

A pillangóhatás

Startup vállalkozás üzleti modelljének definiálása

Rámháp Szabolcs





- Dr. Szabolcs Rámháp, Ph.D.
- Egyetemi adjunktus, SZE KGK
- Startup menedzser, SZE MC
- SZE Projektvezető, Hungarian Startup University Program
- Veztőtestületi tag, Quantum Leap Inkubátor

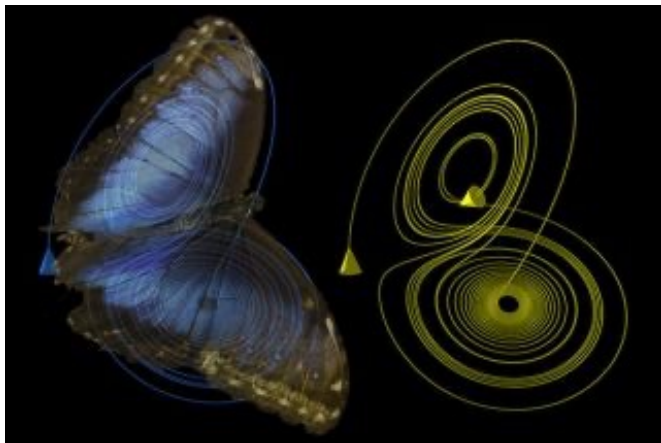
1. FEJEZET

Mi a startup? - Ötlet és üzleti modell



Forrás: startupacademyproject.eu

- Komplex rendszerek kiszámíthatatlansága
- Kis különbségek a kezdeti feltételekben nagyon nagy különbségeket okoznak a végső jelenségben
- Egy pillangó meglebbenti a szárnyát Tokióban, és ettől hatalmas vihar lesz New Yorkban
- Vuhani piacon valaki denevért eszik 2019-ben, és 2020-ban Budapesten összeomlik a vendéglátás





Brian Chesky



Joe Gebbia

- **2008. augusztus**
Airbed and breakfast – Airbnb
- **2009.**
600e USD befektetés
- **2019.**
38 Mrd USD a cég értéke





- **2005. február**
Youtube alapítása
- **2005-ben**
11,5 millió USD befektetés
- **2006. október 9.**
1,65 Mrd USD értékű exit (Google)



Jawed Karim, Steve Chen, Chad Hurley

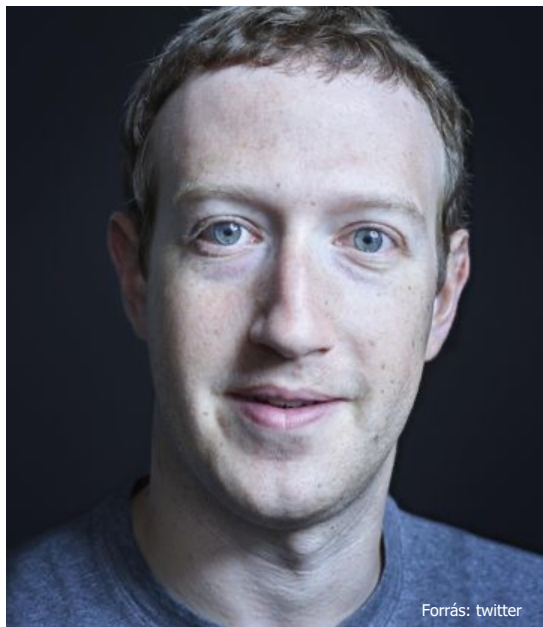


Reed Hastings



Marc Randolph





Forrás: twitter

Mark Zuckerberg

- Több, mint 2,9 milliárd felhasználó
- Napi 1,86 milliárd bejelentkező
- 80 millió kisvállalkozás

