



MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Bi bezero mota bereiztu daitezke, alde batetik tresnaren erabiltzaileak izango direnak, eta beste alde batetik ordea webgunea plataforma publizitario bezala erabiliko dutenak. Lehenengo kasuan, hasiera batean, Espainiako 2. batxilergoko ikasleendako eta goi edota erdi-mailako heziketa jaso dutenak izango lirateke hasiera batean. Aurrera begira, beste ikasketa batzuk burutzen hari diren ikasleentzako aukera zabaltzeko asmoarekin. Baita, ikasle horien eskola edota hezkuntza zentroak. Eta azkenik, unibertsitate eta goi eta erdi mailako zikloak eskaintzen dituzten hezkuntza zentroak.

Mundu mailan hezkuntza-sistema desberdinak daude. Beraz, hemen jasotako hezkuntza edota kalifikazioak agian ez dira bateragarriak beste herrialde batzuetakoekin, eta alderantziz. Guk ezagutzen duguna tokiko gobernuak agindutakoa denez, Espainiak duen hezkuntza-sistemara mugatu gara. Ondorioz, sistema honen menpe dauden ikasleen beharrei erantzuna emateko diseinaturik dagoen tresna garatuko dugu.

Identifikatu dugunaren arabera hiru behar-esparru nagusi dauzkate ikasle hauek: beraien ikasketa prozesua modu eraginkor batean antolatzea, materia ondo barneratu ahal izateko informazioaren lanketa egoki bat egitea ahalbidetuko dizkien baliabideak eskuratzea eta azkenik, beraien etorkizun akademikoaren inguruko informazioa eskeiniko duen orientazio zerbitzu pertsonalizatu bat izatea.

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Plataformak lizentziak izango lituzke, hau da, erabiltzaile bakoitzak, bere profila izango luke. Profil horiek bi motatakoak izan ahalko lirateke, alde batetik harpidetza bidezkoak eta beste batetik dohainekoak. Bigarren honek ez lituzke zerbitzu guztiak erabilgarri izango (oraindik zehazteko dugu zer zerbitzu izango lituzketen eskuragarri, hori tresna bakoitzak sortzean izan duen kostuaren araberakoa izango da).

Harpidetzak bi modutara lortu daitezke. Alde batetik, pertsona batek indibiduo bezala bere profila izateko kuota bat ordaindu dezake. Beste alde batetik ordea, eskola batek dituen ikasle kopuruaren besteko lizentzia erosi ditzake ikasle bakoitzarentzako profil bat sortu ahal izateko. Zerbitzua berdina izango litzateke bi kasuetan, baina profila indibidual bezala agertu beharrean eskolarekin binkulatuta agertuko da.

Hirugarren bezeroek ordea, beste zerbitzu edo onura bat jasoko lukete gure enpresaren eskutik. Identifikatutako ikasleen hirugarren beharrari erantzuna eman ahal izateko, orientazio zerbitzua eskainiko da. Bertan hainbat unibertsitate eta hezkuntza zentroyen inguruko informazioa emango da Balio Proposamenean aipatutako makrokatalogo horretan. Informazio hori eskaintzean, publizitatea egiten ari gara hezkuntza zentro eta unibertitate horiei. Ondorioz, gurekin hitzarmenduta beraien inguruan jakitera eman nahi duten informazioa zein den zehaztu eta horren araberako iragarkiak jarriko genituzke. Hori egiteagatik, kuota bat eskatuko diegu.

Hau da, ikasketa zentroek ikasleak behar dituzte beraien enpresarekin jarraitzeko, eta hori dela eta publizitatea funtsezkoa dute. Guk beraien behar horri erantzuna emango genioke. Zuzen-zuzenean beraien bezero izan daitezken ikasleekin jarduten dugulako. Zentro hauek klaseak online edota aurrez aurre ematen dituztenak izan daitezke, baita atzerritarrak ere, ez dute zertan naziokoak izan behar, bertako hezkuntza sistemarekin bateragarriak badira betiere.

N2J TALDEA