

REPEATPLEASE.IT : RIPETIZIONI ON-LINE PER STUDENTI UNIVERSITARI E DELLE SCUOLE SUPERIORI



LICEO SCIENTIFICO GUGLIELMO
MARCONI PESARO

PROGETTO REALIZZATO DA: LETIZIA
CARONI, THOMAS PARADISI, DENIS
ESPOSITO

INDICE

- PRESENTAZIONE DEL PROGETTO
- CUSTOMER PROBLEM
- I NOSTRI OBIETTIVI E GLI INDICI BES
APPLICATI AL PROGETTO
- BLOCCHI DEL BUSINESS MODEL
CANVAS
- IL NOSTRO SITO

Presentazione del progetto

Il nostro progetto è motivato ed è nato dalla nostra conoscenza ed esperienza. Frequentiamo il liceo scientifico G. Marconi di Pesaro e ogni anno dobbiamo studiare un buon numero di materie, d'innanzi alle quali non sempre tutti gli studenti riescono ad affrontare al pieno delle loro capacità e per questo motivo sono costretti a frequentare dei corsi di ripetizioni pomeridiani.

Solitamente le lezioni extra impegnano un costo dai 20 € in su per ora, e sicuramente, soprattutto ai giorni d'oggi, questa è una disponibilità economica che non tutti sentono di sostenere, specie se la persona in questione ha delle gravi difficoltà con una o più materie. Questo tipo di problema è oggetto di forte interesse da parte dei nostri compagni d'istituto, tant'è vero che hanno sperimentato una soluzione per risolverlo: avevano creato dei corsi pomeridiani di ripetizioni, i quali venivano successivamente ripagati con ore equivalenti di disponibilità da alunno ad alunno. Nonostante ciò l'idea non ha avuto molto successo poiché è ritenuto comunque e sempre più valido e produttivo l'aiuto di un docente.

Repeatplease.it mira dunque a facilitare i costi di questo importante servizio per chi ha un reddito minimo, inoltre è possibile per tutti assistere alle lezioni con una o due persone, in modo da dividere la spesa. La piattaforma del sito propone vari e ulteriori tipologie di risorse valide per lo studio e l'apprendimento, come ad esempio documenti, file, appunti, schemi, buoni sconto per la cartoleria on-line (www.ufficiodiscount.it) ecc ... Per poter usufruire di tutti questi servizi è sufficiente una registrazione.

Customer problem e frase intervistati

Abbiamo notato che il problema che stiamo cercando di risolvere è effettivamente oggetto di importante interesse da parte di interviste e sondaggi. Per poterlo analizzare meglio e osservarne meglio le caratteristiche riportiamo alcune delle fonti che ci possono aiutare:

LA STAMPA: Roma, 13 gennaio 2015 – *“L’ideale sarebbe che le scuole si attivassero per organizzare i corsi di recupero, ma in tempi di spending review, le risorse sono ridotte all’osso, per questo la spesa ricade sulle famiglie, già duramente provate dai costi di libri e corredo scolastico”. E’ quanto dichiara Massimiliano Dona, Segretario generale dell’Unione Nazionale Consumatori, riferendosi ad un problema che riguarda molte famiglie.*

“Negli ultimi anni -aggiunge Dona - il costo delle ripetizioni per uno studente delle superiori è aumentato di circa il 17,86%. Oggi per un’ora di lezione si spendono in media intorno ai 25 euro, ma sul prezzo incidono due componenti importantissime: la materia e l’insegnante. Se, per esempio, ad insegnare greco o matematica, considerate come le materie più ostiche dagli studenti, ci si rivolge ad un professore di ruolo l’ora può costare anche 35-37 euro; la spesa scende intorno ai 20-25 euro se il tutor è uno studente universitario (oppure se la materia è tra le meno impegnative). Costi variabili anche a seconda della classe dello studente: preparare un ragazzo alla maturità costerà di più che colmare le lacune di uno studente del primo anno di liceo.”

