



Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem
Károly Róbert Campus
Vidékfejlesztés és Fenntartható Gazdaság Intézet

Egyéni vállalkozás terve – Microsoft Office termékek online oktatása

ZÁRÓDOLGOZAT

Tóth Gábor Ádám

RX9IU

Gazdaságinformatikus felsőoktatási szakképzés

Konzulens:

Dr. Zörög Zoltán

Egyetemi docens

Gyöngyös, 2023.

Tartalomjegyzék

1. Témaválasztás	3
2. Az informatika fejlődése.....	5
2.1. A számítástechnika hajnala	5
2.2. Számítógép generációk.....	6
2.3. A Microsoft fejlődése	7
2.4. Számítógépek a munkahelyeken	8
2.5. A hazai informatika oktatás	9
3. A vállalkozás bemutatása.....	11
3.1. A vállalkozás célja.....	11
3.2. Szolgáltatás bemutatása	11
4. Üzleti terv.....	13
4.1. Üzleti modell	13
4.2. Piacképesség.....	15
4.3. Pénzügyi terv	17
4.4. Marketing terv	19
5. Összefoglalás	22
Irodalomjegyzék.....	23
Ábrajegyzék	24

1. Témaválasztás

A Microsoft Office termékekkel első főállású szellemi munkakörömben ismerkedtem meg közelebbről. Bár tanulmányaim során számos különböző szinten és helyen igyekeztem elsajátítani, az áttörés azonban 2017-ben következett be, amikor a munka világában kellett alkalmazni a tanultakat. Ekkor szembesültem vele, hogy a sok iskolai év ellenére egy egyszerű Excel függvényt sem tudok megírni, mi több, azt sem tudtam hogyan kellene nekikezdeni.

Mérnök asszisztensként elvárás volt a program magasszintű ismerete, mely részben különböző vizsgálatok elvégzéshez, kimutatások és elemzések elkészítéséhez volt szükséges, másfelől a területen működő adminisztratív feladatok teljesítése, illetve a folyamatok fejlesztése miatt vált kiemelten indokolttá. Amikor felvételt nyertem a pozícióra, ígéretet tettem arra, hogy a lehető leggyorsabban megpróbálom orvosolni ezt a hiányosságot. Ennek megfelelően autodidakta módon elkezdtem tanulni különböző könyvekből, de főként interneten elérhető oktatóanyagokból. Igyekeztem elsősorban az Excel használatára korlátozódni, munkám gyümölcseként pedig három hónap alatt eljutottam arra a szintre, hogy a mérnökségi csoportban rám osztott feladataim maradéktalanul el tudtam látni.

Az Office termékcsalád Word alkalmazásával történő megismerkedésemhez egy korábbi szakdolgozatom vezetett. Akkoriban középszinten tanultam gazdaságinformatikát, és rádöbrentem, hogy a szövegszerkesztő használatában meglévő ismereteim igen kevesek lesznek a dolgozat elkészítéséhez. A korábbi módszerrel élve ebben az esetben is külső forrásokból szereztem meg a szükséges tudást.

Ami külön említést érdemel, az a Microsoft Access. A létezéséről természetesen tudtam, de a pályafutásom kezdetén fogalmam sem volt róla mire lehet használni, mire jó. Az elmélyedést egy munkahelyi projekt tette lehetővé. Napjainkban igen kelendők a digitalizációs megoldások, melyekkel adminisztratív, papíralapú folyamatokat igyekszünk kiváltani. A projekt célja a karbantartás mérnökségen használatos karbantartási jegyzőkönyvek kiváltása volt valamilyen digitális megoldással. A megvalósításhoz kidolgoztam egy tervet, ami az Access adatbáziskezelőn alapult. Ebben az alkalmazásban létrehozhatók és definiálhatók jogosultsági szintek, melyekkel szabályozhatjuk, hogy az egyes felhasználók milyen űrlapokhoz, lekérdezésekhez, adattáblákhoz, vagy éppen funkciókhoz férjenek hozzá. Az elkészített adatbázis segítségével a felhasználók maguk készíthették el jegyzőkönyveiket, amiket digitális mivoltukból adódóan sokkal könnyebben lehetett feldolgozni, a rögzített

bejegyzéseket egyszerűen tudtuk tárolni, továbbá a felhalmozódott adatoknak köszönhetően új távlatokat nyitott meg az adatok elemzésében, mintázatok és trendek keresésében.

A PowerPoint kivételével a termékcsomag zászlóshajóit megemlítettem. Erről, és néhány további alkalmazásról, mint például az Outlook, a OneNote, vagy a Teams nem is szeretnék a bevezetésben bővebben írni, mert ezek részei voltak a legalapvetőbb napi tevékenységeimnek. Ezen szoftverek tanulása és használata számomra rengeteg kihívással és sikerélménnyel járt. Korábban nem is gondoltam rá, hogy egyszer ezekre szükségem lesz, ezen túl pedig a megfelelő tudás birtokában nagyon megkönnyítették a munkavégzést, és számos kiaknázható lehetőséget nyújtottak. Az elmúlt években sokan kerestek meg, kértek segítséget a közvetlen környezetemből, különböző társterületekről a munkahelyemen, és lehetőségem volt a vállalat oktatási központjának égisze alatt kezdő és haladó oktatásokat tartani a dolgozók részére. Ekkor jöttem rá, hogy nagyon szeretek tanítani, gyakorlatilag a munkám számomra legkedvesebb része az oktatások megtartása. Éppen ezért a választott témámnak több funkciót is tulajdonítok.

Gyakran elgondolom, hogy egyéni vállalkozóként szeretnék foglalkozni Office alkalmazások online oktatásával, különböző szinteken és összeállításban, ezt a szolgáltatásoknál fogom bővebben kifejteni. A záródolgozat elkészítése segít sorra venni a lehetőségeket, vagy éppen veszélyeket, általa részletesebben ki tudom fejteni a saját terveim. Másrészt úgy gondolom, hogy egy vállalkozás elindítása informatikai képzési területen abszolút beleillik a gazdaságinformatikus szak szórásába. Mielőtt azonban elkezdeném a vállalkozás tervének kifejtését, szeretnék egy rövid időutazást tenni az informatika történetében, mely bemutatja a számolás legkorábbi módszereit, az első funkcionális gépek feltalálását és fejlesztését, és összeségében a Neumann-elvű számítógépek megjelenéséhez vezető utat. A vállalkozás létjogosultságának alátámasztására szót fogok fejteni a számítógépek megjelenéséről a munkahelyeken, illetve a technológia fejlődéséről, mely megköveteli a felhasználók alapszintű hozzáértését.

