

ELTE INNOVATÍV HALLGATÓI ÖTLETPÁLYÁZAT 2019 PÁLYÁZATI ÚTMUTATÓ

I. PÁLYÁZATI DOKUMENTÁCIÓ FELÉPÍTÉSE:

I. Szöveges témakidolgozás:

0. Fedlap, amin szerepeljenek az alábbi adatok (csapatok esetében az egyéni adatok minden tagnál külön-külön feltüntetve):

1. pályázat címe
2. pályázatot benyújtó(k) alábbi adatai: a nevező(k) neve, Neptun-kódja, felsőoktatási intézmény neve, a kar és a szak neve, évfolyam és képzési forma (alapképzés/mesterképzés/doktori) megnevezése, tanulmányok kezdete és várható befejezése; nevező(k) e-mail címe és telefonszáma
3. **annak feltüntetése, hogy a pályázó(k) az ELTE által felajánlott, témamegkötés nélküli díjazásra, és/vagy a vállalati témakiírást közzétevő Partner (Andrews IT Engineering Kft. / ALVERAD Technology Focus Kft.) által felajánlott különdíjra nyújt-e be pályázatot.**

I. Vezetői összefoglaló / *max. 1 oldal*

II. Projektötlet, tevékenység bemutatása

- A. Ötlet/termék/szolgáltatás általános bemutatása / *max. 2 oldal*
 1. A probléma bemutatása
 2. Ötlet, termék/szolgáltatás rövid bemutatása
 3. Alkalmazott/alkalmazandó technológia és K+F / innováció bemutatása
 4. Eddigi fejlesztési lépések / elért eredmények
- B. Piacelemzés / *max. 2 oldal*
 1. Aktuális és várható trendek
 2. Keresleti oldal, potenciális ügyfél szegmensek (ügyfelek) bemutatása, piac mérete
 3. Azonosított versenytársak, konkurens és helyettesítő termékek
 4. Miben jobb a termék/szolgáltatás az előző pontban szereplőkhöz képest?
 5. Belépési korlátok a piacra (pénzügyi, technológiai, jogszabályi)
- C. Üzleti modell / *max. 2 oldal*
 1. Kik a tipikus vevők, mi a fontos számukra? Hogyan segít ebben a termék/szolgáltatás?
 2. Üzleti modell bemutatása. >> *Hogyan generál bevételt a termék / szolgáltatás?*

3. Értékesítési stratégia
 - a. Tervezett értékesítési csatornák
 - b. Tervezett marketing eszközök
4. Kockázatok és azok tervezett kezelése

D. Fő erőforrások / **max. 2 oldal**

1. SWOT >> *kérjük az alábbi táblázat használatát:*

	Segítik a célok elérését	Gátolják a célok elérését
Belső tényezők	ERŐSSÉGEK:	GYENGESÉGEK:
Külső tényezők	LEHETŐSÉGEK:	VESZÉLYEK:

2. Csapat

- a. Csapattagok rövid bemutatása
- b. További szakemberek/kulcs emberek és szerepük
- c. Hiányzó szakértelem a csapaton belül
- d. Mentor bemutatása

3. Partnerek (pl. technológiai/műszaki beszállítók, egyéb (tervezett) partnerek)

2. Saját / vagy használatba vehető infrastruktúra (amennyiben releváns)

E. Jelenlegi állapot és megcélzott jövőbeni eredmények / **max. 1 oldal**

FORMAI ELŐÍRÁSOK:

Margók: Minden oldalon 2,5 cm (felső, alsó, bal, jobb)

Betűtípus/betűméret: Times New Roman, 12 pt

Sorköz: szimpla, **Igazítás:** sorkizárt,

Oldalszámozás: az első oldalon nincs, a többi oldalon alul, középre igazítva

A szöveges témakidolgozás **maximum 15 oldal** terjedelmű lehet, - az ajánlott oldalszámokat a tartalomjegyzékben **szürke színnel** kiemelve jelöltük. A költségterv és a kiegészítő mellékletek (ábrák, képek, kimutatások, egyéb anyagok) a megjelölt maximális terjedelemben **nem** számítanak bele.

