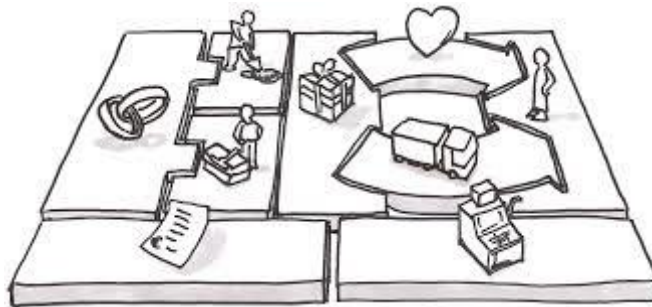


Skipulagning námsferlis með ólíkum aðferðum

Business Model Generation



Ebba Áslaug Kristjánsdóttir
Halla Leifsdóttir
Laufey Erlendsdóttir
Kristín Gunnarsdóttir

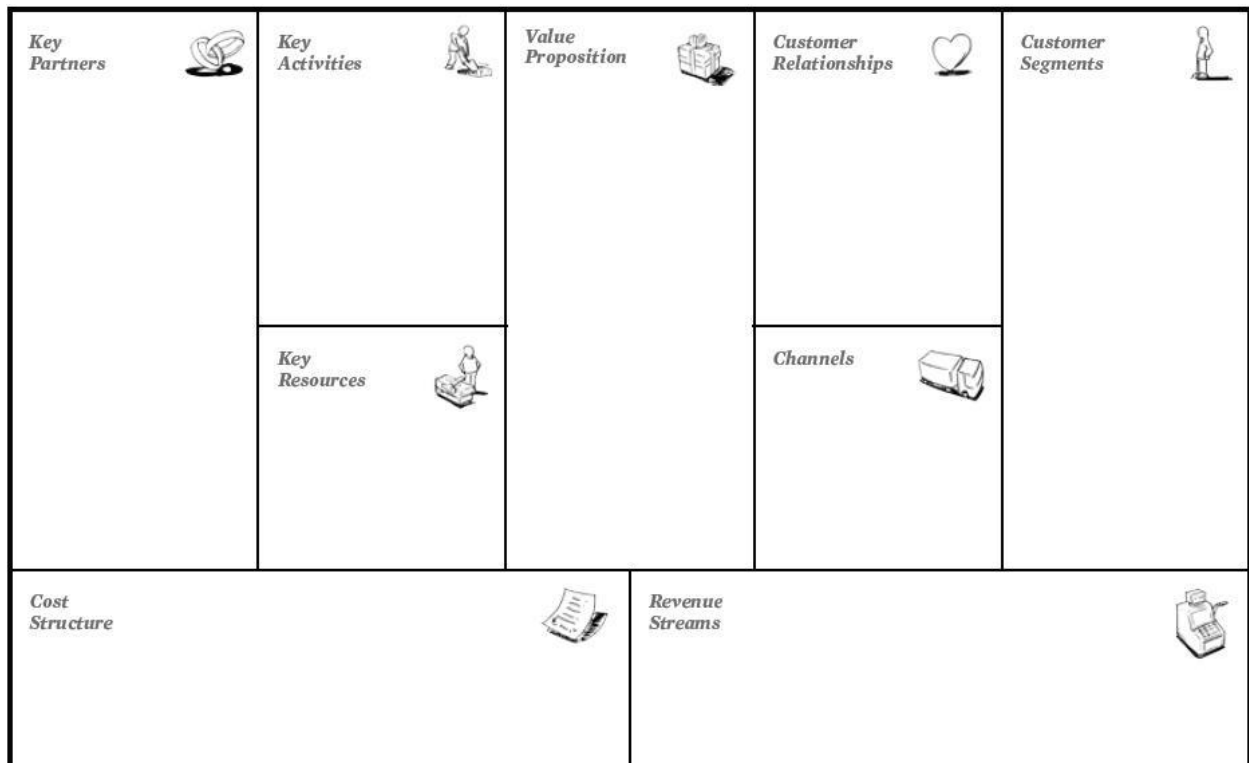
Kennari: Hróbjartur Árnason

Inngangur

Þegar skipuleggja á nám fyrir fullorðna er að mörgu að hyggja. Það er mikilvægt að námið sé skipulagt með fullorðna námsmenn í huga og þarfir þeirra (Finn, 2011). Jafnframt er í mörg horn að líta varðandi hagnýt atriði námskeiðisins. Business Model Canvas er módel, hannað til að þróa viðskiptahugmyndir með áherslu á að skapa einfalda en skýra mynd af hugmyndinni í heild. Þar koma fram allir þættir sem huga þarf að í skipulagningunni. Í þessari hugmyndafræði er sett fram mynd sem skiptist niður í 9 reiti og tákna hver þeirra hluta af módelinu. Á meðan hugmyndin verður til er svo fyllt inn í reitina þar til módelið er tilbúið.

