

<p>Problém</p> <p>Jaké jsou 1-3 nejpalčivější problémy vašich zákazníků?</p> <p>NEDOSTATEK MOTIVOVANÝCH UČITELŮ</p> <p>a) zájemci o učitelství si nemají učení jak a kde vyzkoušet</p> <p>b) zájemci o učitelství (a např. i ředitelé škol) jsou zmatení z možností získání pedagogické kvalifikace</p> <p>c) začínající učitelé nemají dostatečnou podporu, nemají si s kým promluvit, poradit se</p> <p>Existující alternativy</p> <p>Jak zákazníci řeší své problémy dnes?</p> <ul style="list-style-type: none">při velkém zájmu může zájemce zavolat na PedFvětšinou problém řešit přestane a přestane chtít učitodchod ze školy / školství	<p>Řešení</p> <p>Jaké vlastnosti vašeho produktu řeší problémy vašich zákazníků?</p> <p>a) reflektovaná týdenní praxe pro zájemce o učitelství (Zkus UČIT)</p> <p>b) web ZačniUČIT.cz, který obsahuje vše důležité</p> <p>c) workshopy a víkendovky v přátelském prostředí - není to jen další DVPP, ale Komunita</p> <p>Indikátory</p> <p>Co pro vás znamená úspěch a jak jej budete měřit? Jaká další čísla jsou pro vás teď důležitá (akvizice, aktivace, loajalita, tržby, doporučení)?</p> <ul style="list-style-type: none">1 velký finanční a strategický partnerplné kurzy a programy a navyšování kapacit (a), c))návštěvnost - zájemci o učitelství a platící zákazníci - všechny stupně škol (b))	<p>Unikátní nabídka hodnoty</p> <p>Čím upoutáte pozornost? V čem jste jiní? Jaká je výsledná hodnota pro zákazníka?</p> <ul style="list-style-type: none">jako jediní řešíme problém nedostatku motivovaných učitelů napříč úrovněmi, na kterých při svém rozhodování “odpadají”neděláme lobby, ale “přímé akce”zájemcům o učitelství pomáháme zjistit, zda to chtějí dělat, pomáháme jim získat ped. kvalifikaci i přežít začátky ve školství <p>Srozumitelný opis</p> <p>Jak jednoduše opíšete vaše řešení pomocí již existujících?</p> <p>PŘESTUP DO ŠKOLSTVÍ / CESTA K UČITELSTVÍ / OPORA OD PRVNÍ MYŠLENKY NA UČITELSTVÍ AŽ PO PRVNÍ (K)ROKY ZA KATEDROU</p>	<p>Neférová výhoda</p> <p>Co vám nemůže nikdo snadno zkopírovat nebo si to koupit? Proč byste to měli dělat zrovna vy?</p> <ul style="list-style-type: none">máme vlastní zkušenost, kterou prožívají naši klienti (“uživatelé”)jsme nadšení a přesvědčivíjsme iniciativa zdolamáme za sebou 3 roky fungování a spokojené klienty a reference <p>Cesty k zákazníkům</p> <p>Jak se dostanete ke svým zákazníkům?</p> <ul style="list-style-type: none">word of mouthonline marketing (PPC)sociální sítěPRspolupráce se zavedenými státními i nestátními organizacemi působícími ve vzdělávání	<p>Zákazníci</p> <p>Kdo jsou vaši zákazníci, resp. uživatelé?</p> <p>a) i b) potenciální zájemci o učitelství:</p> <ul style="list-style-type: none">- středoškoláci- studenti a absolventi VŠ- lidé z praxe - změna kariéry <p>b) začínající učitelé do 3-5 let</p> <ul style="list-style-type: none">další pedagogičtí pracovníci <p>První vlaštovky</p> <p>S kým můžete začít nejdříve?</p> <ul style="list-style-type: none">učitelé a ředitelé ve spolupracujících ZŠ a SŠ a tam, kde pracujemeVŠ, kde pracujeme a studujemefirmy, které známe
<p>Struktura nákladů</p> <p>Za co budete platit a kolik? Jaké jsou vaše fixní a variabilní náklady?</p> <ul style="list-style-type: none">2x project / org management á 40k/měs. (superhrubá) + 0,5x komunikace: 15k/měs. = 2x35k + 0,5x30k = 85 000,-/měs. = 1140000,-/rok3 projekty vč. mzdových nákladů a) 320k/rok/20 lidí b) 180k/rok c) 300k/rok/70 lidí = 800000,-/rok		<p>Příjmy</p> <p>Jak naceníte vaše řešení problému+další příjmy?</p> <ul style="list-style-type: none">projekty a) 20x 3k/os. + fundraising 260k? /rok b) 255k/ rok c) 20x 5k/os. + fundraising 200k? /rok??? :((my víme, že to nevychází, proto se hlásíme do IF...)		