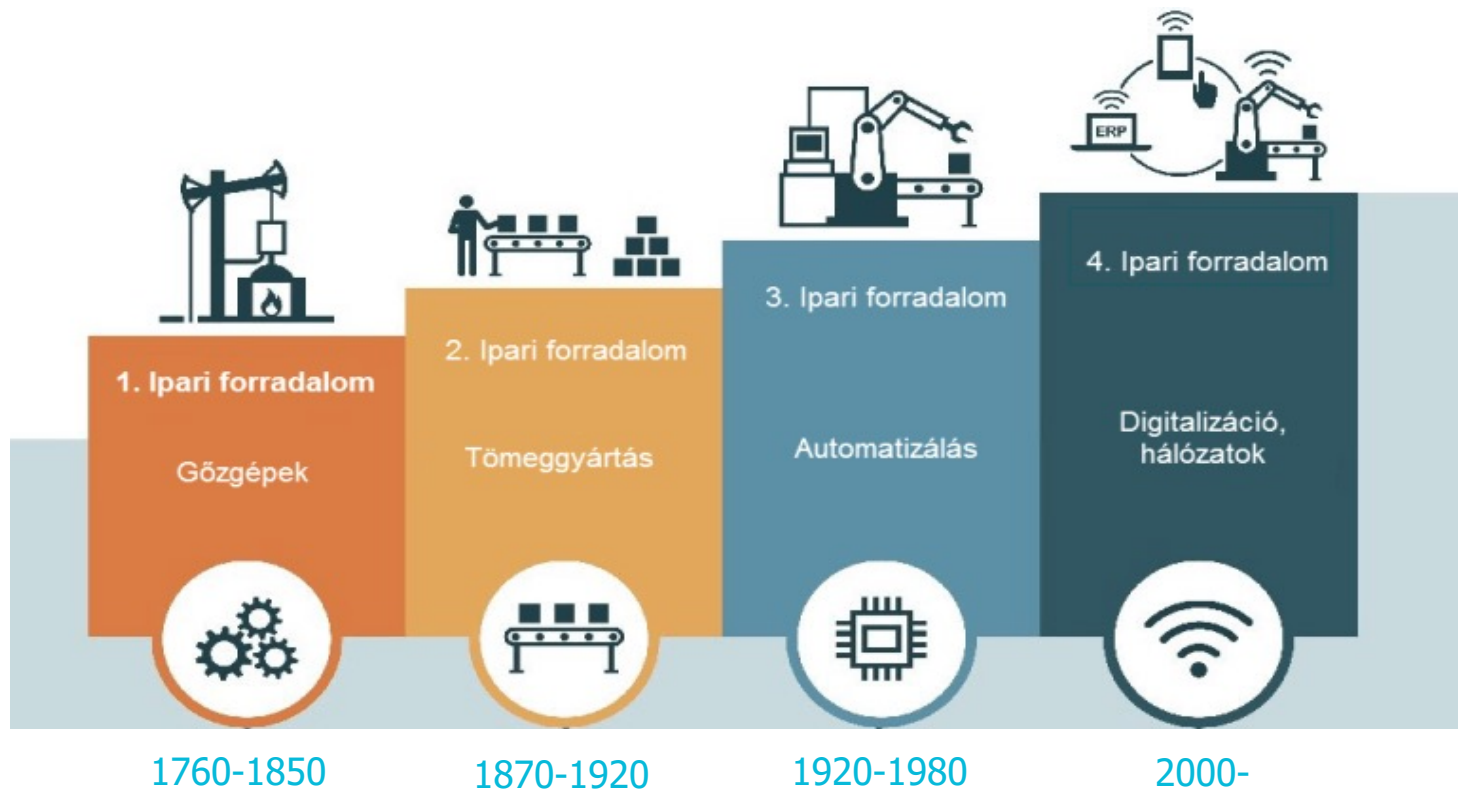


*„Egy ötlet számára, mely elsőre
nem tűnik örültnek, nincs remény.”*

Gyártói szerint a termék:

- megkönnyíti a tanulást,
- fokozza a kreativitást,
- csökkenti a stresszérzetet és
- segít leszokni a káros szenvedélyekről.