2. Pénzügyi terv (1. sz. Melléklet) – kötelező

3. Adatkezelési nyilatkozat (2. sz. Melléklet, tagonként aláírva és szkennelve, pdf. formátumban) – kötelező

4. Kiegészítő mellékletek (ábrák, képek, kimutatások, egyéb anyagok; pdf. formátumban) – *nem kötelező*

II. SEGÉDLET A SZAKMAI TARTALOM KIDOLGOZÁSÁHOZ:

I. Szöveges témakidolgozás (*maximum 15 oldal*): A pályamunkának tartalmaznia kell ötleted részletes leírását, így szükséges magában foglalnia mindent, ami a kezdeti megértéshez és áttekintéshez szükséges. Kérjük, hogy ügyelj arra, hogy a bemutatás jól strukturált és informatív legyen. Mutasd be az innovatív ötletet, az abban rejlő lehetőségeket. Ismertesd, hogy az ötletet milyen területen és milyen módon lehetne használni. Emeld ki, az ötlet egyediségét, miben különbözik a jelenleg használt eljárásoktól, alkalmazásoktól stb. és ismertesd a projekt megvalósulásának (tervezett) időbeli kereteit. **Kifejtendő témakörök és rövid magyarázatuk:**

I/1. Vezetői összefoglaló: Emeld ki a pályázatod 1-2 mondatos, rövid összefoglalását, amiből közvetlenül be lehet azonosítani a fejlesztést. Fejtsd ki az ötlet lényegét és derüljön ki, hogy pontosan mi az ötlet /termék, vagy szolgáltatás és az milyen innováción, újdonságon alapul. Mutasd be, hogyan szakaszolható a fejlesztés és a megvalósítást hogyan kívánod az elnyert díjazásból elindítani.

I/2. Projektötlet, tevékenység bemutatása:

- **Ötlet / termék / szolgáltatás általános bemutatása:** Mutasd be mi az a jelenleg fennálló probléma, amit pályázatoddal meg szeretnél oldani (Pl.: a szén nanocső gyártás drága és rossz minőségű/a fogyatékos emberek nehezebben találják állást/a nyelvtanulás idős korban sokkal nehezebb.). Hogyan oldod meg a leírt problémát? Írd le, hogy mi az a technikai megoldás, ami a megoldást lehetővé teszi?
Mutasd be az alkalmazandó technológiát, annak innováció tartalmát és az eddigi fejlesztési lépéseket, eredményeket. Egy ábra, frappáns szemléltetés sokat segíthet a megértésben. Van esetleg már belőle prototípusod, vagy bármi bizonyíték az elv működésére?
Nyilván nem lehet részletesen mindent leírni és lehet, hogy nincs minden apró részlet kidolgozva még, de az ötlet vázának, koncepciójának tisztának és érthetőnek kell lennie.
- **Piacelemzés:** Mutasd be, hogy kik a termék/szolgáltatás potenciális vevői, ők mennyien vannak, hogyan csoportosíthatóak, az egyes szegmensek mivel jellemezhetőek és nekik milyen problémájukra milyen megoldást kínál a projekt. Térképezd fel a meglévő, vagy lehetséges versenytársakat, hogy kik lehetnek azok, akik már ilyen, vagy hasonló megoldással jelentkeztek a piacon.
Amennyiben van olyan versenytárs, aki a hazai piacon már jelen van, akkor tüntesd fel nagyságrendileg a cég éves árbevételét is (nemzeti cégtárban, elektronikus beszámoló portálon - <http://e-beszamolo.im.gov.hu> - elérhető publikus adatok).

A jelentős konkurencia nagy üzletet feltételezhet, tehát akár jót is jelenthet. Mi azt szeretnénk elsősorban látni, hogy a Te projekted miért jelent többet, miért tartható jobbnak és miben innovatív. A piacra lépés pénzügyi, technológiai, jogszabályi korlátait szintén gondold át és vázold fel.

- **Üzleti modell:** Mutasd be az ötlet mögött levő üzleti értéket. Kik lesznek a vásárlóid és miért fognak az emberek a termékért fizetni? Mekkora a profit a termék értékesítésén? Van esetleg már valaki, akinek értékesítetted az ötleted bármilyen formában?

Marketing és értékesítés: Hogyan fogod értékesíteni a terméket? Hogyan fogod elérni és megszólítani a vásárlóidat? Hogyan népszerűsíténéd a projekted? A saját lehetőségeidből kiindulva győzd meg az embereket, hogy képes vagy pl. az egyetemi kapcsolataidat felhasználva mérhető eredményeket elérni.

- **Fő erőforrások:** Rövid, összefoglaló jellegű SWOT elemzés. Foglald össze röviden, hogy milyen tényezők segítik, vagy épp gátolják a célok elérését?

