

**Opis strategii wdrożenia osiągnięć naukowych opracowanych przez studenta/ów
w ramach projektu *Partnerski Związek Nauki i Postępu***

Nazwa działania/nazwa rozwiązania/strategii

Korepetycje- pośrednictwo między korepetytorami, a poszukującym pomocy w nauczaniu.

Imię i nazwisko autora/autorów

Kamil Kuchciński, Tomasz Czeszyński

Uczelnia, Wydział, Specjalność

Politechnika Poznańska, Wydział inżynierii Zarządzania, Zarządzanie

Przedsiębiorstwo lub branża, dla których dedykowane jest rozwiązanie/strategia

Zgromadzenie w bazie danych osób udzielających korepetycje i poszukiwanie im klientów.

Opis rozwiązania/strategii:

1. *problem, na który odpowiada rozwiązanie/strategia*
2. *podstawowy cel realizacji*

Celem realizacji strategii jest zainicjowanie rozpoznawalności marki, która w przyszłości przełożyłaby się na Wzrost zainteresowania potencjalnych klientów. Ważne jest również, by zainteresowanie na rynku naszą działalnością, utrzymała się jak najdłużej, najlepiej w tendencji wzrostowej. Usługa jest niezwykle interesująca, a samo zagadnienie korepetycji jest często wykorzystywana w wyszukiwarkach internetowych. Pojawiła się swoista „moda” na studia wyższe. Jak wiadomo, nie każdy posiada umiejętności efektywnej nauki, dlatego rodzice często wykładają pieniądze, by ich dziecko osiągało jak najwyższe wyniki w nauce.

W związku z takim trendem pojawia się zapotrzebowanie na usługi korepetytorskie, gdyż poziom nauczania w szkołach nie zawsze jest wystarczająco zadowalająca dla wysokich zapotrzebowań konsumentów. Duża rzesza nauczycieli znajduje się w szkołach z przypadku, nie potrafią dobrze przekazać swoje wiedzy itp.

Takie podejście ludzi jest niezwykle korzystne dla wszystkich osób, które udzielają dodatkowych nauk. Korepetytorzy doskonale zdają sobie sprawę, że mało kto oszczędza na edukacji, co skutecznie wykorzystują narzucając wysokie stawki godzinowe. Jeśli ktoś jest dobry w tym co robi, może liczyć na zyski rzędu 40 złotych za godzinę nauki. Jeśli przełożyć to na 8 godzinny czas pracy to w ciągu dnia jest w stanie zarobić 320 złotych, a w ciągu tygodnia ok. 2000 złotych. Zakładając oczywiście, że osoba ta faktycznie spędzi 8 godzin ucząc.

Łatwo więc zauważyć, że korepetytor jest w stanie utrzymać się z samego nauczania.

Obroty działalności powinny zwiększać się wraz z liczbą osób, które będą zainteresowane dodatkowymi, odpłatnymi lekcjami. Dlatego w tym przypadku tak ważna jest promocja i jak największe zadowolenie klientów z otrzymanej usługi.

Należy pamiętać, by w odpowiednim momencie zwiększyć zakres działalności. Jeśli będzie miało to miejsce zbyt wcześniej, to firma prawdopodobnie odniesie straty związane z nieodpowiednim przygotowaniem się do zaatakowania pobliskich rynków. Natomiast jeśli zbyt późno, to konkurencja może wzrosnąć w siłę.



Elementy innowacyjne rozwiązania/strategii (jeśli istnieją)

Usługa jest dość nietypowa w środowisku korepetytorskim. Większość osób udzielające dodatkowych lekcji w zamian za wynagrodzenie finansowe, działają samodzielnie, promując się za pośrednictwem Internetu, bądź dzięki poleceniom znajomych/osób które zadowolone były z usługi. Nasze przedsiębiorstwo nie tyle skupia się na udzieleniu korepetycji, co na pośrednictwie między korepetytorem, a poszukującym pomocy z zakresu dodatkowych lekcji uzupełniających braki w nauce.

Osobą odpowiedzialną za dostarczanie klientów jest **dyspozytor**. Jego głównym zadaniem jest kontaktowanie się z osobami zainteresowanymi. Informację o takich ludziach będzie czerpać z różnych źródeł: polecenia, ogłoszenia internetowe itp., następnie przedstawi ofertę współpracy. Przedstawienie to będzie odbywało się w zależności od możliwości: telefonicznie, bądź omawiane na spotkaniu. W najgorszym razie odbędzie się to za pośrednictwem Internetu. Głównym założeniem jest to, by nawiązana została więź pomiędzy dyspozytorem, a korepetytorem.

Usługa jest innowacyjna ponieważ nie natknęliśmy się na istnienie portalu o takich samych założeniach jak nasza usługa., Korzyści otrzymuje każda osoba biorąca udział w pośrednictwie.

Klient- otrzymuje pełnowartościową usługę z możliwością jej oceny, a co za tym idzie- wpływem na dalszy rozwój przedsiębiorstwa, co w pewien sposób zbliży tę osobę do firmy. Klient będzie czuć, że jego informacje są ważne dla istnienia całego projektu, co wywoła pozytywne emocje.

Korepetytor- Otrzymuje wynagrodzenie zbliżone do tego, które uzyskalby, gdyby sam wyszukiwał klientów. Oszczędza natomiast czas, który w dzisiejszych czasach jest niezwykle cenny.

Dyspozytor- otrzymuje wynagrodzenie w zamian za poszukiwanie klientów, a następnie czerpie z tego stałe profity (przynajmniej do momentu kiedy nie zostanie zerwana umowa pomiędzy nim, a korepetytorem)

Spodziewane korzyści dla przedsiębiorstwa wdrażającego rozwiązanie/strategię

Jak każde przedsiębiorstwo, nasze również dąży do uzyskania jak największych korzyści czyli w tym przypadku, zwiększenia efektywności czyli stosunku dochodu czystego, do zaangażowanego kapitału.

Działalność ma na celu zdobycie jak najlepszej pozycji na rynku, przy jak najdłuższym utrzymaniu pozycji lidera. Przedsiębiorstwo powinno uzyskać dość duże wpływy rynkowe (10-15% od godziny korepetycji, przy czym jest to wpływ stały). Najistotniejszą korzyścią jest zaufanie klientów , które można wykorzystać przy innych projektach (stronę zgłoszeniową można wykorzystać do promocji artykułów związanych ze szkolnictwem, mogą na niej pojawić się konkursy tematyczne, które prawdopodobnie zwiększyłyby zainteresowanie tematem).



