

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**ANALIZA PODJETNIŠKE PRILOŽNOSTI NA PODROČJU
SPLETNIH OBLIK IZOBRAŽEVANJA Z UPORABO
METODOLOGIJE VITKEGA ZAGONSKEGA PODJETJA**

Ljubljana, februar 2018

LUCIJA SAKSIDA

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Lucija Saksida, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Analiza podjetniške priložnosti na področju spletnih oblik izobraževanja z uporabo metodologije vitkega zagonskega podjetja, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko doc. dr. Patricio Kotnik

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne 5.2.2018

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
 1 PODJETNIŠKE PRILOŽNOSTI NA PODROČJU	
E-IZOBRAŽEVANJA V SLOVENIJI	3
1.1 Od ideje do podjetniške priložnosti	3
1.1.1 Izvor podjetniških idej	3
1.1.2 Razvoj in udejanjanje podjetniških priložnosti	5
1.2 Vpliv informacijsko komunikacijske tehnologije na podjetniške priložnosti	6
1.3 Podjetniške priložnosti na področju e-izobraževanja	7
1.3.1 Osnovne značilnosti e-izobraževanja	7
1.3.2 Oblike e-izobraževanja	8
1.3.3 Prednosti spletnih oblik izobraževanja	10
1.3.4 Razvoj e-izobraževanja v Sloveniji	10
1.3.5 Ponudba e-izobraževanja v Sloveniji na področju poslovnih ved in ekonomije	13
 2 METODOLOGIJA VITKEGA ZAGONSKEGA PODJETJA	14
2.1 Razvoj metodologije vitkega zagonskega podjetja	14
2.2 Ključni pojmi	16
2.2.1 Cikel naredi-meri-spoznaj	16
2.2.2 Optimalna učna zanka	17
2.2.3 Najosnovnejši sprejemljivi produkt	17
2.2.4 Zasuk	18
2.2.5 Validirano učenje	19
2.2.6 Zgodnji uporabniki	19
2.3 Poslovni model v obliki vitkega okvirja	19
2.4 Razvoj kupcev	24
2.4.1 Proces razvoja kupcev	24
2.4.2 Odkrivanje kupcev	25
2.5 Pomembnost poglobljenih intervjujev s kupci	26
2.5.1 Odkrivanje kupcev na podlagi intervjujev	26
2.5.2 Intervju o problemu	27
2.5.3 Intervju o rešitvi	28
2.6 Načrtovanje in razvoj najosnovnejšega sprejemljivega produkta	30
2.7 Omejitve metode vitkega zagonskega podjetja	31
 3 UPORABA PRISTOPA VITKEGA ZAGONSKEGA PODJETJA NA PRIMERU	
E-INŠTRUKCIJ	32
3.1 Namen, cilji in predpostavke	32
3.2 Metode zbiranja podatkov	33

3.3 Metode analize podatkov	34
3.4 Izvedba intervjujev	34
3.4.1 Opis vzorca.....	34
3.4.2 Intervju o problemu	35
3.4.3 Intervju o rešitvi	36
3.5 Analiza in rezultati raziskave	38
3.5.1 Največji problem in način reševanja problema	38
3.5.2 Vir informacij za izbor inštrukcij	41
3.5.3 Zgodnji uporabniki – Intervju o problemu	42
3.5.4 Zgodnji uporabniki – Intervju o rešitvi	43
3.5.5 Cenovni model	44
3.5.6 Minimalni nabor lastnosti.....	46
3.5.7 Prednosti e-inštrukcij.....	47
3.5.8 Zamenjava tradicionalnih inštrukcij za e-inštrukcije	48
3.6 Ugotovitve analize	49
3.7 Vitki okvir za izbrano podjetniško priložnost	53
SKLEP	54
LITERATURA IN VIRI.....	56
PRILOGE	
KAZALO TABEL	
Tabela 1: Primerjava e-izobraževanja po vrsti programa med leti 2006 in 2015	13
Tabela 2: Vitki okvir	21
Tabela 3: Demografski podatki intervjuvancev	35
Tabela 4: Povezava predpostavk z empiričnimi ugotovitvami	49
Tabela 5: Hitra ocena stroškov in prihodkov za prvo leto delovanja.....	52
Tabela 6: Končna verzija vitkega okvirja	53

KAZALO SLIK

Slika 1: Konceptualni okvir	4
Slika 2: Cikel naredi-meri-spozna	16
Slika 3: Optimalna učna zanka	17
Slika 4: Piratska tehnika Davea McClureja	23
Slika 5: Proces razvoja kupcev	24
Slika 6: Scenarij intervjuja o problemu	28
Slika 7: Scenarij intervjuja o rešitvi	29

UVOD

Pomemben predmet znanstvenih raziskav v zadnjih desetletjih predstavlja vpliv informacijske in komunikacijske tehnologije (v nadaljevanju IKT) na gospodarski, socialni in osebni razvoj. Teoretične in empirične študije so pokazale, da je potrebno znotraj organizacij izkoristiti pozitivne vplive implementacije in izvajanja IKT, ki se kažejo v povečani produktivnosti, učinkovitosti in konkurenčnosti organizacij (Tarutė & Gatautis, 2014). Boljša uporaba informacijske in komunikacijske tehnologije bistveno pomaga novim podjetjem, odpira nove perspektive in možnosti za pridobivanje in ustvarjanje znanja tudi na področju e-izobraževanja (Bregar, Zagmajster, & Radovan, 2010, str. 10).

V trenutnem, na znanju temelječem gospodarstvu, za katerega so značilne spremembe v industriji, globalizacija, izrazito povečana konkurenca, pospešen prenos in izmenjava znanja ter informacijsko tehnološka revolucija, predstavlja izobraževanje eno izmed nepogrešljivih dejavnosti, znotraj katere se odpirajo nove podjetniške priložnosti (Zhang & Nunamaker, 2003). Priložnosti izhajajo iz nenehnega oblikovanja in nadgrajevanja podjetniških idej. Predstavljajo osrednji konstrukt na področju podjetništva. Vogel (2016, str. 11) definira tri glavne kanale, iz katerih se razvijajo podjetniške ideje: namerno ustvarjanje idej, ideje na podlagi naključnega odkritja in ideje na podlagi zapuščine. Ko je ideja pridobljena, mora podjetnik ugotoviti, ali na podlagi ideje obstaja tudi priložnost za zagon uspešnega podjetja (Vogel, 2016). V začetni fazi razvijanja podjetniške priložnosti podjetnik zbira manjkajoče podatke in gradi bolj podrobno podobo o tem, kako bi podjetje v prihodnosti lahko izgledalo. V tej fazi se podjetnik osredotoča na potrebe kupcev, segmente kupcev, finančna sredstva in na lastne zmogljivosti (Abell, 1980).

V skladu s trenutnim razmišljanjem na področju podjetništva, ki zajema tudi pristop vitkega zagonskega podjetja, podjetnik v začetni fazi razvijanja priložnosti poskuša razumeti in preveriti, ali ima izdelek, ki ustreza trgu, oziroma so potrebne prilagoditve v ponudbi oziroma pri ciljnem segmentu kupcev (Blank & Dorf, 2012; Blank, 2006). Metoda vitkega zagonskega podjetja daje poudarek eksperimentalnemu učenju. Predpostavke o hipotezah poslovnega modela poskuša validirati na podlagi ciljno usmerjenih poskusov. Pri sami izvedbi poskusov se uporabljajo tehnike, temelječe na principu povratne zanke: naredi-meri-spoznaj, velik poudarek pa se namenja samemu odkritju kupcev. V fazi odkritja kupcev podjetnik na podlagi vizije podjetja ustvari hipoteze, ki jih preveri na podlagi posameznih poskusov (Blank & Dorf, 2012; Blank, 2006). Cilj cikla naredi-meri-spoznaj je v tem, da se v najkrajšem možnem času o kupcih in trgu naučimo čim več (Ries, 2011). Začne se s fazo ustvarjanja, kjer na podlagi idej ali domnev izdelamo najosnovnejši sprejemljivi produkt, ki ga nato pokažemo kupcem. Z merjenjem njihovega odziva preverimo domnevo, ki jo lahko potrdimo ali zavržemo. Na podlagi odzivov kupcev želimo pridobiti spoznanje, ali je potrebna sprememba smeri v naši strategiji (Maurya, 2014).

V magistrski nalogi raziskujem priložnosti, ki se odpirajo na področju spletnih oblik izobraževanja. Namen empiričnega dela magistrske naloge je preučiti podjetniško idejo na področju e-izobraževanja in s pomočjo metodologije vitkega zagonskega podjetja ugotoviti ali na osnovi moje podjetniške ideje na področju e-inštrukcij obstaja tudi podjetniška priložnost in možnost uresničitve le-te.

Moj osnovni cilj je razviti najosnovnejši sprejemljivi produkt na področju e-inštrukcij, ki bo zadovoljeval potrebe zgodnjih uporabnikov ter ugotoviti smiselnost nadaljnjega razvoja storitve e-inštrukcij. V ta namen sem na podlagi analize primarnih podatkov, ki sem jih pridobila na podlagi intervjujev s kupci ugotavljala značilnosti, potrebe in naklonjenost ciljnega trga do storitve e-inštrukcij. Na podlagi testiranja predstavitvenega izdelka na začetnih uporabnikih sem želela ugotoviti omejitve, prepoznati možne izboljšave storitve e-inštrukcij, na podlagi testiranja cene pa ugotoviti tisto, ki so jo kupci še pripravljeni plačati za moj produkt. Temeljno raziskovalno vprašanje magistrske naloge je ugotoviti, ali je razvoj storitve e-inštrukcij izvedljiva in zaželena rešitev, ki kupcem prinaša dodano vrednost.

Magistrsko delo je razdeljeno na tri sklope, prva dva sklopa sta namenjena teoriji, tretji sklop pa empirični raziskavi. V prvem sklopu teoretičnega dela bom na podlagi sekundarnih virov opisala področje razvoja podjetniških priložnosti v zgodnjih fazah podjetniškega procesa ter predstavila vpliv informacijsko komunikacijske tehnologije na podjetniške priložnosti. Opisala bom tudi glavne značilnosti e-izobraževanja in predstavila njegov razvoj v Sloveniji. S pomočjo internetnih virov bom raziskala in predstavila trenutno ponudbo e-izobraževanja v Sloveniji na področju poslovnih ved in ekonomije. Drugi sklop teoretičnega dela bo namenjen predstavitvi metodologije vitkega zagonskega podjetja. Na podlagi sekundarnih virov bom opisala ključne pojme, ki se jih uporablja znotraj metodologije in opisala proces razvoja kupcev. Poudarila bom pomembnost intervjujev s kupci ter izpostavila omejitve, ki jih prinaša metodologija vitkega zagonskega podjetja. V empiričnem delu naloge bom želela raziskati, kateri so tisti problemi, s katerimi se srečujejo študentje pri uporabi tradicionalnih inštrukcij. V raziskavo bom zato vključila študente različnih fakultet, ki so uporabniki tradicionalnih inštrukcij. Na podlagi njihovih problemov bom raziskala priložnosti, ki jih ponujajo e-inštrukcije v primerjavi s tradicionalnimi inštrukcijami. Na podlagi cikla naredi-meri-spoznaj bom razvila najosnovnejši sprejemljivi produkt, ki ga bom nato pokazala študentom, ki jih bom vključila v intervju. Na podlagi njihovega odziva bom preverjala domneve o ustreznosti storitve e-inštrukcij. Zanimalo me bo, ali sem izdelala storitev, ki ustreza zgodnjim uporabnikom in s tem daje osnovo za nadaljnji razvoj te podjetniške priložnosti v smeri zagona podjetja na področju e-inštrukcij.

Empirična raziskava temelji na kvalitativnem raziskovalnem pristopu, saj je znotraj metodologije vitkega zagonskega podjetja pomembno, da čez celotno fazo odkrivanja

kupcev merimo odzive kupcev, tako v okviru ugotavljanja njihovih problemov, kot pri oblikovanju rešitve zanje. Podatke za analizo bom zbrala na podlagi polstrukturiranih intervjujev, pri analizi podatkov pa bom uporabila tehniko s povzemanjem vsebine, kjer bom na podlagi krajših delov besedila, povezovala skupne lastnosti intervjuvancev in na podlagi teh potrdila oziroma ovrgla predpostavke empiričnega dela naloge. Pridobljene ugotovitve iz empiričnega dela naloge bom strnila in predstavila v sklepnem delu.

1 PODJETNIŠKE PRILOŽNOSTI NA PODROČJU E-IZOBRAŽEVANJA V SLOVENIJI

1.1 Od ideje do podjetniške priložnosti

1.1.1 Izvor podjetniških idej

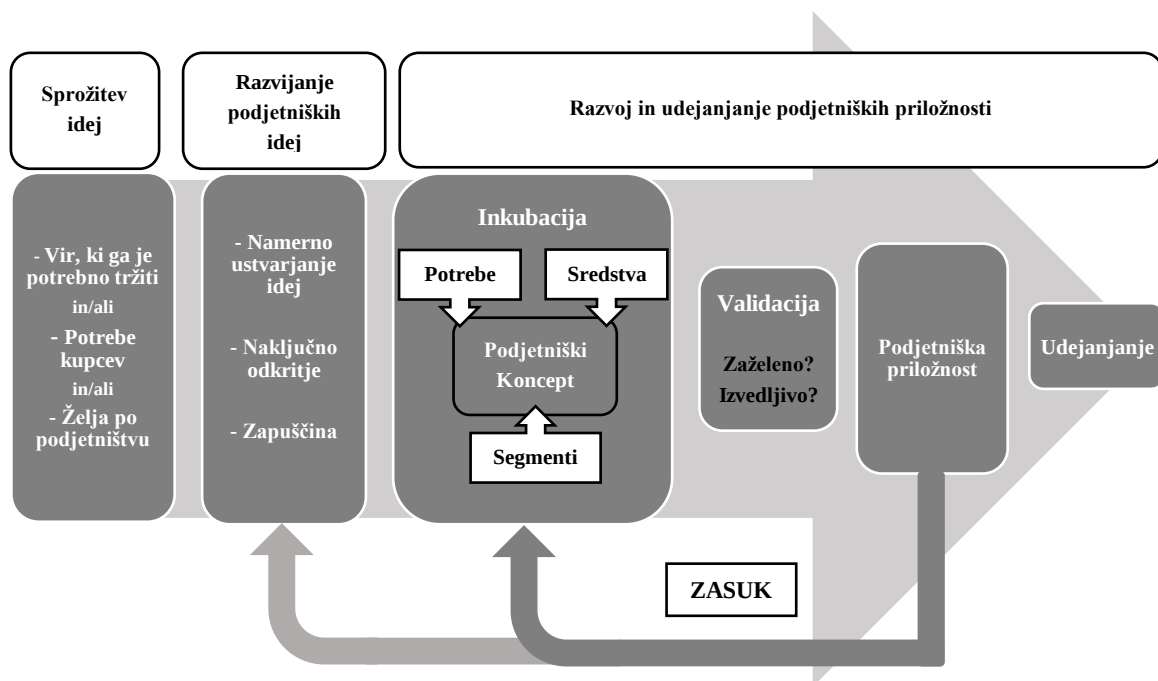
Podjetniške priložnosti predstavljajo osrednji konstrukt na področju podjetništva, kljub temu pa je to področje še vedno precej neraziskano (Dimov, 2007; Hill & Birkinshaw, 2010). Vogel (2016) je na podlagi pregleda dvanajstih najbolj vplivnih tipologij na področju priložnosti ugotovil, da večina tipologij ne razlikuje med konstruktoma podjetniška ideja in podjetniška priložnost. V pomoč pri razlikovanju med tema pojmomoma je na podlagi predhodno zapisanih ugotovitev različnih avtorjev razvil konceptualni okvir, kjer je grafično predstavil razvoj podjetniške priložnosti, od ideje do udejanjanja priložnosti. Konceptualni okvir je sestavil iz kanalov, na podlagi katerih se razvijajo podjetniške ideje, faze inkubacije, faze vrednotenja ter končnega udejanjanja podjetniške priložnosti (Vogel, 2016).

Literatura s področja inovacij in podjetništva omenja predvsem dva dejavnika, ki pomembno vplivata na sprožitev idej, in sicer lahko te nastanejo kot posledica prepoznanih potreb kupcev (Brown, 2008; Smith, 1998) ali kot posledica vira, ki ga je potrebno tržiti (Jolly, 1997). Ker pa se vedno več ljudi, predvsem mladih, odloča za podjetništvo iz same želje po podjetništvu, Sieger, Fueglistaller in Zellweger (2014) izpostavljajo, da je tretji dejavnik, ki vpliva na razvoj idej, ravno želja po podjetništvu. Na Sliki 1 lahko vidimo, da je Vogel (2016) izpostavil te tri dejavnike kot glavne dejavnike, ki vplivajo na sprožitev idej. Trdi, da so obseg, zapletenost in dodelanost idej v večji meri odvisni prav od teh treh dejavnikov.

Ideje se lahko razvijajo na različne načine in prav to je eden glavnih razlogov, da so v podjetništvu prisotne nejasnosti v sami terminologiji razvoja podjetniških idej (Smith, 1998). Vogel (2016) je na podlagi pregleda stopetdesetih različnih člankov iz področja podjetniških priložnosti izpeljal tri različne kanale, po katerih podjetniki razvijajo podjetniške ideje, in sicer: namerno ustvarjanje idej, ideje na podlagi naključnega odkritja

ter ideje na podlagi zapaščine (idejo podjetnik prejme od nekoga drugega). Ti trije kanali so prikazani na Sliki 1 in predstavljeni v nadaljevanju.

Slika 1: Konceptualni okvir



Povzeto in prirejeno po P. Vogel, *From Venture Idea to Venture Opportunity*, 2016, str.6, slika 1.

- **Namerno ustvarjanje idej**

Pri pristopu namernega ustvarjanja idej je posameznik aktivno vpleten v razvijanje idej, ki so rezultat enega ali več dejavnikov, ki so idejo sprožili (Jolly, 1997). Na tem področju, so bile razvite različne tehnike, ki pomagajo pri razvoju idej (Vogel, 2016), kot na primer tehnika nevihte možganov (angl. *brainstorming*) in tehnika dizajnerskega načina razmišljanja (angl. *design thinking*), kjer se rešitev za določen problem išče na podlagi kreativnih tehnik ter konvergentnega in divergentnega načina razmišljanja (Brown, 2008).

- **Ideje na podlagi naključnega odkritja**

Naključno odkritje idej se nanaša na ideje, ki se zgodijo nenamerno, po nesreči. Te se lahko zgodijo medtem ko smo pozorni na nekaj specifičnega, oziroma je naša pozornost nekje čisto druge (Vogel, 2016).

- **Ideje na podlagi zapaščine**

Ideje lahko razvijemo na podlagi svojih idej, lahko pa jih razvijemo na podlagi idej drugih

(Hill & Birkinshaw, 2010). Koller (1988) je ugotovil, da je polovica podjetnikov takšnih, ki idejo prejme od nekoga drugega. Kot primer takšne ideje, ki se razvije v priložnost, je Murphy (2011) izpostavil pravice, ki jih podjetnik prejme znotraj družinskega podjetja.

Enkrat ko je ideja razvita, mora podjetnik ugotoviti, ali za to podjetniško idejo stoji tudi podjetniška priložnost za zagon uspešnega podjetja. V nadaljevanju bom razvoj podjetniške priložnosti tudi podrobneje predstavila.

1.1.2 Razvoj in udejanjanje podjetniških priložnosti

Podjetniška priložnost je sestavljena iz niza idej, prepričanj in ukrepov, ki omogočajo ustvarjanje blaga in storitev v odsotnosti sedanjih trgov za njih. Odkrivanje in razvoj priložnosti predstavljata enega ključnih delov podjetniškega raziskovanja (Venkataraman, 1997).

Vogel (2016) je za lažjo predstavo razvoja podjetniških priložnosti razdelil njen razvoj na fazo inkubacije in fazo validacije. V fazi inkubacije podjetnik zbira manjkajoče podatke in gradi bolj podrobno podobo o tem, kako bi podjetje v prihodnosti lahko izgledalo. V tej fazi se podjetnik osredotoča na potrebe kupcev, segmente kupcev, finančna sredstva in na lastne zmogljivosti (Abell, 1980), te komponente pa združene v podjetniški koncept predstavljajo poenostavljen poslovni model v začetni fazi nastajanja (Vogel, 2016). Podjetniški koncept tako povezuje podjetniške ideje s podjetniškimi priložnostmi (Davidsson & Wiklund, 2001), stopnja dodelanosti podjetniškega koncepta pa se lahko med primeri razlikuje (George & Bock, 2012). V skladu s trenutnim razmišljanjem na področju podjetništva, ki zajema tudi področje vitkega zagonskega podjetništva, podjetnik v fazi inkubacije poskuša razumeti in preveriti, ali ima izdelek, ki ustreza trgu, oziroma so potrebne prilagoditve v ponudbi oziroma na ciljnem segmentu kupcev (Blank & Dorf, 2012; Blank 2006). Znotraj faze inkubacije je pomembno, da podjetnik pridobi dovolj informacij o tem, ali je podjetniška priložnost na trgu zaželeno ter izvedljiva, da se lahko znotraj faze validacije odloči, ali je podjetniško priložnost smiselno nadaljnje razvijati in udejanjiti (McMullen & Shepherd, 2006).

Na podlagi zgoraj opisanega konceptualnega okvirja bom znotraj procesa razvoja in udejanjanja podjetniške priložnosti v empiričnem delu magistrske naloge prišla do faze validacije. Znotraj faze inkubacije bom najprej na podlagi intervjujev s potencialnimi kupci želela pridobiti čim več informacij o njihovih potrebah, različnih segmentih kupcev in o potrebnih finančnih sredstvih za udejanjanje podjetniške priložnosti. Na podlagi predstavitvenega izdelka in hitre ocene ekonomike pa bom znotraj faze validacije ocenila ali obstaja potencial za razvoj storitve in ali je s projektom smiselno nadaljevati.

1.2 Vpliv informacijsko komunikacijske tehnologije na podjetniške priložnosti

Pomemben predmet znanstvenih raziskav v zadnjih desetletjih predstavlja vpliv informacijske in komunikacijske tehnologije na gospodarski, socialni in osebni razvoj (Tarutė & Gatautis, 2014). Internet in z njim povezane IKT postajajo osrednja infrastruktura gospodarstva, ki močno oblikuje ekonomske transakcije vseh vrst, vključno s produkcijo, prodajo, distribucijo in potrošnjo (OECD, 2012). Prišli smo do točke, kjer je digitalna ekonomija začela naraščati eksponentno (Baller, Dutta, & Lanvin, 2016). Internet je povezal že več kot tri milijarde uporabnikov po svetu in okrog štirinajst milijard naprav (Hernandez & Weber, 2016), kar pomeni da smo se premaknili iz obdobja »Interneta ljudi« (angl. »*Internet of people*«) v obdobje »Interneta stvari« (angl. »*Internet of things*«), kjer je število povezanih naprav preseglo število povezanih ljudi (Guajardo Villarreal, 2016). V Evropi je znotraj različnih sektorjev zaposlenih štiri milijone IKT delavcev, njihovo število pa narašča tri procente letno (European Commission, 2014). IKT tako predstavlja ključni vir konkurenčnosti podjetji, ki so IKT sposobne izkoristiti (Jorgenson & Stiroh, 2000). Da lahko podjetja polno izkoristijo prednosti, ki jih IKT prinašajo, pa je potrebno znotraj podjetja poleg potrebne izobrazbe zaposlenih, napredovati na tehnološki in organizacijski ravni (European Commission, 2013). Manochehri, Al-Esmail in Ashrafi (2012) pravijo, da morajo biti v namen zagotavljanja čim večjega doprinosa uporabe IKT za raziskovanje novih podjetniških priložnosti, izpolnjeni vsaj trije pogoji, in sicer mora biti dana v podjetju določena infrastruktura, usposobljeno osebje ter proračun za vlaganje v IKT.

Teoretične in empirične študije so pokazale, da je potrebno znotraj organizacij izkoristiti pozitivne vplive implementacije in izvajanja IKT, ki se kažejo v povečani produktivnosti, učinkovitosti in konkurenčnosti organizacij (Tarutė & Gatautis, 2014). Boljša uporaba informacijske in komunikacijske tehnologije bistveno pomaga novim podjetjem, odpira nove perspektive in možnosti za pridobivanje in ustvarjanje znanja (Bregar et al., 2010, str. 10), novo znanje pa ustvarja nove podjetniške priložnosti (Thompson & Fox-Kean, 2005), pogosto v obliki vitkih zagonskih podjetij (Shane, 2003). IKT vpliva na podjetniške priložnosti na različne načine. Olajšan dostop do IKT orodij in interneta je pomembno zmanjšal mejne stroške komuniciranja in ustvaril svetovno platformo, ki omogoča, da podjetja sodelujejo ne glede na njihovo velikost, hkrati pa nižji fiksni stroški komuniciranja omogočijo rojstvo manjšim multinacionalkam z manjšim številom zaposlenih (Thurik, Stam, & Audretsch, 2013). Alam in Noor (2009) se poleg nekaterih drugih avtorjev strinjata, da lahko uporaba IKT bistveno pripomore k večji konkurenci med podjetji in tako omogoča, da majhna in srednje velika podjetja enakovredno tekmujejo na trgu z velikimi korporacijami. Brynjolfsson in McAfee (2011) sta mnenja, da nove tehnologije odpirajo nove trge in da za talentiranega podjetnika še ni bilo boljšega časa kot je ta. Kot primer navajata večje korporacije kot so Google, Facebook in Skype.