2. Az informatika fejlődése

A számítógépek és egyéb informatikai eszközök modern korunk kiemelten fontos részei, használjuk őket otthonainkban kommunikációra, szórakozásra, munkavégzésre, különböző funkcionális feladatok ellátására. Elterjedésükhöz egy sok fázisból és mérföldkőből álló folyamat vezetett, ami napjainkban bár nem hoz minden évben áttörő újítást, a fejlődés egyáltalán nem állt meg. Ennek hajtóereje főként a technológiai újításra irányuló vágy és kutatások, a piaci igények, valamint a változó gazdasági és társadalmi környezet.

2.1. A számítástechnika hajnala

A számolás kezdetleges technikái gyakorlatilag az emberiséggel egyidősek. Az ősember eleinte az ujjait, köveket használt segítségül, az eredményeket lejegyzés céljából pedig kövekbe vagy fákba vésték. Az egyre nagyobb számok használatával megjelent az átváltásos rendszerű ábrázolás, mint a tízes számrendszer. Az egyik legelső ismert eszköz, mely ennek a módszernek a használatát lehetővé tette, az abakusz volt (Szeles, 2004). Az abakusz általunk ismertebb formája a gyerekek által tanuláshoz használt golyós számológéptábla.

Az első komoly áttörést a logaritmus megjelenése jelentette, melynek függvényét John Napier (1550-1617) írta le. A XVII. században a hajózási és csillagászati térképek elkészítése bonyolult és kihívást jelentő feladat volt. Ezen feladatok könnyítésére 1623-ban a német származású Wilhelm Schickard csillagász professzor fogaskerekekből összeállított működő számológépet tervezett, mely a négy alpművelet elvégzésére volt képes. Az első kvázi szériagyártásban készült számológép feltalálása Pascal nevéhez fűződik. A gép óraalkatrészekből készült, viszont ez csak összeadási és kivonási feladatok ellátására volt alkalmas. Pascal művét Gottfried Wilhelm von Leibniz fejlesztette tovább, és ez már közvetlenül képes volt szorzási és osztási műveletek végrehajtására is. Közel kétszáz évvel később fejlesztette ki az amerikai Herman Hollericht az első lyukkártyás adatrendező gépet, amelyet népszámláláshoz használt (Szeles, 2004).

A ma ismert Neumann-elvű számítógép megjelenését elektro-mechanikus és elektronikus gépek előzték meg. Németországban a II. világháború előtt a fegyvergyártás okán szignifikánsan megnőtt a számítási igény. 1939-ben készült el a német Konrad Zuse első mechanikus rendszerű, jelfogókkal működő gépe, mely a Z1 nevet kapta. Ez volt a legelső, amely bináris számrendszert használt, és külön helyezkedett el benne az adattár és az aritmetikai

egység. Az utasításokhoz mikronyelvet használt. Szintén 1939-ben Howard Hathaway Aiken és az IBM megállapodást kötött egy közös fejlesztésről, melyben a lyukkártyás gépek hatékonyságát kívánták fejleszteni. Ennek eredményeképp 1944-ben elkészült a Mark-I névre keresztelt gép, amelyet papírszalagra felvitt parancsokkal lehetett működtetni, és a korabeli számítási kapacitáshoz viszonyítva egyetlen nap alatt 6 hónapnyi munkát tudott elvégezni (Szeles, 2004).

A korszak legkiemelkedőbb elektronikus gépe az ENIAC volt. Kortársianál ötszázszor gyorsabb számításra volt képes, a berendezés harminc egységből állt, és ezek mindegyike meghatározott funkció elvégzéséért volt felelős. Az alapműveletek elvégzésén túl gyökvonásra is képes volt, az eredményeket pedig egy IBM kártyalyukasztó segítségével adta át a felhasználónak. 1945-ben a haditechnikából származó tapasztalati alapján készítette el Neumann János az EDVAC számítógép tervét, mely tartalmazta a javasolt felépítést, a részegységekhez használt áramköröket és a gép kódját. A legtöbb számítógépet napjainkban is a tervben szereplő elvek mintájára készítik el (Szeles, 2004).

2.2. Számítógép generációk

A Neumann-elv leírásától számítva a számítógépeket öt generációba soroljuk. A generációk főként a fizikai működési elv szerint kerültek osztályzásra, melyek reprezentálják a fejlődés főbb fázisait. A generációk rövid összegzését az alábbi felsorolás és ábra (1. ábra) tartalmazza (Szeles, 2004):

- Első generáció: 1950-es években az első Neumann-elvű számítógépeket soroljuk ide, például az EDVAC (Electronic Discrete Variable Automatic Computer)
- Második generáció: a tranzistorok feltalálásával kezdődött, melyek az elektroncsöveket váltották fel
- Harmadik generáció: az integrált áramkörök (IC) megjelenésétől számítjuk, melyekben egy lapra tudtak tömöríteni sok tranzisztort
- Negyedik generáció: 1970-es évek az integrált áramkörök továbbfejlesztésével megjelennek a mikrochipek és a mikroprocesszorok
- Ötödik generáció: jellemzője a mesterséges intelligencia és a felhasználó-orientált kommunikáció

1. ábra Számítógép generációk legfontosabb tulajdonságai

	Első generáció (Negyvenes évek)	Második generáció (Ötvenes évek)	Harmadik generáció (Hatvanas évek)	Negyedik generáció (Hetvenes évektől)	Ötödik generáció
aktív áramkör	elektroncső	tranzistorok	SSI, MSI ¹ integrált áramkörök	LSI, VLSI ² integrált áramkörök	
sebesség	300 szorzás/s	200 ezer szorzás/s	2 millió szorzás/s	20 millió szorzás/s	
operatív tár	CRT, mágnesdob	ferritgyűrű	ferritgyűrű	félvezető	
háttértár	mágnesszalag, mágnesdob	mágnesszalag, mágneslemez	mágneslemez, mágnesszalag	mágneslemez, hajlékonylemez	
adatbevitel	lyukszalag, lyukkártya	lyukkártya, mágnesszalag	billentyűzetről mágneslemezre, mágnesszalagra	egér, szkennel, optikai karakterfelismerés	
adatkivitel	lyukkártya, nyomtatott lista	lyukkártya, nyomtatott lista	nyomtatott lista, képernyő	képernyő, hangszóró, nyomtatott lista	
jellemzők	fixpontos aritmetika ³	lebegőpontos aritmetika ⁴ , indexregiszter, I/O processzor	Pipeline (párhuzamos műveletvégzés), cache memória	mikroszámítógép	mesterséges intelligencia
méret	szoba	szekrény	asztal	írógép méret	
szoftver	gépi kód (assembly), a felhasználó által írt programok	assembly nyelv és magas szintű nyelvek, kész programkönyvtárak, batch monitor (a legegyszerűbb operációs rendszer)	operációs rendszer, újabb magas szintű nyelvek, kész alkalmazások	adatbázis-kezelők, negyedik generációs nyelvek, PC-s programcsomagok, szövegszerkesztés	
egyéb	az operátor kapcsolók beállításával vezérlő a gépet, köteget feldolgozás	az operátor alapvetően a lyukkártyákat adagolja, a valós idejű feldolgozás és a távadatátvitel megjelenése	időosztás, multiprogramozás virtuális memória ⁵ , miniszámítógép, számítógépcs család, általánossá válik a távadatátvitel	virtuális memória, osztott feldolgozás, személyi számítógép	Az ötödik generációs számítógé- pek fejleszté- se jelenleg is folyik