2. FEJEZET

Adott az ötlet,
hogyan hajtsunk rá?



Forrás: MOL

Mi kell
hozzá?



APPLE

GOOGLE

AMAZON



HARLEY

DISNEY

MATTEL



3. FEJEZET

Honnét lesz rá pénzünk?

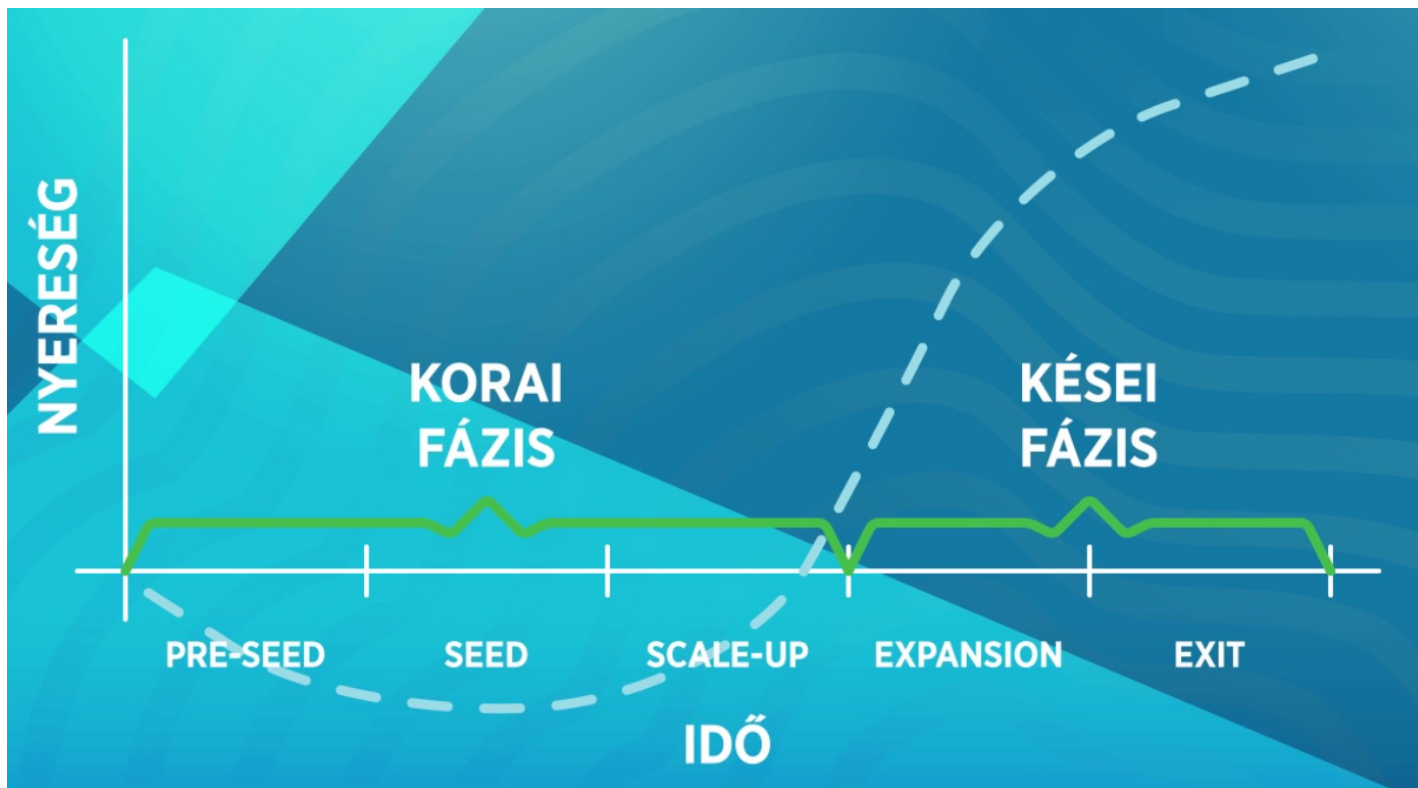


Ami nem működik:

- Banki finanszírozás
- Pályázat

Lehetséges forrásbevonás:

- Informális befektetők (3F modell)
- Közösségi finanszírozás (crowdfunding, crowdlending)
- Startup versenyek (pl. Y-Combinator)
- Angyalbefektetők (pl. Balogh Petya)
- Inkubációs és akcelerációs programok (pl. StartupCampus)
- Kockázati tőkebefektetők (pl. Hiventures)



4. FEJEZET

Hogyan csináljuk?



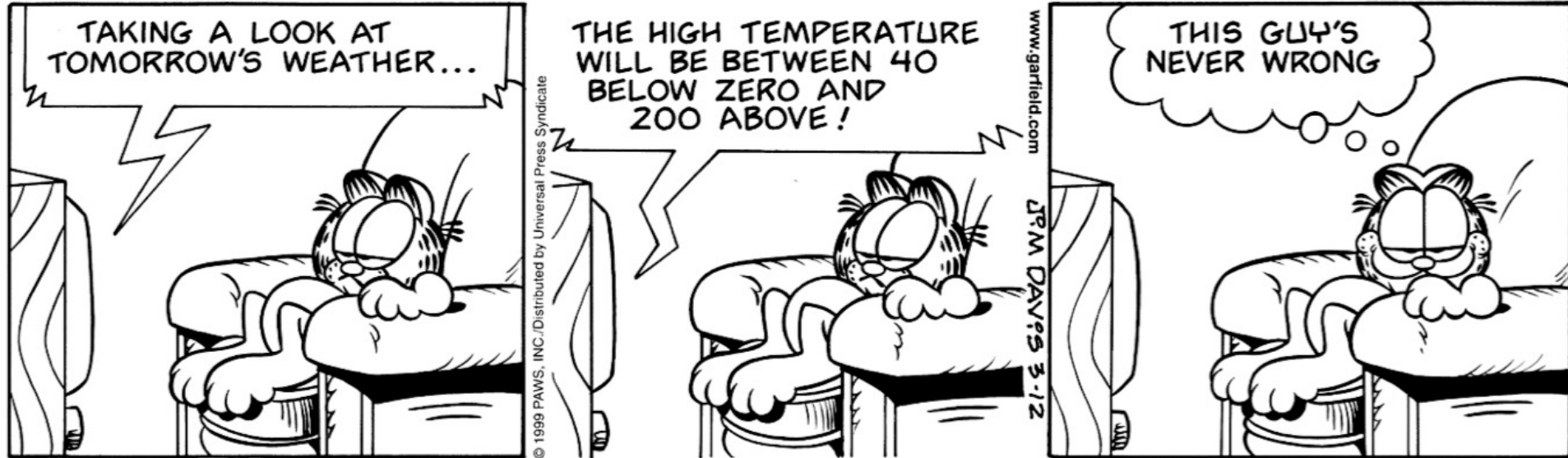
Tegyük fel a kérdést:

- Megvalósítható?
- Piacképes?
- Üzletileg kifizetődő?
- The Mom Test!

Helyes módszer:

- Valós piaci szereplőt válasszunk
- Valódi problémára koncentráljunk! (Pain)
- Találjunk megoldást a problémára!
- Gondoljuk át az üzleti hasznosíthatóságát!

Ne féljünk újraterezni! (pivot)



"Uncertainty is the essence of Life and it fuels opportunity" (Tina Seeling)

E-mail: ramhap@ga.sze.hu
Mobil: 06 70 335 2232

Backup



A Dunning-Kruger effektus:

Unskilled and unaware of it: how difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated selfassessments

Kruger, J., & Dunning, D. (1999)