Þegar viðskiptahugmynd er unnin, er í grunnin sett upp áætlun sem miðar að því að skapa verðmæti fyrir ákveðinn hóp viðskiptavina. Þegar við erum að hanna námsferli fyrir fullorðna erum við í rauninni að vinna með sömu forsendur. Því er Business Model Canvas gott módel til að vinna með þegar fullorðinsnámskeið eru skipulögð.

Í okkar verkefni var ákveðið að vinna með skriðsundsnámskeið fyrir fullorðna. Farið var yfir alla þætti skipulagningarinnar og fyllt inn í reiti módelisins (Alexander Osterwalder, 2009).



1. Markhópar

Námsferlið þjónar fullorðnum einstaklingum sem vilja bæta tækni sína í skriðsundi og eins þeim sem eru ósyndir. Þátttakendur fá þjálfun og þar með aukna færni í sundi með áherslu á skriðsundstækni, flot og öndun. Í framhaldi öðlast þeir betri líðan í vatninu, bættu heilsu og lífsgæði með auknu þoli, styrk og hreyfifærni. Námsferlið er ætlað öllum fullorðnum einstaklingum sem eru áhugasamir um



skriðsund, þeim sem eru alls ósyndir og öðrum sem vilja bæta sig í skriðsundi. Markhópurinn eru fullorðnir einstaklingar sem vilja stunda skriðsund, sér til ánægju og heilsubótar.

2. Hvað kemur út?

Til að mæta þörfum viðskiptavina er mikilvægt að bjóða upp á fagmenntaðan sundkennara með góða þekkingu á skriðsundi. Hlutverk hans er miðlun þekkingar, þjálfun, leiðsögn og eftirfylgni. Gildi námsferlisins fyrir viðskiptavini er fólgið í aukinni skriðsundskunnáttu og auknum lífsgæðum sem koma til af meiri hreyfingu, öryggi og vellíðan þeirra. Í námsferlinu er fyrst og fremst boðið upp á skriðsundskennslu og því er ætlað að leysa vanda þeirra sem ekki kunna nægileg skil á skriðsundi með því að kenna þeim rétta skriðsundstækni. Það uppfyllir annars vegar þörf ósyndra fyrir að læra skriðsund og hins vegar syndra fyrir að ná betri tókum á skriðsundi. Markmið námsferlisins er að nemendur syndi skriðsund hjálparlaust, án kúts og korks, verði öruggir í sundi og hafi ánægju af sundferðum.

3. Samskiptaleiðir

Til þess að ná til hugsanlegra viðskiptavina sem vilja efla sundkunnáttu sína verður námskeiðið auglýst í fjölmiðlum og í gegnum persónulegt tengslanet okkar á facebook. Einnig verður útbúinn kynningarbæklingur sem dreift verður á sundstöðum og í líkamsræktarstöðvum. Yfir námskeiðstímann fara samskiptin síðan fram á námskeiðinu sjálfu en þar fyrir utan í gegnum vefsíðu námskeiðsins og facebook síðu sem eru hagkvæmustu kostirnir þegar litið er til tíma og fjármuna. Á vefsíðu námskeiðsins verður hægt að sækja þjálfunarprógramm og á facebook síðunni verða meðal annars sett inn kennslumyndbönd af youtube. Samskipti á námskeiðinu verða persónuleg og kennslan einstaklingsmiðuð. Hver þátttakandi fær sýnikennslu sem vænlegust er til árangurs ásamt munnlegum leiðbeiningum og persónulegri hvatningu.

4. Samstarf/samskipti

Samskipti milli leiðbeinanda og þátttakenda verða persónuleg þar sem hver þátttakandi fær sýnikennslu og tækniþjálfun. Haldið verður vel utan um kennslu og þjálfun þátttakenda með persónulegri leiðsögn og eftirfylgni. Þau sambönd sem eru nú þegar til staðar og við getum nýtt til þess að ná til þátttakenda er okkar persónulega tengslanet.



5. Tekjur

Innkoma eða tekjur verða fyrst og fremst til í formi námskeiðsgjalda þátttakenda. Á heimasíðu námskeiðsins seljum við svæði fyrir auglýsingar frá sundstöðum um opnunartíma og þjónustu ásamt auglýsingum frá verslunum með íþróttavörur.