Forrás: Szeles, 2004, old.: 18

2.3. A Microsoft fejlődése

A számítógépek elterjedésében vitathatatlan a Microsoft jelentősége és munkássága. 1981-ben az IBM bemutatta az első személyi számítógépét, melyen a Microsoft MS-DOS 1.0 elnevezésű 16 bites operációs rendszer futott. Két évvel később megjelent az MS-DOS lehetőségeit kibővítő Windows grafikus operációs rendszer, azonban kereskedelmi forgalomban ez csak 1985-től volt kapható. A megjelenéssel egyidőben bemutatták az első szövegszerkesztőt, ez a Word for MS-DOS 1.0 nevet kapta, illetve a Microsoft Mouse egeret, amely a napjainkban is használt népszerű, mondhatni nélkülözhetetlen periféria prototípusa volt. Szintén 1985-ben ünnepelte a vállalat fennállásának tizedik évét, ebben az üzleti évben az értékesítés elérte a 140 millió dolláros összeget (A Microsoft története, 2013).

1999-ben mutatták be az első Office termécsomagot, ami a Microsoft Office 2000 nevet kapta, és egyebek mellett elérhető voltak benne olyan ma is ismert alkalmazások, mint a Word, az Excel, a PowerPoint, az Access vagy az Outlook. Négy évvel később bejelentették, hogy kutatásaik szerint a széles körben elérhető csomag hatékonyságot növelő tulajdonságainak köszönhetően a vezető vállalatok versenyelőnyre tettek szert. A 2010-es verzióban hivatalosan

is elérhetővé vált a magyar nyelv, a következő évben pedig az Office alkalmazások első webes verziói, illetve megjelent az Office 365 béta állapotban (A Microsoft története, 2013). A termékcsaládnak az évek során számos verziója megjelent, mind a programok összeállítása, mind az egyes szoftverek komoly változáson estek át, melyek elsősorban azok komplexitását, tudását növelték, továbbá a felhasználói felület modernebb megjelenését és gyorsabb kezelhetőség eredményezték. Nem szabad elfelejtenünk az operációs rendszerek fejlődéséről sem, ahogy az Office csomag is több generációt megélt, úgy az operációs rendszerek is hatalmas fejlődésen mentek keresztül, napjainkban az asztali operációs rendszerek piacán a Microsoft vállalata a legnagyobb szelet a tortából.

2.4 Számítógépek a munkahelyeken

A kezdetleges számítógépeket elsősorban kutatási és hadászati célokra használták. Ez nem meglepő, hiszen a méretük, a költségük révén ekkor még elképzelhetetlen volt, hogy a hétköznapi feladatokat ezekkel oldják meg, továbbá sem funkciókat, sem a kezelésüket nem az általános felhasználói igényekre szabták. Részben a vállalatok egyre nagyobb kiterjedése, globális méretűre növekedése, részben az ennek nyomán létrejövő egyre hatalmasabb adatmennyiség indokolta, hogy a számítógépek berobbanjanak a cégek életében. A papíralapú adatkezelés, és ezek tárolása hatalmas kihívást jelentett ebben a korszakban. A nyolcvanas évek második felében már eljutott az informatika fejlettsége arra a szintre, hogy elérhetővé váltak könnyebben értelmezhető, grafikus felhasználói felülettel rendelkező operációs rendszerek.

Ebben a folyamatban több területen végbemenő innováció is párhuzamosan szerepet játszott. Meg kell említeni a személyi számítógépek elterjedését, melyek méretüket, árukat és komplexitásukat tekintve kedvezően változtak, az informatikai hálózatok fejlődését és egyre nagyobb méretű kiterjedését, illetve a számos vállalatot, amik elkezdtek ezekre a már igen nagy számban a piacon lévő berendezésére különböző programokat fejleszteni. A számítógépekhez köthető piacok is igen nagy növekedésen mentek keresztül, ugyanis ennek köszönhetően már méretes piac rés tárgyult az egyes célfeladatokat, vagy az összetettebb folyamatokat kiszolgáló szoftverek területén. Közülük kiemelném a Microsoft vállalatot, ahol 1985. és 1987. között az Office jellegű termékek legelső szövegszerkesztő és táblázatkezelő alkalmazásait kiadták Windows rendszerű és Macintosh számítógépekre is.

Ez napjainkban már történelem. Mégis fontosnak tartom megemlíteni, hogy már ebben a korszakban egyre nagyobb jelentősége volt a munkavállalók számítógép-használati készségeinek. Ma gyakorlatilag elemi elvárás, hogy a munkára jelentkezők ezeket az egyszerű irodai alkalmazásokat el tudják indítani, és alapszinten tudják kezelni. Ez az állítás a legkülönbözőbb területeken és szektorokban megállja a helyét, legyen szó egy egészségügyi intézményről, egy magánvállalkozásról, vagy termelő tevékenységet folytató cégről. Nem ritkán egyes pozíciók ennél sokkal magasabb szakértelmet is megkövetelnek, például a pivot táblák használatát, az OLAP technológia, vagy akár a VBA programnyelv ismeretét. Személyes tapasztalatom a munka világában, hogy a bonyolultabb, összetettebb feladatokkal sokan megküzdnek, és véleményem szerint nem is minden szakembertől elvárható magasfokú hozzáértés, hiszen számos más tudomány létezik még, melynek szükségessége inkább indokolt. Szintén személyes észrevételem, hogy némely korosztály, döntően a középkorúak, vagy idősebb emberek lassabban tanulnak, és nehezebben fogadják be ezeket a technológiai újításokat, mindamellett természetesen, hogy erre a tudásra nekik is szükségük lehet, és szeretnék megszerezni ezt a gyakorlatot. Egyéni vállalkozásom ötlete az oktatás szeretetén túl ezeken a tapasztalatokon és megállapításokon alapul.