Empiričnih raziskav, ki bi dokazovale vpliv IKT na podjetniške aktivnosti, v preteklosti ni bilo veliko (Kotnik & Stritar, 2015), se pa število raziskav, ki preučujejo vpliv IKT na ekonomskem področju v zadnjem času povečuje (Tarutė & Gatautis, 2014). Leitão in Ferreira (2007) sta v okviru raziskave ugotovila, da obstaja pomemben pozitiven odnos med uporabo IKT ter povečanjem podjetniških aktivnosti, gospodarske rasti, zaposlovanja ter ustvarjanja novih delovnih mest. Hindle in Klyver (2007) pa sta ugotovila, da obstaja pomemben pozitiven odnos med stopnjo uporabe medijev, kot na primer interneta in televizije ter ustvarjanjem delovnih mest in podjetij med mladimi. Kotnik in Stritar (2015) sta z raziskavo, v kateri sta preučevala odnos med uporabo IKT in podjetniško dejavnostjo na ravni panog ugotovila, da je stopnja vstopa novih podjetij v panogo višja v tistih panogah, kjer je raba IKT močnejša in tako podkrepila hipotezo, da predstavlja IKT ključno tehnološko infrastrukturo, ki ustvarja nove podjetniške priložnosti. Glede na trende lahko pričakujemo, da bo imela IKT še bolj pomemben vpliv na poslovno okolje v prihodnosti, z odpiranjem podjetniških priložnosti in zmanjševanjem konkurenčne prednosti velikih podjetij, s čimer se odpira prostor mladim in manjšim podjetjem (Kotnik & Stritar, 2015).

1.3 Podjetniške priložnosti na področju e-izobraževanja

1.3.1 Osnovne značilnosti e-izobraževanja

V trenutnem, na znanju temelječem gospodarstvu, za katerega so značilne spremembe v industriji, globalizacija, izrazito povečana konkurenca, pospešen prenos in izmenjava znanja ter informacijsko tehnološka revolucija, predstavlja izobraževanje eno izmed nepogrešljivih dejavnosti, znotraj katere se odpirajo nove podjetniške priložnosti (Zhang & Nunamaker, 2003). Zaradi čedalje večjega pomena znanja za ekonomski, družbeni razvoj in razvoj posameznika, je kakovostno izobraževanje ključnega pomena sodobnim družbam. Nove priložnosti za pridobivanje in ustvarjanje znanja pa odpira tudi e-izobraževanje, katerega bistvena značilnost je uporaba sodobne IKT (Bregar et al., 2010).

E-izobraževanje ima danes več sopomenk, kot na primer učenje na daljavo (angl. *distance learning*) in e-učenje (angl. *e-learning*) (Požar, 2014). Jelenc-Krašovec, Ličen in Wakounig (2008) opozarjajo, da je kot sopomenka za e-izobraževanje velikokrat napačno uporabljen izraz »študij na daljavo« (angl. *distance education*). Pravita, da je potrebno pojma razlikovati, saj študij na daljavo označuje izobraževanje, kjer sta učenec in učitelj prostorsko ločena, e-izobraževanje pa predstavlja širši pojem. V Sloveniji se je od vseh še najbolj uveljavil izraz e-izobraževanje (Požar, 2014), poleg tega izraza pa se velikokrat uporablja tudi izraz spletno podprto učenje (Sulčič, 2008). V literaturi v angleškem jeziku se povečini uporablja izraz *e-learning*, redkeje lahko zasledimo izraz *e-education*.

Strokovnjaki si niso enotni pri sami definiciji e-izobraževanja. Ally (2004) razlaga, da pride do neskladja v terminologiji e-izobraževanja zato, ker se izobraževanje izvaja na različne načine ob uporabi različnih tehnologij. Arh, Kokalj, Dinevski in Jerman-Blažič (2008) pravijo, da e-izobraževanje označuje način pridobivanja znanja, kjer sodobna informacijsko-komunikacijska tehnologija delno ali v celoti nastopa kot posrednik med akterji izobraževanja oziroma izobraževalno institucijo, udeležencem in izvajalcem izobraževanja. Po mnenju Rosenberga (2001) se e-izobraževanje nanaša na rabo internetnih tehnologij, z namenom prenosa široke palete rešitev, ki izboljšujejo znanje in uspešnost. Rosenberg (2001, str. 28–29) pravi takole: »E-izobraževanje je [...] osnovano le na treh temeljnih kriterijih:

- e-izobraževanje je povezovalne narave, kar omogoča takojšno nadgradnjo, shranjevanje, priklic, distribucijo in deljenje navodil ali informacij;
- je dostavljeno končnemu uporabniku preko računalnika, ki uporablja standardno internetno tehnologijo;
- je usmerjeno na najširši vidik učenja – učne rešitve, ki gredo preko tradicionalnih modelov izobraževanja.«

Bregar et al. (2010, str. 12) so e-izobraževanje predstavili na podlagi dveh vidikov: e-izobraževanje v širšem in ožjem pomenu. Širši vidik obravnava e-izobraževanje kot delno tehnološko podprto izobraževanje, kjer se IKT v preprosti obliki uporablja kot sestavina izobraževalnega procesa, npr. za uporabo e-pošte in spletnih virov, objavo predmetnikov in učnih gradiv na zgoščenki ali spletu, kakor tudi za spletne diskusije in spletne projekte. Znotraj ožjega vidika e-izobraževanja, imenovanega tudi celotno e-izobraževanje, pa je tehnološka podpora prisotna v celotnem procesu izobraževanja in tako vključuje tehnološko podprta učna gradiva, pedagoško in administrativno podporo. Učni proces se izvaja ob prostorski ločenosti učitelja in učečega. Vmesna stopnja med ožjim in širšim vidikom e-izobraževanja je tako imenovano kombinirano izobraževanje (angl. *blended learning*) (Bregar et al., 2010).

1.3.2 Oblike e-izobraževanja

E-izobraževanje lahko po njegovi obliki razdelimo v dve večji skupini: sinhrono in asinhrono. Pri sinhronem e-izobraževanju so študentje vključeni v tečaje, ki se izvedejo na spletu, preko predvajanja avdio in video posnetkov, ob že prej določenem času. Pri asinhronem e-izobraževanju pa lahko študent sodeluje znotraj izobraževalnih aktivnosti ob času, ki njemu najbolj ustreza (Pelet, 2013). Obe obliki e-izobraževanja sta predstavljeni v nadaljevanju.

Sinhrono e-izobraževanje lahko primerjamo s tradicionalnim izobraževanjem, ki ponuja uporabo gradiv v realnem času in kjer sta udeleženec in izvajalec izobraževanja prisotna v

istem prostoru. Pri e-izobraževanju je različno to, da sta slednja prisotna na različnih lokacijah, za koriščenje učnih gradiv pa se uporabljajo različne tehnologije. Tehnologije, ki jih avtorji navajajo, so enosmerni in dvosmerni videi, kjer prvi omogočajo samo enosmerni neposredni prenos, drugi pa omogočajo tudi interakcijo med uporabnikoma. Poleg videov omenjajo še skupne aplikacije, ki lahko vsebujejo predstavitevna in grafična orodja, ki med drugim omogočajo uporabnikom, da sodelujejo pri razpravah, postavljajo vprašanja in prejema odgovore nanje (Arh, Kovačič, & Jerman-Blažič, 2006). Pelet (2013) pravi, da je to e-izobraževanje imenovano sinhrono zato, ker se je na učno uro, ki je omejena na določen časovni termin, potrebno prijaviti ob vnaprej določenem času in dodaja, da način e-izobraževanja omogoča izobraževanje tudi študentom, ki bi se zaradi geografskih omejitev drugače težje posluževali določenih izobraževalnih vsebin.

Asinhrono e-izobraževanje predstavlja e-izobraževanje, ki je neodvisno od časa in kraja. Učeči se lahko po lastni želji odločijo, kdaj želijo dostopati do učnih gradiv in kdaj si želijo interakcije z drugimi učečimi (Pelet, 2013). Interakcija z drugimi udeleženci je omejena na uporabo oglasne deske, e-pošte in raznih internetnih skupin ter diskusijskih forumov (Arh et al., 2006). Pelet (2013) pravi, da je prednost asinhronega e-izobraževanja ta, da lahko učeči iz različnih časovnih pasov sodelujejo in se učijo določene izobraževalne vsebine. Dodaja, da je ta oblika izobraževanja najbolj primerna za tiste posameznike, ki jim ustreza samostojno učenje, s poudarkom na lastni predelavi določene vsebine.

Na področju sinhronega in asinhronega e-izobraževanja se odpirajo različne priložnosti, ki bi jih lahko strnili v naslednje:

- **Samostojno e-izobraževanje** je oblika asinhronega e-izobraževanja, ki uporabniku omogoči dostop do vnaprej pripravljene visoko kakovostne e-učne vsebine za samostojno e-učenje (Stanič, 2011). Zajema uporabo izobraževalnih gradiv, kot na primer Wikipedije, blogov, Power point predstavitev in Pdf datotek (Amit, 2015).
- **Spletne konference** zajemajo različne oblike sinhronega e-izobraževanja, kjer za njihovo izvedbo navadno uporabljamo programe, ki omogočajo uporabo virtualnih tabel, klepetalnic, avdio in video konferenc, ob uporabi različnih aplikacij in dokumentov (Bregar et al., 2010). Pogosto uporabljena oblika spletnih konferenc so spletni seminarji (angl. *webinarji*), kjer izobraževanje poteka na podlagi videokonferenčnih sistemov, namenjeno je več uporabnikom hkrati, ti pa so med seboj prostorsko ločeni (Stanič, 2011).
- **Odprto spletno izobraževanje** (angl. *MOOC*) je spletno izobraževanje sestavljeno iz različnih tečajev, ki so namenjeni množičnemu vpisu. Tečaji večinoma vključujejo videoposnetke s spletnimi navodili in učnimi gradivi, spletne kvize, z uporabo forumov pa omogočajo skupinske diskusije (Butler, 2016).
- **Mobilno izobraževanje** je način sinhronega in asinhronega izobraževanja, ki uporablja mobilne in brezžične tehnologije za namene izobraževanja (Sarrab, Elgamel, &

Aldabbas, 2012). Tehnologije vključujejo prenosne računalnike, mobilne telefone in tablične računalnike. Tovrstno izobraževanje se osredotoča na mobilnost učenca v stiku s prenosnimi tehnologijami (Trentin & Repetto, 2013).

- **Učenje na podlagi iger** (angl. *game-based learning*) je podprto z različnimi tehnologijami, ki vključujejo multimedijsko komunikacijo, različne računalniške grafike ter temeljijo na interakciji med učečim in računalnikom (Lau, Yen, Li, & Wah, 2014).

Znotraj magistrske naloge bom preučevala priložnosti, ki se odpirajo na področju e-izobraževanja, tako da bom na podlagi spletnih konferenc preko programa Skype ugotavljala priljubljenost take vrste e-izobraževanja pri študentih.

1.3.3 Prednosti spletnih oblik izobraževanja

Prednosti spletnih oblik izobraževanja se kažejo tako s stališča udeležencev kot na strani izvajalcev e-izobraževanja. Anderson (2008) kot glavne prednosti na strani udeležencev navaja dejstvo, da je znotraj spletnega izobraževanja omogočen izobraževalni proces, ki nima prostorskih omejitev, časovne omejitve pa so do neke mere prisotne le pri sinhronem e-izobraževanju. Kot prednost navaja tudi enostavnejši dostop do učnih materialov ter možnost izobraževanja ob delu. Bregar et al. (2010, str. 13) omenjajo kot prednost e-izobraževanja na strani udeležencev možnost prilagoditve učnih pristopov posameznikovim potrebam, omogočanje hitrejšega dostopa do znanja, transparentnost pogojev izobraževanja in razvoj novega znanja in kompetenc. Zhang in Nunamaker (2003) poleg teh prednosti dodajajo, da sistem e-izobraževanja spodbudi udeležence, da postavljajo vprašanja, kar v tradicionalni učilnici morda ne bi bilo mogoče. Spletna komunikacija jim poenostavi deljenje različnih idej z ostalimi udeleženci. Na strani izvajalcev e-izobraževanja Anderson (2008) izpostavi možnost poučevanja, ki ni omejena na kraj in čas ter možnost enostavnejše objave spletnih gradiv. Bregar et al. (2010, str. 13) dodajajo, da se prednost z vidika izobraževalne organizacije kaže tudi v zmanjšanju nekaterih stroškov, npr. stroškov učnega osebja, stroškov najemnin in drugih stroškov povezanih s prostori. Poleg tega e-izobraževanje omogoča bolj kakovostne storitve, preglednost in konsistentnost izvedbe programov ter večjo dostopnost do kakovostnih virov.

1.3.4 Razvoj e-izobraževanja v Sloveniji

Začetki razvoja e-izobraževanja v Sloveniji segajo v začetek devetdesetih let dvajsetega stoletja. V tem času so na področju e-izobraževanja začele potekati različne aktivnosti. V začetnem obdobju se je velik delež sredstev vlagal v informacijsko infrastrukturo, delež sredstev, namenjen vsebinskim komponentam pa je bil znatno manjši (Arh et al., 2008). Med leti 1991 in 1993 so na Ekonomski fakulteti ter na Raziskovalnem in razvojnem

centru Univerze v Ljubljani raziskovali različne koncepte izobraževanja na daljavo (Godina & Vrhovec, 2016). Leta 1994 je na Ekonomski fakulteti v Ljubljani zaradi namena zagotavljanja ustreznih razmer pri razvoju e-izobraževanja začela delovati Nacionalna projektna enota (NCP). Istega leta se je s projektom RO – Računalniško opismenjevanje pričelo sistematično uvajanje uporabe IKT v slovensko šolstvo (MIZŠ, 2016). Program se je izvajal do leta 2002 na podlagi pobude Ministrstva za šolstvo in šport ter zavoda Republike Slovenije za šolstvo (Arh et al., 2006; Godina & Vrhovec, 2016), namen programa pa je bil med drugim zagotoviti slovenskim vzgojno-izobraževalnim zavodom strojno in programsko računalniško opremo in usposabljanje učiteljev za uporabo IKT (MIZŠ, 2016). Ta iniciativa je med letoma 1994 in 2000 zagotavljala, da se je Slovenija vedno nahajala na vrhu po kazalcih uporabe IKT v izobraževalnem procesu, znotraj držav, ki so takrat kandidirale za vstop v EU (Arh et al., 2006). V naslednjih letih, med letoma 1999 in 2005 se je v okviru projekta MIRK (Mladi in računalniška kreativnost) izvajalo pilotski projekt učenja na daljavo za osnovnošolce. V okviru tega projekta je bil ustanovljen Center za razvoj študija na daljavo na Univerzi v Mariboru, ki je poleg drugih aktivnosti skrbel, da se je na področju odprtega učenja in študija na daljavo ponujalo tehnične in svetovalne storitve (Arh et al., 2006). Na področju e-izobraževanja je pomembno prispeval tudi Laboratorij za telekomunikacije Fakultete za elektrotehniko, znotraj katerega je bil razvit sistem e-izobraževanja E-CHO (Arh et al., 2006; Godina & Vrhovec, 2016). Pospešeno informatiziranje slovenskega šolstva se je pričelo od leta 2006 naprej, ko je bilo znotraj projekta E-šolstvo izvedenih več javnih razpisov in neposrednih projektov na javnih zavodih. V tem okviru se je med drugim razvil standard imenovan e-kompetentni učitelj in ravnatelj, ki se je izvajal preko seminarjev, razvilo se je svetovanje, tehnična podpora in pomoč šolam, izvedenih pa je bilo tudi sedem mednarodnih konferenc pod imenom SIRIKT (Splet izobraževanja in raziskovanja z IKT). Med leti 2006 in 2010 je potekala pospešena izdelava multimedijskih in interaktivnih e-gradiv znotraj katere je nastalo več kot sto e-gradiv za višje, srednje, osnovne šole in vrtce. Leta 2011 so nastali prvi štirje pilotni e-učbeniki za osnovne šole in osnovne predmete s področja naravoslovja. Število e-učbenikov je do sedaj naraslo na že več kot štirideset, tako za naravoslovne kot družboslovne predmete. Poleg e-učbenikov se v okviru projekta E-šolska torba razvijajo prve univerzalne e-storitve (MIZŠ, 2016). V zadnjih letih predstavlja Sloveniji pomembno strateško prednost na področju odprtega izobraževanja predvsem delo v Laboratoriju za umetno inteligenco na Institutu Jožefa Stefana, kjer so med drugimi projekti, v letu 2014 znotraj pobude Odpiramo Slovenijo v sodelovanju s Centrom za prenos znanja na področju informacijskih tehnologij, začeli razvijati izobraževalne vsebine (MIZŠ, 2016).

Na prepričanju, da je uvajanje IKT v šolstvo ključnega pomena za povečanje kakovosti poučevanja, temelji strategija, ki so jo na začetku leta 2016 sprejeli na ministrstvu za izobraževanje, znanost in šport. Znotraj predlogov strateških usmeritev so zapisani vizija, načela in pet ciljev na področju nadaljnjega uvajanja IKT v slovenske vzgojno-izobraževalne zavode do leta 2020 (MIZŠ, 2016). Cilji so »(1) razvoj didaktičnih strategij

poučevanja z IKT in e-gradiv, (2) izgradnja platforme, ki bo združevala storitve, pedagoške koncepte in pristope ter omogočala (3) razvoj e-kompetenc učencev, dijakov, študentov ter udeležencev v izobraževanju odraslih, (4) informatizacijo ustanov in (5) spodbujanje razvoja e-izobraževanja v visokem šolstvu in v izobraževanju odraslih (Radovan, 2016, str. 3).«

E-izobraževanje se poleg uspešnega vključevanja na področje formalnega izobraževanja, pojavlja tudi kot samostojna oblika poučevanja in učenja na področju neformalnega izobraževanja (Godina & Vrhovec, 2016). Značilnosti obeh vrst izobraževanja so naslednje:

- **Formalno izobraževanje** je izvedeno in voden s strani izobraževalne institucije, kjer so načrti, učne vsebine, čas trajanja izobraževanja in vloge udeležencev jasno določeni. Ob zaključku izobraževanja nam tako izobraževanje prinaša ustrezen naziv in javno veljavno potrdilo o izobrazbi. V Sloveniji je formalno izobraževanje izvajano s strani osnovnih, srednjih, višjih in visokih šol, univerz, zasebnih izobraževalnih organizacij ter ljudskih univerz (Ličen, 2006).
- **Neformalno izobraževanje** izvajajo zasebne organizacije, društva, lokalne skupnosti, muzeji, knjižnice in šole. V primerjavi s formalnim izobraževanjem je tovrstno izobraževanje bolj prilagodljivo po vsebinah in po načinu izvajanja, ob zaključku neformalnega izobraževanja pa se pridobi potrdilo, ki nima značaja javne listine (Hozjan, 2010).

Godina in Vrhovec (2016) sta v raziskavi ugotavljali, kako se je na področju ponudbe e-izobraževanja odraslih v Sloveniji spreminjalo število programov formalnega in neformalnega izobraževanja med leti 2006 in 2015. V študiji so znotraj programov splošnega neformalnega izobraževanja zajeli programe jezikovnega in računalniškega izobraževanja ter programe s področja vzgoje in izobraževanja, komunikacije, osebnostne rasti ter s področja umetnostne kulture.

Stanje števila programov e-izobraževanja v letu 2006 in 2015 lahko vidimo v Tabeli 1, kjer lahko opazimo, da je bilo število programov e-izobraževanj v letu 2006 znatno večje na področju neformalnega izobraževanja. Predstavljalo je kar 79 % vseh programov e-izobraževanja. Delež programov formalnega e-izobraževanja je predstavljal le 19 %. Število programov formalnega izobraževanja se je med letoma 2006 in 2015 več kot podvojilo (iz 21 na 56). Na področju neformalnega izobraževanja zaradi odsotnosti podatka o programih neformalnega izobraževanja za leto 2015, na tem področju ni bilo mogoče oceniti napredka.

Tabela 1: Primerjava e-izobraževanja po vrsti programa med leti 2006 in 2015

	2006		2015	
	N	%	N	%
Usposabljanje in izpopolnjevanje za delo	2	2	17	23
Splošno neformalno izobraževanje	87	79	/	/
Pridobitev izobrazbe	21	19	56	77
SKUPAJ	110	100	73	100

Vir: T. Godina & N. Vrhovec, "Ponudba e-izobraževanja v Sloveniji v letih 2006 in 2015." Andragoška spoznanja 22.4, 2016, str. 90, tabela 3.

E-izobraževanje uživa vse večjo podporo na ravni formalnega izobraževanja. V Sloveniji je bilo v zadnjih dveh desetletjih na področju formalnega e-izobraževanja veliko pobud, ki so bila predmet financiranja tako državnih kot Evropskih projektov. Uvajanje e-izobraževanja pa se dogaja tudi na področju neformalnega e-izobraževanja, kjer se odpirajo nova podjetja, ki vidijo priložnosti na tem področju. Nekatera bodo predstavljena tudi v nadaljevanju.

1.3.5 Ponudba e-izobraževanja v Sloveniji na področju poslovnih ved in ekonomije

Ker se področje raziskave v moji magistrski nalogi nanaša na podjetniške priložnosti znotraj spletnih oblik izobraževanja, kjer se izobraževanje nanaša na inštruiranje ekonomskih predmetov, bom v nadaljevanju predstavila možnosti e-izobraževanja na tem področju.

Na področju formalnega izobraževanja v Sloveniji imamo trenutno le nekaj ponudnikov, ki nudijo celosten program e-izobraževanja za pridobitev izobrazbe na področju poslovnih ved in ekonomije. »Celosten program pomeni, da ponudnik izvaja programe e-izobraževanja, ki se končajo s pridobitvijo stopnje izobrazbe, ki je ekvivalentna stopnji izobrazbe pridobljeni s klasičnim izobraževanjem (Arh et al., 2006, str. 8).« Vodilni izvajalec celostnega programa e-izobraževanja na področju poslovnih ved in ekonomije je trenutno Doba Fakulteta, ki je z več kot tri tisoč diplomanti edina šola z evropskim univerzitetnim certifikatom kakovosti v e-izobraževanju v Sloveniji in jugovzhodni Evropi in hkrati vodilni izvajalec spletnega študija v celoti v Sloveniji (Online študij, 2017). Na spletu lahko trenutno najdemo tudi nekatere druge izvajalce tovrstnega študija, na primer Visoko poslovno šolo Erudio ter Višjo strokovno šolo B2. Vsem trem omenjenim izvajalcem je skupno to, da njihov študij poteka v virtualnem učnem okolju, študijska gradiva so v elektronski obliki, študentje pa med seboj povezani preko e-pošte, klepetalnic, forumov in drugih družabnih omrežij.

Na področju ekonomskih in poslovnih ved pa se v zadnjih letih odpirajo podjetja in portali, ki ponujajo različne oblike e-izobraževanja. Med tistimi, do katerih lahko trenutno dostopamo preko spleta so med drugim portal Spletna akademija, Spletna učilnica Astra in nekatera podjetja na področju inštrukcij, ki v svoji ponudbi nudijo e-inštrukcije. Spletna akademija je portal s ponudbo spletnih izobraževanj, delavnic ter seminarjev in ponuja mesečne vsebine s področja spletnega marketinga, prodaje, financ in investiranja in drugih vsebin. Spletna učilnica Astra je spletna stran, ki preko video vsebin ponuja izobraževalne vsebine s področja matematike, ekonomije in statistike. E-izobraževanje pa predstavlja del ponudbe tudi nekaterih podjetji, ki so specializirana na področju inštrukcij, kot na primer podjetje GO-tel d.o.o. ter podjetje Horizont d.o.o. Obe podjetji ponujata možnost e-inštrukcij s področja ekonomije na podlagi Skype video konferenc. Ker imata obe podjetji e-inštrukcije omenjene le kot dodatno možnost, predstavitev njihovih storitev pa temelji na ponudbi tradicionalnih inštrukcij ocenjujem, da večji del prihodkov od prodaje pri obeh podjetjih predstavljajo prihodki pridobljeni na strani tradicionalnih inštrukcij.

Na podlagi podatka, da je v Sloveniji trenutno le malo ponudnikov e-izobraževanja na področju ekonomskih in poslovnih ved, e-izobraževanje pa uživa vse večjo podporo tako na formalnem kot neformalnem področju, pričakujem, da bo v bližnji prihodnosti vse več podjetji, ki bodo ponujala tovrstni način izobraževanja. Menim, da je ta trenutek pravi čas za raziskovanje priložnosti na tem področju in je zato moja analiza priložnosti smiselna.

2 METODOLOGIJA VITKEGA ZAGONSKEGA PODJETJA

2.1 Razvoj metodologije vitkega zagonskega podjetja

Živimo v času, ko so priložnosti za inovacije neomejene, stroški za ustvarjanje novih produktov pa cenejši kot kadarkoli prej. Zaradi hitro se spreminjajočega okolja se število podjetnikov povečuje, vendar se zaradi tega verjetnost za ustanovitev uspešnega zagonskega podjetja ni povečala (Maurya, 2014). V raziskavi, ki je bila opravljena leta 2012 v okviru Harvard Business School so ugotovili, da 75 % zagonskih podjetji spodleti (Gage, 2012). Prav z namenom zmanjševanja tveganja pri ustanavljanju novih podjetij se je nedavno razvila tako imenovana metodologija vitkega zagonskega podjetja (Blank, 2013).

