marketing terv, kommunikáció kidolgozása, megvalósítása,
* promóciós anyagok, pitch video készítése,
* finanszírozás, közösségi finanszírozás,
* közösségépítés
* szellemi termék védelem

## Számonkérési és értékelési rendszere

*A tantárgy felvételével, követelményrendszerével, teljesítésével, a hallgató szorgalmi-, vizsga- és záróvizsga időszak kötelező teendőivel kapcsolatban minden esetben a Pécsi Tudományegyetem érvényben lévő Szervezeti és Működési Szabályzatának 5. számú melléklete, a Pécsi Tudomány egyetem* ***Tanulmányi és Vizsgaszabályzata (TVSZ)*** *az irányadó.*

**Jelenléti és részvételi követelmények**

A PTE TVSz 45.§ (2) és 9. számú melléklet 3§ szabályozása szerint a lehetséges hiányzás: max. 30 %

A jelenlét ellenőrzésének módja: jelenléti ív

**Számonkérések**

**Félévközi ellenőrzések, teljesítményértékelések és részarányuk a minősítésben**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Típus** | **Értékelés** | **Részarány a minősítésben** |
| Üzleti koncepció dokumentáció | *40 pont* | *40%* |
| Vizualizáció – Logó, plakát, videó, landing page | *30 pont* | *30 %* |
| MVP, pilóta akció, tanulságok dokumentálása | *15 pont* | *15 %* |
| Final pitch – prezentáció, one-pager | *15 pont* | *15 %* |

**Az aláírás megszerzésének feltétele**

TVSZ előírásainak megfelelően az órákon való részvétel. Féléves feladat határidőig történő beadása, a feladatok és a félév végi pitch pótlására azok jellegéből fakadóan nincs lehetőség.

**Az érdemjegy kialakításának módja %-os bontásban**

Az összesített teljesítmény alapján az alábbi szerint.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Érdemjegy: | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
|  | A, jeles | B, jó | C, közepes | D, elégséges | F, elégtelen |
| Teljesítmény %-os: | 85%-100% | 70%-84% | 55%-69% | 40%-55% | 0-39% |

## Irodalom

Kötelező irodalom és elérhetősége

1. Osterwalder, Alexander – Pigneu, Yves (2012), „Üzleti modell építés”, Cser-kiadó
2. Michael Lewrick, Patrick Link and Larry Leifer: The Design Thinking Toolbox – A guide to mastering the most popular and valuable innovation methods, Wiley, 2020, ISBN 978-1-119-62919-1.
3. Michael Lewrick, Patrick Link and Larry Leifer: The Design Thinking Playbook – Mindful digital transformation of teams, products, services, businesses and ecosystems, Wiley, 2018, ISBN 978-1-119-46747-2.

Ajánlott irodalom és elérhetősége

* 1. Jones (2010), „Interdisciplinary Approach, Advantages, Disadvantages, and the Future Benefits of Interdisciplinary Studies”, ESSAI Vol.7. Art. 26.
	2. Orem, Binkert, Clancey (2011), „Appreciative Coaching: A Positive Process for Change”, Wiley and Sons.
	3. Lessem and Schieffer (2011), „Integral Research and Innovation”, Gower Applied Business Research Publishing.
	4. Bruce R. Barringer, Duane Ireland: Entrepreneurship, Global Edition, 5/E, ISBN-10: 1292095377, Pearson, 2016.
	5. Arthur C. Brooks: Social Entrepreneurship: A Modern Approach to Social Value Creation, ISBN-10: 0132330768, Pearson, 2009.
	6. Gerry George, Adam Bock: Inventing Entrepreneurs: Technology Innovators and their Entrepreneurial Journey, ISBN-10: 0131574701, Pearson, 2009.
	7. Donald F. Kuratko, Jeffrey S. Hornsby, Michael G. Goldsby, Innovation Acceleration: Transforming Organizational Thinking, ISBN-10: 0136021484, Pearson, 2012.
	8. Thomas H. Byers, Richard C. Dorf, Andrew J. Nelson, Technology Ventures From Idea to Enterprise, McGrawhill, 2010.
	9. Drucker, The discipline of innovation, Harvard Business Review, 1998.

Videók:

* 1. 50 Entrepreneurs share priceless advice
	2. 50 Founders Share Their Wisdom
	3. Draw your future - Patti Dobrowolski – TEDxRainier
	4. Myths Of Entrepreneurship\_ Tim Folta at TEDxPurdueU
	5. Creative thinking - how to get out of the box and generate ideas- Giovanni Corazza at TEDxRoma
	6. 5 ways to kill your dreams - Bel Pesce
	7. Ernesto Sirolli – Want to help someone? Shut up and listen!
	8. Stefan Mumaw – The shape of ideation. TEDxLawrence

## Oktatási módszer

A tárgy folyamatos kommunikáción alapszik az oktatók és a hallgatók között. A hallgatók vegyes csapatokban projektalapú üzletfejlesztési folyamatot valósítanak meg.