2.5. A hazai informatika oktatás

A már említett kutatások számottevő felgyorsulásával egyre inkább megnövekedett az igény azokra a szakemberekre, akik aktívan részt tudtak venni a munkában a gépek kezelésével. Ekkor azonban a szerteágazó technikák és megoldások révén nem létezett általános számítástechnikai képzési terv vagy módszer, az egyes területeken csak a mérnökök, matematikusok és fizikusok tudására és segítségére lehetett támaszkodni. Az idő előrehaladtával egyes technológiák lemorzsolódtak, mások megfelelésége kijelölte a számítógépek fejlődésének útját, megalapozva ezzel az oktatás lehetőségét (Raffai, 2005).

Az első oktatók egy Szegeden, 1956-ban elindult szeminárium résztvevői közül kerültek ki. Ezután kezdődött el az egyeztetés az Oktatási Minisztériummal egy szegedi programozási képzés elindításáról, melyet elutasítottak, viszont egy kiskaput kihasználva egy évvel később mégis el tudott indulni az első kurzus. A programozás eleinte fiktív gépeken zajlott, melynek előnye az volt, hogy a hallgatók nem egy konkrét géptípust ismertek meg, hanem sokkal inkább a módszert és a logikát. A képzés hatékonyságának növelésére 1965-ben egy hazai építésű, M-3 típusú gép került telepítésre az intézmény területén. A legelső programtervező matematikus csoport 1963-ban végzett (Raffai, 2005).

1960-ban a Közgazdaságtudományi Egyetem is elkezdte a számítástechnika oktatást, itt már a számítógépek működésén és a programozási tevékenységen túl felmerült a közgazdasági alkalmazások lehetőségének gondolata is. 1961-től a Eötvös Loránd Tudományegyetem is számítástechnikát oktató intézmények táborát gyarapította, ahol a képzés konkrét géptípusokra irányult. Három évvel később az Oktatási Minisztérium létrehozta az Egyetemi Számítóközpontot, melynek létrejöttét az indokolta, hogy nem állt rendelkezésre elegendő forrás minden intézményben külön gépparkot felállítani. Ez a nyolcvanas évekig volt így, ekkor már a legtöbb egyetem, illetve számos középiskola is saját gépeken oktatott (Raffai, 2005).

A hazai képzésben kulcsfontosságú volt a Számítástechnikai Oktatóközpont, melynek fő feladata a képzés és továbbképzés, majd a tananyagfejlesztés és a szakkönyvkiadás volt. Az oktatás során fejlett országok tanterveit alkalmazták, a Magyarországon tevékenykedő szakemberek mintegy háromnegyed része itt sajátította el ismereteit. Az egyetemek mellett a Művelődési Minisztérium kezdeményezésére a középiskolák részére is elérhetővé vált a számítástechnika oktatása, melyben tizennégy budapesti intézmény 30 diákja vett részt (Raffai, 2005).

A Nemzeti alaptanterv elfogadása és bevezetése 1995. és 1998. között némileg rendezte az igen vegyes összetételű informatikai képzési terveket. Ideológiája szerint gondolkodásfejlesztő szerepe van, hasonlóan, mint a matematikában az algoritmikának. Érdekesség, hogy a kilencvenes évek végén más országok eltörölték az informatikát önálló tárgyként, és inkább a más tantárgyakban történő mindennapi alkalmazását részesítették előnyben. A 2000/2001-es tanévben megjelent a kerettantervben, hatodik évfolyamon először csak modulként, majd a hetedik, nyolcadik és kilencedik évfolyamban önállóan. A hazai oktatásban ez volt az első alkalom, hogy az egyetemeken és a középiskolákon túl az általános iskolák képzési tervébe is bekerült az alapvető informatikai ismeretek elsajátítása. A kétezres évektől a számítástechnika fejlődésének üteme miatt a kerettanterv folyamatos átdolgozásokra szorult (Kőrösné Mikis, 2009).

3. A vállalkozás bemutatása

Tervezett egyéni vállalkozásom a Microsoft Office termékcsaládban megtalálható programokról tesz lehetővé mobilis, online képzési formát. A tanulás ezen formája bárki számára elérhető, aki rendelkezik Windows operációs rendszert futtató informatikai eszközzel és van internetkapcsolata. Páratlan előnye, hogy gyakorlatilag bárhonnán be tud jelentkezni az ügyfél, amennyiben biztosítani tudja a fent megnevezett feltételeket. Saját vízióm szerint az előadások kisebb csoportokban, nagyjából 8-12 fővel zajlanak, ez lehetővé teszi, hogy a mindenki megkapja a személyre szóló figyelmet és segítséget a tananyag megértéséhez, illetőleg a családi hangulat növeli tanfolyam diszkrécióját, ezáltal pedig a résztvevők könnyebben megnyílnak, és bátrabban teszik fel kérdéseiket, vagy vállalják, ha nem értenek bizonyos feladatokat.

3.1. A vállalkozás célja

A vállalat konkrét és világos célja, hogy az ügyfelek részére a munkaerőpiacon versenyképes, átfogó és naprakész irodai informatikai tudást adjon. A képzés fókuszában azok állnak, akik valós gyakorlati ismereteket kívánnak szerezni a munka világából származtatott példákon és feladatokon keresztül. Karriertől és életkortól függetlenül szól mindazok részére, akik el szeretnének mélyedni az Office termékek kínálta megoldásokban és lehetőségekben, most kezdenek hozzá, vagy a már meglévő alaptudásukat emelnék magasabb szintre. A vállalkozás lehetőséget kínál a programcsomag egyes összetevőinek tanulására, de igény esetén a teljes paletta széleskörű megismerésére több képzési szinten.

3.2. Szolgáltatás bemutatása

Az elérhető szolgáltatások között online kurzusok szerepelnek, melyek a Microsoft Office termékcsalád egy vagy több alkalmazását ölelik fel. A kurzusok kezdő és haladó szinten indulnak, időtartamukat tekintve pedig lehetőség van a hagyományos és az intenzív képzési formák között választani. Kezdő szinten az egyes alkalmazások alapvető használatát sajátíthatják el a jelentkezők, mint például Word-ben a szövegek létrehozását, tagolását és formázását, Excel-ben pedig hivatkozás és adattípusokat, formátumokat, egyéni formázásokat, továbbá a függvények használatával ismerkedhetnek meg. Az említett két alkalmazás példájánál maradva haladó szinten Word-ben szó esik a különböző folyamatábrák és grafikák

létrehozásáról, hivatkozásokról. Az Excel haladó kurzus többek között többszörösen egymásba ágyazott függvényeket, egyedi problémák megoldását, kimutatások készítését és a pivot használatát öleli fel. Hagyományos képzési időtartam esetén heti kétszer két óra az online oktatás, négy héten keresztül. Intenzív oktatás esetén heti öt alkalom egy héten keresztül, napi három óra oktatással. Az egyes szoftverek esetén a tanfolyam hossza eltérő lehet. A szolgáltatások listáját és díját az alábbi ábrán mutatom be (2. ábra).