Metoda vitkega zagonskega podjetja se je razvila predvsem v zadnjem desetletju in predstavlja nov pristop, ki ga podjetniki uporabljajo pri razvoju novih podjetji in izdelkov (Blank & Dorf, 2012; Blank 2006). Eisenmann, Ries in Dillard (2013) so mnenja, da metodologija pomaga podjetnikom zmanjšati največje tveganje, s katerim se podjetnik sooča pri razvoju produkta: izdelava produkta, ki ga nihče noče. Metodologija vitkega zagonskega podjetja temelji na tako imenovanem principu povratne zanke: naredi-meri-spoznaj, kjer podjetnik na podlagi vizije podjetja ustvari hipoteze o poslovnem modelu, ki

jih nato preveri na trgu. V ta namen izdela najosnovnejši sprejemljivi produkt, ki mu je v pomoč pri samem vrednotenju hipotez, skozi celoten cikel naredi-meri-spozna pa velik poudarek namenja samemu odkritju kupcev in zadovoljitvi njihovih potreb (Blank & Dorf, 2012). Cilj vitkega zagonskega podjetja je, da v kratkem času o kupcih spoznamo čim več (Maurya, 2014) in da razvijemo produkt, ki si ga kupci želijo in so pripravljeni plačati zanj (Ries, 2011).

Med glavne začetnike gibanja in avtorje literature metodologije vitkega zagonskega podjetja lahko štejemo Steva Blanka, Erica Riesa, Alexandra Osterwalderja in Yves Pigneurja. Steve Blank je v svoji knjigi *The Four Steps to the Epiphany* leta 2003 podrobno opisal proces razvoja kupcev (angl. *customer development*), kjer je poudaril pomembnost vključitve kupcev pri samem razvoju produkta. Alexander Osterwalder in Yves Pigneur sta zaradi namena preglednejše predstavitve predpostavk poslovnega modela razvila poslovni model v obliki diagrama in ga predstavila leta 2010 v knjigi *Business Model Generation* (Blank, 2013). Njun model pomaga prepoznati najbolj tvegane predpostavke, ki jih mora podjetnik najprej preizkusiti (Maurya, 2014). Prvi, ki je termin vitko zagonsko podjetje tudi javno predstavil, je bil Eric Ries, ki je metodologijo vitkega zagonskega podjetja opisal v svoji knjigi *The Lean Startup* leta 2011 (Blank, 2013). Z izrazom vitko zagonsko podjetje je opisal organizacije, ki sledijo načelom podjetništva, temelječega na principu preverjanja hipotez (angl. *hypothesis-driven entrepreneurship*) (Eisenmann et al., 2013). Da lahko zagonskemu podjetju pri razvoju produkta povečamo možnosti za uspeh, je potrebno v najkrajšem možnem času odgovoriti na naslednja vprašanja (Ries, 2011, str. 6):

- Katere izdelke si stranke resnično želijo?
- Kako bo naše podjetje rastlo?
- Kdo so naši kupci?
- Katere stranke moramo poslušati in katere ne?

Vitko zagonsko podjetje temelji na številnih predhodnih podjetniških idejah, ki vključujejo vitko proizvodnjo (angl. *lean manufacturing*), dizajnerski način razmišljanja (angl. *design thinking*), razvoj kupcev (angl. *customer development*) in gibek razvoj (angl. *agile development*) (Ries, 2011, str. 6). Pojem vitko znotraj izraza vitko zagonsko podjetje je pogosto slabo razumljen in razlagan kot zagonsko podjetje, ki se opira izključno na lastna sredstva z držanjem stroškov na minimalni ravni (Eisenmann et al., 2013). V nasprotju s tem, vitko zagonsko podjetje predstavlja metodologijo, ki stremi k odstranjevanju nepotrebne in k optimalni uporabi sredstev. Ries (2011, str. 6) pravi takole: »Vitko zagonsko podjetje je uporaba vitkega razmišljanja v procesu inovacije.« V samem začetku je bila metodologija vitkega zagonskega podjetja osnovana z namenom ustvarjanja hitro rastočih tehnoloških podjetji (Blank, 2013), danes pa je priljubljena in uporabljena med

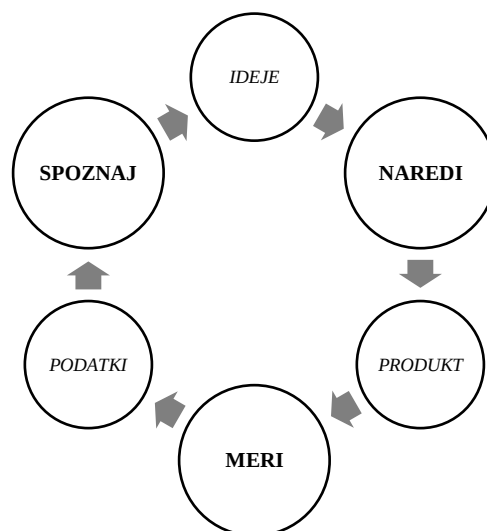
podjetniki po celem svetu in predstavlja metodologijo, ki podjetnikom lajša pot do razvoja uspešnega in inovativnega podjetja (Ries, 2011).

2.2 Ključni pojmi

2.2.1 Cikel naredi-meri-spoznaj

Ries (2011) pravi, da je temeljna dejavnost zagonskega podjetja, na podlagi idej izdelati produkt, meriti kako se kupci odzivajo nanj in na podlagi njihovih odzivov spoznati, ali je potrebna sprememba smeri v naši strategiji. Eric Ries je opisani proces poimenoval kot cikel naredi-meri-spoznaj, oz. cikel validiranega učenja (angl. *build-measure-learn feedback loop*). Opisuje cikel povratnih informacij kupcev, ki se začne s fazo ustvarjanja, kjer na podlagi domnev izdelamo nek produkt, ga pokažemo kupcem in na podlagi njihovega odziva preverimo domnevo. Odziv merimo s kombinacijo kvalitativnih in kvantitativnih podatkov, na podlagi katerih pridemo do novih spoznanj, ki nam pomagajo da domnevo potrdimo ali zavržemo (Maurya, 2014, str. 12). Cilj cikla naredi-meri-spoznaj je v tem, da se v najkrajšem možnem času o kupcih in trgu naučimo čim več (Ries, 2011). Slika 2 predstavlja grafičen prikaz vseh treh faz cikla naredi-meri-spoznaj.

Slika 2: Cikel naredi-meri-spoznaj



Vir: A. Maurya, *Delaj vitko*, 2014, str. 12.

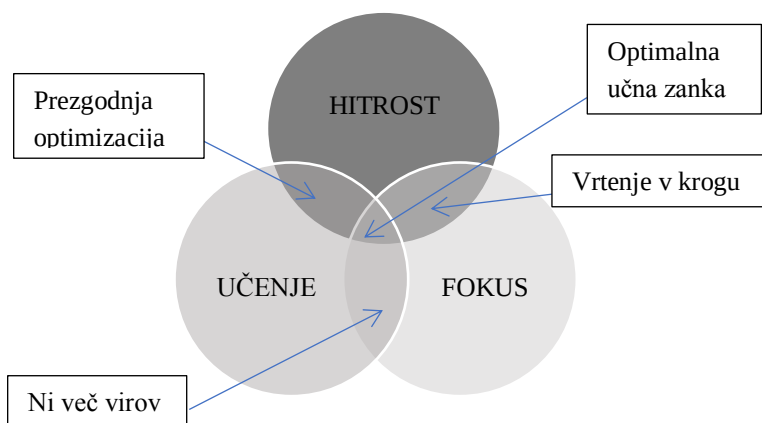
V prvi fazi – naredi, podjetnik ustvari najosnovnejši sprejemljivi produkt, ki je osnovan na podlagi idej, ki smo jih predhodno zapisali v poslovni model v obliki vitkega okvirja. V naslednji fazi – meri, na podlagi intervjujev merimo odziv kupcev na naš produkt. V zadnji fazi – spoznaj, na podlagi odziva kupcev pridemo do spoznanja o naši domnevi, ki jo bodisi potrdimo ali zavržemo (Ries, 2011). Aktivnosti, ki so prikazane na Sliki 2, potekajo

kot napisano, vendar pa planiranje cikla v resnici poteka v obratni smeri. Najprej je potrebno ugotoviti, katero spoznanje želimo ugotoviti, nato ugotovimo, kako bomo ta spoznanja merili, in šele nato ugotovimo kako razviti produkt, s katerim bomo izvedli celoten cikel naredi-meri-spoznej (Ries, 2011).

2.2.2 Optimalna učna zanka

Maurya (2014) je mnenja, da se znotraj cikla naredi-meri-spoznej ne posveča dovolj pozornosti osredotočenosti ali fokusu. Poudarja, da je potrebno za optimalno delovanje cikla vse troje: hitrost, učenje in fokus. Ko manjka ena izmed komponent, ni mogoče priti optimalno skozi cikel. Optimalna učna zanka, ki nastane ob prepletu vseh sestavin: hitrost, učenje in fokus, je prikazana na Sliki 3.

Slika 3: Optimalna učna zanka



Vir: A. Maurya, *Delaj vitko*, 2014, str. 58.

Maurya (2014, str. 58) pravi takole:

»Ko si hiter in osredotočen, a se pri tem ne naučiš ničesar, porabiš ogromno energije za čisto navadno vrtenje v krogu. Ko si osredotočen in se učiš, vendar ne napreduješ dovolj hitro, ti bo morda zmanjkalo sredstev ali pa te bo konkurenca prehitela. Ko pa si hiter in se učiš, nisi pa osredotočen, se lahko ujameš v past prezgodnje optimizacije.«

Kot primer prezgodnje optimizacije Maurya (2014) navaja množenje strežnikov, ko kupci še niso prisotni in optimizacijo spletnih strani, ko še nimamo produkta, ki deluje.

2.2.3 Najosnovnejši sprejemljivi produkt

Razvoj celotnega produkta je lahko zamuden in potraten, še posebej, če se izkaže, da podjetje razvija napačno rešitev oziroma da razvija nepotrebne lastnosti produkta. V izogib

temu se pri metodologiji vitkega zagonskega podjetja uporablja pristop, ki temelji na preverjanju hipotez. Podjetnik svojo vizijo o produktu prenese v hipoteze, katerih veljavnost je moč preveriti. Hipoteze testira z uporabo najosnovnejšega sprejemljivega produkta (anlg. *minimum viable product*), ki ga skozi proces prilagaja in po potrebi spreminja njegove lastnosti. Vsak najosnovnejši sprejemljivi produkt (v nadaljevanju NSP) predstavlja najmanjši niz aktivnosti, ki so potrebne, da lahko preverimo vsako hipotezo (Eisenmann et al., 2013).

NSP je produkt, ki je omejen v svojih lastnostih in/ali funkcionalnosti. Kupci zato ne izkusijo produkta v celoti, temveč izkusijo samo določene lastnosti produkta. Podjetje se pri izdelavi NSP-ja opira na začasno in provizorično tehnologijo, da izpolni osnovno funkcionalnost NSP-ja. Najbolj preprost NSP je zato zelo omejen v lastnostih in funkcionalnosti in vsebuje skupek tistih lastnosti, ki predstavljajo bistveno sestavino za obstoj produkta (Eisenmann et al., 2013). Ries (2011) pravi, da je NSP lahko osiromašen za lastnosti, ki se skozi čas morda izkažejo za bistvene. Osnovna ideja izdelave NSP-ja je v tem, da nam NSP omogoča doseči največjo možno raven validiranega učenja z najmanj nepotrebno vloženega truda (Maurya, 2014). V nasprotju s tradicionalnim razvojem izdelkov, ki običajno vključuje dolgo, premišljeno inkubacijsko dobo, in kjer se v procesu razvoja izdelka prizadeva za njegovo popolnost, je cilj NSP-ja začeti proces učenja v samem začetku, preden podjetnik razvije produkt za trg. Podjetnik mora začeti proces učenja kolikor hitro je možno in NSP je preprosto najhitrejši in najlažji način, da podjetnik pride skozi cikel naredi-meri-spoznav. Zelo pomembno je, da se NSP pokaže kupcem čim prej, da lahko čim prej merimo njihov odziv (Ries, 2011).

2.2.4 Zasuk

V fazi iskanja in razvoja kupcev podjetnik poskuša potrditi posamezne dele poslovnega modela na podlagi svojih hipotez. Na podlagi potrjevanja posameznih delov predpostavk se podjetnik lahko odloči za zasuk, če je to potrebno. Zasuk (angl. *pivot*) je termin, ki ga je uvedel Eric Ries in opisuje spremembo smeri zagonskega podjetja znotraj procesa učenja, ki omogoča, da se skozi proces približamo načrtu, ki deluje (Maurya, 2014, str 10). Predstavlja temeljno spremembo v strategiji, pri čemer podjetnik še vedno ohrani svojo vizijo (Ries, 2011). Ries (2011) pravi, da je beseda zasuk včasih uporabljena nepravilno, kot sinonim za spremembo in poudarja, da je zasuk je posebna vrsta sprememb, s katerimi preverimo nove temeljne hipoteze o produktu in poslovnem modelu. Primer zasuka je lahko sprememba segmenta kupcev, sprememba cenovnega modela in uporaba novih tehnologij (Blank 2006; Osterwalder & Pigneur, 2010; Ries, 2011). V primeru, da po testiranju hipotez o NSP-ju ugotovimo, da je ena ali več hipotez neveljavnih, se mora podjetnik odločiti, katere elemente poslovnega modela bo zavrgel in katere obdržal (Eisenmann et al., 2013). Nove ideje spodbudijo, da oblikujemo nove hipoteze, ki nas pripeljejo do novega možnega zasuka. Z uporabo zasuka podjetnik prične s procesom

učenja od samega začetka. Vsak zasuk tako odpre nove možnosti za nadaljnje raziskave (Ries, 2011). Eisenmann et al. (2013) so mnenja, da je uporaba zasuka v procesu lahko draga in moteča, vendar pa opozarjajo, da je neuporaba zasuka, ko je bil ta potreben, lahko usodna. Ries (2011) pravi, da je znak, da smo uporabili uspešen zasuk ta, da so naše aktivnosti znotraj procesa bolj produktivne po zasuku kot pred njim.

2.2.5 Validirano učenje

Validirano učenje (angl. *validated learning*) je proces v katerem lahko empirično dokažemo, da smo odkrili dragocene resnice o sedanjih in prihodnjih poslovnih možnosti zagonskega podjetja. To učenje podjetniku omogoča preizkusiti posamezen element svoje vizije, tako da vsako idejo, ki smo jo prevedli v hipotezo, testiramo na trgu. V primerjavi s klasičnim načrtovanjem podjetja, predstavlja validirano učenje bolj konkreten, natančnejši in hitrejši način za razvoj podjetja (Ries, 2011). Ta temeljiti proces omogoča, da podjetnik lahko zazna napredek pri razvoju produkta, medtem ko se na trgu sooča z razmerami skrajne negotovosti. Ko podjetnik začne uveljavljati principe validiranega učenja, se razvojni proces lahko znatno skrajša (The Lean Startup Methodology, 2016).

2.2.6 Zgodnji uporabniki

Med fazo odkrivanja kupcev, ki je opisana v nadaljevanju, je cilj zagonskega podjetja najti ljudi, ki so pripravljeni biti zgodnji uporabniki našega produkta. Ti kupci razumejo, da imajo problem, ki mora biti rešen, hkrati pa aktivno iščejo rešitev za njihov problem in so za rešitev pripravljeni tudi plačati (Blank & Dorf, 2012). Za opisane zgodnje uporabnike je Steve Blank izumil termin »Earlyvangelists«, ti zgodnji uporabniki pa si delijo naslednje značilnosti (Blank & Dorf, 2012, str. 35):

- imajo problem;
- se zavedajo, da imajo problem;
- so v preteklosti aktivno iskali rešitev za problem, ki ga želijo rešiti čim prej;
- problem je tako pereč, da ga uspejo začasno rešiti z uporabo različnih aktivnosti;
- so pripravljeni plačati za boljšo rešitev.

Cilj je najti uporabnike, ki se zavežejo kupiti produkt, preden je ta še v celoti dodelan, s povratnimi informacijami o produktu pa so pripravljeni sodelovati pri njegovem razvoju (Blank & Dorf, 2012).

2.3 Poslovni model v obliki vitkega okvirja

Podjetniki, ki sledijo metodi vitkega zagonskega podjetja, sprejmejo, da je vse kar imajo v začetni fazi razvoja podjetja, le skupek nepreverjenih hipotez. Za razliko od klasičnega

pristopa razvoja podjetja, ki temelji na izdelavi poslovnega načrta, podjetniki pri metodi vitkega zagonskega podjetja strnejo svoje hipoteze v tako imenovani poslovni okvir (angl. *business model canvas*). Ta predstavlja, kako podjetje ustvarja vrednost zase in za kupce (Ries, 2011).

Poslovni okvir je bil razvit skozi obsežno raziskavo poslovnih modelov in predstavlja soglasje velike skupine strokovnjakov iz akademskih krogov in industrije. Predlagan je bil podroben postopek za uporabo poslovnega okvirja v podporo razvoju in upravljanju poslovnih modelov. Obstajajo empirični dokazi, ki podpirajo delovanje tega modela. Koncept poslovnega okvirja je bil uspešno uporabljen znotraj organizacij kot sta na primer IBM in Ericsson (Barquet, de Oliveira, Amigo, Cunha, & Rozenfeld, 2013). Prvi, ki je poslovni model sistematično in grafično opisal, je bil Alex Osterwalder, ki je v svoji knjigi *Business Model Generation* predstavil poslovni okvir kot konceptualni okvir, ki na eni sami strani vključuje vse informacije, ki so potrebne za načrtovanje poslovnega modela. Ta poslovni okvir nam pove, katero informacijo o poslovnem modelu moramo zapisati na določeno mesto v vitkem okvirju (Osterwalder & Pigneur, 2010). Osterwalder je v svoji knjigi poslovni okvir razdelil na devet delov: edinstvena ponujena vrednost, segmenti kupcev, distribucijski kanali, odnosi s kupci, toki prihodkov, ključne aktivnosti, ključni viri, ključni partnerji in struktura stroškov. Vsak del poslovnega modela vsebuje različne hipoteze, ki jih je potrebno smiselno preveriti (Blank, 2013).

Eno izmed različic poslovnega okvirja, poimenovanega vitki okvir (angl. *lean canvas*), je Maurya predstavil v svoji knjigi *Running Lean*. Vitki okvir, ki nam tako kot poslovni model na eni strani omogoča, da se osredotočimo na bistvene elemente našega produkta, je prikazan v Tabeli 2 in je razstavljen na devet posameznih delov. Ker se metoda v knjigi *Delaj vitko* močno osredotoča na kupce, Maurya predlaga, da pri pisanju vitkega okvirja začnemo pri problemih, ki jih imajo kupci, nato pa sledimo vrstnemu redu, ki je zapisan v Tabeli 2. Vsaka izmed komponent je po tem vrstnem redu na podlagi predlogov Maurye (2014) podrobneje opisana v nadaljevanju.

Tabela 2: Vitki okvir

PROBLEM	REŠITEV	EDINSTVENA PONUJENA VREDNOST	NEULOVLJIVA PREDNOST	SEGMENTI KUPCEV
Naj trije problemi 1	Naj tri lastnosti 4	Eno, jasno in prepričljivo sporočilo o tem, zakaj si drugačen in zakaj je tvoj produkt vreden nakupa	Ni možno zlahka kopirati ali kupiti 9	Ciljni kupci 2
	KLJUČNI KAZALNIKI Ključne merljive dejavnosti 8	3	KANALI Pot do kupcev 5	
STRUKTURA STROŠKOV		TOKI PRIHODKOV		
Stroški za pridobivanje kupcev		Model prihodkov		
Distribucijski stroški		Celotna vrednost		
Gostovanje		Prihodek		
Zaposleni itd.		Bruto marža		
7		6		

Vir: A. Maurya, *Delaj vitko*, 2014, str. 27.

- Problem

Maurya predlaga, da v polje problem zapišemo največ tri probleme, ki se nanašajo na konkreten segment kupcev. Poleg problema je potrebno zapisati tudi alternativne rešitve, za katere mislimo, da jih naši kupci trenutno uporabljajo pri reševanju problemov.

- Segmenti kupcev

V polju segmenta kupcev je cilj prepoznati vse potencialne uporabnike in jih smiselno razdeliti med posamezne segmente kupcev. Prepoznati moramo tudi vse druge uporabnike, ki bi lahko vplivali na kupca. Znotraj vsakega segmenta kupcev izoblikujemo sliko o

prototipnem kupcu, poudarek pa dajemo zgodnjim uporabnikom (angl. *early adopters*), ki bodo pripravljeni sodelovati pri prototipu našega produkta.

- Edinstvena ponujena vrednosti (EPV)

Maurya predstavi polje edinstvene ponujene vrednosti (ang. *unique value proposition*), kot najpomembnejše polje v vitkem okvirju, ki ga je hkrati tudi najtežje pravilno izpolniti. V tem polju je potrebno jasno predstaviti zakaj je naš produkt drugačen in zato vreden pozornosti kupca. Predlaga, da svojo EPV izpeljemo na podlagi največjega problema, ki smo ga zapisali v prvem polju vitkega okvirja.

- Rešitev

V polje rešitev je potrebno zapisati način, kako se bomo lotili vsakega izmed problemov. Zaželeno je, da rešitev za vsak problem zapišemo čim kasneje, saj je potrebno najprej dobro preveriti, če so problemi, ki smo jih v začetku navedli, resnični.

- Kanali

Zelo pomembno je, da kanale do kupcev zastavimo pravilno. Na začetku je zaželeno, da uporabimo vse možne kanale do potencialnih kupcev, ki nas bodo privedli do zadostnega števila kupcev v najkrajšem možnem času. Maurya daje v začetku razvijanja produkta prednost vhodnim kanalom, kjer te kupci sami najdejo na spletu in so v primerjavi z izhodnimi kanali cenovno bolj ugodni. Primeri vhodnih kanalov so blogi, e-knjige, webinarji, itd. Primeri izhodnih kanalov, ki jih uporabimo po tem, ko že testiramo EPV, pa so sejmi, tiskani in TV oglasi, neposredni klici, itd.

- Toki prihodkov

Polje toki prihodkov nam skupaj s poljem struktura stroškov pomagata, da v okviru vitkega okvirja ocenimo, ali je naša poslovna ideja donosna. Poudarek se daje kratkoročni donosnosti. Že pri sami izdelavi NSP-ja je pomembno, da določimo ceno za naš produkt. Ta cena bo nato vplivala na naše toke prihodkov. Ne glede na to, da na samem začetku še nimamo končnega produkta, se mora podjetnik zavedati, da ima v okviru NPV-ja produkt, ki rešuje kupcem nek problem. Zaradi tega je potrebno, da ceno določimo glede na to, katero vrsto kupcev želimo pritegniti. V pomoč pri določitvi cene produkta je lahko primerjava našega produkta z obstoječimi alternativami na področju, kjer rešujemo kupčev problem.

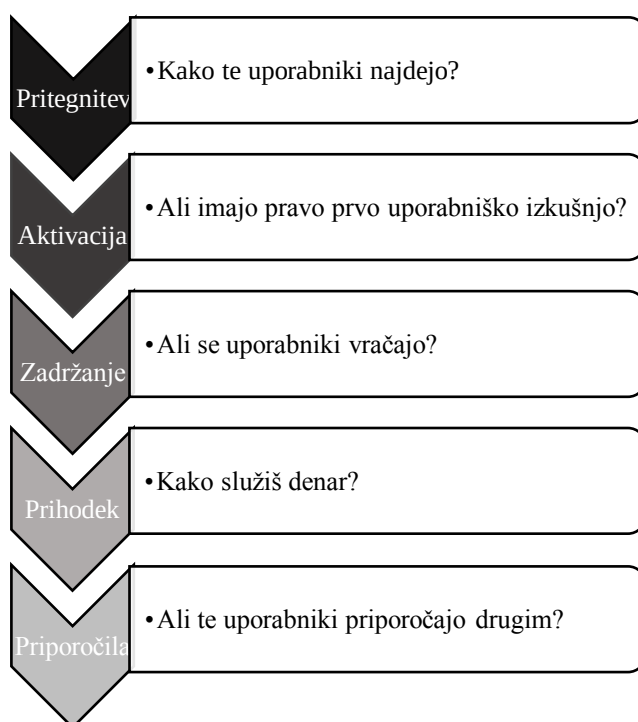
- Struktura stroškov

Pri oblikovanju strukture stroškov je potrebno upoštevati vse stroške, ki nastanejo znotraj izdelave NSP-ja. V stroške moramo zajeti stroške intervjuvanja kupcev, stroške ustvarjanja in lansiranja NSP ter tekoče stroške produkta. Na podlagi ocen tokov prihodkov in stroškov produkta lahko izračunamo potrebno število kupcev za dosego točke preloma. Ta informacija nam bo v pomoč pri oceni, koliko časa in denarja potrebujemo za dosego točke preloma za posamezen poslovni model.

- Ključni kazalniki

V vitkem okvirju opredelimo nekatere ključne kazalnike, ki nam bodo v pomoč pri merjenju našega napredka. Pogosto je v uporabi piratska tehnika Davea McClureja, ki vključuje celoten cikel kupca, od začetne pritegnitve do tega, da nas kupci po izkušnji z našim produktom priporočajo. Vsebuje pet stopenj, ki so prikazane na Sliki 4. Pri vsaki stopnji je potrebno opredeliti, kako bomo merili vsako aktivnost uporabnikov.

Slika 4: Piratska tehnika Davea McClureja



Vir: A. Maurya, *Delaj vitko*, 2014, str. 40.

