Sckr forum site

**Velikost trga:**

Dijaki šolskega centra Kranj.

**Konkurenčna analiza:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ime | Prednost | Slabost | Naša Razlika |
| Discord | Multi funkcionalna aplikacija | Ne enotnost dijakov | Vsi dijaki na eni spletni strani |
| Snapchat | Multi funkcionalna aplikacija | Ne enotnost dijakov | Združeni dijaki |

|  |  |
| --- | --- |
| Prednost (S) | SLABOST (W) |
| -- Specifična skupina uporabnikov  -- Lahka širitev informacij  --Možnost razprave o različnih temah | * Potreba po moderaciji * Nizka začetna aktivnost |
| Priložnost (O) | Grožnje (T) |
| * Partnerstva z drugimi šolami * Organizacija dogodkov | * Konkurenca * Varnostne Skrbi * Zasičenost trga |

* **S-O strategija:** **Ustvarjanje partnerstev z drugimi šolami**: s tem da izkoristimo našo platformo za izvedbo zanimivih dogodkov kot so npr. turnirji.
* **W-O strategija: Spodbudili bi aktivnost uporabnikov z različnimi seminarji, delavnicami ali tekmovanj.**
* **S-T strategija:** Večja iz bolj stroga moderacija uporabnikov, ki bi povečalo zaupanje uporabnikov in zmanjšalo interes za negativno obnašanje.
* **W-T strategija:** Z nizko začetno aktivnostjo in konkurenco dodamo dejavnosti kot so nagradne igre in izzivi, ki povečali angažiranost uporabnikov. Hkrati bi izboljšali moderacijo in varnost, da bi zmanjšali negativne izkušnje na spletnem forumu.

**Viri prihodkov:**

* Osnovna spletna stran je brezplačna
* Oglasi
* Partnerstva z lokalnimi trgovinami in podjetji (promocijske ponudbe)

**Struktura stroškov:**

* Začetni razvoj: 1.000€ (večinoma delo ustanoviteljev)
* Mesečno vzdrževanje: 250€ (strežniki, podpora, posodobitve)
* Marketing: 300€ mesečno (predvsem spletno oglaševanje in promocijski dogodki)

**Strategija pridobivanja uporabnikov:**

1. Organizacija turnirjev na lokalnih srednjih šolah
2. Sodelovanje z lokalnimi podjetji za pridobitev ekskluzivnih ponudb.
3. Akcija “povabi prijatelja” (oba dobita kupon za eno izmed sodelujočih podjetji.)