2. ábra Szolgáltatások listája és díja

Kód	Képzés	Szint	Típus	Időtartam	Ár
WKS	MS Word	Kezdő	Standard	Heti 2x2 óra, 2 héten keresztül	10 000 Ft
WHS	MS Word	Haladó	Standard	Heti 2x2 óra, 2 héten keresztül	10 000 Ft
EKS	MS Excel	Kezdő	Standard	Heti 2x2 óra, 3 héten keresztül	20 000 Ft
EHS	MS Excel	Haladó	Standard	Heti 2x2 óra, 3 héten keresztül	20 000 Ft
EKI	MS Excel	Kezdő	Intenzív	Heti 5x2 óra, 1 héten keresztül	25 000 Ft
EHI	MS Excel	Haladó	Intenzív	Heti 5x2 óra, 1 héten keresztül	25 000 Ft
PKS	MS PowerPoint	Kezdő	Standard	Heti 2x2 óra, 2 héten keresztül	10 000 Ft
PHS	MS PowerPoint	Haladó	Standard	Heti 2x2 óra, 2 héten keresztül	10 000 Ft
OKS	MS Office (Word, Excel, PowerPoint)	Kezdő	Standard	Heti 2x2 óra, 4 héten keresztül	30 000 Ft
OKI	MS Office (Word, Excel, PowerPoint)	Kezdő	Intenzív	Heti 5x3 óra, 1 héten keresztül	35 000 Ft

Forrás: saját szerkesztés

4. Üzleti terv

Az üzleti terv legalapvetőbb funkciója, hogy a vállalkozó személy átgondolja saját vállalkozásának jövőjét. Elkészítése nem örvend kimondottan nagy népszerűségnek, mert számos vállalkozó úgy gondolja, hogy szükségtelen, illetve sokaknak nincs meg a szükséges szaktudása hozzá, nem ismerik az elkészítés módját. A vállalkozás elindítása három fő tevékenységből áll. Elsőként meg kell tervezni mit szeretnénk létrehozni, majd megszerezni a szükséges anyagi javakat és egyéb erőforrásokat, utolsó lépésként elindítani a konkrét tevékenységet. Az üzleti terv az első lépésnek, a vállalkozás megtervezésének ad keretet. Tartalmuk változatos és eltérő lehet, függően a tervezett vállalat profiljától és méretétől, azonban a legfőbb építőelemei megegyeznek (Vecsenyi, 2009, old.: 28). Az üzleti terv fő részeit az alábbi felsorolás tartalmazza:

- Vezetői összefoglaló
- Vállalkozás rövid bemutatása
- Üzleti modell
- Piacelemzés
- Működési terv
- Marketing terv
- Pénzügyi terv
- Szervezeti struktúra
- Mellékletek

4.1. Üzleti modell

A vállalkozás által követett üzleti modellt annak profilja és tevékenysége határozza meg. Alapvetően négy fő csoportba sorolhatók (Vecsenyi, 2009, old.: 49):

- Termelő vállalkozás
- Kereskedelmi vállalkozás
- Bérbeadó szolgáltató vállalkozás
- Közvetítő szolgáltató vállalkozás

Az online oktatási vállalkozás a fentiek közül a termelő vállalkozások üzleti modelljébe illik bele. Tevékenysége során a tudást saját szellemi terméként értékesíti a vásárlók részére.

A vállalkozás üzleti modelljének elkészítéséhez én a business model canvas (3. ábra) módszert alkalmazom, melynek magyar megnevezése az üzleti modell vászon. Legnagyobb előnye, hogy könnyen elkészíthető és könnyen értelmezhető, nincs szükség összefüggő szövegek megfogalmazására, szerkesztésére. A vászonnak kilenc fő eleme van: partnerek, tevékenységek, értékajánlat, ügyfélkapcsolat, célközönség, erőforrások, csatornák, költségek, bevétel (Üzleti modellek - és Business Model Canvas, 2023).

3. ábra Business Model Canvas

Partnerek Vállalatok Iskolák Magánszemélyek	Tevékenységek Egyéni vagy csoportos oktatás	Értékajánlat Naprakész, magabiztos, informatikai tudás Célspecifikus kurzus Többféle képzési szint Többféle képzési tematika	Ügyfélkapcsolat Online Telefon	Célközönség Diákok Felnőttek Munkakeresők Munkavállalók Pályaváltók
	Erőforrások Informatikai eszközök Internetkapcsolat Villamos energia Oktató		Csatornák Internet	
Költségek Energiahordozók ára Internetszolgáltatás ára Termék licenz díja Vállalkozás üzemeltetése Hirdetések díja			Bevétel Csoportos oktatások díja Egyéni oktatások díja	

Forrás: saját szerkesztés

A vállalkozás partnerei a szolgáltatást igénybe vevő magánszemélyek, vállalatok, szervezetek vagy intézmények. Mind az ügyfélkapcsolat, illetve a termék értékesítésének csatornája az internet, kapcsolatfelvétel esetén kiegészül a telefonnal. A tevékenység csoportos vagy egyéni online oktatás formájában valósul meg. Az oktatás eredményeképp az ügyfelek a jelenlegi munkaerőpiaci igényeknek és elvárásoknak megfelelő magabiztos informatikai tudást szereznek a Microsoft Office termékcsalád egy, vagy több alkalmazásának használatában. A vállalat elindításához szükséges tőke minimális, feltétele egy megbízható számítógép, egy jó minőségű kamera és mikrofon, jogtisztta terméklicenz, továbbá az internetkapcsolat és villamos energia rendelkezésre állása. A tartós működés fennállása során felmerülő költség lehet a választott vállalkozási forma adózási rendszere, és a vásárlók bevonására kifizetett

hirdetések díjai. A vállalat bevétele a szolgáltatás díjában realizálódik, mely több párhuzamosan futó képzés esetén fenttarthatóvá teszi a működést.