- Neulovljiva prednost

Cohen (v Maurya, 2014 str. 43) pravi, da je prava neulovljiva prednost nekaj, česar ni mogoče zlahka kopirati ali kupiti. Maurya (2014) meni, da je polje neulovljiva prednost običajno najtežje izpolniti. Poudarja, da je potrebno dobro premisliti o tem, kako se bomo razlikovali od potencialne konkurence in v čem bomo neulovljivi. Razliko, ki jo izpostavimo, morajo opaziti tudi kupci.

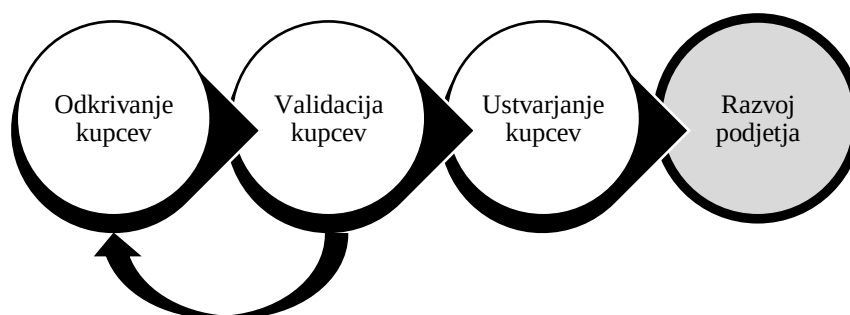
2.4 Razvoj kupcev

2.4.1 Proces razvoja kupcev

Največje tveganje in s tem tudi največji vzrok za neuspeh zagonskih podjetji ne predstavlja razvoj novega izdelka, ampak razvoj kupcev in trgov. Kar ločuje uspešna zagonska podjetja od neuspešnih, je to, da uspešna podjetja pri testiranju poslovnega modela kupce vključijo v proces razvoja produkta že od samega začetka. Ko je produkt podjetja že na trgu, je za vključevanje kupcev v proces namreč že prepozno (Blank, 2013). Kako kupce vključiti v celoten postopek razvijanja produkta je Blank opisal v svoji knjigi *The Four Steps to the Epiphany*. Proces razvoja kupcev je razdelil v štiri faze, ki so prikazane na Sliki 5 (Blank, 2006):

- Odkrivanje kupcev (angl. *customer discovery*)
- Potrditev kupcev (angl. *customer validation*)
- Ustvarjanje kupcev (angl. *customer creation*)
- Razvoj podjetja (angl. *company building*)

Slika 5: Proces razvoja kupcev



Povzeto in prirejeno po S. Blank, *The four steps to the epiphany: Successful strategies for startups that win*. 2006, str. 16.

V fazi odkrivanja in validacije kupcev na podlagi cikla naredi-meri-spoznav pri kupcih preverjamo, ali imamo podjetniško priložnost, ki jo je smiselno uresničiti. Naš cilj je, da hipoteze, ki jih imamo o poslovnem modelu, pretvorimo v preverjena dejstva. Na podlagi intervjujev s kupci preverjamo svoj trg, potencialne kupce, zaznano dodano vrednost našega produkta, vzpostavimo svojo cenovno strategijo in preverimo svoj prodajni cikel (Blank & Dorf, 2012, str. 23). Tretja faza sloni na uspehu, ki ga je družba imela v svojih začetnih fazah prodaje. Cilj te faze je ustvariti povpraševanje končnih uporabnikov in to povpraševanje vključiti v prodajni kanal podjetja. Prve tri faze se osredotočajo na razvoj in razumevanje kupcev, potrjevanje prodaj pri zgodnjih uporabnikih ter ustvarjanje trga in povpraševanja za naš produkt. Zadnji izziv predstavlja fazo razvoja podjetja. Cilji znotraj posameznih faz so različni, proces kot celota pa ima samo en najpomembnejši cilj: dokazati, da je podjetniška rešitev dobičkonosna (Blank, 2006). V nalogi sem se osredotočila na prvo fazo razvoja kupcev, zato jo bom predstavila podrobneje v nadaljevanju.

2.4.2 Odkrivanje kupcev

Blank (2006) pravi, da je cilj faze odkrivanja kupcev izvedeti, kdo so kupci za naš izdelek in preveriti, ali je problem, ki ga rešujemo za njih tako pomemben, da so zanj pripravljeni plačati. Da pridemo do teh ugotovitev, Blank in Dorf (2012) navajata štiri faze odkrivanja kupcev:

- **Navedba hipotez.** V tej fazi podjetnik na podlagi svoje vizije podjetja razvije hipoteze o končnem produktu, strankah, cenah, povpraševanju in konkurenci. Za lažje razumevanje procesa odkrivanja kupcev Blank in Dorf (2012) priporočata grafičen prikaz hipotez v poslovnem okvirju Osterwalderja (2010).
- **Testiranje hipoteze o problemu.** V tej fazi je potrebno priti v stik s kupci in ugotoviti, kateri so njihovi glavni problemi. Blank poudarja, da je bistvo te faze zajeto v besedah »Pojdi med ljudi!« (angl. »Get out of the building!«), kjer se na podlagi stika s kupci preverja, ali je problem kupcev resnično razumljen in ali je kupcem za problem, ki se ga rešuje, dovolj mar, da bodo produkt priporočali, da bo posel lahko postal dobičkonosen (Blank & Dorf, 2012, str. 189).
- **Testiranje hipotez glede produkta.** Na podlagi informacij iz prvih dveh faz podjetnik potencialnim kupcem predstavi najosnovnejši sprejemljivi produkt. Ta zajema minimalni nabor lastnosti, ki jih bo imel začetni produkt. Na podlagi intervjujev s kupci podjetnik preverja, ali je rešitev, ki jo je osnoval na podlagi testiranja problema kupcev dovolj dobra, da bi jo kupci bili pripravljeni kupiti (Blank & Dorf, 2012, str. 230).
- **Preveri poslovni model.** V zadnji fazi odkrivanja kupcev je potrebno odgovoriti na tri glavna vprašanja, ki pomagajo pri odločitvi o nadaljnjem razvoju podjetja:

- Ali imamo produkt, ki bo zadostil večjemu številu kupcev?
- Kdo so naši kupci in kako jih bomo dosegli?
- Bodo kupci za produkt plačali in bodo prihodki dovolj veliki za donosen posel?

Po tem, ko podjetnik odgovori na zgornja vprašanja, se mora odločiti, ali hipoteze o poslovnem modelu zagotavljajo trdno podlago za premik naprej po procesu razvoja kupcev. V primeru, da kupci niso pokazali navdušenja nad produktom, in zanj ne bi bili pripravljeni plačati, mora podjetnik razmisliti, ali bo hipoteze popravil ali jih zamenjal na podlagi zasuka. V primeru uporabe zasuka se mora vrniti v prvo fazo odkrivanja kupcev in zasuk ponavljati, dokler ne pride do smiselne rešitve potrjene s strani kupcev. Šele ko potencialni kupci potrdijo produkt in pokažejo navdušenje nad njim, je smiselno, da podjetnik nadaljuje v naslednjo fazo validacije kupcev (Blank & Dorf, 2012).

2.5 Pomembnost poglobljenih intervjujev s kupci

2.5.1 Odkrivanje kupcev na podlagi intervjujev

Proces odkrivanja kupcev se pri vitkih zagonskih podjetjih dogaja »izven prostora« (angl. *out of the building*) v stiku s kupci, na podlagi validiranega učenja. Ker je začetni cilj, da se s strani kupcev prejme močan odziv, Maurya v začetnih fazah učenja daje prednost kvalitativnem učenju pred kvantitativnim.

Maurya (2014) pri metodah kvalitativnega učenja izpostavi pomembnost intervjuja s kupci, in pravi, da so ti pri majhnem vzorcu zelo učinkoviti, saj na podlagi odzivov kupcev pomagajo potrditi ali zavrniti hipoteze. Šele ko so hipoteze potrjene kvalitativno, se lahko s pridobljenimi spoznanji izvede kvantitativno preverjanje. Maurya med načini kvantitativnega preverjanja izpostavi ankete. Pravi, da imajo intervjuji v primerjavi z anketami v začetnih fazah učenja veliko prednosti. Pri anketah namreč domnevamo, da poznamo prava vprašanja in tudi prave odgovore. Ker je oboje na začetku še neznano, pravi, da se bomo naučili več, če bomo na podlagi intervjuja postavili odprta vprašanja, kjer bo imel kupec možnost dodatne pojasnitve svojih odgovorov. Maurya nadalje pravi, da je prednost intervjuja tudi v tem, da nam ta omogoča opazovati govorico telesa, ki je pri nekaterih vprašanjih ključna, namreč velikokrat anketiranci niso čisto odkriti pri odgovarjanju, bodisi zaradi tega, ker želijo biti prijazni ali ker preprosto ne vedo odgovora.

Za doseganje boljše učinkovitosti pri izpeljavi intervjujev, Maurya (2014) priporoča naslednje smernice:

- Osredotoči se na učenje. Naša naloga je, da razumemo probleme, ki jih imajo kupci in na podlagi teh poiščemo rešitve zanje. Potrebno je, da intervjuvancem postavimo kontekst, nato pa jih prepustimo, da večino časa govorijo oni.

- Meri, kaj kupci počnejo. Naša naloga je, da poiščemo način, da potrdimo izjave, ki jih prejmemo med intervjujem.
- Drži se scenarija. Zgodbo, ki jo uporabimo med intervjujem, je potrebno ponavljati vse dokler ne opazimo določene ponavljajoče se vzorce.
- Na začetku nastavi širšo mrežo. Na začetku je smiselno začeti s širšim razponom potencialnih kupcev in intervjuvati poznane ljudi, ki ustrezajo profilu ciljnega kupca.
- Izberi nevtralno lokacijo v namen bolj sproščenega vzdušja.
- Ne plačuj potencialnih kupcev in ne obljublaj ničesar. Naš cilj je najti kupce, ki bodo plačali nam in ne obratno.

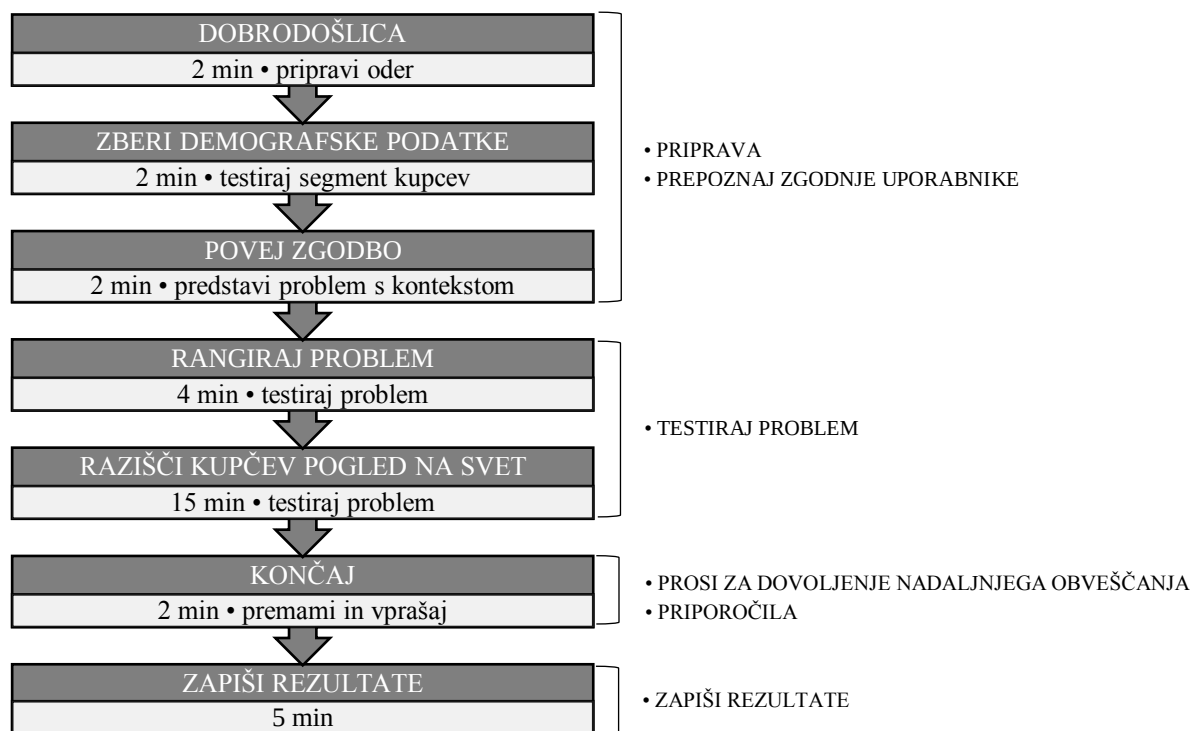
Znotraj procesa odkrivanja kupcev je potrebno izpeljati dva različna intervjuja s kupci, intervju o problemu in intervju o rešitvi. Priporočljivo je, da se intervjuvance poišče preko kanala, ki se ga bo tudi kasneje uporabilo za pridobivanje prihodnjih kupcev (Maurya, 2014). V nadaljevanju bom predstavila potek obeh intervjujev.

2.5.2 Intervju o problemu

Cilj intervjuja o problemu je, da se pri potencialnih kupcih izmeri odziv na njihove največje probleme, ugotoviti kako te probleme trenutno rešujejo in pridobiti demografske podatke zgodnjih uporabnikov, ki potrebujejo rešitev, ki se sklada z vizijo našega produkta (Maurya, 2014). Prvi korak pri intervjuju o problemu je ta, da podjetnik oblikuje domneve, ki jih ima o kupčevih problemih. Domneve je potrebno zapisati kot ovrgljive hipoteze, ki se morajo nanašati na tri največje probleme. Intervju, v katerem se meri odzive kupcev na njihove probleme, se lahko izvede na podlagi scenarija. Maurya (2014) pri izvedbi intervjuja o problemu predlaga scenarij, ki vključuje korake prikazane na Sliki 6.

Intervju se prične z dobrodošlico, kjer je potrebno na kratko opisati kako bo intervju potekal. Nato je na podlagi uvodnih vprašanj potrebno zbrati demografske podatke intervjuvanca. Ko so ti zbrani, je potrebno predstaviti zgodbo, kjer so opisani problemi, ki se jih želi raziskati. Prvi trije koraki intervjuja so v pomoč pri prepoznavanju zgodnjih uporabnikov. Sledi faza testiranja problema, kjer se intervjuvancu predstavi tri največje probleme, intervjuvanca pa se prosi, da te probleme razvrsti od največjega do najmanjšega. Sledi jedro intervjuja, kjer je potrebno raziskati kupčev pogled na svet, cilj pa je izvedeti, kako intervjuvanec trenutno rešuje vsakega izmed treh problemov. Pomembno je, da intervjuvanec prosto govori o problemih. Če se med pogovorom zazna nove probleme, je te potrebno raziskati. Na koncu intervjuja je pomembno predstaviti rešitev na konceptualni ravni, intervjuvanca pa vprašati za dovoljenje glede nadaljnega obveščanja o produktu. Po končanem intervjuju je rezultate potrebno zabeležiti (Maurya, 2014).

Slika 6: Scenarij intervjuja o problemu



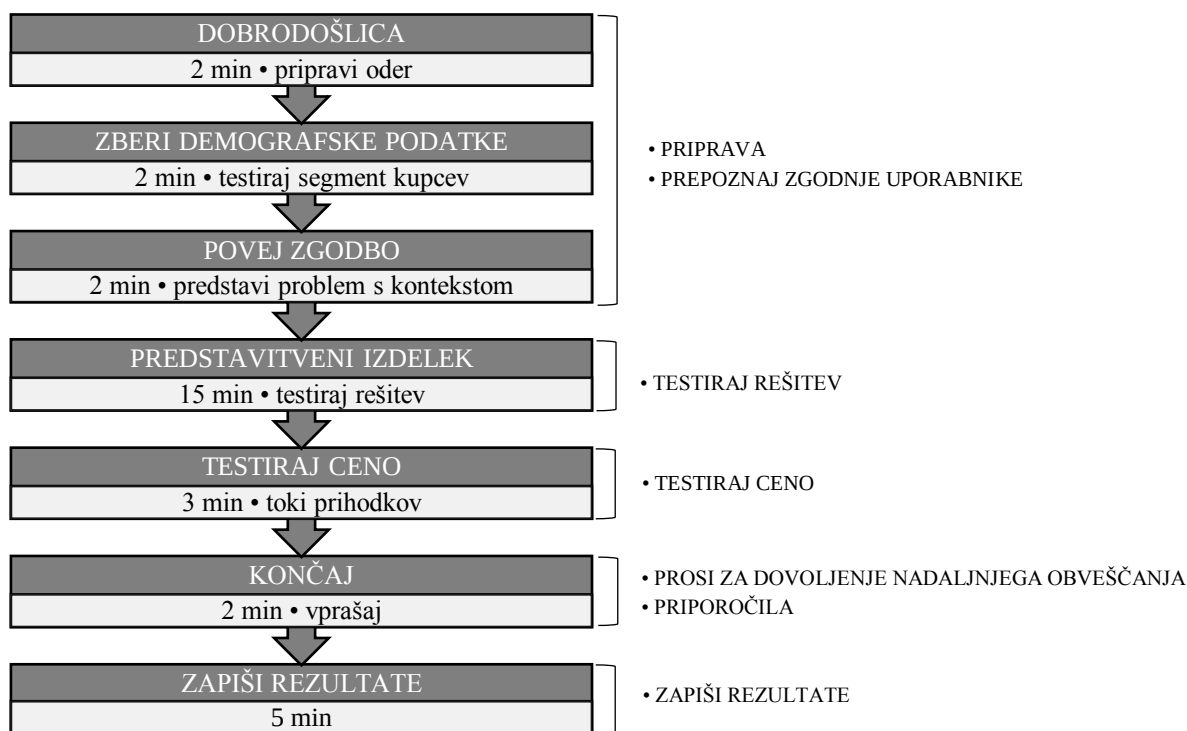
Vir: A. Maurya, *Delaj vitko*, 2014, str. 8.

Podjetnik lahko z intervjuji o problemu konča takrat, ko je opravil intervju z najmanj desetimi osebami, pozna demografske podatke zgodnjega uporabnika, pozna največji problem kupcev in lahko opiše kako kupci trenutno rešujejo ta problem (Maurya, 2014, str. 89).

2.5.3 Intervju o rešitvi

Ko na podlagi intervjuja o problemu podjetnik pridobi dovolj spoznanj o problemih potencialnih kupcev, je na vrsti, da opravi naslednji intervju – intervju o rešitvi. Ta intervju je potreben, saj ne glede na to, da znajo kupci svoj problem pogosto dobro predstaviti, jim vizualiziranje rešitev velikokrat povzroča težave (Maurya, 2014). Preden se podjetnik odloči, da bo izdelal dejanski produkt, je potrebno da rešitev preveri s predstavitvenim izdelkom, ki nadomešča dejansko rešitev in je uresničljiv tudi v praksi. Rešitev je potrebno razviti v tolikšni meri, da se jo intervjuvancem lahko predstavi. Pomembno je, da je predstavitveni izdelek čim bolj podoben pravemu, hkrati pa da omogoča hitro iteracijo. Kot predstavitveni izdelek se lahko uporabi različne skice, video posnetke, modele in druge prototipe. Pri intervjuju o rešitvi se lahko za intervjuvance uporabi potencialne kupce, ki so bili odkriti na podlagi intervjuja o problemu. Poleg teh pa je dobro, če se doda še nove potencialne kupce (Maurya, 2014). Scenarij za intervju o rešitvi je predstavljen na Sliki 7 (Maurya, 2014).

Slika 7: Scenarij intervjuja o rešitvi



Vir: A. Maurya, *Delaj vitko*, 2014, str. 102.

Scenarij poteka po sledečih korakih. V dobrodošlici je potrebno predstaviti kako bo intervju potekal, nato pa zbrati demografske podatke. Če so ti že bili zbrani na podlagi intervjuja o rešitvi se lahko ta korak preskoči. Sledi korak, kjer je potrebno največje probleme predstaviti z zgodbo, rešitev, ki se nanaša na probleme pa testirati na podlagi predstavitvenega izdelka. S predstavitvenim izdelkom se intervjuvancu prikaže, kako lastnosti izdelka rešujejo določen problem. Znotraj tega koraka je intervjuvanca potrebno vprašati, kateri del predstavitvenega izdelka ga je najbolj nagovoril, brez katerega dela bi lahko živel ter o morebitnih dodatnih lastnostih izdelka, ki bi jih želel intervjuvanec dodati (Maurya, 2014).

Znotraj intervjuja o rešitvi je potrebno testirati tudi ceno. Pomembno je, da se kupca ne sprašuje pri kakšni ceni bi bil pripravljen kupiti produkt, ampak da ceno podjetnik postavi sam, pri kupcih pa opazuje njihovo reakcijo na ceno. Potrebno si je zapisati, ali je kupec pri ceni okleval ali jo je takoj sprejel. Ustrezna cena je običajno tista, ki jo kupec sprejme z nekoliko odpora. Če ceni nihče ne ugovarja, je potrebno razmisliti o njenem povišanju (Maurya, 2014). Ob koncu intervjuja je potrebno, da podjetnik intervjuvanca vpraša za dovoljenje o nadaljnjem obveščanju glede produkta in jih prosi, če ga lahko poveže še z drugimi ljudmi, s katerimi bi lahko opravil intervjuje. Maurya predlaga, da se rezultati intervjujev pregledujejo tedensko in da scenarija podjetnik ne spreminja, dokler ne zbere dovolj intervjujev (Maurya, 2014). Podjetnik lahko z intervjuji o rešitvi konča, ko je

prepričan, da pozna demografske podatke zgodnjega uporabnika, je našel kupčev največji problem, lahko določi minimalne lastnosti, ki so potrebne za rešitev problema, ima ceno, ki jo je kupec pripravljen plačati in lahko na podlagi preprostega izračuna ugotovi, da lahko ustvari donosen posel (Maurya, 2014, str. 108).

2.6 Načrtovanje in razvoj najosnovnejšega sprejemljivega produkta

Da se lahko podjetnik znotraj razvoja produkta največ nauči, je potrebno da razvije najosnovnejši sprejemljivi produkt, ki predstavlja bistvo produkta. NSP omogoči, da se skrajša razvojni cikel produkta in da se odstrani elemente, ki so pri razvoju produkta nepotrebni. Znotraj intervjuja o rešitvi se lahko zgodi, da podjetnik svoj produkt dodela bolj, kot je potrebno, zato je potrebno, da vsako lastnost, ki vključi v NSP, utemeljiti na podlagi lastnosti modela, ki so za kupca bistvene. Intervjuji o rešitvi bi morali podjetniku omogočiti, da ugotovi, katera lastnost njegovega modela je za kupce nepotrebna, katera je zaželeno in katera bistvena (Maurya, 2014).

Bistvo NSP se mora nanašati na največji kupčev problem, naloga NSP-ja pa je, da dobro izraža edinstveno ponujeno vrednost, ki jo je podjetnik opredelil v vitkem okvirju. Znotraj intervjuja o rešitvi lahko kupci predlagajo dodatne lastnosti, ki bodo produkt naredile bolj celovit. V primeru, da se lastnosti nanašajo na tiste, ki so za kupce bistvene, jih podjetnik lahko doda produktu (Maurya, 2014). Kar podjetnike zavira pri razvoju NSP so pogosto začetni legalni problemi, strah pred konkurenco in tveganje blagovne znamke (Blank & Dorf, 2012). Ries (2011) izpostavlja, da je dejavnik, ki podjetnike najbolj zavira pri razvoju NSP-ja, strah pred konkurenco. Podjetnike je strah, da bo konkurenca kopirala njihovo idejo o produktu. Ries pravi, da je v času razvoja produkta prednost vitkega zagonskega podjetnika njegova anonimnost, zato je strah pred kopiranjem ideje v začetku odveč. Pravi, da je bistvo vitkega zagonskega podjetja to, da se uči hitreje kot drugi. Na podlagi hitrejšega učenja znotraj cikla naredi-meri-spoznaj bo podjetnik tako imel bistveno prednost pred konkurenco, ko bo s produktom prvič vstopil na trg. Poleg strahu pred konkurenco, je podjetnike pri razvoju NSP-ja strah, da bodo škodili svoji blagovni znamki. Ker so lastnosti NSP-ja v začetni fazi zelo okrnjene, podjetnik pa želi izdelati pomembno blagovno znamko, je pri podjetnikih prisoten strah, da bodo s slabim NSP-jem svoji blagovni znamki škodili. V izogib temu je priporočljivo, da podjetniki testirajo NSP pod blagovno znamko, ki je različna od tiste, s katero bodo produkt kasneje prodajali. Prednost zagonskih podjetij je namreč ta, da niso izpostavljena večji množici, število kupcev pa je v začetni fazi majhno (Ries, 2011). Zelo verjetno je, da bo podjetnik po testiranju NSP-ja odkril, da so nekatere lastnosti produkta nepotrebne ali da je celotna strategija napačna. Zelo pomembno je, da podjetnik ne glede na rezultat NSP-ja vztraja pri razvoju in ne obupa ob negativnih rezultatih. V primeru, da se odkrije, da je strategija napačna, je čas za spremembo NSP-ja, oz. zasuk znotraj zanke naredi-meri-spoznaj (Ries, 2011).

