

TEMATIKA

Jó gazda szeme hizlalja a startupot – pénzügyi és üzleti tervezési ismeretek induló vállalkozások számára

1. ALKALOM (2019. február 16. szombat, 10:00-15:30)

1. óra

- **Bemelegítés - Egy startup születésének körülményei**
 - Vállalkozásindítási élethelyzetek (pl. egyetem után, multinacionális vállalatból kilépve, családi vállalkozás oldalágaként, stb.)
 - Motivációs pontok azonosítása (pénz, ismertség, világmegváltás, stb.)
 - Milyen pénzügyi helyzetben „engedhetjük meg magunknak” a startupkodást?
 - Mi a különbség egy „átlagos” induló vállalkozás és egy startup között?
- **Milyen sikeres hazai startupokat ismerünk a „szentháromságon” (LogmeIn, Prezi, Ustream) kívül?**
 - Milyen ágazatokból tudunk sikeres cégeket mondani?
 - Hány év kellett a mai ismert startupoknak, ahhoz, hogy sikeresek legyenek?
 - Hogyan definiálhatjuk egy vállalkozás esetében a sikerességet? (pl. pénzügyi mutatók, felhasználó szám, ismertség?)
 - Nemzetközi piacra lépés szerepe a növekedésben (az előadó, majd a résztvevők rövid bemutatkozása angolul)

2. óra

- **Milyen kérdéseket kell feltennünk a vállalkozásindítás előtt?**
 - Kapott-e már a tervezett termékünk piaci visszacsatolást? (Anyukámon kívül, ki mondta még, hogy jó az ötlet?)
 - Dolgoznék-e ennél a cégnél akkor is, ha nem én vagyok az alapítója? Ha igen, akkor milyen fizetésért cserébe?
 - A termékemhez hasonló terméket szoktam-e vásárolni?
 - Miért gondolom azt, hogy a termékemre szüksége van a piacnak?
- **Milyen induló költségekkel érdemes számolni?**
 - Vállalkozás alapítása;
 - Jó könyvelő szerepe és díja;
 - Nekem nem kell jogász! - startupok jellemző utolsó mondata (szerződés sablonok, GDPR, szerzői jogok, ügyvezető jogállása, stb.);
 - kávézó/co-work/iroda evolúció költségei;
 - Szolgáltatási tevékenységek hardver és szoftver költségei;
 - Gyártási tevékenységek infrastrukturális költségei;

EBÉDSZÜNET

SZTE Kutatásfejlesztési és Innovációs Igazgatóság
inno@rekt.szte.hu | +36 62 546 702

EFOP-3.6.1-16-2016-00008

3. óra

- **Hogyan tudok rávenni másokat, hogy velem dolgozzanak - jól, gyorsan és olcsón?**
 - FFF (family, friends, fools) szerepe;
 - diákok foglalkoztatásának lehetőségei és korlátai;
 - foglalkoztatási formák áttekintése: egyszerűsített, KATA, stb.;
 - Mennyibe kerül nekem egy teljes munkaidős munkavállaló „szuperbruttó” bére?
 - A béren kívül mit kell még nyújtanom a munkavállalóimnak a mai világban?
- **Alternatív költségeim számítása**
 - Mennyi pénzt keresnék, ha nem a saját startupomat vinném, hanem egy multinál/közigazgatásban/külföldön dolgoznék?
 - Amikor a saját startupomban dolgozom, mekkora az én órabérem, amivel a tevékenységeimet elszámolom? Hogyan tudom ezt beárazni a termékemben?
 - Az élethelyzetem lehetővé teszi-e, hogy akár hónapokig ne kapjak fizetést, hanem ingyen dolgozzak?

4. óra

- **Termék típusok strukturálása árazási modellek szerint;**
 - Szolgáltatási, tanácsadási tevékenységek árazása;
 - Szoftverfejlesztési és licenz termékek árazása;
 - Gyártásban előállított fizikai termékek (egyedi, DIY és tömegtermékek) árazása;
- **Értékesítési csatornák és azok költségei;**
 - Saját értékesítői csapat kialakításának költségei;
 - Disztribútori értékesítési;
 - Online értékesítés vs/& saját üzlet kialakítása;

2. ALKALOM (2019. február 23. szombat, 10:00-15:30)

1. óra

- **Üzleti tervezési alapok – Excel workshop;**
 - Piacelemzési eszközök áttekintése a cash flow terv megalapozásához;
 - Cash flow tábla összeállítása – tervezett bevételek és kiadások strukturálása;
 - Időhorizontok kezelése az üzleti tervezésben;
- **A beszámoló felépítésének áttekintése;**
 - Eredmény kimutatás;
 - Mérleg;
 - Főkönyv;
 - Kiegészítő melléklet és taggyűlési határozatok;

2. óra

- **Sikeres és sikertelen startupok beszámolóinak közös áttekintése;**

- Informatikai startup beszámolójának elemzése;
- Divatipari startup beszámolójának elemzése;
- Egészségipari startup beszámolójának elemzése;
- **Képzletbeli startup üzleti tervének összeállítása 5 fős csoportokban;**
 - A vállalkozás termékének és árazási modelljének meghatározása;
 - A célcsoport és a kapcsolódó konverziós ráta meghatározása;
 - A tervezett költségek összeállítása;
 - Cash flow kidolgozása az első 2 évre;

EBÉDSZÜNET

3. óra

- **Az összeállított üzleti terv prezentálása egy 5 perces pitch keretében (a három közül a legjobb csapatról szavazás dönt a végén)**
 - Elhangzott üzleti tervek közös véleményezése;

4. óra

- **Három startup versenyen győztes pitch közös megtekintése videón;**
 - Melyek a leggyakrabban elkövetett hibák;
 - Hogyan tudunk felkészülni, milyen forrásokból tudunk tanulni?
 - Milyen hazai és régiós versenyeken tudunk indulni?

3. ALKALOM (2019. március 2. szombat, 10:00-15:30)

1. óra

- **Hazai kockázati tőkealap-kezelők bemutatása;**
 - Széchenyi Tőkealap-kezelő;
 - Hiventures;
 - Városi Alapkezelő (Kecskemét);
 - JEREMIE alapkezelők;
- **Jelentkezési folyamat bemutatása;**
 - Onepager szerepe és javasolt felépítése;
 - Teaser szerepe és javasolt felépítése;
 - Üzleti terv sablonok bemutatása;

2. óra

- **Hogyan gondolkodik egy alapkezelő és mit vizsgál?**
 - Minta term sheet bemutatása;
 - Befektetési folyamat bemutatása;
 - Mi történik a befektetést követően (monitoring)?

SZTE Kutatásfejlesztési és Innovációs Igazgatóság
 inno@rekt.szte.hu | +36 62 546 702

EFOP-3.6.1-16-2016-00008

EBÉDSZÜNET

- **Exit stratégiák szerepe**

- MBO;
- 2. körös befektetés előkészítése a T-1 időpontban;
- Multinacionális vállalatok, mint célpont;
- Mi történik, ha „nem jött össze...”;

3. óra

- **K+F és innováció uniós támogatások szerepe a startupok életében;**

- H2020 pályázati rendszer rövid bemutatása;
- GINOP pályázati lehetősége áttekintése, várakozások 2021-27-es időszakra;
- Támogatott hitelek és kombinált hitelprogramok szerepe;
- NKFIH pályázati források áttekintése;
- Mire érdemes figyelni a kockázati tőke és támogatások összehangolás során?

4. óra

- **Összefoglalás, tapasztaltok egyeztetése**

- Szakirodalmi javaslatok, online tanulási források;

VIRTUS

A Te kihívásod