4.2. Piacképesség

Egy vállalkozás piacképessége fontos tulajdonság az elindítása kapcsán. Ha egy vállalat nem piacképes, az egyben azt is jelenti, hogy nagy valószínűséggel a terveket nem fogja siker koronázni, ugyanis az eladni kívánt termékre vagy szolgáltatásra nem lesz kereslet. A kereslet hiánya több gyökérokra vezethető vissza. Ezek közül az egyik leggyakoribb a piaci versenyben való alulmaradás, mely során a vetélytársak azonos vagy hasonló termékei kedvezőbb, akár hasonló árazás mellett magasabb minőségben érhetők el. A versenypiaci vereség oka lehet akár a rossz marketing stratégia is, ennek eredményeképp a kínált termék vagy szolgáltatás híre nem jut el a potenciális vásárlókhoz. Szintén gyakori probléma, hogy egyes területeken a piac telített, emiatt pedig nincs kereslet. Egy ilyen helyzetben kiemelt körültekintéssel kell eljárni, ugyanis kulcsfontosságú az, hogy a versenytársaknál magasabb ár/érték arányú kínálatot lehessen nyújtani, és ennek lehetősége a legtöbb vevőhöz eljusson. Természetesen a piacképességen túl a döntés múlhat a vállalkozás kockázatán. Amennyiben a kockázat nagyon alacsony, úgy a megfelelő előkészítéssel szinte veszteségmentesen kísérletet lehet tenni.

A kockázat mérésére egy helyzetelemzési módszert fogok segítségül hívni, a SWOT-ot. A SWOT-analízis a vállalati belső értékelés egyik legelterjedtebb módszere. Ez a vizsgálat tárgyának erősségeit (Strengths), gyengeségeit (Weaknesses), lehetőségeit (Opportunities) és veszélyeit (Threats) foglalja magában. A SWOT elemzés egy elemző keret mely, a környezeti tényezőkre, és azok változásaira visszavezethető veszélyeket és lehetőségeket, valamint a belső tényezőkön alapuló erősségeket és gyengeségeket veszi figyelembe (Kassay, 2014).

A SWOT-analízis előnye, hogy nagyon egyszerű a használata, az eredmény könnyen áttekinthető. Hátránya, hogy általános és felületes, kis módosítással szinte bármilyen területen alkalmazható.

Az általam készített SWOT-analízis az alábbi ábrán látható (4. ábra):

4. ábra SWOT-analízis

Erősségek	Gyengeségek
Sok választható időpont Többféle kurzus Online előadások, nincs utazás Piaci ár alatti árszabás Kevés anyagi ráfordítás	Referencia hiánya Korlátozott kapacitás
Lehetőségek	Veszélyek
Erős marketing Hírdetések/Promótálás Weboldal Fejlődés, terjeszkedés	Piac telítettsége Érdeklődés hiánya Vállalkozás sikertelensége

Forrás: saját szerkesztés

Az analízis eredményeképp a következő erősségeket jegyeztem le: a délelőtti, délutáni és hétvégi időpontok között az ügyfél meg tudja találni a saját napirendjével összeegyeztethetőt. Ezen felül lehetősége van választani, hogy az egyes Office alkalmazások tanulásában, vagy átfogóan a teljes termékcsomag tanulásában érdekelt. Az előadások online zajlanának, így nem társul a képzéshez utazás, rugalmasan, az ügyfél számára megfelelő helyen jelentkezhet be. A tanfolyamok díjai a piaci átlagár alatt kerülnek megszabásra. A vállalkozó részéről minimális anyagi beruházást kíván, ezáltal a veszteség mértéke elhanyagolható. Gyengeségként lép fel a hírnév és a referencia hiánya, mely a vállalkozás előkészítésekor azonnali megoldásra szorul. Ennek lehetősége a megfelelő marketing stratégiában rejlik, illetve a szolgáltatás promótálásában. Lehetőségként értelmezhető a vállalkozás kiterjesztése, akár újabb területeken, a jövőben több oktatóval. A veszély a piac telítettségében keresendő, ugyanis sok ilyen szolgáltatás elérhető a piacon. Amennyiben nem sikerül kellő mennyiségű ügyfelet bevonni, úgy lehetetlenné válik a vállalat reputációjának növelése, ami rövid távon sikertelenséghez vezethet.

A konzekvenciát levonva úgy ítélem meg, hogy a vállalkozás kockázata minimális, sikertelenség esetén a veszteség elhanyagolható.

4.3. Pénzügyi terv

A pénzügyi terv fontosságát tekintve egy lapon említhető a marketinggel. Ez egy több részből álló dokumentum, mely segít sorra venni a vállalat pénzügyi tényezőit, mint a pénzáramlás, a befektetés, megtakarítások és költségek. Készülhet saját felhasználásra, de gyakori ok, hogy átadásra kerül partnereknek, vagy befektetőknek. Célja minden esetben a vállalat pénzügyi teljesítményének rendszerezése és előrejelzése. A megfelelően elkészített tervet átvizsgálva következtethetünk a vállalkozás sikerességére, a célok teljesíthetőségére (A tökéletes pénzügyi terv, 2023). Legfontosabb részei az alábbi felsorolásban láthatók:

- Bevételek
- Kiadások és költségek
- Fedezeti pont
- Pénzáramlás
- Előrejelzések

Induló vállalkozásról lévén szó, a pénzügyi terv részének tekintem az induló költségeket, azoknak az alapvető eszközöknek az árát, melyek nem állnak rendelkezésre. Ezek az alábbi ábrán láthatók (5. ábra).

5. ábra Eszközök költsége

Tétel	Megnevezés	Költség
Webkamera	Logitech HD Pro Webcam C920	29 489 Ft
Mikrofon	Auna MIC-920B USB mikrofon készlet V1	31 290 Ft
Megvilágítás	Logitech Litra Glow	26 307 Ft
Összesen:		87 086 Ft

Forrás: saját szerkesztés

Következő lépésben azokat a költségeket gyűjtöm össze, amelyek a vállalkozás üzemeltetéséhez kötődnek. Ezek között szerepel a vállalkozás után fizetett adó, különböző szolgáltatások díjai, például a számlázó alkalmazás vagy az Office terméksomag licensze, továbbá a hirdetések költsége. A működési költségek a következő ábrán láthatók (6. ábra).

6. ábra Üzemeltetési költségek

Tétel	Megnevezés	Költség/hónap
Adó	KATA adó	50 000 Ft
Díj	Microsoft 365 Vállalati standard verzió	5 570 Ft
Díj	Billingo Basic számlázó	990 Ft
Díj	Hirdetések	20 000 Ft
Összesen:		76 560 Ft

Forrás: saját szerkesztés

Az üzemeltetési költségekből kiderül, hogy a vállalkozásban 76 560 Ft-os havi bevétel a fedezeti pont. Ekkor a vállalkozás üzemeltetése nem okoz veszteséget, ugyanakkor nem termel egyáltalán nyereséget.

Mivel nem egy működő vállalkozásról van szó, ezért a pénzügyi terv pénzáramlását úgy fogom elkészíteni, hogy feltételezek egy hónapot, amikor az összes elérhető időpont 56%-ában történik tényleges oktatás. Az időpontok telítettségét a következő ábra szemlélteti (7. ábra).