*Módszer:*

*1. folyamatos konzultáció órarendi időben a részletes tantárgyi programban meghirdetett tanmenet szerint*

*2. önálló munka órarendi időben a részletes tantárgyi programban meghirdetett féléves tanmenet szerint*

*3. önálló otthoni munka*

*4. önálló kutatás, adatgyűjtés, elemzés*

*5. önálló konzultáció a tárgy oktatóitól független szakemberek bevonásával”*

*6. a félév során időszakonként nyílt prezentációban bemutatják az előrehaladásukat, melyre véleményt kapnak. Ezt a későbbiek során beépítik a munkájukba.*

# Részletes tantárgyi program és követelmények

**Feladatok és követelményrendszerük**

A fél év során a hallgatók az félév során a teljes létszám és a megvalósításra elfogadott projektek hányadosával egyenértékű létszámú csoportba rendeződnek. A csoportok kompetenciánként és szerepkörönként is heterogének lesznek. A csoportok feladata, hogy az alábbi időrendi és tematikus bontás szerint megvalósítsanak egy üzletfejlesztési feladatot.

A félév során a tanórák jellemzően kéthetente dupla idősávokban valósulnak meg, hogy biztosítsuk a felkészüléshez és előre haladáshoz szükséges időkeretet.

* **1. alkalom: 2024. 02. 05.**

**BEVEZETÉS.** A program bemutatása, célok, határidők, menetrend**.**

* **2. alkalom: 2024. 02. 12.**

**ÖTLETELÉS** - Ötletgenerálás, lehetőség felismerés és értékelés. Ideation workshop.

* **3. alkalom: 2024. 02. 26.**

**ÖTLET – ÉRTÉKAJÁNLAT – PIAC –** Az üzleti modell és az értékajánlat vászon bemutatása. Csapatmunka: mi az ötletetek értékajánlata, s kinek szól a megoldás? A leendő vásárlók hogyan viselkednek, mi alapján választanak, milyen üzenet fontos a vásárlók/leendő vásárlóink számára. Hogyan válhatnak hűséges vásárlókká, mit kell tenni a projektünk kapcsán azért, hogy így legyen?

* **4. alkalom: 2024. 03. 11.**

**TERMÉK-PIAC ILLESZKEDÉS – MVP KÉSZÍTÉS ÉS TESZTELÉS -** Mi a fontos a felhasználónak? Miért tölti le és miért marad a felhasználó a szolgáltatásban? Ezen témakörben  az  úgynevezett  MVP (Minimum  viable  product)  koncepciót  ismerték  meg  a  hallgatók,  és különféle  ötleteket, inspirációkat  kaptak  annak  elkészítéséhez,  valamint  a  tesztelési  módszertanba  is  bevezetést nyernek. A piaci tesztelés első köre, ahol már visszajelzések gyűjthetőek, kijelölhetőek a jövőbeni fejlesztési irányok és a koncepció is letisztázásra kerülhet.

* **5. alkalom: 2024. 03. 25.**

**PROFITABILITÁS – SKÁLÁZHATÓSÁG – ÁRAZÁS -** Szolgáltatás design - Hogyan alakítsuk ki a szolgáltatásunk koncepcióját? Kik állnak az eladási és vételi oldalon? Milyen irányban képes terjeszkedni, növekedni a jövőben a vállalkozás? Azoknak a sarokpontoknak a megfogalmazása, ahonnan pénzt/bevétel fog generálni a vállalkozás.

* **6. alkalom: 2024. 04. 08.**

**VÁSÁRLÓI ELKÖTELEZŐDÉS – MARKETING (SEO) -** Hogyan építsünk fel egy jó marketingkampányt? Főként a különféle social media felületek megismerése, valamint a célcsoport célzott megszólítása. Ezenkívül pedig a különféle piacra lépési stratégiákat ismerhetik meg a hallgatók.

* **7. alkalom: 2024. 04. 15.**

**PÉNZÜGYI METRIKÁK - FINANSZÍROZÁS –** Milyen összetevőkből áll egy pénzügyi terv, hogyan tudjuk meghatározni, hogy a projektünk mikortól válik jövedelmezővé? Milyen finanszírozási lehetőségek állnak rendelkezésre egy korai fázisban lévő vállalkozás számára?

* **8. alkalom: 2024. 04. 29.**

**PITCH TRÉNING - STORYTELLING –** Hogyan kommunikáljuk a projektünket profi módon, hogy elérjük, amit szeretnénk. Pitcheljünk hatékonyan. Pre-pitch.

* **9. alkalom: 2024. 05. 06.**

**FINAL PITCH -** Az iExpo rendezvény keretein belül projektbemutató záróprezentáció)

## Program heti bontásban

* 2024.02.05. 16:00-tól (1 sáv)
* 2024.02.12. 16:00-tól (2 sáv)
* 2024.02.26. 16:00-tól (2 sáv)
* 2024.03.11. 16:00-tól (2 sáv)
* 2024.03.25. 16:00-tól (2 sáv)
* 2024.04.08. 16:00-tól (2 sáv)
* 2024.04.15. 16:00-tól (2 sáv)
* 2024.04.29. 16:00-tól (1 sáv)
* 2024.05. 06. (Final Pitch - a kurzushoz kapcsolódó záróprezentáció megtartása)

1 sáv jelentése: 16:00-17:30

2 sáv jelentése: 16:00-19:00

 ..……………………….

 tantárgyfelelős

Pécs, 2024.01.26.