In aggiunta inseriamo alcune frasi estrapolate dalle interviste ai ragazzi del nostro liceo: “Se le ore di ripetizione costassero di meno ci andrei anche, ma non è così, quindi mi accontento del sei”; “vado a lezione da uno studente universitario, ovviamente il costo è più economico, ma è sempre più utile chi ha maggiore esperienza nel campo dell’insegnamento”.

Per di più ci sono diversi fattori negativi che influiscono sulle situazioni scolastiche degli studenti, e quindi che di conseguenza li costringono a recarsi ai corsi di ripetizione. Un esempio può essere il reddito mensile piuttosto esiguo che percepiscono i docenti (generando poca motivazione e interessamento nello svolgimento del proprio mestiere) oppure, ancora più grave, la moltitudine di tagli che sono stati effettuati all'istruzione.

DI MARCO ESPOSITO: *Dire che gli insegnanti italiani siano i peggio pagati d'Europa tuttavia non è esatto, perché ci sono paesi dell'Unione europea dove la retribuzione risente di condizioni generali economiche molto diverse: i salari sono infatti più bassi in Grecia (il massimo è 25.256 per tutte le categorie di docenti) e molto bassi in generale nell'Est Europa. Ma è evidente che se il confronto lo si fa tenendo conto del potere d'acquisto o della ricchezza procapite del Paese, l'Italia sfigura rispetto ai principali paesi del nucleo storico dell'Unione europea e talvolta fa una pessima figura anche in termini relativi, battuta da Paesi come Portogallo e Cipro, nazioni dove il docente di ogni ordine e grado ricopre ancora un ruolo socialmente ed economicamente qualificato, guadagnando in genere più del doppio del Pil medio nazionale procapite.*

Per esempio in Spagna, il corpo docenti riceve un trattamento economico sia a inizio sia a fine carriera decisamente meno magro di quello italiano. Anche nel confronto con Francia e Inghilterra gli italiani sono svantaggiati e con Parigi e Londra il divario cresce nel tempo: le retribuzioni iniziali italiane, francesi e inglesi sono infatti piuttosto simili intorno ai 24 mila euro lordi ma quelle finali superano i 40 mila euro lordi in Inghilterra e sfiorano i 50 mila in Francia mentre in Italia restano sempre ben sotto i 40 mila. E se nessun insegnante italiano, neppure a fine carriera, arriva ai 40 mila euro lordi annui, va detto che nessun insegnante del paese guida d'Europa, la Germania, è pagato meno di 40 mila euro, neppure il primo anno di insegnamento alle elementari, mentre un professore tedesco che insegna al liceo a fine carriera

Obiettivi e indici BES applicati al progetto

- Nuova risorsa economica - Lavoro : per i docenti che si sono imbattuti in una difficile situazione durante la loro carriera lavorativa
- Istruzione e formazione: i corsi di ripetizione e la piattaforma forniscono molteplici risorse utili sia per lo sviluppo intellettuale dello studente che per la formazione e la preparazione ad importanti esami futuri
- Qualità dei servizi: nel nostro progetto miriamo a curare ogni particolare per poter offrire un servizio dinamico, efficiente e di ottima qualità.
- Benessere economico: il progetto offre agevolazioni economiche sia per chi ha delle gravi carenze economiche, sia per chi dispone di redditi soddisfacenti. Inoltre i docenti riscuotono le somme delle ore di ripetizioni tenute.

