

Forside

Innhold

Executive summary	2
Samarbeidskontrakt	3
Prosjektbeskrivelse	4
Markedsplan	6
SWOT-analyse	6
Konkurrenter	6
Markedssegmenter	7
Gantt-skjema	8
Budsjett	9
Kritisk punkt	12
Risikovurderinger/Beredskapsplaner	12
Organisering	13
-	15
Kilder	15

Executive summary

Problemstilling

For øyeblikket er informasjon som angår dagens studenter veldig splittet på forskjellig nettsider og innenfor de igjen. Å finne den riktige informasjonen for en student i den moderne verden er som å lete etter en nål i flere høystakker spredt rundt i en labyrint. I tillegg så er det vanskelig å skape diskusjon, finne hjelp, og finne likesinnede mennesker i en travel hverdag.

Idé

Diskusjonsforum for studenter, beregnet til diskusjon av interesser, hjelp med oppgaver, og et sted for å finne nye venner.

Målgruppe

Studenter som bla bla

Budsjett

Risiko

Resultat



Emma Stø Vetland, Lima Aliar og Nils Iñaki Johannessen Ryssevik

Samarbeidskontrakt

Mål: Vi har som mål å skape et digitalt studentforum der studenter kan få hjelp, finne relevant informasjon og en mulighet for en åpen diskusjon mellom studenter om interesser

Prosjektledelse: Demokratisk. Ved uenigheter stemmer medlemmene over ideen og flertallet bestemmer.

Møter: Minst 1 møte i uken, 2 ved behov.

Møtetider: Mandager 10-14 og/eller torsdager 10-12

Til hvert møte skal alle ha tenkt på om det er noe de lurer på, om noe bør gjøres o.l. Dersom det er fordelt oppgaver fra forrige møte, skal hvert medlem vise frem sitt arbeid.

På slutten av møtene skrives en liten oppsummering.

Roller/arbeidsfordeling: Arbeid blir fordelt fortløpende, og i henhold til kompetanse.

Kommunikasjon: Kommunikasjon foregår på Messenger og deling av filer vil skje både her og på Google Drive

Straff: Dersom noen ikke har gjort oppgavene sine eller sluntrer unna, legges det 50 kr i en pizzapot.

Vi viser forståelse for akutt sykdom eller andre kriser.

Prosjektbeskrivelse

Forretningside: Diskusjonsforum for studenter, beregnet til diskusjon av interesser, hjelp med oppgaver, og et sted for å finne nye venner.

Problemløsning: Samling av informasjon og diskusjon for studenter på et sted.

Brukere: studenter ved høyskolen i Bergen

Konkurrenter: Facebook-grupper, canvas?

Genialitet: Er et behov for å samle mye forskjellig informasjon på et sted. Mye av det som eksisterer er delt opp i mange Facebook-grupper og andre steder.

Nytenkning: Oppsett er ikke direkte nytt men bruksområde er et nytt marked.

For øyeblikket er informasjon som angår dagens studenter veldig splittet på forskjellige nettsider og innenfor de igjen. Å finne den riktige informasjonen for en student i den moderne verden er som å lete etter en nål i flere høystakker spredt rundt i en labyrinth.

I tillegg så er det vanskelig å skape diskusjon, finne hjelp, og finne likesinnede mennesker i en travel hverdag. Det er i teorien ganske enkelt å samle alt dette på ett sted og det er dette som er vår visjon for prosjektet. Et åpent diskusjonsforum for studenter. Et samlingspunkt for all informasjonen som er spredt rundt på

forskjellige facebook grupper, canvas, it's learning, osv. En plass hvor enkeltpersoner kan spørre om hjelp med en vanskelig oppgave og enkelt få hjelp.

Et eksempel på sidebruk: Dungeons and Dragons, finne andre å spille med på skolen, avtale spillekvelder. En måte å finne likesinnede på. Dette kan være vanskelig på en stor skole.

