1. **Przegląd branży**

Prywatne szkoły, które są znane w Polsce również jako niezależne szkoły pozarządowe, które nie są administrowane przez władze samorządowe lub państwowe, dlatego mają prawo do wyboru swoich studentów i są finansowane w całości lub w części przez pobieranie czesnego od swoich studentów, a nie opierając się na obowiązkowym opodatkowaniu przez publiczne (rząd) finansowanie.

Niektóre szkoły prywatne oferują stypendia w zależności od uzyskanych wyników przez studenta, czy świadczą stypendia oparte na kryterium dochodowym w zależności od dochodu na osobę wyliczonego z dochodu rodziny.

Tradycyjny system edukacji nie jest w stanie nadążyć za rosnącym zapotrzebowaniem na specjalistów IT. Dlatego konieczne są alternatywne i innowacyjne metody kształcenia osób posiadających umiejętności cyfrowe.

Szkoły prywatne skupiające się na rozwoju studentów wśród różnych grup wiekowych umiejętności w dziedzinie nowoczesnych technologii zwane są „Bootcampami”.

Wartość rynku „coding bootcamp” ma wzrosnąć o 4,49 mld USD przy złożonej rocznej stopie wzrostu 15,33% w latach 2021-2025.

Według raportu [Career Karma](https://careerkarma.com/blog/bootcamp-market-report-2021/), w 2020 roku ponad 44 254 osoby ukończyły lub uczestniczyły w bootcampach kodowania. Był to wzrost o 30,32% w stosunku do 2019 roku, ze względu na post-pandemiczne przejście na naukę online.

Zatrudnianie juniorów przeszkolonych w bootcampach programistycznych to sposób na proste wypełnienie luki w zatrudnieniu w firmach IT. Tacy pracownicy wzbogacają przedsiębiorstwa o unikalną wartość szerokich horyzontów intelektualnych, które nabywali od najmłodszy lat.

1. **Streszczenie**

TSR School jest franczyzodawcą o zasięgu ogólnokrajowym, który swoje placówki ma zlokalizowane w dobrze zaludnionych polskich aglomeracjach powyżej 50 tyś mieszkańców.

Nasze przedsiębiorstwo jest akademią IT z prawie 10-letnim doświadczeniem proponującym nieszablonowane rozwiązania w zakładaniu innowacyjnego biznes w sektorze edukacyjnym. Korzystając z doświadczenia, „know-how”, materiałów edukacyjnych i platform do zarządzania znacznie zwiększa szanse na sukces w tej szybko rozwijającej się, ale konkurencyjnej branży.

1. **Nasze produkty i usługi**

Program nauczania dostosowany jest do obligatoryjnego programu nauczania i do tej zapewniał prawie całkowite zapotrzebowanie naszych uczniów za pośrednictwem kursów zdalnych i stacjonarnych. Portfolio edukacyjne dotychczas obejmował kursy front-end (JavaScript: React) i back-end(Python, Java), a także szkolenia z zakresu testowania manualnego i automatyzacji. Wszystkie kursy mogą być realizowane w trybie stacjonarnym, weekendowym i wieczorowym. Materiały dydaktyczne są dostarczane w języku angielskim aby oswoić studentów z realiami branży, gdzie język ten jest nieodzowny podczas codziennej pracy.

1. **Nasza misja i wizja**

Pragniemy dostarczyć studentom jak i prowadzącym zajęcia bezkonkurencyjne rozwiązania w dziedzinie rozwoju IT. Mając to na uwagę i brak dotychczasowego pokrycia naszych rozwiązań dla tych najmłodszy studentów chcemy dostarczyć narzędzie desktopowe, które przybliży dzieciom czym jest programowanie jak i problem solving. A prowadzącym zajęcia dostarczy możliwość monitorowanie osiągnięć podopiecznych, aby móc wyłonić jednostki przejawiające ponadprzeciętne umiejętności, aby następnie dopasować bardziej subiektywny program nauczania, czy stypendium dla najbardziej obiecujących.

1. **Role w systemie i obowiązki**

* Head of the Course

1. Opieka nad sprzętem/systemem podczas prowadzenia zajęć
2. Umożliwienie uczestnikom kursu korzystania z narzędzia (rozwiązywanie usterek)
3. Monitorowanie wyników grupy
4. Wyrównywanie wyników najgorzej radzących sobie jednostek
5. Wyłanianie najlepiej radzących sobie jednostek

* Student

1. Uczestnictwo w zajęcia
2. Systematyczne rozwiązywanie zadań
3. Rozwijanie umiejętności podczas zajęć i poza nimi w dziedzinie programowania, rozwiązywania problemów, matematyki oraz angielskiego
4. **Analiza SWOT**

* **Strength**

Jako szkoła prywatna w wysoko prosperującej branży jaką jest IT, nasza siła leży w sile dotychczasowym doświadczeniu i posiadanych narzędziach i materiałach.

* **Opportunities**

Polski rynek IT przewiduje „boom” związany z migracji ludności ze wschodu za sprawą konfliktu militarnego co oznacza przetwarzanie większej ilości danych co generuje zapotrzebowanie na specjalistów IT. Migracja ludności dotyczy przede wszystkim młode osoby, dla których to oferujemy nasze usługi edukacyjne.

* **Threat**

Rozwijany program skierowany dla najmłodszy jest obarczony ryzykiem wkroczenia konkurencji przed nami. Jednakże nasz zespół trzech developerów pracował już wcześniej nad wcześniejszymi programami, dlatego nie powinniśmy napotkać przeszkód i trafić na rynek w optymalnym czasie.

1. **Strategia sprzedaży i marketingu**

Dotychczasowy sposób monetyzacji oraz marketingu spełnia nasze oczekiwania, dlatego nie przewidujemy zmian w jego funkcjonowaniu.

Marketing realizujemy za pośrednictwem kampanii informujących na portalach społecznościowych m.in Facebook, Twitter, jak i tych nowoczesnych jak m.in. TikTok, który skupia target naszej platformy.

Nasze usługi oferujemy w jednolitych cenach dla każdej grupy wiekowej, co sprawia utrzymanie klienta przy naszej firmie.

* Organizacja – TSR/TSR School zwany również franczyzodawca zajmujący się organizacją usług w dziedzinie edukacji w branży IT
* Otoczenie organizacji – firmy rekrutujące specjalistów IT, inne szkoły programowania
* Intersariusze organizacji - dzieci i nastolatkowie, human reasources team
* Dziedzina problemowa – nowoczesne technologie
* Intersariusze dziedziny problemowej - firmy technologiczne
* Pracownicy biznesowi – headquarter firmy, firmy rekrutujące specjalistów IT