Csapat bemutatása: Hogyan áll össze a csapatod? Kik dolgoznak a projekten? Személyes alkalmasság és motiváltság bemutatása. Mutasd be, hogy a csapat - *mint egy (potenciális) startup vállalkozás (leendő) tulajdonosai* - milyen képességekkel, tudással, kapcsolatokkal rendelkeznek az adott területen és mennyire – és mitől - elszántak az ötlet akár nehézségek árán történő sikerre vitelében. Írd le ki milyen szerepet fog betölteni a fejlesztésben. Mutasd be a meglévő vagy leendő partnereket, az esetleges saját vagy használatba vehető infrastruktúrát, valamint, hogy egy mentor hogyan tudná a legtöbb segítséget nyújtani a számotokra a megvalósításban.

- **Jelenlegi állapot és megcélzott jövőbeni eredmények:** A jelenlegi állapot és a megcélzott jövőbeni eredmények bemutatása határidőkkel és szükséges finansziális források összefoglalásával. Hol áll az ötlet vagy projekt jelenleg? Mik lesznek a következő lépések? Mennyi pénzre lenne szükséged az ötlet megvalósításához? Hogyan tudnád ezt a pénzüsszeget megszerezni? Hogyan használnád fel a nyereseményedet? Röviden írd le, hogy a következő kategóriák melyikére fordítanád: pl. beruházások, személyi/anyagi jellegű költségek, külső szakmai szolgáltatás igénybevétele, mentor, marketing és értékesítés, egyéb szolgáltatások. Emellett ennél távolabbra és más forrásokra is szükséges gondolnod, pl.: próbáld meg eladni már most 10-20 példányban). Ütemezés, határidő, mérföldkövek. Mit és mikorra szeretnél elérni.

II. Pénzügyi terv (sablon szerint): 3 éves pénzügyi előrejelzés (becslés) a megvalósításról. A kalkuláció szöveges indoklása keretében kérjük, hogy foglald össze, - a bevételek és a kiadások vonatkozásában egyaránt – a számítások

III. SZELLEMI TULAJDONRA VONATKOZÓ RENDELKEZÉSEK:

1. A Pályázat keretében pályázatot benyújtó személy vagy személyek (a továbbiakban: Pályázó) a pályázati anyagban köteles megjelölni, hogy az ELTE által felajánlott díjazásra, és/vagy a vállalati témakiírást közzétevő Partner (a továbbiakban: Partner) által felajánlott különdíjra nyújt-e be pályázatot.
2. Amennyiben a Pályázó az ELTE által felajánlott díjra pályázik és díjazásra kerül, úgy a pályázati anyagból az ELTE által megismert szellemi alkotások (iparjogvédelmi alkotások, szerzői művek) a Pályázót illetik.
3. Amennyiben a Pályázó a Partner által felajánlott különdíjra (is) pályázik és díjazásra kerül, az alábbi együttműködési formák jöhetnek létre:
 - amennyiben a vállalati témakiírás tárgyában a Pályázó által benyújtott szellemi alkotások (iparjogvédelmi alkotások, szerzői művek) a pályamunkákat elbíráló szakmai zsűri döntése értelmében *ötlet szintű* megoldásnak minősülnek, úgy azokat a Partner is felhasználhatja, továbbfejlesztheti, de nem szerez kizárólagos felhasználási jogot.
 - amennyiben a vállalati témakiírás tárgyában a Pályázó által benyújtott szellemi alkotások (iparjogvédelmi alkotások, szerzői művek) a pályamunkákat elbíráló szakmai zsűri döntése értelmében *ötlet szintet meghaladó* megoldásnak minősülnek, úgy a Partner a különdíjban részesített Pályázóval, mint magánszemélyekkel egyedi megállapodást köthet, melyben rendezi az esetlegesen felmerülő kapcsolódó jogviszonyokat, a szellemi tulajdonra vonatkozó kikötéseket.

vagy

amennyiben a vállalati témakiírás tárgyában a Pályázó által benyújtott szellemi alkotások (iparjogvédelmi alkotások, szerzői művek) a pályamunkákat elbíráló szakmai zsűri döntése értelmében *ötlet szintet meghaladó* megoldásnak minősülnek, úgy a Partner saját belső működésében alkalmazhatja a megoldást, de piacra nem viheti, másnak nem adhatja át. Ettől eltérő feltételekről a Partner és a Pályázó külön megállapodhat.

- Pályázó jogosult a Partner által felajánlott különdíjról lemondani, mely esetben a Partner által a pályázati anyagból megismert szellemi alkotások (iparjogvédelmi alkotások, szerzői művek) a Pályázót illetik és a Partner a megismert megoldással kapcsolatban titoktartást vállal.