

Együttműködés a BKIK, a BME és a Corvinus között kompetensebb startup csapatokért

Piricz Mihály

DOI: 10.14267/VILPOL2023.03.17

Az idei félévben egy különös, de mindenképpen előremutató együttműködés jött létre a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara által támogatott BKIK Akadémia, a Budapesti Műszaki Egyetem és a Budapesti Corvinus Egyetem között. A BME diákjai előálltak startup ötletekkel, (adott esetben a megvalósítást is elkezdték), ezekhez az ötletekhez pedig csatlakoztak a Corvinus gazdálkodási és menedzsment szakos, kisvállalkozás specializációjú hallgatók, hogy üzleti tervet írjanak hozzájuk.

Bár 14 csapat indult el, végül 11 csapat és 37 hallgató csinálta végig a teljes programot (ugyan 10 csapat prezentált csak). A projektek rendkívül széles körűek voltak, az orvos diagnosztikától kezdve, a piactér felületeken át, az oktatásig.

- Travelly (helyi kultúrát segít megismerni utazóknak)
- Ethalonschool (különböző tárgyak oktatása)
- Elektronikai tervező program
- Biztonsági örök fesztiválbeosztása
- Gerinc-vizualizációs szoftver
- CATCHIQ (Okos kapásjelző)
- Kikötőrendező
- Szakterületi Keretrendszer Program
- Menüzők (Éttermi menüket összefoglaló applikáció)
- LISTen (Zenelejátszó alkalmazás, interaktív zenehallgatáshoz)
- Arterio (Folyamatosan és megbízhatóan mérő vérnyomásmérő)

Az első alkalommal egy közös nyitóesten a mérnökhallgatók prezentálták az ötleteiket, majd ezek után egy szabad beszélgetés és csapatválasztás következett, így a csapatok teljesen szabadon, külső iránymutatás nélkül tudtak kialakulni.

A csapatoknak először meg kellett ismerniük egymást és a projektet, megbeszélni a csapatmunka dinamikáját és megvitatni a nyitott kérdéseket. A visszajelzések alapján többnyire online voltak találkozóik, az offline találkozókból jóval kevesebb volt. Ez volt talán az egyik olyan sarkalatos pont, amit érdemes vizsgálni, hogy a későbbiekben milyen hatással volt ez a csapatok eredményére.

Miután megismerték a feladatokat és a főbb nyitott kérdéseket, meg kellett tervezniük a projekt MVP-jét (minimum viable product). Ez elsőre nem volt könnyű, ugyanis egy startup esetében a prototípusfejlesztés gyökeresen eltér a hagyományos vállalati prototípusoknál. Ez persze nehéz, mert a csapatok úgy érezhetik, hogy rossz minőségű terméket vagy szolgáltatást nyújtana, ezzel

pedig elveszítik a piacukat. De egy startup esetében, ahol egy valódi piac létezése sem biztos, elengedhetetlen, hogy minél hamarabb igazolják vagy cáfolják a startup hipotézisét. Ez nemcsak azért fontos, mert senki nem szeret egy halálra ítélt projekten hosszasan dolgozni, hanem azért is, mert a pivotálás szükségességét is minél hamarabb észre kell venni.

Végül azonban második nekifutásra a csapatok elengedték a hagyományos metódusokat és sokkal gyorsabban kifejleszthető prototípusokat terveztek. Ehhez segítségül megkapták Eric Ries Lean Startup című könyvének MVP-ről szóló fejezetét. Ebben az író kifejti, hogy az MVP lényege nem egy valódi, kissé lebutított termék létrehozása, hanem a vevőélmény modellezése és tesztelése.

Ezek után a piacuk feltérképezéséhez tipikus vevő perszónákat készítettek a csapatok. Sok csapat rendkívül kreatív és jó megoldást készített, de volt olyan csapat, ami 400 fő bevonásával konkrét piackutatást csinált, és egészen lenyűgöző módon a vevőhipotézisükhöz egy erős bizonyítékot szereztek. Volt csapat, ahol már működő vállalkozás révén jobb adatok álltak rendelkezésre, ők pedig alaposan kielemezték a vevőiket.

Az utolsó feladata a csapatoknak szokásos módon a prezentálás volt, ahol nemcsak értékes tapasztalatot nyerhettek a csapatok, de még pénzjutalomban is részesültek a legjobbak. A csapat, amelyik nem adott elő, már kapcsolatba lépett potenciális partnerekkel és az ő kérésükre maradtak távol az utolsó feladattól.

A program sikeresen zárult és remélhetőleg a következő évben is megismétlődik, hogy a két egyetem további együttműködéséből a teljes magyar startup közösség fejlődhessen és tovább épülhessen.