



ELTE HSUP onepager

Útmutató a vállalkozási ötlet bemutatására készített onepagerhez

Elbírálás szempontjai

Onepager és az ötlet értékelés szempontjai:

- **A hallgató által beküldött ötlet a onepager struktúrának megfelel, tartalmi kitöltése mutatja, hogy a hallgató foglalkozott a tananyaggal, elsajátította a vállalkozási ötlet megfogalmazásához szükséges tudást.**
- **A probléma bemutatása** - Valós kihívást vázol fel a hallgató? Feltételezhetően érti a problémát, amit bemutat?
- **A megoldás bemutatása** - A hallgató által felvázolt vállalkozási ötlet valóban megoldást nyújt a problémára? Elég kidolgozott és átgondolt a megoldás?
- **Az innovativitás kérdése** - Van-e a vállalkozási ötletben értéket jelentő újdonság? Mennyire újszerű a megoldás? Mennyire különbözik a piacon lévő megoldásoktól? Mennyire eredeti?
- **A mérnöki kérdés & technológia** - A vállalkozási ötlet megvalósítására a hallgató felvázolta a szükséges technológiát? Ezt rövid távon képes megszerezni és reálisan megvalósítani a termék fejlesztést? Mennyire működőképes a megoldás? Mennyire kivitelezhető?
- **Az időzítés, aktualitás kérdése** - Aktuális-e a vállalkozási ötlet megvalósítása? Hosszabb távon is releváns-e vagy csak egy időszakos helyzetre nyújt választ?
- **Üzleti érték** - Van valós piaca a terméknek? Fenntartható üzletet lehetne belőle építeni?
- **A csapat, szükséges kompetenciák bemutatása** - Bár a hallgató a képzés ezen pontján még nem rendelkezik csapattal, de a tananyagban olvasottaknak megfelelően felvázolta az ötlet megvalósításhoz szükséges kompetenciákat?

Útmutató a onepager készítéséhez

A következő diákon egy sablon (üres), egy kitöltési útmutató (kérdésekkel) és egy kitöltött minta (Netflix) található. A hallgató feladata, hogy a sablonban rendelkezésre álló helyek kitöltésével készítse el a onepagert, magyar nyelven, de van lehetőség angol nyelvű leadásra is.



Netflix

Reed Hastings

reed@netflix.com

(ELTE Informatikai Kar)

Enabling people to watch a wide range of series and movies on any device, any time.

Industry: Entertainment

Current status: Netflix is all around the world

Next steps / plan for 2021 Q1: Make more Netflix movies & gain more users

Funding need: Currently not seeking, the total funding up to date is \$3.1B

Management team



Reed Hastings

Co-founder, CEO
Entrepreneur,
philanthropist



Marc Randolph

Co-founder
Tech-entrepreneur,
advisor, environmental
advocate



Jessica Neal,

Chief Talent Officer
HR, Recruitment, Talent
management @ Netflix &
Coursera



Problem statement

Problem statement: Nowadays, people do not have a reliable solution for watching their movies/series anytime, anywhere. Also, they are fed up with the constant advertisement blocks on TV.

Solution

Solution/product: Netflix provides a wide range media (including movies, series, documentaries and TV shows) of various genres for movie fanatics by giving both online and offline access in high-quality for a monthly subscription fee.

Market opportunity

Gap on the market: We believe, that people of 18-39 years want to take control of what and when they are watching and they are likely to pay for a high-quality streaming service.

Market info: 60-90m of potential users just in the US, 1bn+ worldwide.
Target audience: 18-39 year-olds.

Competitive advantage & USP

Competition: TV stations, torrent, Amazon, Hulu, Walt Disney, HBO

Competitive advantage: TV stations air with enormous amount of ads and pre-set agenda, free streaming services have ads and low quality, and torrent services as illegal alternatives. Netflix has the biggest online library of media.

Unique selling point: With Netflix, customers get easy, hassle- and ad-free access to all their favorite media products.