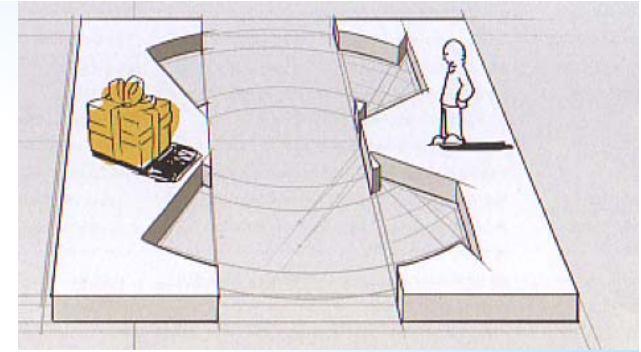
* Valore offerto

Ipotesi e Problemi

- Il nostro valore offerto consiste nel creare un sito di ripetizioni con dei prezzi più accessibili per gli studenti. Inoltre per chi usufruisce del servizio sono disponibili dei buoni sconto da utilizzare per l'acquisto di materiale scolastico su ottimi siti (esempio: www.ufficiodiscount.it)
- È un problema reale quello che abbiamo preso in considerazione? Le ore di ripetizioni richiedono di grande disponibilità economica?
- Può essere vantaggiosa l'idea di relazionarci con qualcun altro per poterci distinguere dagli altri?
- Quali sono i metodi più efficaci per entrare in contatto con dei potenziali clienti in modo da poter presentare il valore che offriamo?
- Come presentare al meglio il valore che stiamo offrendo?

Test: chi abbiamo testato

- Abbiamo spedito un'e-mail al sito di ripetizioni www.ripetizionionline.it
- Abbiamo chiesto ai nostri compagni d'istituto



Soluzioni, ipotesi: cosa ci hanno risposto

Il sito di ripetizioni a cui abbiamo posto le domande ci ha informato che chiedono 20€ per ora. Effettivamente la somma richiesta non è poi tanto differente rispetto alle quote poste dai singoli docenti che offrono il loro servizio locale (si aggirano dai 20€ in su). Ma la differenza sta nella possibilità di poter assistere a queste lezioni on-line con una o due persone in modo da economizzare meglio il prezzo. Per gli studenti che presentano difficoltà nell'apprendere in alcune materie, diventa un supplizio a fine anno scolastico. Inoltre non sono pochi quelli che frequentano delle lezioni pomeridiane extra per migliorare il rendimento. Per quanto riguarda la presentazione del nostro valore offerto sono fondamentali e utili sempre i social network, ma comunque la rete web in generale. Per presentare al meglio ciò che vogliamo offrire occorre innanzitutto curare bene la grafica del sito, ed essere chiari e precisi nella descrizione che offre le informazioni di cui hanno bisogno i clienti. L'idea di poter stringere un accordo con un'altra organizzazione è utile, ma è consigliabile aspettare prima di presentarsi, e concentrarsi innanzitutto nel realizzare ciò da cui si era inizialmente ideato.

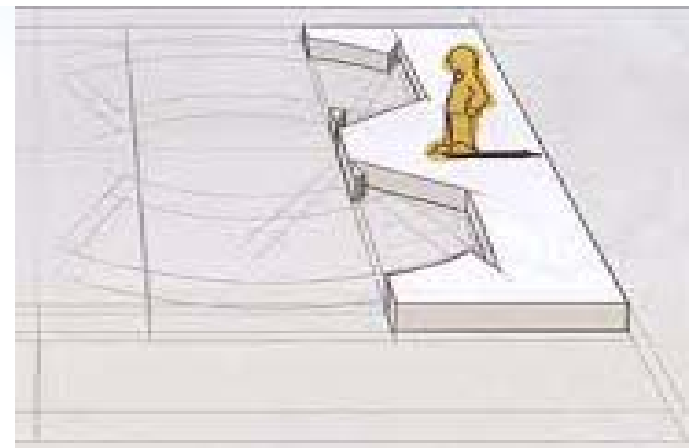
* Target

Ipotesi e Problemi

- Come target abbiamo preso in considerazione ragazzi studenti delle scuole superiori e delle università
- Qual è il target che richiede più frequentemente e con più necessità questo tipo di servizio?
- Quello da noi considerato corrisponde effettivamente alla tipologia di persone interessate?
- A questa tipologia di studenti potrebbe interessare notevolmente l'ulteriore servizio che offriamo (sconto x la compra di materiale scolastico) ?

Test: chi abbiamo testato

- Abbiamo spedito un'e-mail al sito di ripetizioni
www.ripetiziononline.it
- Abbiamo chiesto ai nostri compagni d'istituto



Soluzioni, ipotesi: cosa ci hanno risposto

Tra gli studenti liceali è sicuramente forte oggetto d'interesse tant'è vero che avevano creato dei corsi pomeridiani di ripetizioni, i quali venivano ripagati con ore equivalenti di disponibilità da alunno ad alunno. Nonostante ciò l'idea non ha avuto molto successo poiché è ritenuto comunque sempre più valido e produttivo l'aiuto di un docente.