Inne på selve nettsiden vil vi ha ulike kategorier med tråder slik at det skal være enkelt å navigere seg frem til det man leter etter.

- Leksehjelp
- Fritid
- Studenttips
-

I tillegg vil vi hver dag fremme et spesielt tilbud til studenter eller en tråd, samt en funfact eller noe lignende.

I første omgang vil nettsiden rette seg mot studenter ved Høgskulen på Vestlandet avdeling Bergen. Dette gjør at vi vil kunne tilpasse siden og tilby en mer skreddersydd opplevelse for brukerne.

Markedsplan

SWOT-analyse

Styrker:

En av fordelene vi har er at vi selv er studenter og dermed kan vite hva studenter trenger fra nettsiden vår. Vi har erfaringer fra ulike sider for elever og studenter og vet hva som kan utbedres og kan også få tilbakemeldinger fra medstudenter.

Svakheter:

Ingen av oss har tidligere erfaringer med å starte et slikt prosjekt eller å lage nettsider, utover det vi har lært det første semesteret på Høgskolen. Vi er avhengig av at noen vil kjøpe eller støtte tjenesten vår da vi ikke direkte drar inn penger fra brukere.

Muligheter:

Vi mener det er en mulighet for vårt nettsted fordi vi selv har opplevd at informasjonssystemer til og kommunikasjon mellom studenter ved Høgskolen ikke fungerer optimalt.

Trusler:

Siden IT- og teknologibransjen er i stadig utvikling er det med nye funksjoner som vi ikke har tenkt på enda.

Andre løsninger kan komme på banen før oss.

Konkurrenter

Itslearning og Canvas er to konkurrenter som også er plattformer for informasjon til studentene. Det vi mener skiller oss fra disse er at vi i tillegg til å tilby denne informasjonen på en mer oversiktlig måte også er et mer åpent forum. Det vil være enkelt å komme i kontakt med andre på tvers av klasser og utdanning for å få hjelp og også finne andre som har like interesser som deg.

Markedssegmenter

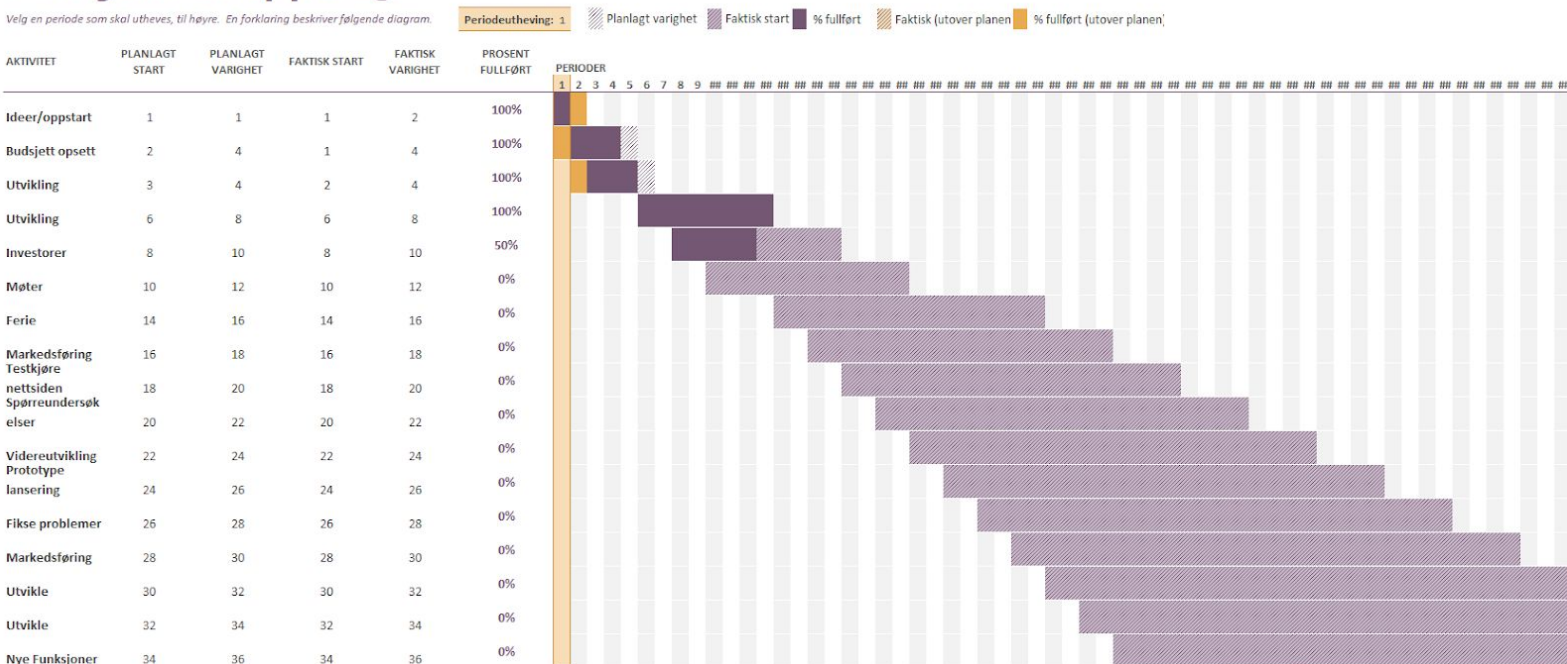
Det er viktig at vi skiller mellom kunde og brukergrupper i dette prosjektet. Studenter vil være brukerne av nettstedet og skal ikke betale noe for å bruke det. Vår plan er å drifte nettstedet ved hjelp av en kunde som støtter oss.

