

طرح آموزشی قاصدک

آموزش در ایران

- **یک بازار شدیداً خرد شده:** بازار آموزش چه به شکل سنتی و چه به شکل دیجیتال یک صنعت بسیار fragmented یا خرد شده است. این یعنی تعداد زیادی فعال خرد در این بازار فعال هستند و هیچ کدام نتوانسته‌اند به طور قطعی به این بازار مسلط شوند. این موضوع حتی زمانی که به صورت کوچک‌تر و موضوعی هم به این بازار نگاه می‌کنیم هنوز صادق است. برای مثال در مورد بخش آموزش زبان که ما در آن فعال هستیم هم چه در ایران و چه خارج از ایران هزاران فعال در این بازار وجود دارد و هر یک سهم کوچکی از بازار دارند.
- **پرقاب:** سطح رقابت در بازار آموزش با درآمد و اندازه این بازار تناسبی ندارد. با توجه به تعداد زیاد فعالان در این بازار سطح رقابت بالاست اما در بسیاری موارد این رقابت مستقیم نیست. این به این معناست که خرید یک مشتری از یکی از فعالان در بازار به معنی خرید نکردن از دیگری نیست. ممکن است یک مشتری از محصول چند تولیدکننده یا خدمات‌دهنده به صورت همزمان استفاده کند. شاید همین خصوصیت به خرد شدن بیشتر این بازار هم کمک کرده.
- **پرتغییر:** به طور کلی بازار آموزش مسئول انتقال اطلاعات جدید به کاربران و مشتریان محصولات خود است. این یعنی با به وجود آمدن هر فن‌آوری جدید یا هر تغییر در بازارهای دیگر، بازار آموزش باید با توجه به آن تغییر کند. این موضوع تولید محصولات ثابت یا جاافتاده برای این بازار را سخت می‌کند، چون محصولات باید دائماً تغییر کنند.
- **بسیار وسیع:** با وجود همه موارد گفته شده، بازار آموزش همچنان محبوب است و علت اصلی آن وسعت این بازار است. رسیدن به سود در این بازار به علت وسعت آن خیلی سخت نیست و امکان اجرای ایده‌های متعدد و خلاقانه هم در این بازار زیاد است. بسیاری از افرادی که به نحوی وارد این بازار می‌شوند در طول زمان سهمی برای خود ایجاد می‌کنند و در همین بازار می‌مانند.

تعریف مسئله

▶ آموزش یک دغدغه مهم در جهان سوم است و در ایران نیز دغدغه مهمی برای افراد است. این جوامع به دو جهت به کلاس های آموزشی مراجعه می کنند:

▶ گروه اول: مُسکّن ۱. تفریح ۲. ندانستن ۳. مدرک گرایی

▶ گروه دوم: توسعه فردی

▶ در ایران تکرر در ارائه دهنده خدمت وجود دارد اما کمبودهایی در این ارائه دهنده ها وجود دارد: مهمترین مسئله **دنبال نکردن دانشجو** در طول دوره آموزش - دیگر مسائل:
۱. عدم آموزش نحوه یادگیری ۲. عدم وجود نقشه یادگیری ۳. هدایت و مشاوره در طول دوره ۴. طرح درس به روز ۵. ارزیابی در طول دوره ۶. هدایت شغلی ۷. اولویت پول به کیفیت ۸. ثبت نام بدون فیلتر

راه حل

▶ پلتفرمی آموزشی که در این پلتفرم طراحی فرایند دوره آموزشی خاص انجام شود و افراد با ارزیابی درست ثبت نام شوند و برای ورد تایید صلاحیت شوند. افرادی که وارد این دوره می شوند توسط منتورها و کوچ ها هدایت شوند و در طول دوره ارزیابی انجام شود تا افراد با سطح مناسبی به نقطه پایانی برسند. در طول دوره پروژه تعریف شده و این پروژه ها از طریق گروه های تشکیل شده انجام می شوند. در پایان دوره هدایت شغلی برای ورود به بازار و یا ارتقای شغلی انجام گردد

محصول



مشتریان

B2B

ارائه به سازمان ها و ارگان ها
برای توانمندسازی نیروی انسانی
و جذب نیروی انسانی

B2C

افراد به دنبال یادگیری

هزینه اولیه

سایت

برندسازی

طراحی محصول

هزینه جاری



درآمد



دوره های پیشنهادی