2.7 Omejitve metode vitkega zagonskega podjetja

Metoda vitkega zagonskega podjetja omogoča proces hitrega učenja pri razvoju novega produkta različnim tipom zagonskih podjetij. Od tistih, ki so s sredstvi zelo omejena, do velikih korporacij, ki imajo na razpolago večje količine sredstev. Obstajajo pa nekateri primeri, kjer pri razvoju novega produkta, metoda vitkega zagonskega podjetja ne prinaša večjih prednosti, in je zato podjetnik primoran izbrati alternativno razvojno metodo (Eisenmann et al., 2013).

Prvi primer, ki ga Eisenmann et al. (2013) izpostavijo, so podjetja, ki si pri razvoju produkta ne morejo privoščiti napak, saj so te omejene ali celo nedopustne. Kot primer navajajo razvoj novega farmacevtskega produkta, kjer je testiranje produkta na ljudeh prepovedano. Naslednji primer, kjer je uporaba metode vitkega zagonskega podjetja omejena, je razvoj produkta, kjer je tveganje, da produkt ne bo imel zadostnega povpraševanja, majhno. Kot primer za takšno povpraševanje bi lahko bilo nizkocenovno zdravilo za raka, ki ne povzroča negativnih stranskih učinkov (Eisenmann et al., 2013). Tretji primer, kjer metoda vitkega zagonskega podjetja ne prinaša večjih prednosti, pa so podjetja, kjer je tveganje za zadostno povpraševanje po produktu veliko, razvoj produkta pa tako dolg, da je predstavitev produkta kupcu v začetnih fazah razvoja produkta nemogoča (Eisenmann et al., 2013). Eisenman et al. (2013) predlagajo, da se podjetje kljub tej omejitvi posveti raziskovanju želja potencialnih kupcev.

Da imajo vitka zagonska podjetja poleg svojih številnih prednosti tudi nekatere omejitve, je v svoji nedavni raziskavi ugotovil tudi raziskovalec in profesor Ted Ladd. V raziskavi, znotraj katere je sodelovalo dvestopetdeset ekip, ki so bile del enega izmed ameriških pospeševalnikov, je ugotovil, da je močna strategija pri razvoju produkta bolj pomembna od množičnega testiranja trga. Ladd (2016) je ugotovil, da so podjetja, ki so se v začetnih fazah razvoja produkta osredotočila predvsem na testiranje kategorij segmenta kupcev, edinstvene ponujene vrednosti ter distribucijske kanale, imela dvakrat boljše rezultate od podjetij, ki tem kategorijam niso dajala prednosti. Ladd (2016) je izpostavil še nekatere vidike, kjer je metoda vitkega zagonskega podjetja v začetnih fazah razvoja produkta lahko omejujoča. Prvi vidik se nanaša na podjetnikov nenehen stik s kupci, od katerih prejema različne povratne informacije. Ladd izpostavlja, da lahko velika količina različnih informacij s strani kupcev povzroči, da podjetnik spreminja idejo o produktu prepogosto. Kot drugi vidik pa izpostavlja, da zahteva metoda vitkega zagonskega podjetja zaradi svojega dolgotrajnega procesa veliko pozornosti, ki lahko podjetnika odvrnejo od uporabe le-te.

3 UPORABA PRISTOPA VITKEGA ZAGONSKEGA PODJETJA NA PRIMERU E-INŠTRUKCIJ

3.1 Namen, cilji in predpostavke

Namen empiričnega dela magistrske naloge je preučiti podjetniško idejo na področju e-izobraževanja in na podlagi metodologije vitkega zagonskega podjetja prepoznati dejavnike, ki bodo vplivali na uresničitev podjetniške ideje in na uspešno delovanje podjetja. Z vidika potencialnega podjetja na področju e-inštrukcij me bodo za oblikovanje ustrezne storitve zanimale značilnosti in potrebe ciljnega trga.

Moj osnovni cilj v magistrski nalogi je razviti najosnovnejši sprejemljivi produkt na področju e-inštrukcij, ki bo zadovoljeval potrebe zgodnjih uporabnikov ter ugotoviti smiselnost nadaljnjega razvoja storitve e-inštrukcij. V ta namen bom na podlagi analize primarnih podatkov, ki jih bom pridobila na podlagi intervjujev s kupci, želela ugotoviti značilnosti, potrebe in naklonjenost ciljnega trga do storitve e-inštrukcij. Na podlagi testiranja predstavitvenega izdelka na začetnih uporabnikih pa bom želela ugotoviti omejitve, prepoznati možne izboljšave storitve e-inštrukcij, na podlagi testiranja cene pa ugotoviti tisto, ki so jo kupci še pripravljeni plačati za moj produkt.

V magistrski nalogi bom na osnovi preverjanj osmih predpostavk poskušala dokazati, da je razvoj storitve e-inštrukcij izvedljiva in zaželen rešitev, ki kupcem prinaša dodano vrednost. Sledeče predpostavke so še nepreverjene, oblikovane pa so bile na podlagi izkušenj, ki sem jih pridobila preko izvajanja storitve inštrukcij v tradicionalni obliki.

Predpostavka 1: Intervjuji o problemu bodo razkrili, da so študentje nezadovoljni glede časa in denarja, ki ga porabijo v okviru tradicionalnih inštrukcij.

Predpostavka 2: Intervjuji o problemu bodo razkrili, da študentje inštruktorja poiščejo preko internetne strani.

Predpostavka 3: Intervjuji o problemu in rešitvi bodo potrdili zaposlene študente kot donosen segment kupcev.

Predpostavka 4: Intervjuji o rešitvi bodo na podlagi ustnih zavez zagotovili plačilo 15 evrov (v nadaljevanju €) za šolsko uro e-inštrukcij.

Predpostavka 5: Intervjuji o rešitvi bodo na podlagi ustnih zavez zagotovili plačilo 185 € za paket dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij, ki vključujejo gradivo.

Predpostavka 6: Intervjuji o rešitvi bodo razkrili, da študentje dajejo prednost e-inštrukcijam pred tradicionalnimi inštrukcijami zaradi večjega udobja, ki ga e-inštrukcije ponujajo. Torej, da je udobje tista lastnost e-inštrukcij, ki študentom predstavlja dodano vrednost.

Predpostavka 7: Intervjuji o rešitvi bodo pokazali, da bo večina študentov, ki se poslužuje tradicionalnih inštrukcij, zamenjala te inštrukcije za e-inštrukcije.

Predpostavka 8: Intervjuji o rešitvi skupaj s hitro oceno ekonomike bodo pokazali, da obstaja potencial za razvoj te storitve in da je s projektom smiselno nadaljevati.

3.2 Metode zbiranja podatkov

V magistrski nalogi bom želela znotraj procesa odkrivanja kupcev razviti najosnovnejši sprejemljivi produkt na področju e-inštrukcij, na podlagi metodologije vitkega zagonskega podjetja. Znotraj te metodologije je v procesu odkrivanja kupcev pomembno, da pridemo v stik s potencialnimi kupci, da razumemo njihove probleme in na podlagi teh izoblikujemo rešitev zanje. Pomembno je tudi, da s strani kupcev prejmemo močan odziv glede našega produkta.

V primeru raziskav, znotraj katerih je potrebno razumeti razloge za stališča, mnenja in odločitve intervjuvancev, se priporoča uporabo kvalitativnega intervjuja (Saunders, Lewis, & Thornhill, 2009, str 324). V nalogi sem se odločila za uporabo polstrukturiranega intervjuja, katerega prednost je ta, da intervjuvanci dodatno razložijo in nadgradijo svoje odgovore in nam tako pomagajo razumeti pomen, ki ga pripisujejo določenim pojavom. Polstrukturirani intervjuji se lahko razlikujejo pri posameznih intervjuvancih. Znotraj intervjuja se lahko glede na kontekst spustijo ali dodajo določena vprašanja, možen pa je tudi različni vrstni red vprašanj, ki je odvisen od toka pogovora (Saunders et al., 2009).

Na podlagi scenarijev, ki jih je osnoval Maurya (2014), sem izpeljala dva različna intervjuja s kupci: intervju o problemu in intervju o rešitvi. Prošnjo za intervju sem poslala sedemindvajsetim različnim študentom, od katerih se jih je odzvalo dvaindvajset. Vse intervjuvane študente sem predhodno poznala, saj so se pred intervjujem pri meni že posluževali inštrukcij. V svojo analizo sem jih vključila zaradi dejstva, da so to kupci, ki storitev inštrukcij že uporabljajo in za katere predpostavljam, da se bodo preusmerili iz uporabe tradicionalnih oblik inštrukcij na e-oblike. S prošnjo za intervju sem jih kontaktirala preko elektronske pošte. Znotraj intervjuja o problemu je sodelovalo petnajst študentov, znotraj intervjuja o rešitvi prav tako petnajst. Intervju je potekal preko programa Skype, vanj pa je bil vsakič aktivno vključen po en intervjuvanec. Znotraj metodologije vitkega zagonskega podjetja se priporoča, da se intervjuje izvaja vedno na enak način, vse dokler se ne začnejo pojavljati določeni ponavljajoči se vzorci (Maurya, 2014). Zaradi tega

sem tudi sama izvajala intervjuje na enak način, vse dokler nisem prišla do pomembnejših spoznanj o problemih študentov, na podlagi katerih sem lahko prešla iz intervjuja o problemu na intervju o rešitvi.

Vprašalnik za polstrukturiran intervju o problemu, ki je naveden v prilogi naloge, je vseboval osem vprašanj z nekaterimi podvprašanji. Vprašalnik za polstrukturiran intervju o rešitvi pa je vseboval šestnajst vprašanj z nekaterimi podvprašanji. Intervjuje sem s pomočjo telefonske aplikacije zvočno posnela in jih po vsakem končanem intervjuju transkribirala v pisno obliko. Iz izpisa sem nekatere izjave, ki niso bile vezane na samo raziskavo, izpustila. Intervjuji so trajali od deset do dvajset minut.

3.3 Metode analize podatkov

Pri analizi kvalitativnih podatkov sem uporabila deduktivni pristop. Ta pristop nam omogoča, da na podlagi že razvite teorije preučimo določene vzorce v naši analizi in s tem svojo raziskavo povežemo z že obstoječimi osnovami (Saunders et al., 2009). Intervjuje sem izvedla na podlagi scenarijev, ki se jih priporoča v procesu odkrivanja kupcev. Izhajala pa sem tudi iz predpostavk o kupcih in rešitvi, ki sem jih oblikovala na podlagi zaznave razmer na trgu, vendar jih je potrebno preveriti. Standardnega postopka pri analizi kvalitativnih podatkov ni, obstajajo pa različne tehnike, ki nam pomagajo pri sami analizi. Združevanje podatkov lahko izvedemo glede na tri glavne tehnike: na podlagi povzemanja vsebine (angl. *summarizing of meanings*), na podlagi združevanja vsebine (angl. *categorisation of meanings*) in na podlagi strukturiranja vsebine s pomočjo pripovedi (angl. *structuring of meanings using narrative*). S prvo tehniko povzemamo daljše dele besedila in jih strnemo v krajše. Povzetek nam pomaga, da zaznamo glavne teme, ki se oblikujejo znotraj intervjujev in nam omogoča, da teme smiselno povežemo. Pri tehniki združevanja vsebine je proces obraten, in sicer je najprej potrebno razviti določene kategorije, šele nato pa te kategorije pripisati pomembnim delom besedila. Tehnika strukturiranja vsebine z uporabo pripovedi pa temelji na pripovedovanju vsebine v obliki zgodbe in ima običajno določeno strukturo pripovedi (Saunders et al., 2009). Pri analizi podatkov sem uporabila tehniko s povzemanjem vsebine, kjer sem na podlagi krajših delov besedila povezovala skupne lastnosti intervjuvancev in na podlagi teh potrdila oziroma ovrgla predpostavke empiričnega dela naloge.

3.4 Izvedba intervjujev

3.4.1 Opis vzorca

V okviru raziskave sem opravila dva različna intervjuja, pri katerih je sodelovalo dvaindvajset intervjuvancev. Med temi je osem oseb sodelovalo pri obeh intervjujih, sedem oseb samo pri prvem, sedem pa samo pri drugem intervjuju. Ker sem želela

pridobiti relevantne podatke za razvoj storitve e-inštrukcij, sem za intervjuvance izbrala študente, ki so se inštrukcij v preteklosti že posluževali. Intervjuvanci so bili stari med dvajset in trideset let, vpisani v redni ali izredni študij na različnih fakultetah v Sloveniji. Poznala sem jih osebno, saj so se pred opravljenim intervjujem posluževali inštrukcij pri meni. Osnovni demografski podatki intervjuvancev so zapisani v Tabeli 3.

Tabela 3: Demografski podatki intervjuvancev

Zaporedna številka inštruiranja	Spol	Starost	Fakulteta	Zaposlitev poleg študija	Plačnik inštrukcij	Intervju o problemu	Intervju o rešitvi
Inštruiranec št. 1	Ž	23	SFU Ljubljana	NE	Starši	DA	NE
Inštruiranec št. 2	M	22	FDV Ljubljana	DA	Sam	DA	DA
Inštruiranec št. 3	Ž	22	FDV Ljubljana	NE	Starši	DA	NE
Inštruiranec št. 4	M	22	FU Ljubljana	DA	Sam	DA	DA
Inštruiranec št. 5	Ž	25	FM Koper	DA	Sama	DA	DA
Inštruiranec št. 6	Ž	22	FDV Ljubljana	NE	Starši	DA	NE
Inštruiranec št. 7	Ž	26	EF Ljubljana	NE	Starši	DA	NE
Inštruiranec št. 8	Ž	22	FDV Ljubljana	DA	Sama	DA	DA
Inštruiranec št. 9	Ž	22	Gea College Ljubljana	DA	Sama	DA	DA
Inštruiranec št. 10	Ž	26	EF Maribor	DA	Sama	DA	DA
Inštruiranec št. 11	Ž	27	FM Koper	DA	Starši	DA	DA
Inštruiranec št. 12	Ž	20	EF Ljubljana	NE	Starši	DA	NE
Inštruiranec št. 13	M	20	Gea College Ljubljana	DA	Sam	DA	DA
Inštruiranec št. 14	Ž	24	FVV Ljubljana	NE	Partner	DA	NE
Inštruiranec št. 15	Ž	20	EF Ljubljana	NE	Starši	DA	NE
Inštruiranec št. 16	Ž	30	FM Koper	DA	Sama	NE	DA
Inštruiranec št. 17	Ž	23	FM Koper	DA	Sama	NE	DA
Inštruiranec št. 18	Ž	27	Gea College Ljubljana	DA	Sama	NE	DA
Inštruiranec št. 19	Ž	26	FM Koper	DA	Sama	NE	DA
Inštruiranec št. 20	Ž	26	EF Ljubljana	DA	Sama	NE	DA
Inštruiranec št. 21	M	20	Gea College Ljubljana	DA	Sam	NE	DA
Inštruiranec št. 22	Ž	20	EF Ljubljana	DA	Sama	NE	DA

3.4.2 Intervju o problemu

Intervju o problemu sem izvedla z namenom, da znotraj intervjuja prepoznam demografske podatke zgodnjega uporabnika, ugotovim največji problem, s katerim se vprašani srečujejo in izvem, kako ta problem trenutno rešujejo. V intervjuju o problemu je sodelovalo petnajst oseb, od tega trije fantje in dvanajst deklet, starih med dvajset in sedemindvajset let.

Intervjuvanci št. 2, 4, 5, 8, 10 in 11, so poleg študija v času intervjuja opravljali tudi plačano delo (nekateri redno, drugi preko študentskega servisa), ostali pa ne.

V začetku intervjuja sem intervjuvancu na kratko opisala kako bo intervju potekal, nato pa na podlagi kratkih vprašanj zbrala njegove demografske podatke. Za tem sem mu predstavila zgodbo, znotraj katere sem opisala probleme, ki sem jih želela raziskati. Zgodba je sledeča:

»Naj ti povem o problemih, ki se jih lotevam. Opažam, da je veliko študentov, ki med letom zaradi različnih razlogov ne morejo slediti predavanjem, snov pri predmetu jim je posledično tuja. Ker snovi skozi leto ne sledijo, se med zapiski in knjigami ne znajdejo, ne vedo kje bi se zadeve lotili. Se ti je to kdaj zgodilo? Veliko študentov muči pomanjkanje časa, predvsem v izpitnem obdobju. V zadnjih tednih bi si želeli inštrukcije tudi med vikendi, inštruktorji pa takrat povečini ne delajo. Študentom je včasih mučno, da jim vožnja na inštrukcije vzame veliko časa in denarja (avtobus, parkirnina,...). Opažam tudi, da bi si študentje želeli bolj prijetno okolje za učenje. V knjižnicah je velikokrat brezzračno, včasih tudi hrupno. Ti to zveni znano?«

Nato sem navedla tri probleme, ki sem jih na podlagi opazovanja pri delu inštruktorice tekom let opazila:

Problem 1: Ali tudi ti ne veš, kje bi se lotil/a učenja, saj imaš na razpolago premalo/preveč informacij (knjig, zapiskov) za učenje?

Problem 2: Ali je tudi tebi mučno, da porabiš veliko časa za inštrukcije (transport/iskanje parkirnega prostora/iskanje lokacije inštrukcij)?

Problem 3: Ali si tudi ti želiš, da bi imel/a inštruktorja, ki bi ti bil na razpolago za inštrukcije tudi med vikendi?

Intervjuvanca sem nato prosila, da probleme razvrsti od največjega do najmanjšega. Nato sem ga pustila, da prosto govori o problemih, z namenom da izvem, kako intervjuvanec te probleme trenutno rešuje. Intervjuje sem ponavljala, vse dokler se odgovori intervjuvancev niso začeli ponavljati in v zadnjih nekaj intervjujih nisem izvedela novih informacij, ki bi lahko pripomogle k moji raziskavi.

3.4.3 Intervju o rešitvi

Kot bo prikazano v nadaljevanju, je večina vprašanih v intervjuju o problemu izpostavila, da je njihov največji problem prisotnost prevelike oziroma nezadostne količine informacij za učenje, hkrati pa je veliko vprašanih izpostavilo težave z nerazumevanjem knjig in gradiv ter željo po dodatni razlagi le-teh. Pri tistih vprašanih, ki študij opravljajo ob delu, sem zaznala, da jim problem pri študiju in učenju predstavlja časovna stiska, zaradi katere se pogosto ne morejo udeleževati predavanj in jim je zato snov tuja, hkrati pa jim primanjkuje časa pri pripravi na izpit.

Na podlagi omenjenih informacij, ki sem jih prejela znotraj intervjuja o problemu, sem v namen reševanja problemov študentov izdelala najosnovnejši sprejemljivi produkt namenjen segmentu študentov, ki študij opravljajo ob delu. Ker sem na podlagi intervjuja o problemu ugotovila, da se ta segment sooča s problemom neprimerne količine informacij za učenje ter problemom časovne stiske, sem za najosnovnejši sprejemljivi produkt osnovala e-instrukcije, ki temeljijo na instrukcijah z uporabo programa Skype, pri katerih inštruirani pred samim pričetkom instrukcij prejme gradivo, ki zajema glavno teorijo predmeta, rešene računske primere s postopki ter naloge, ki se jih razlaga in rešuje na samih instrukcijah. Ker so intervjuvanci obiskovali različne fakultete in so potrebovali tako instrukcije iz različnih predmetov, bi bila priprava gradiv za vsakega posameznika zamudna. Zato sem najosnovnejši sprejemljivi produkt predstavila tako, da sem vse intervjuvance, ki so sodelovali v intervjuju o rešitvi, pred intervjujem povabila, da uro tradicionalnih instrukcij zamenjajo za uro e-instrukcij.

E-instrukcije sem izvedla s pomočjo programa Skype, ki omogoča video in glasovni pogovor, hkrati pa tudi deljenje zaslona s sogovornikom. Pri izvedbi instrukcij sem se posluževala tako video kot glasovnega pogovora, z inštruiranim pa sem delila svoj zaslon, da je lahko sledil gradivu, ki sem ga uporabila pri instrukcijah. Ker sem pri e-instrukcijah uporabljala tablični računalnik, sem lahko s pisalom, primernim za pisanje po tabličnem računalniku, na zaslon sproti zapisovala snov, ki sem jo ustno obrazložila, zapisano pa se je inštruirancu sinhrono prikazovalo na zaslonu. Po uvodni uri e-instrukcij sem inštruirance povabila k sodelovanju k intervjuju o rešitvi. Vsi, ki so se udeležili uvodne ure, so se odločili za sodelovanje. Vseh sodelujočih v intervjuju o rešitvi je bilo petnajst, med katerimi je osem oseb že sodelovalo znotraj intervjuja o problemu, sedem oseb pa je sodelovalo samo znotraj intervjuja o rešitvi. Intervju sem z vsemi vprašanimi opravila preko programa Skype, pogovor, ki je bil video in glasovne narave, sem s telefonsko aplikacijo zvočno posnela in po koncu intervjuja transkribirala v pisno obliko.

Intervju o rešitvi sem izvedla z namenom, da prepoznam zgodnje uporabnike za moj produkt. V intervjuju o problemu sem zaznala, da bi bili lahko moji zgodnji uporabniki prav zaposlene osebe, ki študij opravljajo ob delu. Večina teh je v intervjuju o problemu poleg problema z gradivom izpostavila tudi časovno stisko, ki jo imajo pri obiskovanju predavanj. V ta namen sem v intervju o rešitvi, poleg osmih intervjuvancev iz intervjuja o problemu, vključila dodatnih sedem oseb, ki študij opravljajo ob delu. Poleg tega sem v intervjuju o rešitvi želela ugotoviti, kateri je najmanjši nabor lastnosti, ki ga potrebujem za predstavitev produkta na trgu. Zanimalo me je, katere lastnosti mojega produkta so ključne in katere ne. Hkrati pa sem intervju izvedla tudi z namenom, da testiram ceno produkta in ugotovim, katero ceno so potencialni kupci pripravljeni plačati. Intervju sem pričela tako, da sem intervjuvancu opisala potek intervjuja, na podlagi kratkih vprašanj pa zbrala njegove demografske podatke. Nadalje sem predstavila zgodbo, v kateri sem opisala največje probleme, ki sem jih zaznala znotraj intervjuja o problemu, ob koncu zgodbe pa

intervjuvanega vprašala, če se v opisanih problemih tudi sam prepozna. Pri tistih vprašanih, ki so sodelovali že znotraj intervjuja o problemu, sem vprašanja o demografskih podatkih in opis zgodbe izpustila.

Vsem vprašanim sem nato predstavila najosnovnejši sprejemljivi produkt, osnovan na problemih, ki sem jih zaznala na podlagi pogovorov v intervjuju o problemu. Poudarila sem, da je produkt še v razvijanju, cilj produkta pa je reševanje problemov prevelike oziroma nezadostne količine informacij za učenje ter časovne stiske inštruirancev. Intervjuvancem sem povedala, da je produkt, ki ga razvijam, sestavljen iz Skype inštrukcij na takšen način, kot so ga preizkusili v uvodni uri e-inštrukcij. Poudarila sem, da poleg dvanajstih ur e-inštrukcij vsebuje tudi gradivo, ki ga prejme inštruirani že pred samimi inštrukcijami. Gradivo, ki bi zajemalo glavno teorijo predmeta, rešene računske primere s postopki ter naloge namenjene reševanju na inštrukcijah, sem na kratko predstavila tudi tako, da sem intervjuvanim preko deljenja svojega zaslona predstavila dokument, ki sem ga pripravila izključno za namen predstavitve. Dokument je v začetku zajemal določene teoretične pojme, sledile so rešene naloge s postopki ter naloge brez rešitev, namenjene reševanju nalog med inštrukcijami. Po tem, ko sem intervjuvancem predstavila rešitev, me je zanimalo, kateri del predstavitvenega produkta je vprašane najbolj nagovoril, kateri del se jim ni zdel bistven in katere so tiste lastnosti produkta, ki bi jih intervjuvani želeli dodati k obstoječi rešitvi. Ker sem želela testirati tudi ceno produkta, sem pri intervjuvanih ugotavljala, katera je tista cena, ki so jo pripravljeni plačati za takšen produkt. Rezultati in glavne ugotovitve intervjuja so predstavljeni v nadaljevanju.

2.4 Analiza in rezultati raziskave

3.5.1 Največji problem in način reševanja problema

Po tem, ko sem intervjuvance povprašala, kateri izmed treh problemov predstavlja zanje največji problem, je kar 80 % intervjuvancev odgovorilo, da je njihov največji problem prvi problem. Kar dvanajst od petnajstih jih je odgovorilo, da je njihov največji problem ta, da imajo za učenje premalo ali preveč informacij (knjig, zapiskov) za učenje. Dva sta kot največji problem izpostavila drugi problem (velika poraba časa v okviru inštrukcij), en intervjuvanec pa tretjega (pomanjkanje inštruktorjev med vikendi).