I dag er det slik at mange student ved en utdanningsinstitusjon er tilsluttet en studentsamskipnad. på Vestlandet vil dette være Sammen. De som har betalt semesteravgift har tilgang til tjenestene deres. Sammen bruker delen de får av semesteravgiften på ulike velferdstiltak, blant annet støtte til ulike studentmedier. Derfor tenker vi at det kan være aktuelt å få til et samarbeid med dem. De skriver også på sine nettsider at de arbeider *“for å utvikle det helhetlige læringsmiljøet for studenter i Bergen”*. (KILDE) Et av målene med nettstedet vårt er gjøre det lettere å finne informasjon som angår studenter, få hjelp til ulike oppgaver og finne andre med samme interesser. Dette mener vi er viktig for å ha et godt læringsmiljø og at vi derfor kan være et fint tilskudd til Sammen sitt nåværende tilbud.

Gantt-skjema

Prosjekt Gruppe 19

Velg en periode som skal utheves, til høyre. En forklaring beskriver følgende diagram.



Budsjett

Inntekt	2 år
<i>Element</i>	<i>Beløp</i>
Antall brukere	85 000 kr
Reklame	250 000 kr
Støtte	850 000 kr

UTGIFTER 1 ÅR	KOSTNADER
<i>ELEMENT</i>	<i>BELØP</i>
Lønn utviklere	600 000 kr
Utstyr ½ år	40 000 kr
Utviklingskostnad	640 000 kr
Utvikling	400 000 kr
Utstyr 2/2	100 000 kr
Drift	50 000 kr
Sys adm	200 000 kr
Markedsføring	30 000 kr
Totalt	

UTGIFTER 2 ÅR	KOSTNADER
<i>ELEMENT</i>	<i>BELØP</i>
Utvikling	400 000 kr
Utstyr	300 000 kr
Drift	150 000 kr
Sys adm	400 000 kr
Markedsføring	750 000 kr
Totalt	

Sammendrag	
Totalt inntekt	1 185 000 kr
Totale utgifter 1 år	2 060 000 kr
Totale utgifter etter 2 år	2 000 000 kr
Disponibel inntekt	-2 875 00 kr

Budsjettet vårt er satt opp i to deler, markedsføring og utvikling. Vi begynte med å sette opp budsjettet for de to første årene for å regne ut ca. hvor mye utvikling og drift blir. Budsjettet er satt opp på realistiske krav som vi kan justere oss etter og finne en praktisk måte å få utført.