6. Hvað er til? Hvað þarf?

Til að uppfylla þarfir þátttakenda þarf vefsíðu fyrir ýmsar upplýsingar meðal annars varðandi námskeiðið og þjálfunarprógramm. Námskeiðið fer fram í sundlaug og sundkútar og korkar þurfa að vera til staðar. Til viðbótar þarf fleiri bjargir á borð við menntaðan sundkennara og gögn honum til handa eins og flettistöflur, skýringamyndir, flautu og skeiðklukku. Einnig er nauðsynlegt að hafa starfsfólk sundlaugar til staðar. Það verður einnig boðið upp á kennslumyndbönd sem sett verða á heimasíðu ásamt fræðsluefni um sund og heilnæmi þess.

7. Megin viðfangsefni

Boðið er upp á góða og faglega kennslu með útskýringum og sýnikennslu ásamt því að veita þátttakendum hvatningu. Kennsluáætlun byggir á persónulegri þarfagreiningu þar sem hver einstaklingur fær þjálfun og æfingaáætlun við sitt hæfi. Þannig er komið til móts við þátttakendur sem eiga við óöryggi að stríða eða hafa ekki næga færni til að synda skriðsund á afslappaðan hátt.

8. Samstarfsaðilar

Samstarfsaðilar námskeiðsins eru nokkrir. Fyrst ber að telja leiðbeinendur og þátttakendur námskeiðsins, en einnig þarf gott samstarf við sundlaugar og starfsfólk þeirra. Þá er gert ráð fyrir samstarfi við stéttarfélag sem taka þátt í námskeiðskostnaði þátttakenda. Námskeiðið verður haldið í samstarfi við embætti landlæknis, meðal annars varðandi upplýsingar á heimasíðu um heilnæmi sundiðkunar.

Hagsmunaaðilar eru þátttakendur sem bæta skriðsundskunnáttu og auka lífsgæði sín með hreyfingu, öryggi og vellíðan. Sundlaugarnar fá auglýsingu og væntanlega fjölgar viðskiptavinum í kjölfar námskeiðs þar sem fleiri verða færir um að stunda sund. Íþróttavörverslanir munu einnig hafa hag af námskeiðinu meðal annars með aukningu á sölu sundfata, sundgleraugna og sundhetta sem eru nauðsynjahlutir við sundiðkun. Jafnframt er gert ráð fyrir samstarfi við sjúkrahjálfara sem vísa skjólstæðingum sínum gjarnan í sundþjálfun.

9. Kostnaður

Helstu kostnaðarliðir við námskeiðshaldið eru leiga á sundaðstöðu, leiga á léni vegna vefsíðu, laun sundkennara og markaðssetning námskeiðsins. Gert er ráð fyrir að þessi kostnaður verði að mestu fastur en kostnaður vegna markaðssetningar gæti þó verið breytilegur eftir því hvað mikið er í hana lagt. Lögð verður áhersla á að hámarksfjöldi á námskeiðinu verði ekki umfram fimmtán þátttakendur til þess að geta staðið undir þeim kröfum um gæði og skilvirkni sem stefnt er að. Námskeiðsgjöld munu taka mið af því.

Ígrundun

Þegar kennarar skipuleggja nám eru þeir oft uppteknir af innihaldi, framkvæmd og árangri kennslunnar fyrst og fremst. Það sem Business Model Canvas bætir við þá hugsun er að gæta að ýmsum hagnýtum atriðum sem eru ekki síður mikilvæg, sérstaklega ef horft er til þess að markaðssetja námskeið. Með því að fylla inn í módelið er farið yfir alla helstu þætti þess að skipuleggja og markaðssetja námskeið og það gefur okkur mjög skýra mynd af námskeiðinu í heild. Módelið er mjög einfalt, skýrt og þægilegt í notkun. Vinnan við það fer fram í þrívíðu plani, þar sem módelið er hengt upp á vegg og post-it miðum raðað inn á mismunandi hluta þess. Þetta býður upp á skemmtilega leið til að þróa námskeiðshugmyndir með því að raða inn í módelið, breyta og bæta eftir þörfum. Skjalið er þannig hvort tveggja myndrænt og lifandi. Í heildina tengir módelið saman alla helstu þætti sem taka þarf með í reikninginn við skipulagningu og gerð viðskiptaáætlunar, hvort sem um er að ræða vöru, hugmynd eða, eins og í þessu tilfelli, námskeið.

Heimildir

Alexander Osterwalder, Y. P. (2009). *Business Model Generation*: Alexander Osterwalder & Yves Pigneur. Sótt 24.03.2015 af

http://www.businessmodelgeneration.com/downloads/businessmodelgeneration_preview.pdf

Finn, D. (2011). Principles of Adult Learning: An ESL Context. *Journal of Adult Education*, 40, 34-39. Sótt 20.03.2014 af <http://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ960967.pdf>