Med dvanajstimi vprašanimi, ki so odgovorili, da prvi problem zanje predstavlja največjega med tremi problemi, jih je kar deset izrazilo, da imajo po navadi za učenje preveč informacij. Intervjuvanci št. 1, 4, 5, 6, 8, 9, 11, 12, 14 in 15 so si bili enotni v dejstvu, da se med raznovrstnimi informacijami, ki jih imajo na voljo za učenje, sami težko znajdejo. Izpostavili so težavo, ki jo imajo na začetku učenja, in sicer, da med raznovrstnimi zapiski ne vedo, kako bi se učenja lotili. Intervjuvanec št. 4 je v povezavi s tem povedal:

»Ponavadi imam preveč zapiskov in sam ne vem, za katere naj se odločim, kaj je tisto, ki je bolj ali manj pomembno.«

Intervjuvanka št. 8 je prav tako izpostavila problem s preveliko količino zapiskov:

»Ponavadi imam preveč zapiskov, potem pa se lovim v teh zapiskih, kar mi vzame ogromno časa in živcev. To se mi zdi velik moteči element.«

Intervjuvanka št. 12 je izpostavila nemoč, ki jo ima ob tem problemu:

»Predvsem na začetku, ko sem se začela učiti za zadnji izpit, sem imela te težave, ko še nisem vedela, kaj bi se učila. Sploh se mi ta težava pojavlja pri tistih predmetih, kjer je veliko vsega. Zgrabi me panika, zmedena postanem.«

Intervjuvanka št. 14 na podoben način izrazila svojo zaskrbljenost glede problema:

»Skoraj vedno imam preveč zapiskov, večinoma od sošolcev. Vendar če snovi ne razumem, imam lahko milijon zapiskov, pa če ne vem kako naj se s snovjo poprimem, je vse brez pomena.«

Intervjuvanec št. 7 in 13 pa sta povedala, da imata ponavadi premalo gradiva, na podlagi katerega bi se lahko samostojno pripravila. Intervjuvanka št. 7, je v zvezi s tem povedala:

»Ponavadi imam premalo zapiskov, saj prepisujem iz table in ne morem slediti razlagi. Hitro želim vse prepisati in doma potem ne razumem snovi, ki jo je razložil profesor. Želela bi si dodatno razlago, kako se pojasni določen rezultat.«

Med tistimi vprašanimi, ki niso izpostavili prvega problema kot največjega, sta dva izmed njih povedala, da jima sama organizacija glede količine gradiva, ki imajo na razpolago, ne predstavlja problema. Problem, ki sta ga izpostavila kot največjega, je bil drugi problem. Enotna sta si bila v mnenju, da jima prevoz na inštrukcije predstavlja moteči dejavnik. Tako je intervjuvanec št. 2 povedal:

»Ker živim štirideset kilometrov izven Ljubljane, delam pa sedemdeset kilometrov izven Ljubljane, mi prevoz na inštrukcije predstavlja problem. Že tako se vsak dan vozim zaradi službe, da bi se po službi vozil še v Ljubljano na inštrukcije, bi mi bilo preveč.«

Intervjuvanka št. 3 pa je probleme, ki jih ima glede lokacije inštrukcij opisala tako:

»Ko sem iskala inštrukcije ekonomije v Mariboru, nisem nikogar našla. Zaradi tega sem se odločila za inštrukcije v Ljubljani. Sicer sem imela ponavadi inštrukcije po predavanjih, ki sem jih obiskovala v Ljubljani, sem pa morala priti nekajkrat v Ljubljano samo zaradi inštrukcij. Imela sem problem s prevozi, morala sem iskati različne kombinacije, da pridem v Ljubljano, hkrati pa sem morala plačati 10 € za prevoz.«

Ostali intervjuvanci, ki drugega problema niso izpostavljali kot najbolj perečega, so glede problema s prevozom in lokacijo inštrukcij podali različna mnenja. Nekateri so povedali, da jim vožnja na inštrukcije predstavlja najmanjši problem in da so se za lastno razumevanje snovi pripravljani voziti in izgubiti čas na ta račun, nekateri so omenili, da jim vožnja na inštrukcije predstavlja izgubo časa, vendar da ta problem ne predstavlja največjega zanje. Intervjuvanka št. 8, kateri vožnja na inštrukcije ne predstavlja problema, je v zvezi s tem povedala takole:

»Drugi problem se mi ne zdi problem. Enkrat sem se vozila na inštrukcije eno uro v eno smer, in sem res toliko odnesla od inštrukcij, da mi vožnja ni predstavljala problema.«

Tudi intervjuvanka št. 9 je povedala, da ji prevoz na inštrukcije ni predstavljal problema, da bi ji pa morda predstavljalo to problem, če bi bila vožnja daljša. Povedala je takole:

»Drugi problem mi ne predstavlja problema. Enkrat sem se že vozila na inštrukcije. Ker je bilo samo petnajst minut vožnje, mi to ni predstavljalo takšnega problema. Če bi se morala voziti po eno uro v eno smer, pa bi mi mogoče predstavljalo problem.«

Intervjuvanka št. 12 pa je izpostavila, da ji sama vožnja na inštrukcije predstavlja problem:

»Meni osebno vožnja pobere veliko časa, saj sem iz Kamnika in se samo v eno smer vozim z avtobusom eno uro. Če se na primer doma učim, moram prekiniti učenje, se preobleči, voziti z avtobusom v Ljubljano, kjer imam inštrukcije in potem še nazaj. Vse skupaj mi tako vzame ogromno časa.«

Tretji problem, ki se nanaša na nezmožnost imeti inštrukcije med vikendi, je bil pri veliki večini vprašanih izbran kot najmanjši problem. Veliko vprašanih je povedalo, da jim vikend predstavlja čas, ko si odpočijejo od obveznosti in se tako inštrukcij raje poslužujejo med delovnimi dnevi. Intervjuvanka št. 3 je na primer povedala:

»Med vikendi imam svoje hobije, rada se družim s prijatelji in se zabavam, zato mi inštrukcije med tednom bolj ustrezajo.«

Nekateri so povedali, da imajo inštrukcije raje med delovnimi dnevi, vikende pa namenijo samostojnemu učenju, saj imajo takrat več časa za predelavo snovi. Intervjuvanka št. 1 je povedala v povezavi s tem tako:

»Raje sem med tednom pridna, da lahko med vikendom potem sama vadim in tako ne potrebujem inštrukcij.«

Samo intervjuvanka št. 10. je izbrala tretji problem, kot najbolj pomemben problem zanjo. Povedala je tako:

»Nikoli ne dobim inštruktorja med vikendom. To pa res. Med tednom delam in bi mi še kako presneto prišlo prav, da bi imela inštrukcije med vikendi.«

Po tem, ko so vprašani izbrali njihov največji problem in opredelili pomembnost ostalih dveh problemov, sem na podlagi izbranih informacij ugotovila, da je največji problem vprašanih študentov prisotnost prevelike oziroma nezadostne količine informacij za učenje. Ker me je zanimalo, kaj naredijo vprašani v primeru, ko se ta problem pojavi, sem jih povprašala tudi, kako ta problem trenutno rešujejo. Želela sem odkriti, kako si pomagajo, da problem omilijo, oziroma katere so tiste obstoječe alternative, ki se jih vprašani poslužujejo. Tisti vprašani, ki so izpostavili problem nezadostne količine informacij pri učenju, so v večini povedali, da zapiske in ostalo gradivo poiščejo pri sošolcih, nekateri pa so omenili tudi uporabo spletnih gradiv in forumov. Večina vprašanih pa se v primeru, da se ob vsem zbranem gradivu še vedno ne znajdejo, odločijo za inštrukcije. Intervjuvanka št. 3 je v povezavi z viri, ki se jih poslužuje pri učenju, povedala tako:

»Na dodiplomskem študiju so mi za uspešno opravljen izpit povečini zadoščali zapiski, pridobljeni s strani sošolcev. V teku študija sem se največ učila po gradivih, ki sem jih kupila ali dobila od starejših kolegov. Pri statistiki, pa se tudi iz zapiskov nisem znašla. Ker sem potrebovala dodatno razlago sem si poiskala inštrukcije.«

Intervjuvanka št. 12 je omenila uporabo spletnih gradiv, kot pomoč pri učenju, hkrati pa je izpostavila pomembnost dobrih razlag v knjigah, ki so namenjene študiju. V povezavi s tem je povedala tako:

»Če imam premalo gradiva, poskušam najti zapiske na spletni strani, veliko se najde na internetu. Iz teh zapiskov izluščim bistvene zadeve in se potem iz tega učim. /.../ Čeprav zna biti včasih to premalo. Pri matematiki na primer, sem točno vedela, da moram iti čez snov celotne knjige. Iskreno povedano, pa mi ta knjiga ni bila dovolj. Mogoče sem sama kriva, ker se nisem udeleževala predavanj in vaj. Sem pa tega mnenja, da glede na to ali sem na predavanjih ali ne, mora biti knjiga narejena tako, da razumem snov, tudi če jo prvič vidim. Ker nisem našla dovolj informacij v knjigi, sem vprašala sošolce, če mi pomagajo. Ker se ni najbolj odneslo, sem poiskala inštrukcije.«

Tisti vprašani, ki so izpostavili problem prevelike količine informacij, pa so si bili večinoma enotni v dejstvu, da gradivo, ki ga imajo na razpolago, pregledajo sami, predelava gradiva pa jim vzame veliko časa in energije. Ko ugotovijo, da se bodo težko sami pripravili na izpit, pa si poiščejo inštruktorja. Intervjuvanka št. 11 je tako povedala:

»Sortiranje izpiskov mi je vzelo veliko časa, predvsem pa živcev. Milijon papirjev po sobi, tako da sem imela nered tako v sobi kot v glavi. Na koncu sem poiskala inštrukcije.«

3.5.2 Vir informacij za izbor inštrukcij

Ker je večina vprašanih povedala, da problem, ki ga imajo s preveliko oziroma nezadostno količino informacij za učenje, rešujejo nazadnje tako, da si poiščejo inštrukcije, me je zanimal vir, ki ga uporabijo pri iskanju le-teh.

Na vprašanje o viru informacij, na podlagi katerega so se odločili za zadnje inštrukcije, je devet od petnajstih vprašanih povedalo, da so inštrukcije poiskali preko spleta, šest pa na podlagi priporočil. Med tistimi, ki so kot vir navedli spletno stran, sta intervjuvanec št. 10 in 9 med drugim omenila pomen lokacije pri izboru inštrukcij. Intervjuvanka št. 10 je omenila:

»V Mariboru sploh ni inštruktorjev za ta predmet. Tako da sem poiskala inštrukcije preko spleta v Ljubljani.«

Intervjuvanka št. 9 pa je glede spletnega iskanja dejala:

»Malo sem pogooglala na spletu. Ker se mi je zdelo, da so bile te inštrukcije prav posebej namenjene študentom ekonomije, sem se odločila za njih. Všeč mi je bilo, da so bili glede lokacije in časa fleksibilni.«

Intervjuvanka št. 12, ki je inštrukcije prav tako poiskala preko spletne strani, je omenila primernost izobrazbe inštruktorja kot glavni dejavnik za odločitev:

»Videla sem, da je inštruktor zaključil študij na ekonomski fakulteti. Zato sem bolj zaupala, da mi bodo znali pomagati.«

Med tistimi, ki so se za inštrukcije odločili na podlagi priporočil jih je večina priporočilo prejela s strani sošolcev, en vprašani pa s strani družinskih članov.

3.5.3 Zgodnji uporabniki – Intervju o problemu

V intervjuju o problemu sem želela izvedeti, ali imajo zaposleni študentje značilne skupne probleme, ki se razlikujejo od problemov nezaposlenih. Med vsemi vprašanimi v intervjuju o problemu jih je osem povedalo, da je zaposlenih, nekateri redno, drugi preko študentskega servisa. Sedem jih je bilo v času intervjuja nezaposlenih. Razen enega, so vsi vprašani, ki so bili v času intervjuja zaposleni, kot glaven razlog za inštrukcije izpostavili željo po dodatni razlagi snovi zaradi odsotnosti s predavanj, večina teh pa je omenila tudi problem časovne stiske pri samem učenju. Nekateri med njimi so kot razlog navedli tudi željo po predelavi snovi s čim manj napora. Med tistimi vprašanimi, ki študij opravljajo ob delu, so potrebo po inštrukcijah zaradi odsotnosti s predavanj izpostavili intervjuvanci št. 4, 5, 8, 10 in 11, ki so se inštrukcij poslužili zaradi želje po dodatni razlagi. Intervjuvanka št. 10 je v povezavi s tem povedala:

»Za inštrukcije sem se odločila, ker nisem bila prisotna na predavanjih. Nisem jih obiskovala, ker sem povečini delala v tem času. Snov mi je bila težka in v knjigi slabo pojasnjena. Želela sem dodatne razlage.«

Podobno je povedala intervjuvanka št. 8:

»Od obiskovanja predmeta je minilo dve leti in se zato snovi nisem v celoti spomnila, želela sem dodatno razlago. Ker sem trenutno zaposlena in kar časovno omejena, se nisem se želela sama preveč mučiti, zato sem poiskala inštrukcije.«

Intervjuvanec št. 2, prav tako zaposlen, ki kot glavni razlog ni navedel odsotnost s predavanj, temveč časovno stisko, pa je povedal tako:

»Časovno mi ni zneslo. Potreboval sem hitro in jedrnato razlago snovi.«

Študentje, ki so se v času intervjuja opredelili kot nezaposleni, so navedli različne razloge, zaradi katerih so se poslužili inštrukcij. Nekateri so se za inštrukcije odločili, ker so potrebovali nekoga, ki bi jih motiviral, nekateri zaradi odsotnosti ali nezmožnosti sledenju predavanj, spet drugi zaradi nejasne razlage snovi s strani profesorjev, nekateri pa preprosto zato, ker se samim ni ljubilo predelati snovi. Tako je intervjuvanka št. 1 v povezavi s tem povedala:

»Poiskala sem inštruktorja, ker bi drugače sama morala predelati veliko snovi. Ni se mi ljubilo.«

Intervjuvanka št. 3 pa je za svoje težave navedla različne razloge:

»Nisem bila prisotna pri večini predavanj in nisem razumela snovi. Na predavanja nisem hodila, saj nisem nič od njih odnesla. Naravoslovni predmeti mi ne grejo, pa tudi sama razlaga profesorice bi bila lahko boljša.«

Željo po osebi, ki bi jo spremljala in motivirala pri učenju, je izrazila intervjuvanka št. 6:

»Inštrukcije sem imela, ker nisem poznala predmeta in me je bilo strah, kako se bom ujela pri predavanjih. Zato sem rekla, da se bom poleg predavanj poslužila še inštrukcij, da imam nekoga, ki me spremlja in tudi motivira.«

Intervjuvanka št. 7 pa je o svojih težavah povedala tako:

»Hodila sem na predavanja, ampak zdelo se mi je, da smo zelo veliko snovi vzeli v zelo kratkem času in se mi zdi da je bilo težko vse to sprocesirati in vse zapisati.«

Po opravljenih intervjujih o problemu sem na podlagi ugotovitev osnovala najosnovnejši sprejemljivi produkt in ga predstavila intervjuvancem, ki so bili kasneje vključeni v intervju o rešitvi.

3.5.4 Zgodnji uporabniki – Intervju o rešitvi

V intervjuju o rešitvi sem želela ugotoviti, ali zaposlene osebe res predstavljajo zgodnje uporabnike za moj produkt. V intervjuju o problemu sem ugotovila, da je sedem od osmih zaposlenih izpostavila problem, ki ga imajo v povezavi s količino gradiva za učenje, večina

pa jih je omenila tudi problem časovne stiske, ki jo imajo z obiskovanjem predavanj. Na večjemu vzorcu zaposlenih oseb sem želela odkriti, ali ti v resnici predstavljajo zgodnje uporabnike za moj produkt. V ta namen sem v intervju o rešitvi poleg osmih oseb, ki študij opravljajo ob delu in so bile intervjuvane že v intervjuju o problemu, vključila še dodatnih sedem oseb, ki študij opravljajo ob delu (bodisi rednem ali študentskem). Ugotovila sem, da je vseh sedem na novo vključenih oseb v intervju o rešitvi izrazilo težavo zaradi neprimerne količine gradiva, ki jo imajo na razpolago za učenje. Intervjuvanka št. 16 je na primer omenila, da ima ponavadi težave z nezadostno količino informacij za učenje, o svoji težavi pa je povedala tako:

»Ne veš kako se lotiti zadeve, s katerega konca. Pri matematiki sem na začetku poskusila predelati snov sama, s spletnimi strani, na forumih, z zapiski sošolcev. Ampak še vseeno nisem vedela, kje bi začela. Potrebovala sem nekoga, da mi zraven razloži, kaj naloga sploh zahteva od tebe.«

Prav tako je intervjuvanka št. 17 izpostavila težavo z nezadostno količino informacij in omenila primer neprimerne gradiva pri učenju:

»Na primer, za mikroekonomijo smo dobili angleško knjigo, v kateri je bila zapisana samo teorija. Motilo me je to, da ni bilo zapisanih računskih primerov. Pri izpitu smo namreč dobili samo računske primere.«

Večina intervjuvancev pa je med intervjujem omenila tudi problem, ki ga imajo z izostankom od predavanj oziroma časovno stisko zaradi dela, ki ga opravljajo ob študiju. Intervjuvanka št. 20 je na primer svojo odločitev za inštrukcije pojasnila tako:

»Veliko časa je minilo od kar sem bila na zadnje na fakulteti. Ker nisem obiskovala predavanj v zadnjem času, sem potrebovala pomoč, da mi nekdo pove kaj je pomembno, hkrati pa da mi razloži računske primere. Če bi želela sama čez snov, mi preprosto ne bi zneslo.«

Po tem, ko sem ugotovila, da se tudi na novo vključeni intervjuvanci lahko poistovetijo s problemom neprimerne količine gradiva ter s problemom časovne stiske pri pripravah na izpit, me je zanimalo ali so intervjuvanci pripravljeni plačati ceno, ki sem jo določila za predstavljeno rešitev.

3.5.5 Cenovni model

V intervjuju o rešitvi sem najprej želela izvedeti, ali so intervjuvanci pripravljeni plačati 15€ za šolsko uro e-inštrukcij. S strani prvih osmih intervjuvancev sem prejela pozitiven odgovor in nihče od njih se ni pritoževal nad ceno. Nekateri so omenili, da bi bili pripravljeni plačati tudi več. Intervjuvanka št. 18 je na primer dejala:

»Seveda bi plačala. Nikoli se ne oziram na ceno, temveč mi je pomembna kvaliteta. Plačala bi tudi več kot to.«

Na podlagi pozitivnih odgovorov glede postavljene cene sem se odločila, da bom pri ostalih intervjuvanih postavila ceno višje, na 17 € za šolsko uro e-inštrukcij. Ko sem ceno postavila višje, so bila mnenja deljena. Šest vprašanih je ceno sprejelo, dva pa ne. Med tistimi, ki so ceno sprejeli, so nekateri izpostavili pomen kvalitete inštrukcij pri odločitvi za plačilo. Dejali so, da so pripravljeni plačati 17 € le, če inštruktorju zaupajo in vedo, da kvalitetno opravlja inštrukcije. Med tistimi, ki so ceno sprejeli je intervjuvanka št. 9 povedala:

»Ja, bi plačala, ampak samo nekomu, ki mu zaupam in vem da me bo dobro naučil. Ne vsakomur./.../ Za kvalitetnega inštruktorja pa seveda dam tudi kakšen evro več.«

Intervjuvanec št. 2 in 11 pa sta ceno označila kot previsoko. Intervjuvanec št. 2 je svojo odločitev pojasnil tako:

»Cena se mi zdi rahlo pretirana, saj obe strani razen časa ne zapravita ničesar. Mislim, da ne bi plačal toliko.«

Ker sem znotraj intervjuja o problemu ugotovila, da je največji problem študentov ta, da se odločajo za inštrukcije, ker imajo preveč oziroma premalo gradiva za učenje in se sami ne znajdejo, sem v predstavitveni izdelek vključila poleg storitve e-inštrukcij tudi gradivo, ki ga inštruiranec prejme pred pričetkom e-inštrukcij. Zanimala me je cena paketa inštrukcij z gradivom, ki so jo vprašani pripravljeni plačati. Intervjuvancem sem predstavila paket inštrukcij, ki bi poleg dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij vključeval tudi gradivo. Ceno za paket sem postavila glede na ceno, ki bi jo plačali intervjuvani, če bi se odločili za tak paket v podjetju, kjer so prejeli inštrukcije (165 €) ter prištela še 20 € za gradivo. Za paket dvanajstih ur sem se odločila zato, ker sem na podlagi izkušenj z delom inštruktorice ugotovila, da večina študentov porabi v povprečju od deset do petnajst ur inštrukcij za predelavo posameznega predmeta. Ugotovila sem, da je kar 80 % vprašanih ceno paketa, ki poleg dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij vključuje tudi gradivo, potrdilo. Med njimi jih je več povedalo, da so pripravljeni plačati gradivo, ob pogoju da je gradivo kvalitetno. Tako je na primer intervjuvanka št. 16 povedala:

»Dokler je gradivo osnovano tako, da meni olajša učenje in da je usmerjeno tako, kot je zastavljen izpit, sigurno izberem paket z gradivom.«

Pomen kvalitete gradiva je izpostavila tudi intervjuvanka št. 18, ki je povedala tako:

»Zdaj ko tebe poznam, bi se odločila za ta paket. Če te ne bi poznala, pa se ne bi odločila, saj bi bila skeptična glede nalog v gradivu. Včasih inštruktorji pripravijo neprimerne naloge.«

Intervjuvanci št. 2, 4 in 11, ki so izbrali paket brez gradiva, so povedali, da gradiva ne potrebujejo, saj jim njihovo gradivo zadostuje. Intervjuvanka št. 11 je povedala, da vso potrebno gradivo pridobi v okviru predmeta, zato ne potrebuje gradiva, temveč samo

podrobno razlago. Željo po razlagi že pridobljenega gradiva je izrazil tudi intervjuvanec št. 2. Intervjuvanec št. 4 pa je razlog za izbiro tega paketa pojasnil z dejstvom, da mu je struktura izpita dobro poznana in mu zato gradivo ne predstavlja prednosti.

3.5.6 Minimalni nabor lastnosti

Po tem, ko sem vprašanim predstavila najosnovnejši sprejemljivi produkt, me je zanimalo, katere lastnosti produkta so za vprašane bistvene in katere lastnosti bi lahko odstranila, ne da bi pri tem zmanjšala njegovo uporabnost. V ta namen sem intervjuvance vprašala, kateri del predstavitvenega produkta jih je najbolj nagovoril in brez katerega dela produkta bi lahko živeli. 80 % intervjuvanih je med bistvene lastnosti predstavitvenega produkta uvrstila gradivo, ki ga inštruirani dobi v okviru paketa inštrukcij. Ti, ki so navedli to lastnost kot eno izmed bistvenih, so pri vprašanju o izbiri paketa izbrali tudi paket, ki je vključeval gradivo. Povedali so, da jim gradivo, kjer je vse zbrano na enem mestu, prinaša veliko prednost. Tako je intervjuvanka št. 18 glede bistvene lastnosti povedala:

»To, da je vse na enem mestu je super. Da se študent ne rabi ukvarjat z zbiranjem nalog in prihrani s časom. Praktično se lahko že pred inštrukcijami sam nekoliko pripraviš.«

Podobno je povedala glede pripravljenega gradiva tudi intervjuvanka št. 10:

»Všeč mi je bilo, kako je vse skupaj pripravljeno, da imaš zbrano gradivo, ki se ga potem tudi rešuje. /.../ Tega ni nihče še nikoli naredil od inštruktorjev.«

Med bistvene lastnosti e-inštrukcij je več kot polovica vprašanih uvrstila tudi možnost inštrukcij od doma. Izpostavili so pomembnost udobja in prilagodljivosti, ki jo e-instrukcije ponujajo. Intervjuvanka št. 5 je na primer povedala:

»To, da si doma, se ne rabim urejat, karkoli pride vmes, lahko prekineš inštrukcije, prekineš povezavo za pet minut in skočiš na stranišče ali po kozarec vode. Vse je bolj prilagodljivo.«

Med tiste lastnosti e-inštrukcij, ki se vprašanim niso zdele bistvene, pa so intervjuvanci uvrstili možnost, da inštruktorja vidijo v obraz. Prav vsi, ki so navedli lastnost, ki se jim ne zdi bistvena, so si bili enotni v mnenju, da jim pri razumevanju snovi ni potrebno videti inštruktorja. Na vprašanje o lastnosti, ki ji ni bistvena, je intervjuvanka št. 16 na primer povedala tako:

»Možnost, da te vidim v obraz. Načeloma me ne moti, če bi bila kamera ugasnjena.«

Intervjuvani drugih lastnosti, ki bi se jim zdele nepotrebne, niso izpostavili. Ob vprašanju, katera je tista lastnost, ki bi jo želeli dodati produktu, so si vprašani bili večinoma enotni v mnenju, da je to lastnost dobre internetne povezave. Med uvodno uro e-inštrukcij je včasih

internetna povezava za nekaj trenutkov slabo delovala. Zaradi tega je intervjuvanka št. 17 povedala tako:

»Mogoče edino to, da bi delal dobro internet čez cele inštrukcije. Motilo me je, da sem te vmes nekaj časa slabo razumela.«

Nekateri vprašani so poleg dobre internetne povezave, kot dodatno lastnost e-inštrukcij izpostavili možnost, da ima inštruktor vpogled v to, kar piše inštruiranec. Intervjuvanka št. 5 je izpostavila možno izboljšavo:

»Da bi se direkt videlo, kar jaz pišem, da me inštruktor lahko popravi. Želela bi, da inštruktor vidi v moj zvezek.«

Po tem, ko so intervjuvani izrazili svoje mnenje glede lastnosti predstavljenega izdelka, me je zanimalo, v čem vidijo prednost e-inštrukcij pred tradicionalnimi inštrukcijami.