Az időbeosztás szerint a hónap folyamán összesen 5 csoport oktatása zajlik. A képzés típusát a hónap napja sorok, és az időpont oszlopok metszetében lévő cellákban szereplő kódok adják meg. A bevétel kiszámításához feltételezem, hogy minden csoportba 8 fő jelentkezett. Ha az egyes képzések díját felszorzom a 8 fős létszámmal, azt kapom eredményül, hogy az említett 56%-os leterheltség mellett 960.000 Ft bevétel keletkezik. Az üzemeltetési költségeket kivonva a havi bevételből megkapom a vállalkozás során keletkező havi nyereséget, ami 883.440 Ft.

7. ábra Oktatási időpontok telítettsége

Hónap napjai	Hét napja	10:00-12:00	18:00-20:00
1	Hétfő	EKI_csop1	OKS_csop1
2	Kedd	EKI_csop1	EHS_csop1
3	Szerda	EKI_csop1	OKS_csop1
4	Csütörtök	EKI_csop1	EHS_csop1
5	Péntek	EKI_csop1	EKS_csop1
6	Szombat	EKS_csop1	
7	Vasárnap		
8	Hétfő		OKS_csop1
9	Kedd		EHS_csop1
10	Szerda		OKS_csop1
11	Csütörtök		EHS_csop1
12	Péntek		EKS_csop1
13	Szombat	EKS_csop1	
14	Vasárnap		
15	Hétfő	EHI_csop1	OKS_csop1
16	Kedd	EHI_csop1	EHS_csop1
17	Szerda	EHI_csop1	OKS_csop1
18	Csütörtök	EHI_csop1	EHS_csop1
19	Péntek	EHI_csop1	EKS_csop1
20	Szombat	EKS_csop1	
21	Vasárnap		
22	Hétfő		OKS_csop1
23	Kedd		
24	Szerda		OKS_csop1
25	Csütörtök		
26	Péntek		
27	Szombat		
28	Vasárnap		
29	Hétfő		
30	Kedd		
31	Szerda		

Forrás: saját szerkesztés

4.4. Marketing terv

A marketing terv elemi összetevője az üzleti tervnek, azonban némely esetben különálló, részletes dokumentumként is indokolt az elkészítése. Egy jól átgondolt és alaposan kidolgozott terv segít megszerezni új ügyfeleket, vagy a vállalat tevékenységétől függően megtartani a meglévőket (A tökéletes marketing terv felépítése, 2023). Ideális állapotban több fejezetre tagolódik, ezek közül néhány a teljesség igénye nélkül:

- Piacelemzés

- Piac szegmentálása
- Fogyasztók elemzése
- Célok meghatározása
- Stratégia
- Költségvetés és megtérülés

Az egyes fejezetek több témát ölelnek fel, így a piacelemzés része lehet például a gazdasági, társadalmi, technológia környezet elemzése és az iparági trendek. A piac szegmentálása és a fogyasztók elemzése alatt érhetjük a földrajzi és demográfiai adatokat, melyek megmutatják, hogy egy adott kontinensen vagy gyakoribb esetben országban hol vásárolják meg a terméket, szolgáltatást, vagy éppen a vásárlók milyen korosztályhoz, nemhez tartoznak.

A stratégiához tartoznak mindazok a döntések és módszerek, amelyek meghatározzák, hogy hol, milyen áron és csatornán keresztül lehet értékesíteni az adott terméket. Szintén ide kell sorolni hirdetési stratégiát, melynek kialakításakor figyelembe kell venni, hogy a célközönséget milyen közegen keresztül tudjuk a legkönnyebben elérni. Ezek lehetnek akár szórólapok, plakátok, újsághirdetések, vagy weboldalon, közösségi médiában elhelyezett hirdetések is.

Az általam választott stratégiát hét lépés mentén vitelezem ki. Kialakításkor fontos pont a versenytársak elemzése. Meg kell vizsgálni, hogy piacvezető vállalatok mit kínálnak, miben erősek, és miben lehet náluk kedvezőbbet kínálni. Ezt követően meg kell határozni az ideális vevőt, ezzel együtt pedig a célközönséget, ugyanis az alkalmazott módszerekkel őket szeretnénk bevonni. A célközönség ismeretében ki lehet választani azt a kommunikációs csatornát, melyekkel kifejezetten ez a csoport érhető el. Ezek tudatában készül a tartalom, ami megjelenik a csatornákon. A célcsoport meghatározza a hirdetések stílusát, természetét, fontos kiemelni, hogy több hirdetési felület egyidejű használata esetén mindig azonos arculatot kell mutatni. Miután tartalom nyilvánosan elérhető vált, mérni kell az eredményeket. Az eredmények függvényében kell elvégezni a stratégia optimalizálását a nagyobb hatékonyság érdekében. Amennyiben a használt módszerek érik el a kívánt hatást, felmerülhet a lehetősége a marketingre szakosodott vállalatok megbízásának (Marketing stratégia készítése 7 lépésben, 2022).

Az általam kidolgozott stratégia az alábbi elemeket tartalmazza (8. ábra):

8. ábra Marketing stratégia elemei

Szempont	Stratégia
Versenytársak	Ajánlatkérési folyamat elhagyása Nyilvános képzési díjak Online jelentkezési lehetőség Közvetlen telefonos kapcsolattartás
Ideális vevő	Aktív kereső, álláskereső Pályaváltó Irodai, adminisztratív munkát pályázó Középkorú, idős
Csatornák	Online hirdetések közösségi médiában, álláskeresői portálokon Weboldal Telefon
Tartalom	Képek és rövid videók Felnőtt, középkorú korosztálynak Kiemeli az online képzési formát Kiemeli a kezdő képzési szintet Kiemeli a képzési díjakat
Mérési mód	Megkeresések és sikeres üzletek száma, aránya
Kedvezmények	Kedvezmények ügyfél ajánlására érkezők után (ajánló és ajánlott részére) Csoportos kedvezmények

Forrás: saját szerkesztés

5. Összefoglalás

Bár a dolgozat tárgya egy a való életben nem működő vállalkozás, a jelenlegi formájában is rengeteg átgondolandó kérdést, tervezésre váró pontot felvet. A működő vállalatok mintáit és módszereit kifejezetten hasznos figyelemmel kísérni, érdemes lehet akár a szolgáltatásaikat igénybe is venni, ezáltal képet lehet kapni egy működő kiindulási alapról. A dolgozatban is említett üzleti és pénzügyi tervek elkészítése, azok pontjainak részletes vizsgálata lehetőséget kínál megtalálni a sikeresség kulcsát. Saját utánajárásom nyomán tapasztaltam, hogy a legtöbb online képzéssel foglalkozó vállalkozás szolgáltatási díjai nem nyilvánosak, ajánlatkérés útján lehet róluk informálódni. Véleményem szerint ez egy hibás stratégia, hiszen napjainkban könnyen hozzászokhatunk, hogy a különböző szolgáltatásokat és termékeket néhány gomb megnyomásával meg tudjuk vásárolni. A vásárlóknak nem érdeke, hogy egyeztetéseket folytassanak olyan termékekről, amelyeket nem is biztos, hogy meg tudnak fizetni. Egy másik lehetőség, hogy ezeket az adatokat a konkurens vállalkozások elől igyekeznek elrejteni, de magánszemélyként ezekhez viszont hozzá lehet férni. Levonva ebből a következtetést, a vevő részére szimpatikus lehet, ha azonnal a birtokába kerül minden döntéshez szükséges információ.