Budsjettet som sagt er satt opp for de to første årene slik at vi har tid til å utvikle nettsiden og kjøre den i ett helt år etterpå for å se om siden blir brukt. Siden dette er et langtidsprosjekt som er startet helt fra bunnen av, så er den største utfordringen å finne en måte å få inntekt på. Både til utvikling og til videreføring av nettsiden.

Inntektene våre kommer fra støtte fått fra staten, reklame på nettsiden vår og en månedlig utgift brukere betaler for ekstra tjenester etter de har prøvd ut tjenestene på nettsiden i en prøveperiode. Støtte fra staten må være noe vi søker ettersom vi mener skolen ha nytte av nettsiden for studentene sine.

Det første året lager vi ikke noe profitt. Det blir brukt penger på ansatte som jobber med prosjektet, utstyr til utviklingen av prosjektet, utviklingskostnad, drift og markedsføring for en potensiell test-launch av prosjektet. Det er bare utviklerne av nettsiden som er ansatt det første året, men med tanke på at dette er en fulltids jobb så må vi ha lønn. En av utviklerne har ansvar for system administrasjon første året til vi finner noen som kan fylle stillingen.

Det blir satt av en større andel på utstyr siden bedriften ikke skal ha noe lokale første året. Disse pengene blir bl.a. brukt til PC-er og andre programmer som skal hjelpe med å utvikle nettsiden.

Markedsføring første året er ikke like høyt prioritert som utvikling, men andre året blir dette et større fokus. Først kjører vi en test for å se hvilke meninger fremtidige brukere (studenter) har og med dette kan vi videreutvikle og markedsføre det bedre til neste år.

Det andre året er det meste av grunnleggende utvikling av nettsiden over og fokuset skifter til som sagt markedsføring i tillegg til drift og videreutvikling. Vi har sikket en nettside som fungerer fint på dette tidspunktet, men det er alltid noe å forbedre. Ved hjelp av markedsføringen kan vi få tilbakemelding på dette og oppdatere nettsiden jevnt og trutt.

Budsjettet vårt går i minus i disponible inntekt, som er noe vi må jobbe med for å fikse. Finne ut av hvilke tjenester vi kan tilby som er nyttig nok til at studenter føler det er verdt å bruke penger på.

Kritisk punkt

Kritisk punkt:

Tidspunktet hvor vi lanserer nettsiden vil være veldig viktig. Her er det essensielt at vi setter av ressurser slik at siden er aktiv og brukervennlig fra første sekund. Dersom siden ikke funker som tenkt fra begynnelsen vil det bli vanskelig å få en vekst i brukere og interessen vil raskt dabbe av.

Risikovurderinger/Beredskapsplaner

Som det kommer frem av aktivitetsplanen vår har vi valgt å ha en testkjøring av nettsiden vår ved en skole. Dette er kanskje en av de viktigste forebyggende tiltakene for å unngå å mislykkes vi har når det gjelder dette prosjektet. Ved gjennomføring av denne testkjøringen kan vi få tilbakemeldinger fra brukere og ta de med inn i en andre utviklingsfase før vi har en endelig lansering. Dette ser vi på som svært gunstig og vil hjelpe oss å tilpasse siden og gjøre oss obs på aspekter vi kanskje ikke hadde tenkt på selv.