Il sito ha confermato soprattutto l'interesse di queste tipologie di studenti, poiché logicamente più si avanza di livello e più gli argomenti da studiare sono di gran lunga maggiormente ardui e faticosi. Per quanto riguarda la seconda disponibilità del servizio che offriamo anch'essa appare evidentemente consona alla tipologia di target prescelta e risulterebbe senz'altro tutta a nostro vantaggio.

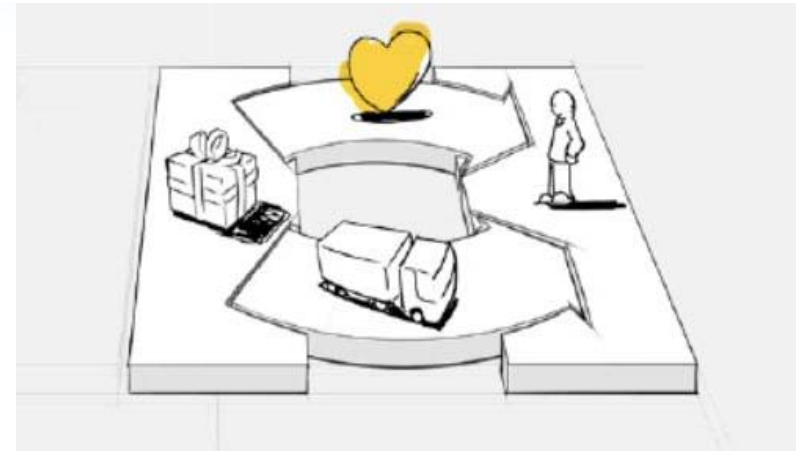
* Relazione con i clienti

Ipotesi e Problemi

- I metodi che secondo noi ci consentirebbero di mantenere una solida relazione con i clienti potrebbero essere ad esempio l'assistenza on-line, mettendo a disposizione un indirizzo di posta elettronica.
- Quali sono i sistemi ritenuti più efficaci per poter raggiungere e avvicinarsi ai clienti?
- Potrebbe essere una buona idea quella di aggiungere alla piattaforma del sito uno spazio dedicato a loro per esprimere il proprio giudizio o semplicemente per porre alcune domande su elementi che non hanno capito (es. esercizi, problemi ecc...)?

Test: chi abbiamo testato

- Abbiamo spedito un'e-mail al sito di ripetizioni www.ripetiziononline.it
- Abbiamo chiesto ai nostri compagni d'istituto



Soluzioni, ipotesi: cosa ci hanno risposto
è di fondamentale importanza per il cliente avere a disposizione gli indirizzi della posta elettronica sia del sito che dei professori. È di grande aiuto creare delle pagine sui social network e tenerle continuamente in aggiornamento. « Poter chiedere aiuto per capire la risoluzione di un esercizio o un argomento poco chiaro sarebbe l'ideale» - ha affermato uno studente del Marconi.

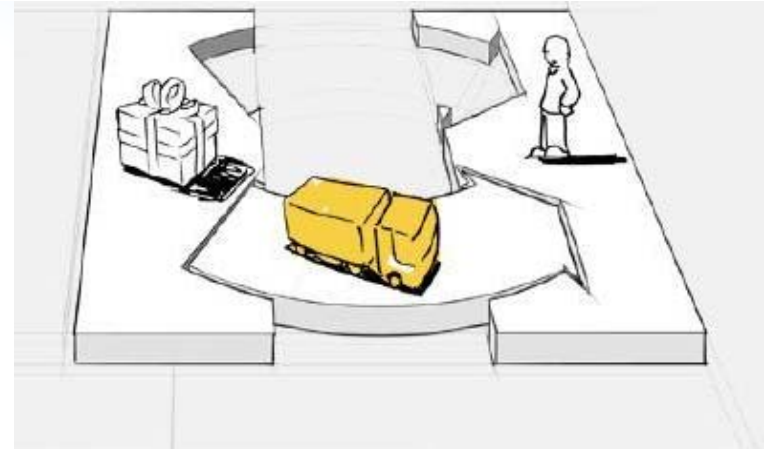
* Canali

Ipotesi e Problemi

- Per presentarci abbiamo intenzione di utilizzare i social networks e porre degli annunci su qualche motore di ricerca (es. Google, Bing ecc...)
- Quanto costa pubblicizzare on-line?
- Di solito quale tipo di pubblicità funziona meglio?