Összegezve a zárdolgozat írása során tapasztaltakat, úgy ítélem meg, hogy ennek a vállalkozásnak az elindítása szinte teljes mértékben kockázatmentes. Az egyéni vállalkozásokat bármikor lehetőség van szüneteltetni, illetve a kezdeti időszakban teljes munkaidős alkalmazotti jogviszony mellett is meg lehet találni a megfelelő formát, mely segítségével párhuzamosan végezhető és munka és vállalkozói tevékenység. Az eszközök, melyekbe szükséges beruházni sikertelenség esetén is értékesíthetők vagy megtarthatók magánjellegű felhasználásra. A szolgáltatásokat értékesítő cégek esetén kiemelten fontos a referencia, és a jól felépített arculat, melyben a legjobb szolgálatot egy megfelelően felépített weboldal tudja tenni. Ezen részletesen megjeleníthető a tanfolyam terve, illetve számos tartalom, például bemutatkozás az oktató részéről, referenciáinak kiemelése, ugyanis a képzésre jelentkező szempontjából döntő kérdés lehet az oktató személye. Bízom benne, hogy egyszer ezek a tervek a végleges formát képesek öltetni, és mindez az elmélet átültetésre tud kerülni a való életbe. Addigis azonban ugyanúgy élvezem a közvetlen környezetemben történő segítségnyújtást, és támogatást.

Irodalomjegyzék

- A Microsoft története.* (2013). Forrás: microsoft.com: <https://news.microsoft.com/hu-hu/microsoft-tortenete/>
- A tökéletes marketing terv felépítése.* (2023. április 2023.04.30). Forrás: Targeter: <https://targeter.hu/marketing-terv/>
- A tökéletes pénzügyi terv.* (2023. április 2023.04.30). Forrás: Targeter: <https://targeter.hu/penzugyi-terv/>
- Kassay, S. (2014). *Vállalat és vállalkozás - Gazdaság és pénzügyek.* Budapest: Veda.
- Körösné Mikis, M. (2009. június 2023.05.01). *Az informatika tantárgy helyzete és fejlesztési feladatai.* Forrás: Oktatókutató és Fejlesztő Intézet: <https://ofi.oh.gov.hu/tudastar/informatika-tantargy-090617>
- Marketing stratégia készítése 7 lépésben.* (2022. május 2023.05.01). Forrás: DLX Media: <https://dlxmedia.hu/marketing-strategia/>
- Raffai, M. (2005). *A hazai számítástechnika története.* Alexander Alapítvány.
- Szeles, I. (2004). *IT-alapismeretek.* Informatikai és Hírközlési Minisztérium.
- Üzleti modellek - és Business Model Canvas.* (2023. április 2023.04.30). Forrás: Targeter: <https://targeter.hu/uzleti-modell-business-model-canvas/>
- Vecsenyi, J. (2009). *Kisvállalkozások indítása és működtetése.* Perfekt.

Ábrajegyzék

1. ábra Számítógép generációk legfontosabb tulajdonságai.....	7
2. ábra Szolgáltatások listája és díja.....	12
3. ábra Business Model Canvas.....	14
4. ábra SWOT-analízis	16
5. ábra Eszközök költsége	17
6. ábra Üzemeltetési költségek.....	18
7. ábra Oktatási időpontok telítettsége	19
8. ábra Marketing stratégia elemei	21

NYILATKOZAT

a záródolgozat/szakdolgozat/diplomadolgozat/portfólió¹ nyilvános hozzáféréséről és eredetiségéről

A hallgató neve: TÓTH GÁBOR ADÁM
A Hallgató Neptun kódja: RX911U
A dolgozat címe: EGYÉNI VÁLLALKOZÁS TERVE - MS OFFICE TERMÉKEK
A megjelenés éve: 2023 ONLINE OKTATÁSA
A konzulens tanszék neve: AGRÁRDIGITALIZÁCIÓS ÉS SZAKTANÁCSADÁSI TANSZÉK

Kijelentem, hogy az általam benyújtott záródolgozat/szakdolgozat/diplomadolgozat/portfólió² egyéni, eredeti jellegű, saját szellemi alkotásom. Azon részeket, melyeket más szerzők munkájából vettem át, egyértelműen megjelöltem, s az irodalomjegyzékben szerepeltettem.

Ha a fenti nyilatkozattal valótlan állítottnak, tudomásul veszem, hogy a Záróvizsga-bizottság a záróvizsgából kizár és a záróvizsgát csak új dolgozat készítése után tehetek.

A leadott dolgozat, mely PDF dokumentum, szerkesztését nem, megtekintését és nyomtatását engedélyezem.

Tudomásul veszem, hogy az általam készített dolgozatra, mint szellemi alkotás felhasználására, hasznosítására a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem mindenkor szellemi tulajdon-kezelési szabályzatában megfogalmazottak érvényesek.

Tudomásul veszem, hogy dolgozatom elektronikus változata feltöltésre kerül a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem könyvtári repozitori rendszerébe.

Kelt: 2023 év 05 hó 07 nap


Hallgató aláírása

¹ A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

² A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

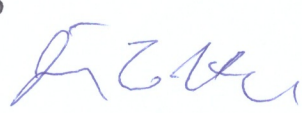
KONZULTÁCIÓS NYILATKOZAT

A TÓTH GÁBOR ADÁM (név) (hallgató Neptun azonosítója: RX911U)
konzulenseként nyilatkozom arról, hogy a
záródolgozatot/szakdolgozatot/diplomadolgozatot/portfólió¹ áttekintettem, a hallgatót az
irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól
tájékoztattam.

A záródolgozatot/szakdolgozatot/diplomadolgozatot/portfóliót a záróvizsgán történő védelemre
javaslom / nem javaslom².

A dolgozat állam- vagy szolgálati titkot tartalmaz: igen nem³

Kelt: 2023 év 05 hó 03 nap


Belső konzulens

¹ A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

² A megfelelő aláhúzendő.

³ A megfelelő aláhúzendő.