3.5.7 Prednosti e-inštrukcij

Odgovori intervjuvancev glede prednosti e-inštrukcij pred tradicionalnimi so si bili podobni. Našteli so več prednosti, po večini pa so omenili prednosti prihranka s časom, večjo fleksibilnost in udobje, ki ga e-inštrukcije prinašajo. Dve tretjini vprašanih je med prednostmi omenilo prihranek s časom, ki ga imajo z e-inštrukcijami. Večinoma so vprašani omenili prihranek s časom, ki ga imajo ob tem, da se jim ni potrebno voziti na lokacijo inštrukcij ter ob tem, da se jim ni treba preobleči in urediti za inštrukcije. Intervjuvanka št. 19 je v zvezi s tem povedala tako:

»Kot ključno prednost bi izpostavila prihranek časa. Ob inštrukcijah, ki sem jih imela po Skypu, sem veliko prihranila že s tem, ko se mi ni bilo potrebno samo za to odpraviti od doma, pred tem pa se še urediti. Na primer obleči, naličiti, dogovoriti se za prevoz in podobno.«

Pomen udobja, ki ga e-inštrukcije prinašajo, je izpostavilo 40 % vprašanih. Izpostavili so prednost, da lahko inštrukcije opravljajo v domačem okolju, kjer so lahko udobno nameščeni. Dve intervjuvanki sta v zvezi s tem povedali, da jim prednost prinaša to, da lahko inštrukcije opravljajo kar iz domače postelje. Intervjuvanka št. 10 je na primer povedala:

»Meni prinaša veliko prednost to, da imam lahko inštrukcije kar direktno s postelje (smeh). Ponavadi se v postelji tudi učim, da imam lahko tudi inštrukcije iz postelje mi je pa vrhunsko.«

Nekaj vprašanih je med prednosti e-inštrukcij uvrstilo tudi fleksibilnost le-teh. Tako je o časovni fleksibilnosti e-inštrukcij povedala intervjuvanka št. 8:

»Predvsem čas je tu bistvenega pomena, saj lahko inštrukcije potekajo ne glede na čas in nisi odvisen od knjižnic ali drugih javnih prostorov.«

Da je poleg udobja, prednost e-inštrukcij tudi ta, da lahko inštruirani inštrukcije posname, pa je izpostavil intervjuvanec št. 2:

»Prednost je predvsem v tem, da se mi ni treba nikamor voziti. Prednost pa vidim tudi v tem, da ob predhodni privolitvi inštruktorja lahko vse skupaj posnamem in poslušam oziroma pogledam video znova.«

Na podlagi naštetih prednosti me je zanimalo ali je le-teh dovolj, da bi intervjuvanci zamenjali tradicionalne inštrukcije za e-inštrukcije.

3.5.8 Zamenjava tradicionalnih inštrukcij za e-inštrukcije

Med vsemi petnajstimi sodelujočimi v intervjuju o rešitvi, je 60 % teh potrdilo, da bi želeli tradicionalne inštrukcije v celoti zamenjati z e-inštrukcijami, za kar so se kasneje tudi odločili. 20 % vprašanih je povedalo, da bi si želeli kombinacije tradicionalnih inštrukcij z e-inštrukcijami, 20 % pa se za e-inštrukcije ne bi odločilo. Da je prednosti e-inštrukcij pred tradicionalnimi inštrukcijami dovolj, da bi le-te zamenjali z e-inštrukcijami, je povedalo devet vprašanih. Ti bi tradicionalne inštrukcije v celoti želeli zamenjati z e-inštrukcijami zaradi prednosti, ki jim jih te prinašajo. Intervjuvanka št. 18. je povedala, da se pred preizkusom e-inštrukcij za te ne bi odločila, po preizkusu pa so jo le-te prepričale. Povedala je tako:

»Sedaj, ko sem že to prakticirala, mi je ljubše preko Skypa, /.../. Preden sem poskusila Skype, pa se najbrž ne bi odločila, saj bi bila skeptična glede takšnega načina inštrukcij.«

Trije vprašani so povedali, da bi si želeli kombinacije tradicionalnih inštrukcij z e-inštrukcijami. Med njimi sta intervjuvanec št. 9 in 16 svojo odločitev pojasnila z željo po ohranitvi določenega osebnega stika z inštruktorjem. Intervjuvanka št. 16 je na primer povedala:

»Ne bi jih zamenjala popolnoma. Všeč bi mi bila kombinacija obeh inštrukcij, v živo in Skype. Ustreza mi, da imam kontakt s človekom, /.../. Osebnostno bi obdržala neko razmerje na primer 70 % Skype inštrukcije in 30 % tradicionalen način.«

Intervjuvanka št. 5, ki se je prav tako odločila za kombinirane inštrukcije pa je poudarila, da bi si želela le uvodne ure tradicionalnih inštrukcij, nato bi želela nadaljevati z e-inštrukcijami. Svojo željo je pojasnila tako:

»Bi zamenjala. Mogoče bi samo za uvodno uro raje izbrala navadne inštrukcije, da si zapišem glavne stvari in da me ti spremljaš zraven in popravljaš. To se mi zdi malo težje preko Skypa.«

Trije intervjuvani pa so povedali, da tradicionalnih inštrukcij ne bi zamenjali z e-inštrukcijami. Izpostavili so pomembnost pristnega človeškega stika med inštruktorjem in

inštruirancem, ki ga pogrešajo v okviru e-inštrukcij. Intervjuvanka št. 19 je na primer povedala:

»Ne bi jih zamenjala, bolj mi ustreza v živo, da imam stik s človekom.«

Po tem, ko sem pridobila odgovore vseh vprašanih, sem na podlagi teh zapisala ugotovitve v nadaljevanju.

3.6 Ugotovitve analize

Na podlagi intervjuja o problemu in intervjuja o rešitvi sem želela ugotoviti ali lahko potrdim predpostavke, ki sem jih osnovala v okviru empiričnega dela naloge. Ugotovitve, ki so nekoliko odstopale od pričakovanj, so predstavljene v Tabeli 4 za vsako predpostavko posebej.

Tabela 4: Povezava predpostavk z empiričnimi ugotovitvami

Predpostavke	Da	Delno
Predpostavka 1: Intervjuji o problemu bodo razkrili, da so študentje nezadovoljni glede časa in denarja, ki ga porabijo v okviru tradicionalnih inštrukcij.		Nakazano je bilo določeno nezadovoljstvo glede časa in denarja. Le 20 % študentov pa je omenjeni problem izpostavilo kot največji.
Predpostavka 2: Intervjuji o problemu bodo razkrili, da študentje inštruktorja poiščejo preko internetne strani.	✓	
Predpostavka 3: Intervjuji o problemu in rešitvi bodo potrdili zaposlene študente kot donosen segment kupcev.	✓	
Predpostavka 4: Intervjuji o rešitvi bodo na podlagi ustnih zavez zagotovili plačilo 15 € za šolsko uro e-inštrukcij.	✓	
Predpostavka 5: Intervjuji o rešitvi bodo na podlagi ustnih zavez zagotovili plačilo 185 € za paket 12 šolskih ur e-inštrukcij, ki vključujejo gradivo.	✓	
Predpostavka 6: Intervjuji o rešitvi bodo razkrili, da študentje dajejo prednost e-inštrukcijam pred tradicionalnimi inštrukcijami zaradi večjega udobja, ki ga e-inštrukcije ponujajo. Torej, da je udobje tista lastnost e-inštrukcij, ki študentom predstavlja dodano vrednost.		Le 40 % študentov je izpostavilo prednost e-inštrukcij v udobju. Ostali dajejo prednost e-inštrukcijam predvsem zaradi prihranka s časom.
Predpostavka 7: Intervjuji o rešitvi bodo pokazali, da bo večina študentov, ki se poslužuje tradicionalnih inštrukcij zamenjala te inštrukcije za e-inštrukcije	✓	

Predpostavka 1: Intervjuji o problemu bodo razkrili, da so študentje nezadovoljni glede časa in denarja, ki ga porabijo v okviru tradicionalnih inštrukcij.

V fazi pisanja predpostavk sem opazila, da je v tem času večina študentov zamujala na inštrukcije zaradi problema iskanja lokacije inštrukcij oziroma zaradi različnih problemov povezanih s transportom. Veliko inštruirancev me je pri inštrukcijah povprašalo po možnosti brezplačnega parkiranja v bližini lokacije inštrukcij. Na podlagi opaženega me je zanimalo, ali čas in denar, ki ga inštruiranci dodatno porabijo pri obiskovanju inštrukcij, predstavlja dovolj velik problem, ki bi ga bilo potrebno rešiti.

Na podlagi intervjujev o problemu sem ugotovila, da nezadovoljstvo glede časa in denarja, ki ga inštruiranci porabijo v okviru tradicionalnih inštrukcij, ni dovolj močno, da bi ga lahko opredelila kot največji problem. Med petnajstimi vprašanimi sta le dva povedala, da je to za njiju največji problem. Ostali, ki so nakazali določeno nezadovoljstvo glede časa in denarja, ki ga zapravijo v okviru tradicionalnih inštrukcij, pa so izrazili poleg tega nezadovoljstva še večje nezadovoljstvo glede neprimerne količine gradiva za učenje. Da je to njihov največji problem, se je opredelilo kar 80 % vprašanih v intervjuju o problemu. Predpostavko 1 ne morem v celoti zavreči, saj so študentje povečini pokazali določeno nezadovoljstvo glede časa in denarja, ki ga porabijo v okviru tradicionalnih inštrukcij. Ugotovila pa sem, da je nezadovoljstvo glede neprimerne količine gradiva za učenje mnogo večje.

Predpostavka 2: Intervjuji o problemu bodo razkrili, da študentje inštruktorja poiščejo preko internetne strani.

Med vsemi vprašanimi v intervjuju o problemu jih je 60 % povedalo, da inštruktorja poiščejo preko spletne strani. Ostalih 40 % pa je povedalo, da so se za inštrukcije odločili na podlagi priporočil. Razmerje se je ohranilo tudi po tem, ko sem vzorec povečala v intervjuju o rešitvi. Predpostavko, da študentje inštruktorja poiščejo preko internetne strani, lahko potrdim, saj je več kot polovica študentov povedala, da inštruktorja poiščejo preko le-te.

Predpostavka 3: Intervjuji o problemu in rešitvi bodo potrdili zaposlene študente kot donosen segment kupcev.

V intervjujih o problemu sem ugotovila, da so imeli zaposleni študenti, poleg problema neprimerne količine za učenje tudi skupen problem časovne stiske, zaradi katere izostajajo od predavanj, poleg tega pa tudi časovne stiske pri pripravi za izpite. To dejstvo sem potrdila tudi v okviru intervjuja o rešitvi, kjer sem intervjuvanim predstavila rešitev za njihov problem. Kar 80 % vprašanih je potrdilo, da bi bili pripravljeni plačati 185 € za rešitev, ki sem jo predstavila v obliki e-inštrukcij z vključenim gradivom. Na podlagi

skupnih problemov zaposlenih študentov in na podlagi njihove ustne zaveze o pripravljenosti plačila rešitve lahko potrdim predpostavko, da so intervjuji o problemu in rešitvi potrdili zaposlene študente kot donosen segment kupcev.

Predpostavka 4: Intervjuji o rešitvi bodo na podlagi ustnih zavez zagotovili plačilo 15 € za šolsko uro e-inštrukcij.

V okviru intervjuja o rešitvi sem preverjala ceno šolske ure e-inštrukcij v višini 15 € za šolsko uro e-inštrukcij. Prvih osem vprašanih je postavljeno ceno potrdilo. Ker je bilo iz odgovorov razvidno, da sem ceno postavila prenizko (vprašani so ceno potrdili brez razmišljanja, nekateri pa so sami povedali, da bi bili pripravljeni plačati tudi več), sem pri ostalih sedmih vprašanih postavila ceno višje, na 17 € za šolsko uro e-inštrukcij. To ceno je potrdilo šest od osmih vprašanih. Na podlagi zbranih odgovorov, lahko potrdim predpostavko, da so intervjuji o rešitvi na podlagi ustnih zavez zagotovili plačilo 15 € za šolsko uro e-inštrukcij in dodajam, da bi bila cena lahko postavljena tudi višje.

Predpostavka 5: Intervjuji o rešitvi bodo na podlagi ustnih zavez zagotovili plačilo 185 € za paket 12 šolskih ur e-inštrukcij, ki vključujejo gradivo.

V intervjuju o rešitvi je 80 % vprašanih potrdilo, da bi bili pripravljeni plačati paket dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij, ki vključujejo gradivo, zato lahko predpostavko 5 potrdim.

Predpostavka 6: Intervjuji o rešitvi bodo razkrili, da študentje dajejo prednost e-inštrukcijam pred tradicionalnimi inštrukcijami zaradi večjega udobja, ki ga e-inštrukcije ponujajo. Torej, da je udobje tista lastnost e-inštrukcij, ki študentom predstavlja dodano vrednost.

V intervjujih o rešitvi sem ugotovila, da študentje vidijo prednost e-inštrukcij pred tradicionalnimi predvsem v prihranku s časom, ki ga imajo z e-inštrukcijami. To prednost je izpostavilo kar dve tretjini vprašanih. Poleg tega je pri vprašanju o bistvenih lastnostih produkta kar 80 % intervjuvanih omenilo časovni prihranek, ki jim prinaša gradivo, ki ga prejmejo v okviru paketa inštrukcij. Manjši del vprašanih, le 40 %, pa je pri vprašanju o prednosti e-inštrukcij pred tradicionalnimi izpostavilo udobje, ki ga te prinašajo. Predpostavke 6 zaradi tega ne morem v celoti potrditi.

Predpostavka 7: Intervjuji o rešitvi bodo pokazali, da bo večina študentov, ki se poslužuje tradicionalnih inštrukcij, zamenjala te inštrukcije za e-inštrukcije.

Predpostavko, da bo večina študentov, ki so bili vključeni v intervju o rešitvi, tradicionalne inštrukcije zamenjala z e-inštrukcijami, lahko potrdim, saj se je za to zamenjavo odločilo

60 % intervjuvanih, 20 % študentov pa se je odločilo za kombinirane inštrukcije, ki so sestavljene iz tradicionalnih in e-inštrukcij.

Predpostavka 8: Intervjuji o rešitvi, skupaj s hitro oceno ekonomike, bodo pokazali, da obstaja potencial za razvoj te storitve in da je s projektom smiselno nadaljevati.

V pomoč pri hitri oceni ekonomike predlaga metodologija vitkega zagonskega podjetja, da v vitki okvir zapišemo okvirno strukturo stroškov in tokov prihodkov. Ocena stroškov in prihodkov v Tabeli 5 velja za prvo leto delovanja in v prvem letu ne predpostavlja širitve obsega poslovanja.

Tabela 5: Hitra ocena stroškov in prihodkov za prvo leto delovanja

STRUKTURA STROŠKOV	TOKI PRIHODKOV
- stroški zaposlenih: v povprečju 1.035 €/mesec (90 ur * 11,5 €/uro), - stroški gostovanja in vzdrževanja spletne strani: 25 €/mesec, - telefon: 10 €/mesec, - prispevki za s.p.: 250 €/mesec, - stroški za pridobivanje kupcev (stroški Google oglaševanja): 90 €/mesec.	185 € za paket, ki vključuje 12 šolskih ur e-inštrukcij z gradivom, 17 € za šolsko uro e-inštrukcij. Ocenjujem, da bo 80 % prihodkov predstavljalo prihodke od prodaje paketov, preostalih 20 % pa prihodke individualnih ur.
Točka preloma je zakupljenih 6 paketov ter 18 individualnih ur e-inštrukcij v povprečju na mesec.	

Povzeto in prirejeno po A. Maurya, Delaj vitko, 2014, str. 27.

Gradiva, ki bi jih vključila v pakete, sem pridobila tekom inštrukcij in njihovo zbirko sproti obnavljam. Za uporabo teh gradiv v sklopu paketov bi bilo potrebno gradiva še enkrat pregledati, jih strniti in smiselno oblikovati. Do sedaj sem izvajala inštrukcije na različnih fakultetah, pri različnih predmetih. Ugotovila sem, da prihaja do največjega povpraševanja po inštrukcijah s strani desetih različnih predmetov, za katere bi lahko izdelala pakete inštrukcij. Ocenjujem, da bi omenjena investicija zahtevala približno dvesto delovnih ur. Ob pregledu delovnih ur pri delu inštruktorice sem ugotovila, da je največ povpraševanja po inštrukcijah v šestih mesecih: januarju, aprilu, maju, juniju, avgustu in decembru. V ostalih mesecih je povpraševanje v povprečju za polovico nižje. Ocenjujem, da bi lahko v visoki sezoni, tj. šest mesecev, na mesec prodala v povprečju osem paketov (80 % prihodkov) in štiriindvajset individualnih ur e-inštrukcij (20 % prihodkov). V nizki sezoni pa bi bila prodaja paketov za polovico nižja, torej na mesec v povprečju štiri prodane pakete ter dvanajst individualnih ur. Mesečni prihodki za prvo leto delovanja podjetja bi

torej zanašali v povprečju 1.416 €, medtem ko bi znašali mesečni stroški za prvo leto delovanja v povprečju 1.410 €. Na podlagi izvedenih intervjujev in hitre ocene ekonomike tako potrjujem predpostavko 8, saj ugotavljam, da obstaja potencial za razvoj storitve e-inštrukcij in da je s projektom smiselno nadaljevati.

3.7 Vitki okvir za izbrano podjetniško priložnost

Znotraj empirične raziskave se nekatere od postavljenih predpostavk niso v celoti potrdile. S pomočjo na novo pridobljenih informacij, ki sem jih pridobila znotraj intervjujev s kupci, sem z uporabo cikla naredi-meri-spoznaj, svoj vitki okvir dodelala. Končna verzija vitkega okvirja, ki vsebuje na novo pridobljena spoznanja, je prikazana v Tabeli 6.

Tabela 6: Končna verzija vitkega okvirja

PROBLEM	REŠITEV	EDINSTVENA PONUJENA VREDNOST	NEULOVLJIVA PREDNOST	SEGMENTI KUPCEV
Časovna stiska, ki onemogoča samostojno pripravo na izpite.	E-izvedba inštrukcij, ki omogoča hitro in učinkovito predelavo snovi.	Celovita e-rešitev za uspešno opravljen izpit.	Notranje informacije	Osebe, ki študirajo ob delu in potrebujejo pomoč pri ekonomskih predmetih.
Odsotnost od predavanj zaradi časovne stiske in zato želja po dodatni razlagi.	E-inštrukcije, ki poleg razlage snovi vključujejo tudi celotno zbrano gradivo za izpit.		KANALI	
Nezadovoljstvo glede neprimerne količine gradiva za učenje	KLJUČNI KAZALNIKI Število: • obiskov na strani • poslanih povpraševanj • zakupljenih paketov in posameznih ur • novih inštruirancev zaradi priporočil		Google oglaševanje Od ust do ust	

se nadaljuje

Tabela 7: Končna verzija vitkega okvirja (nad.)

STRUKTURA STROŠKOV	TOKI PRIHODKOV
• stroški zaposlenih: v povprečju 1.035 €/mesec (90 ur * 11,5 €/uro), • stroški gostovanja: 25 €/mesec , • telefon: 10 €/mesec, • prispevki za s.p.: 250 €/mesec, • stroški za pridobivanje kupcev: 90 €/mesec.	• 185 za paket, ki vključuje 12 šolskih ur e-inštrukcij z gradivom, • 17 € za šolsko uro e-inštrukcij.
Točka preloma je 6 paketov ter 18 individualnih ur e-inštrukcij v povprečju na mesec.	

Povzeto in prirejeno po A. Maurya, Delaj vitko, 2014, str. 27.

Vitki okvir sem zapolnila z rešitvami za ciljni segment kupcev, ki jih prinaša osnovana storitev e-inštrukcij z gradivom. Ponujena vrednost mojega produkta zaobjema celovito e-rešitev, ki omogoča kupcu, da izpit uspešno opravi. Ker dobro poznam strukturo izpitov različnih programov mnogih fakultet, saj sem s kupci neprestano v stiku in zbirko gradiv sprti dopolnjujem, menim, da je moja neulovljiva prednost prav ta, da imam dobre notranje informacije.

Osnovanje najosnovnejšega sprejemljivega produkta v mojem primeru ni zahtevalo velikega vložka časa, zato je bila predstavitev produkta kupcu v začetnih fazah razvoja produkta hitra in enostavna. Ker sem bila s potencialnimi kupci nenehno v stiku, nisem imela večjih problemov pri vključitvi le-teh v proces odkrivanja kupcev. Zaradi svoje anonimnosti na trgu pa sem lahko svobodno raziskovala trg in si dovolila, da pri razvoju produkta delam napake. Zaradi navedenega je bilo metodologijo vitkega zagonskega podjetja pri razvoju mojega produkta smiselno uporabiti, saj nisem bila omejena pri njeni uporabi. Vsekakor pa metodologija ni nujno primerna za vse tipe inovacij, na primer za tiste, ki pri razvoju produkta ne dovoljujejo napak ali tiste, pri katerih dolg razvoj produkta ne dovoljuje predstavitev produkta kupcu v začetnih fazah razvoja.

SKLEP

Razvoj informacijsko komunikacijske tehnologije močno vpliva na različna področja našega delovanja. V magistrski nalogi me je zanimalo, kakšen je vpliv IKT na področju izobraževanja, in sicer sem raziskovala priložnosti, ki se odpirajo na področju e-inštrukcij. S pomočjo metodologije vitkega zagonskega podjetja sem želela ugotoviti ali na osnovi moje podjetniške ideje na področju e-inštrukcij obstaja tudi podjetniška priložnost in možnost njene uresničitve.

Na podlagi pregleda literature na področju IKT, sem med drugim ugotovila, da uporaba IKT orodij pomembno zmanjša mejne stroške komuniciranja in tako odpira prostor mladim in manjšim podjetjem. Pri pregledu ponudbe e-izobraževanja sem odkrila, da e-izobraževanje uživa vse večjo podporo na ravni formalnega izobraževanja. V Sloveniji je bilo namreč v zadnjih dveh desetletjih na področju formalnega e-izobraževanja veliko pobud, ki so bila predmet financiranja tako državnih kot Evropskih projektov. Odkrila sem, da se poleg formalnega e-izobraževanja, izvedenega v sklopu izobraževalnih ustanov, dogajajo pobude tudi na področju izven okvirov formalnega e-izobraževanja. E-izobraževanje se namreč pojavlja kot del ponudbe nekaterih podjetij, ki ponujajo pomoč študentom v obliki e-inštrukcij.

Ker tudi sama zaznavam priložnosti, ki se odpirajo na področju e-inštrukcij, sem želela na podlagi uporabe metodologije vitkega zagonskega podjetja ugotoviti ali na osnovi moje podjetniške ideje na področju e-inštrukcij obstaja možnost za njeno uresničitev. Na podlagi cikla naredi-meri-spoznav sem velik poudarek namenila samemu odkrivanju kupcev. V empirični raziskavi, ki je zajemala dva sklopa intervjujev (intervju o problemu in rešitvi), me je znotraj intervjuja o problemu zanimalo, ali so moje začetne hipoteze, ki so se nanašale na probleme kupcev, pravilne. Na podlagi spoznanja, da imajo kupci drugačne probleme od tistih, ki sem jim jih pripisala, sem na podlagi novih informacij izoblikovala rešitev zanje. V intervjuju o problemu se je izkazalo, da je kar 80 % vprašanih izrazilo močno nezadovoljstvo glede neprimerne količine gradiva, ki jo imajo za učenje. Kupcem sem zato predstavila najosnovnejši sprejemljivi produkt e-inštrukcij, ki temeljijo na inštrukcijah z uporabo programa Skype, kjer inštruirani pred samim pričetkom inštrukcij prejme gradivo. To gradivo zajema glavno teorijo predmeta, rešene računske primere s postopki ter naloge, ki se jih razlaga in rešuje na samih inštrukcijah.

Ali je rešitev, ki sem jo razvila pri kupcih zaželena in ali so zanjo pripravljeni plačati, sem preverjala v sklopu intervjujev o rešitvi, kjer sem med drugim potrdila, da predstavljajo zaposleni študenti donosen segment kupcev. Kar 80 % jih je potrdilo, da so za predstavljeno rešitev pripravljeni plačati. Poleg tega sem preverjala ali so kupci, ki se poslužujejo tradicionalnih inštrukcij, pripravljeni zamenjati te inštrukcije za e-inštrukcije. Ugotovila sem, da se je za to zamenjavo odločilo 60 % intervjuvanih, 20 % pa se jih je odločilo za kombinirane inštrukcije, ki so sestavljene iz tradicionalnih in e-inštrukcij. Na podlagi potrjenih predpostavk o zaželenosti rešitve in na podlagi hitre ocene ekonomike sem znotraj empirične raziskave ugotovila, da obstaja potencial za razvoj storitve e-inštrukcij in da je s projektom smiselno nadaljevati.