Test: chi abbiamo testato

- Abbiamo spedito un'e-mail al sito di ripetizioni
www.ripetiziononline.it
- Abbiamo chiesto ai nostri compagni d'istituto



Soluzioni, ipotesi: cosa ci hanno risposto

Senz'altro fare pubblicità on-line è il modo più economico e valido per far conoscere agli altri ciò che si ha da offrire. Certamente pubblicizzare sul web ha un costo, ma la cosa positiva è che è la società stessa a scegliere la somma che vuole spendere. Viene richiesto il budget a disposizione e in base a quest'ultimo ti mettono a disposizione più opzioni per fare annunci.

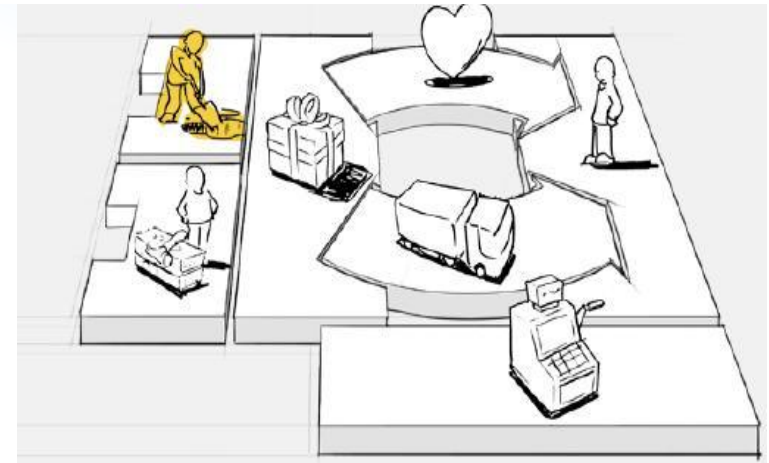
* Attività chiave

Ipotesi e Problemi

- La nostra attività chiave principale è il continuo aggiornamento del sito per renderlo sempre più efficace e disponibile
- Come fare per poter aggiornare e rinnovare sempre al meglio il nostro sito?
- Quali componenti potremmo aggiungere o semplicemente modificare?

Test: chi abbiamo testato

- Abbiamo spedito un'e-mail al sito di ripetizioni www.ripetizionionline.it
- Abbiamo chiesto ai nostri compagni d'istituto



Soluzioni, ipotesi: cosa ci hanno risposto

Quando un utente visita un sito la prima cosa che nota è in che modo è strutturato e organizzato. Quindi un elemento che va assolutamente considerato e curato è sicuramente la grafica. Altrettanto importante è quello che si vuole comunicare al cliente: «bisogna esprimersi al meglio per poter comunicare ciò che hai da offrire alla gente» - perciò il sito deve saper descrivere al meglio ogni dettaglio. «aggiungete l'aggiornamento dei social alla vostra attività» - ci hanno suggerito gli studenti del Marconi. Il nostro target ha un attaccamento particolare per i social, il che gioca a nostro favore.

* Risorse chiave

Ipotesi e Problemi

- Le nostre risorse comprendono i personal computer e l'accesso veloce alla rete, che ci permettono praticamente di organizzare tutto il lavoro. I professori, che oltre alla gestione delle lezioni, mettono a disposizione materiali utili alla clientela (appunti, risposte ecc...)
- Per il facilitamento della gestione del sito sia per il personale che per i clienti potrebbe essere vantaggiosa un'app?