Under er det listet noen tenkte scenarier og hva vi kan gjøre både for å forebygge og tiltak når noe først har oppstått

1. Scenario: Siden og de ulike forumene har ikke nok aktivitet

Tiltak: For å øke aktiviteten på siden er det viktig at folk ved HVL er oppmerksom på at en slik side i det hele tatt finnes. Et tiltak vil kunne være å reklamere for nettsiden. Dette kan bl.a. gjøres ved å legge ut link til siden på klassegrupper på Facebook, samt ved å prøve å få til et samarbeid med HVL

slik at de kan poste linken på sin Facebookprofil. En annen måte å gjøre folk oppmerksomme kan være å ha en liten stand på Campus.

Tiltak: Kjøre igang en konkurranse på nettsiden slik at folk faktisk er nødt til å besøke nettsiden. Kanskje må de også bidra med kommentarer i en tråd?

2. Scenario: Brukerne har vanskeligheter med å bruke siden

Tiltak: Undersøke hva det er som gjøre siden vanskelig å bruke ved å snakke med studentene og prøve å bruke deres tilbakemeldinger til å oppdatere diverse html-koder. Testkjøringen vil forhåpentligvis være med på å luke ut en del feil ved siden.

3. Scenario: Noen på gruppen vil ikke lenger være en del av prosjektet

Tiltak: Det vil være viktig å inngå kontrakter som er forpliktende og ikke gir rom for at noen plutselig hopper av. Vi må jobbe kontinuerlig for å sørge for at alle på gruppen blir sett og skape høy trivsel slik og at det er ønskelig å bli værende.

Organisering

Når vi har jobbet med dette prosjektet har vi ikke delt uten noen spesifikke roller, men heller jobbet sammen og delt uten noen små oppgaver til hverandre underveis. Om vi faktisk skulle ha gjennomført en lansering av dette nettstedet og fortsatt driften ville vi etterhvert ha gjort det på en annen måte.

I begynnelsen vil vi alle jobbe med nettsiden som utviklere det første halvåret, og mens vi beveger oss over til beta testing vil Iñaki gå over til drift og samtidig så går Lima over til en rolle med ansvar for markedsføring og komme i snakk med investorer og skoler. Hvis vi føler at nettsiden har potensiale vil vi ansette flere folk over det følgende året så vi kan utvide brukerbasen vår uten å støte på problemer.

Hva kan vi tilby (hvilke kunnskaper, utdanning....)?

I starten ser vi for oss at vi tre vil fungere som

Noen går inn i rollen som etterhvert?

ING-102: Aktivitetsplan for diskusjonsforum prosjekt				
Dato	Aktivitet	Mål/Hensikt	Kanal	Ansvar?
September	Ideer/oppstart	Få en grunnleggende ide		
Oktober 1-2 uke	Budsjett	Sette opp et budsjett		
Oktober 3-4 uke	Utvikling	Begynne å få til noe som funker	nettside	
November 1-2 uke	Utvikling		nettside	
November 3-4 uke	Investorer/sponsorer	Pitche ideer?		
Desember 1-2 uke	Møter	Få på plass en avtale med rektor?		
Desember 3-4 uke	Ferie			
2019 Vår				
Januar 1-2 uke	Markedsføring	Få til reklame	Web	

Januar 3-4 uke	Testkjøre nettside på skolen			
Februar	1. Spørreunder søkelse 2. Fikse problemer	Finne ut hvordan studentene oppfatter siden		
Mars	Videreutvikling ved hjelp av erfaringer fra testkjøringen			
April 1-2 uke	Markedsføring		Web	
Juni/Juli	Ferie			

2019 Høst				
August	Prototype lansering	Se om nettsiden fungerer		
September	Fikse problemer	nettside		
Oktober	Markedsføring?			
November 1-2 uke	Utvikle	Nye funksjoner		
November 3-4 uke	Utvikle	-		
Desember	evt kjøre nye funksjoner			

Kilder

- Sammen (2018). *Om Sammen*.

<https://www.sammen.no/no/bergen/om-sammen/les-mer-om-studentsamskipnaden-pa-vestlandet-sammen> 27.10.18