Business model

Revenue generation: Netflix is a subscription-based business model making money with three simple plans: basic, standard, and premium, giving access to stream series, movies, and shows. Subscription fee: \$9.99

Go to market strategy

Go to market: Netflix segments users into groups and offers personalized product recommendations and relevant updates based on their preferences. The key point of Netflix's go to market strategy was to keep the price of a single package low, and the high revenues came as a result of numerous subscribers.

*Kép a termékedről, vagy egy kép ami segít megérteni / vizualizálni az ötletedet. (A kép „hátraküldésével” tudod a szöveg mögé helyezni)

Logo



Project név

Neved: pl. Kovács Tekla

Email címed: pl. tekla@elte.hu

ELTE XXXXXX Kar

A vállalkozási ötlet bemutatása egy sorban/mondatban (one-liner)

Iparág: egy szóban

Jelenlegi állapot: Hol tart most a termék/szolgáltatás/ötlet fejlesztése?

Következő lépések: Mit szeretnél elérni a következő félév alatt? Hova szeretnél eljutni a tanév végére?

Forrás: Milyen erőforrásokra lenne szükséged a következő szint eléréséhez?

A probléma

A probléma bemutatása, amire megoldást nyújt az ötlet. Kinek a problémáját oldod meg? Miért fontos ez a probléma? Milyen nagy ez a probléma?

A megoldás

Vállalkozási ötlet: A termék / szolgáltatás bemutatása pár mondatban. Miért hasznos? Kinek szól? Miért használják a vevők? Milyen értéket teremt? Hogyan nyújt megoldást a felvázolt problémára?

Célpiac

Piaci rés: A piac bemutatása ahol a vállalkozási ötlet működne. Mekkora ez a piac? Kik a vevőid? Milyen egy általános vevőd? Ki a célközönség? Hogyan éred el őket?

Piaci információ: Célpiac számokban kifejezve.

Versenyelőny & USP

Versenytársak: Mutasd be a versenytársaidat. Milyen jelenlegi megoldások léteznek az általad megoldott problémára?

Versenyelőny: A bemutatott versenytársakhoz képest mi a Te vállalkozási ötleted előnye? Miért a Te megoldásod a jobb?

Unique selling point: Mik a fő megkülönböztető jellemzői az ötletnek?

Üzleti modell

Mutasd be az üzleti modelled. Itt arra a kérdésre keresed a választ, hogy hogyan fog a vállalatod pénzt termelni fenntartható és folyamatosan növelhető módon. Hogyan termel a vállalkozás pénzt? Miből termelődik a bevétel? Mi az árazási stratégiád? Mennyiben kerül egy vevő megszerzése?

Piacra lépési stratégia

Go to market: Mutasd be a piacra lépési stratégiád. Hogyan szeretnéd eljuttatni a termékedet a piacra? Hogyan tervezel a piacra lépni? Mik lesznek a fő lépései? Mi lenne a következő lépés? Mik a rövid és hosszú távú célok?

A csapat



Kovács Tekla

Az ötletgazda kompetenciája és szerepköre az ötlet megvalósításához



xxx

Milyen kompetenciájú emberekre lenne szükség a megvalósításhoz?



xxx

Milyen kompetenciájú emberekre lenne szükség a megvalósításhoz?



Project név

Név:

Email:

ELTE X Kar

(one-liner)

lparág: xxxxxxxxxxxxxxxx

Jelenlegi állapot:

XX
XX

Következő lépések:

[illegible]

Forrás szükség: xxxxxxxxxxxxxx

[illegible]

A probléma

```
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
```

A megoldás

[illegible]

Célpiac

[illegible]

Versenyelőny & USP

Versenytársak:

Versenyelőny:

Unique selling point:

Üzleti modell

XX
XX
XX
XX
XX

Piacra lépési stratégia

XX
 XX
 XX
 XX

A csapat



Név

```
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
```



XXX

```
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
```



XXX

```
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
XXXXXXXXXXXX
```