Test: chi abbiamo testato

- Abbiamo spedito un'e-mail al sito di ripetizioni www.ripetiziononline.it
- Abbiamo chiesto ai nostri compagni d'istituto



Soluzioni, ipotesi: cosa ci hanno risposto

La creazione di un'app è sicuramente un'idea da tenere in considerazione, poiché la maggior parte del tempo che impiegano le persone è dedicato agli smart-phone e alle applicazioni. Per avere questa risorsa tuttavia è necessario del tempo perché prima bisogna osservare come e se progredisce l'attività e se c'è la possibilità.

* Partners

Ipotesi e Problemi

- I nostri partner chiave principali sono i professori (sono appunto loro che si occupano delle lezioni di ripetizione)
- C'è anche il sito di vendita di materiale scolastico che pubblicizziamo grazie ai buoni sconto che mettiamo a disposizione dei nostri clienti
- Quanto è importante instaurare un buon rapporto con i partner?
- Come deve essere questo tipo di rapporto, per poter funzionare ed essere duraturo?

Test: chi abbiamo testato

- Abbiamo spedito un'e-mail al sito di ripetizioni www.ripetiziononline.it

Key Partners



Soluzioni, ipotesi: cosa ci hanno risposto

I partner sono fondamentali per il corretto funzionamento delle attività. Con essi bisogna instaurare un rapporto di tipo professionale che deve essere ottimo e durevole. Per ottenere ciò è necessario mostrarsi disponibili ed essere autorevoli, presentare rispetto e farsi rispettare.

*Costi

Ipotesi e Problemi

- Le somme che dobbiamo spendere servono per pagare i docenti e per la pubblicità.
- La gestione di un sito necessita di una spesa economica?
- quanto si spende normalmente in media per pubblicizzare un sito?

Test: chi abbiamo testato

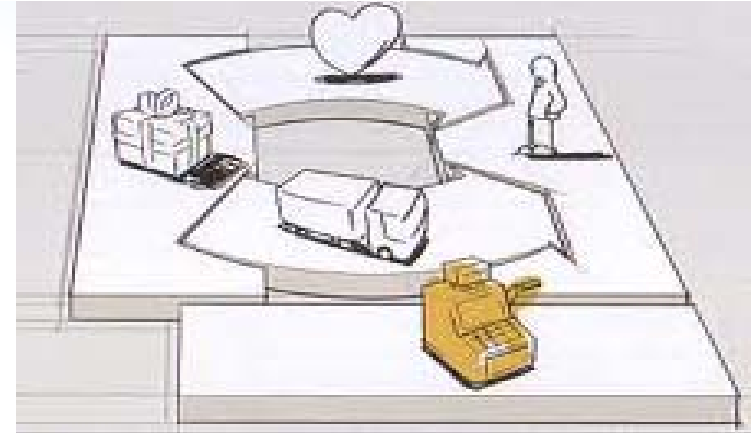
- Abbiamo spedito un'e-mail al sito di ripetizioni www.ripetizionionline.it
- Abbiamo chiesto ai nostri compagni d'istituto



Soluzioni, ipotesi: cosa ci hanno risposto

Se la gestione del sito è effettuata da un personale tecnico ovviamente bisogna calcolare anche queste spese, altrimenti se si è in grado di amministrare ogni cosa autonomamente non c'è alcun problema di tipo economico. Per pubblicizzare un sito, se si usano ad esempio i motori di ricerca, si è liberi di scegliere la quantità di denaro che si vuole spendere, in base alle proprie esigenze.

* Ricavi



Ipotesi e Problemi

- Con i soldi ottenuti vogliamo migliorare la qualità del servizio
- Come migliorarlo senza spendere eccessivamente?
- Quali potrebbero essere gli elementi che necessitano di un aiuto economico?

Test: chi abbiamo testato

- Abbiamo spedito un'e-mail al sito di ripetizioni www.ripetizionionline.it
- Abbiamo chiesto ai nostri compagni d'istituto

Soluzioni, ipotesi: cosa ci hanno risposto

«Può essere d'aiuto a volte farsi dare dei consigli da dei tecnici e da persone che hanno più esperienza con questo tipo di questione».

Se si vuole creare anche un'applicazione, come si sta valutando nel nostro progetto, è opportuno affrontare dei costi per tenerla sempre aggiornata e all'avanguardia.