LITERATURA IN VIRI

1. Abell, D. F. (1980). *Defining the business: The starting point of strategic planning* (str. 3–26). Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
2. Alam, S. S., & Noor, M. K. M. (2009). ICT adoption in small and medium enterprises: An empirical evidence of service sectors in Malaysia. *International Journal of Business and management*, 4(2), 112.
3. Ally, M. (2004). Foundations of educational theory for online learning. *Theory and practice of online learning*, 2, 15–44.
4. Amit, S. K. (2015, 24. maj). Choosing The Right eLearning Methods: Factors And Elements. Najdeno 4. junija 2017 na spletnem naslovu <https://elearningindustry.com/choosing-right-elearning-methods-factors-elements>
5. Anderson, T. (2008). *The theory and practice of online learning*. Athabasca: Athabasca University Press.
6. Arh, T., Kokalj, R., Dinevski, D., & Jerman-Blažič, B. (2008). Pregled stanja na področju e-izobraževanja v Sloveniji. *Organizacija*, 41(3), 155–167.
7. Arh, T., Kovačič, M., & Jerman-Blažič, B. (2006). Struktura ponudbe e-izobraževanja v Sloveniji. Najdeno 1. aprila na spletnem naslovu http://uploadi.www.ris.org/editor/1164734009Arh_Tanja.pdf
8. Baller, S., Dutta, S., & Lanvin, B. (2016). The global information technology report 2016. *World Economic Forum*. Najdeno 1. junija 2017 na spletnem naslovu http://www.aciem.org/home/images/Prensa/Newsletter/PDF_Notas_Prensa_Int_Gen_07_Jul_2016.pdf
9. Barquet, A. P. B., de Oliveira, M. G., Amigo, C. R., Cunha, V. P., & Rozenfeld, H. (2013). Employing the business model concept to support the adoption of product–service systems (PSS). *Industrial Marketing Management*, 42(5), 693–704.
10. Blank, S. (2006). *The four steps to the epiphany: Successful strategies for startups that win*. California: S.G. Blank.
11. Blank, S. (2013). Why the lean start-up changes everything. *Harvard business review*, 91(5), 63–72.
12. Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. Pescadero: K&S Ranch.
13. Bregar, L., Zagmajster, M., & Radovan, M. (2010). *Osnove e-izobraževanja: priročnik*. Ljubljana: Andragoški center Slovenije.
14. Brown, T. (2008). Design thinking. *Harvard Business Review*, 86, 84–92.
15. Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2011). *Race against the machine*. Lexington: Digital Frontier Press.
16. Butler, B. (2016, 18. julij). Massive open online courses: Legal and policy issues for research libraries. Najdeno 5. junija na spletnem naslovu <https://osf.io/preprints/socarxiv/fwzph>

17. Davidsson, P., & Wiklund, J. (2001). Levels of analysis in entrepreneurship research: Current research practice and suggestions for the future. *Entrepreneurship theory and Practice*, 25(4), 81–100.
18. Dimov, D. (2007). Beyond the single person, single insight attribution in understanding entrepreneurial opportunities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(5), 713–731.
19. Eisenmann, T. R., Ries, E., & Dillard, S. (2013, 10. julij). Hypothesis-driven entrepreneurship: The lean startup. Najdeno 10. junija na spletnem naslovu <https://services.hbsp.harvard.edu/services/proxy/content/60498278/60498280/f6cc58ac7626aba05fc9512df647fb09>
20. European Commission. (2013, 25. september). *Opening up Education: Innovative teaching and learning for all through new Technologies and Open Educational Resources*. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Bruselj: European Commission.
21. European Commission. (2014, 4. marec). *Working Paper: Digital Economy - Facts & Figures*. Expert Group on Taxation of the Digital Economy. Bruselj: European Commission.
22. Gage, D. (2012). The venture capital secret: 3 out of 4 start-ups fail. *Wall Street Journal*, 20.
23. George, G., & Bock, A. J. (2012). *Models of opportunity: How entrepreneurs design firms to achieve the unexpected*. Cambridge: Cambridge University Press.
24. Godina, T., & Vrhovec, N. (2016). Ponudba e-izobraževanja v Sloveniji v letih 2006 in 2015. *Andragoška spoznanja*, 22(4), 85–92.
25. Guajardo Villarreal, I., (2016). The digital economy in the age of disruption. *OECD Observer* No. 307. Najdeno 15. februarja 2017 na spletnem naslovu http://oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/5584/The_digital_economy_in_the_age_of_disruption.html
26. Hernandez, G., & Weber, V. (2016). From people to things: Building global connectivity. *OECD Observer* No. 307. Najdeno 15. februar 2017 na spletnem naslovu http://oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/5587/From_people_to_things:_Building_global_connectivity_.html#sthash.DLR9oQdc.dpuf
27. Hill, S. A., & Birkinshaw, J. M. (2010). Idea sets: Conceptualizing and measuring a new unit of analysis in entrepreneurship research. *Organizational research methods*, 13(1), 85–113.
28. Hindle, K., & Klyver, K. (2007). Exploring the relationship between media coverage and participation in entrepreneurship: Initial global evidence and research implications. *International entrepreneurship and management journal*, 3(2), 217–242.
29. Hozjan, D. (2010). *Sistemiški vidiki priznavanja neformalnega in priložnostnega učenja*. Koper: Fakulteta za management.

30. Jelenc-Krašovec, S., Ličen, N., & Wakounig, V. (2008). *Vseživljenjsko učenje in strokovno izrazje*. Ljubljana: Pedagoški inštitut.
31. Jolly, V. K. (1997). *Commercializing new technologies: getting from mind to market*. Boston: Harvard Business Press.
32. Jorgenson, D. W., & Stiroh, K. J. (2000). Raising the speed limit: US economic growth in the information age. *Brookings papers on economic activity*, 2000(1), 125–210.
33. Koller, R. H. (1988). On the source of entrepreneurial ideas. *Frontiers of entrepreneurship research*, 8(2), 194–207.
34. Kotnik, P. & Stritar, R. (2015). ICT as the Facilitator of Entrepreneurial Activity: An Empirical Investigation. *Amfiteatru Economic*, 17(38), 277.
35. Ladd, T. (2016, 7. marec). The Limits of the Lean Startup Method. Najdeno 1. junija na spletnem naslovu <https://hbr.org/2016/03/the-limits-of-the-lean-startup-method>
36. Lau, R. W., Yen, N. Y., Li, F., & Wah, B. (2014). Recent development in multimedia e-learning technologies. *World Wide Web*, 17(2), 189–198.
37. Leitão, J., & Ferreira, J. (2009). Entrepreneurship and ICT: a comparative analysis between Germany and Portugal. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 7(3), 324–346.
38. Ličen, N. (2006). *Uvod v izobraževanje odraslih*. Ljubljana: Filozofska fakulteta.
39. Manochehri, N., Al-Esmail, R., & Ashrafi, R. (2012). Examining the impact of information and communication technologies (ICT) on enterprise practices: A preliminary perspective from Qatar. *The Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, 51(1), 1–16.
40. Maurya, A. (2014). *Delaj Vitko: Od načrta A do načrta, ki deluje*. Ljubljana: Založba Pasadena d.o.o.
41. McMullen, J. S., & Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management review*, 31(1), 132–152.
42. MIZŠ – Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport. (2016). *Strateške usmeritve nadaljnje uvajanja IKT v slovenske VIZ do leta 2020*. Ljubljana: MIZŠ.
43. Murphy, P. J. (2011). A 2× 2 conceptual foundation for entrepreneurial discovery theory. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(2), 359–374.
44. OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development. (2012). *OECD Internet Economy Outlook 2012*. Paris: OECD.
45. *Online študij*. Najdeno 15. maja 2017 na spletnem naslovu <http://www.fakulteta.doba.si/si/online-studij/>
46. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers*. New Jersey: Wiley.
47. Pelet, J. E. (Ed.). (2013). *E-Learning 2.0 technologies and web applications in higher education*. Hershey: IGI Global.
48. Požar, B. (2014). Razvoj e-izobraževanja in njegova vloga pri razvoju človeških virov. *International Public Administration Review*, 5(2), 93–119.

49. Radovan, M. (2016). Uvodnik. *Andragoška spoznanja*, 22(4), 3–6.
50. Ries, E. (2011). *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. New York: Crown.
51. Rosenberg, M. J. (2001). *E-learning: Strategies for delivering knowledge in the digital age* (Vol. 9). New York: McGraw-Hill.
52. Sarrab, M., Elgamel, L., & Aldabbas, H. (2012). Mobile learning (m-learning) and educational environments. *International journal of distributed and parallel systems*, 3(4), 31.
53. Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2009). *Research Methods for Business Students*. Harlow: Prentice Hall.
54. Shane, S. A. (2003). *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
55. Sieger, P., Fueglistaller, U., & Zellweger, T. (2014). *Student entrepreneurship across the globe: A look at intentions and activities*. St. Gallen: Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship at the University of St.Gallen.
56. Smith, G. F. (1998). Idea generation techniques: a formulary of active ingredients. *The Journal of Creative Behavior*, 32(2), 107–134.
57. Stanič, T., (2011). Pojavne oblike e-izobraževanja. Najdeno 4. junija 2017 na spletnem naslovu <https://www.eizobrazevanje.net/pojavne-oblike-e-izobrazevanja/#more-374>
58. Sulčič, V. (2008). *E-izobraževanje v visokem šolstvu*. Koper: Fakulteta za management.
59. Tarutė, A., & Gatautis, R. (2014). ICT impact on SMEs performance. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 110, 1218–1225.
60. *The Lean Startup Methodology*. Najdeno 20. decembra 2016 na spletnem naslovu <http://theleanstartup.com/principles>
61. Thompson, P., & Fox-Kean, M. (2005). Patent citations and the geography of knowledge spillovers: A reassessment. *American Economic Review*, 450–460.
62. Thurik, A. R., Stam, E., & Audretsch, D. B. (2013). The rise of the entrepreneurial economy and the future of dynamic capitalism. *Technovation*, 33(8), 302–310.
63. Trentin, G., & Repetto, M. (Eds.). (2013). *Using network and mobile technology to bridge formal and informal learning*. Amsterdam: Elsevier.
64. Venkataraman, S. (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research. *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*, 3(1), 119–138.
65. Vogel, P. (2016). From Venture Idea to Venture Opportunity. *Entrepreneurship Theory and Practice*.
66. Zhang, D., & Nunamaker, J. F. (2003). Powering e-learning in the new millennium: an overview of e-learning and enabling technology. *Information systems frontiers*, 5(2), 207–218.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Vprašalnik za polstrukturiran intervju o problemu	1
Priloga 2: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 1	2
Priloga 3: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 2.....	4
Priloga 4: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 3.....	6
Priloga 5: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 4.....	8
Priloga 6: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 5.....	10
Priloga 7: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 6.....	12
Priloga 8: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 7.....	14
Priloga 9: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 8.....	16
Priloga 10: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 9	18
Priloga 11: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 10	20
Priloga 12: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 11	22
Priloga 13: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 12	24
Priloga 14: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 13	26
Priloga 15: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 14	28
Priloga 16: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 15	30
Priloga 17: Vprašalnik za polstrukturiran intervju o rešitvi	32
Priloga 18: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 16	34
Priloga 19: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 17	37
Priloga 20: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 18	40

Priloga 21: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 19	43
Priloga 22: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 20	46
Priloga 23: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 21	49
Priloga 24: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 22	51
Priloga 25: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 2	53
Priloga 26: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 4	55
Priloga 27: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 5	56
Priloga 28: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 8	58
Priloga 29: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 9	60
Priloga 30: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 10	62
Priloga 31: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 11	64
Priloga 32: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 13	66

PRILOGA 1: Vprašalnik za polstrukturiran intervju o problemu

ANALIZA PODJETNIŠKE PRILOŽNOSTI NA PODROČJU SPLETNIH OBLIK IZOBRAŽEVANJA Z UPORABO METODOLOGIJE VITKEGA ZAGONSKEGA PODJETJA

1. Koliko ste stari?
2. Ali ste zaposleni?
3. Kje živite?
4. Katero fakulteto obiskujete?
5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije (npr. premalo časa za samostojno učenje, nesledenje predavanjem,...)?
6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?
7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?
8. Navedla bom tri največje probleme, vas pa prosim, da mi nato poveste, če se v problemu prepoznate.
 - 8.1.Problem 1: Ali tudi vi ne veste, kje bi se lotili učenja, saj imate na razpolago premalo ali preveč informacij (npr. knjig, zapiskov,..) za učenje? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Če da, imate ponavadi preveč ali premalo gradiva za učenje in kako ta problem rešujete?
 - 8.2.Problem 2: Ali je tudi vam mučno, da porabite veliko časa za inštrukcije (npr. sam transport, iskanje parkirnega prostora, iskanje lokacije inštrukcij,...)? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?
 - 8.3.Problem 3: Ali si tudi vi želite, da bi imeli inštruktorja, ki bi vam bil na razpolago za inštrukcije tudi med vikendi? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?
 - 8.4.Kateri izmed teh problemov je za vas trenutno največji in kateri najmanjši?

PRILOGA 2: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 1

1. Koliko ste stari?

Triindvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Ne, nisem. Študiram.

3. Kje živite?

V Luciji.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Sigmund Freud v Ljubljani.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Poiskala sem inštruktorja, ker bi drugače sama morala predelati veliko snovi. Ni se mi ljubilo.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Priporočilo brata. On je inštrukcije pri vas že obiskoval in je bil zelo zadovoljen.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Mama mi je pomagala.

8. Navedla bom tri največje probleme, vas pa prosim, da mi nato poveste, če se v problemu prepoznate.

8.1.Problem 1: Ali tudi vi ne veste, kje bi se lotili učenja, saj imate na razpolago premalo ali preveč informacij (npr. knjig, zapiskov,..) za učenje? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Če da, imate ponavadi preveč ali premalo gradiva za učenje in kako ta problem rešujete?

Ja, res je. Mi zveni znano. Ponavadi imam toliko zapiskov, da ne vem kje bi začela. V tem primeru pogledam kateri zapiski so najboljši, saj se mi ponavadi ne da čez vse zapiske. Če zapiskov nimam, povprašam pri sošolcih, tako da na koncu vedno dobim zapiske.

8.2.Problem 2: Ali je tudi vam mučno, da porabite veliko časa za inštrukcije (npr. sam transport, iskanje parkirnega prostora, iskanje lokacije inštrukcij,..)? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Vožnja mi ni predstavljal problema. Pri najinih inštrukcijah sem težavo imela samo prvi dan, ko nisem vedela, s katerim avtobusom moram priti do fakultete.

8.3.Problem 3: Ali si tudi vi želite, da bi imeli inštruktorja, ki bi vam bil na razpolago za inštrukcije tudi med vikendi? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Ne, to mi ne predstavlja problema. Raje sem med tednom pridna, da lahko med vikendom potem sama vadim in tako ne potrebujem inštrukcij.

8.4.Kateri izmed teh problemov je za vas trenutno največji in kateri najmanjši?

Največji problem mi predstavlja problem ena, najmanjši pa problem tri.

PRILOGA 3: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 2

1. Koliko ste stari?

Dvaindvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Da, preko študentskega servisa delam med tednom, včasih tudi med vikendom.

3. Kje živite?

Litija.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Fakulteto za družbene vede v Ljubljani.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Časovno mi ni zneslo. Potreboval sem hitro in jedrnato razlago snovi.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Priporočilo sošolcev.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Sam.

8. Navedla bom tri največje probleme, vas pa prosim, da mi nato poveste, če se v problemu prepoznate.

8.1.Problem 1: Ali tudi vi ne veste, kje bi se lotili učenja, saj imate na razpolago premalo ali preveč informacij (npr. knjig, zapiskov,..) za učenje? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Če da, imate ponavadi preveč ali premalo gradiva za učenje in kako ta problem rešujete?

To mi ne predstavlja velikega problema. Včasih imam morda premalo informacij. Rešujem pa ga tako, da si pred začetkom naredim načrt učenja, ki se ga nato skušam držati. Pri učenju uporabljam včasih spletna gradiva, berem forume, včasih pa si pogledam tudi kakšen Youtube video. Včasih so nekatere stvari v slovenščini preveč kompleksne, angleščina pa ti pogosto enako stvar predstavi v zgolj nekaj povedih. Da o koristnosti rabe več virov ne izgubljam besed.

8.2.Problem 2: Ali je tudi vam mučno, da porabite veliko časa za inštrukcije (npr. sam transport, iskanje parkirnega prostora, iskanje lokacije inštrukcij,..)? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Ja, to je bil moj največji problem. Zato sem bil zelo vesel, ko sem videl, da ponujate Skype inštrukcije. Ker živim štirideset kilometrov izven Ljubljane, delam pa sedemdeset kilometrov izven Ljubljane, mi prevoz na inštrukcije predstavlja problem. Že tako se vsak dan vozim zaradi službe, da bi se po službi vozil še v Ljubljano na inštrukcije, bi mi bilo preveč.

8.3.Problem 3: Ali si tudi vi želite, da bi imeli inštruktorja, ki bi vam bil na razpolago za inštrukcije tudi med vikendi? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Ne, to mi ni problem. Pogosto med vikendi delam, tako da mi je čez teden čisto v redu.

8.4.Kateri izmed teh problemov je za vas trenutno največji in kateri najmanjši?

Največji prvi, najmanjši tretji.

PRILOGA 4: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 3

1. Koliko ste stari?

Dvaindvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Ne, nisem.

3. Kje živite?

V Mariboru.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Fakulteto za družbene vede.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Nisem bila prisotna pri večini predavanj in nisem razumela snovi. Na predavanja nisem hodila, saj nisem nič od njih odnesla. Naravoslovni predmeti mi ne grejo, pa tudi sama razlaga profesorice bi bila lahko boljša.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Priporočilo sošolke.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Mama mi je plačala inštrukcije.

8. Navedla bom tri največje probleme, vas pa prosim, da mi nato poveste, če se v problemu prepoznate.

8.1.Problem 1: Ali tudi vi ne veste, kje bi se lotili učenja, saj imate na razpolago premalo ali preveč informacij (npr. knjig, zapiskov,..) za učenje? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Če da, imate ponavadi preveč ali premalo gradiva za učenje in kako ta problem rešujete?

Ja, včasih imam problem z nezadostno količino informacij. Na dodiplomskem študiju so mi za uspešno opravljen izpit povečini zadoščali zapiski, pridobljeni s strani sošolcev. V teku študija sem se največ učila po gradivih, ki sem jih kupila ali dobila od starejših kolegov. Pri statistiki, pa se tudi iz zapiskov nisem znašla. Ker sem potrebovala dodatno razlago sem si poiskala inštrukcije.

8.2.Problem 2: Ali je tudi vam mučno, da porabite veliko časa za inštrukcije (npr. sam transport, iskanje parkirnega prostora, iskanje lokacije inštrukcij,...)? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Ja, to mi predstavlja problem. Ko sem iskala inštrukcije ekonomije v Mariboru, nisem nikogar našla. Zaradi tega sem se odločila za inštrukcije v Ljubljani. Sicer sem imela ponavadi inštrukcije po predavanjih, ki sem jih obiskovala v Ljubljani, sem pa morala priti nekajkrat v Ljubljano samo zaradi inštrukcij. Imela sem problem s prevozi, morala sem iskati različne kombinacije, da pridem v Ljubljano, hkrati pa sem morala plačati 10 € za prevoz.

8.3.Problem 3: Ali si tudi vi želite, da bi imeli inštruktorja, ki bi vam bil na razpolago za inštrukcije tudi med vikendi? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Ne, to mi ne predstavlja problema. Med vikendi imam svoje hobije, rada se družim s prijatelji in se zabavam, zato mi inštrukcije med tednom bolj ustrezajo.

8.4.Kateri izmed teh problemov je za vas trenutno največji in kateri najmanjši?

Največji mi je problem dva, najmanjši pa problem tri.

PRILOGA 5: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 4

1. Koliko ste stari?

Dvaindvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Da. Delam preko študentskega servisa. Tudi med vikendi.

3. Kje živite?

Okolica Celja.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Fakulteta za upravo v Ljubljani.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Ker nisem bil dovolj zbran pri pouku in ker sem bil prevečkrat odsoten s predavanj. Krivdo pripisujem tudi predavateljici, ki ni dovolj razjasnila snovi.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Preko interneta. V Google sem vtipkal inštrukcije ekonomike. Bil sem obupan, zagrabil bi karkoli.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Sam.

8. Navedla bom tri največje probleme, vas pa prosim, da mi nato poveste, če se v problemu prepoznate.

8.1.Problem 1: Ali tudi vi ne veste, kje bi se lotili učenja, saj imate na razpolago premalo ali preveč informacij (npr. knjig, zapiskov,...) za učenje? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Če da, imate ponavadi preveč ali premalo gradiva za učenje in kako ta problem rešujete?

Ja, to je moj problem. Ponavadi imam preveč zapiskov in sam ne vem, za katere naj se odločim, kaj je tisto, ki je bolj ali manj pomembno. Zapiske dobim od parih sošolcev ponavadi, pa ne vem katere izbrati. Sicer pa nekateri sošolci tudi skrivajo zapiske in jih ne posojajo.

8.2.Problem 2: Ali je tudi vam mučno, da porabite veliko časa za inštrukcije (npr. sam transport, iskanje parkirnega prostora, iskanje lokacije inštrukcij,..)? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Ne, to mi sploh ne predstavlja problema, saj sva imela inštrukcije preko skypa in tako mi čisto ustreza.

8.3.Problem 3: Ali si tudi vi želite, da bi imeli inštruktorja, ki bi vam bil na razpolago za inštrukcije tudi med vikendi? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Ne, ni problem. Med vikendom imam rad čas zase.

8.4.Kateri izmed teh problemov je za vas trenutno največji in kateri najmanjši?

Prvi največji, drugi najmanjši.

PRILOGA 6: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 5

1. Koliko ste stari?

Petindvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Da, redno.

3. Kje živite?

Okolica Nove Gorice.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Fakulteto za management v Kopru.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Potrebovala sem razlago pri računanju. Predavanja sem prešpricala, saj bi se morala voziti v Koper. Ker večinoma delam nočne izmene, jutranja predavanja niso prišla v upoštevanje. Sama pa si nisem znala pomagati.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Vtipkala sem v Google in takoj našla inštrukcije.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Sama.

8. Navedla bom tri največje probleme, vas pa prosim, da mi nato poveste, če se v problemu prepoznate.

8.1.Problem 1: Ali tudi vi ne veste, kje bi se lotili učenja, saj imate na razpolago premalo ali preveč informacij (npr. knjig, zapiskov,...) za učenje? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Če da, imate ponavadi preveč ali premalo gradiva za učenje in kako ta problem rešujete?

Da, to mi predstavlja problem. Ponavadi dobim veliko zapiskov, od različnih kolegic, plus od inštruktorja, tako da je na koncu vsega preveč. Izberem si zapiske, ki se mi zdijo najbolj kvalitetni. V času študijskih let sem si zapiske delala sama in se učila iz njih. Skoraj vedno sem uporabljala svoje zapiske in knjige. Če česa nisem razumela sem si ogledala kakšen video posnetek za lažjo razlago ali pa Wikipedijo, če sem potrebovala točno definicijo nečesa.

8.2.Problem 2: Ali je tudi vam mučno, da porabite veliko časa za inštrukcije (npr. sam transport, iskanje parkirnega prostora, iskanje lokacije inštrukcij,..)? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Glede tega sem zelo prilagodljiva, lokacija mi ne predstavlja problema.

8.3.Problem 3: Ali si tudi vi želite, da bi imeli inštruktorja, ki bi vam bil na razpolago za inštrukcije tudi med vikendi? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Tudi ta problem zame ne predstavlja problema, saj so mi v resnici vsi dnevi enaki in mi je zato vseeno kateri dan imam inštrukcije.

8.4.Kateri izmed teh problemov je za vas trenutno največji in kateri najmanjši?

Prvi je zame največji, tretji pa najmanjši.

PRILOGA 7: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 6

1. Koliko ste stari?

Dvaindvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Ne.

3. Kje živite?

V Ljubljani.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Fakulteto za družbene vede.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Instrukcije sem imela, ker nisem poznala predmeta in me je bilo strah, kako se bom ujela pri predavanjih. Zato sem rekla, da se bom poleg predavanj poslužila še inštrukcij, da imam nekoga, ki me spremlja in tudi motivira.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Sama sem poiskala na internetu. Hitro sem našla. Odprla sem par poizvedb, ampak ni bila nobena primerna zame, razen vaših inštrukcij.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Ne, mama mi je pomagala pri plačilu.

8. Navedla bom tri največje probleme, vas pa prosim, da mi nato poveste, če se v problemu prepoznate.

8.1.Problem 1: Ali tudi vi ne veste, kje bi se lotili učenja, saj imate na razpolago premalo ali preveč informacij (npr. knjig, zapiskov,..) za učenje? Vam to zveni znano in

predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Če da, imate ponavadi preveč ali premalo gradiva za učenje in kako ta problem rešujete?

Ja, to mi predstavlja problem. Ponavadi imam preveč zapiskov in sploh ne več kaj izbrati za se učiti. Ponavadi vse pregledam, potem pa se odločim, kaj se bom učila. Malo mi je škoda tega časa.

8.2.Problem 2: Ali je tudi vam mučno, da porabite veliko časa za inštrukcije (npr. sam transport, iskanje parkirnega prostora, iskanje lokacije inštrukcij,..)? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Takrat ko nisem na fakulteti in se moram zaradi inštrukcij voziti, mi predstavlja malo problema. Vožnja z mestnim avtobusom mi vzame kar nekaj časa, saj živim na koncu obvoznice. Če imam inštrukcije takoj po kakšnih vajah ali predavanju pa mi najbolj ustreza.

8.3.Problem 3: Ali si tudi vi želite, da bi imeli inštruktorja, ki bi vam bil na razpolago za inštrukcije tudi med vikendi? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Ne, to mi ne predstavlja problema. Med vikendi menim, da je bolje da se sam učiš, pa da imaš potem med tednom inštrukcije, ko lahko povprašaš inštruktorja vprašanja, ki so se ti pojavila med vikendom.

8.4.Kateri izmed teh problemov je za vas trenutno največji in kateri najmanjši?

Prvi največji, tretji pa najmanjši.

PRILOGA 8: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 7

1. Koliko ste stari?

Šestindvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Ne.

3. Kje živite?

Ljubljana.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Ekonomsko fakulteto v Ljubljani.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Hodila sem na predavanja, ampak zdelo se mi je, da smo zelo veliko snovi vzeli v zelo kratkem času in se mi zdi da je bilo težko vse to sprocesirati in vse zapisati.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Na internetu, vtipkala sem inštrukcije statistične analize in sem našla različne, ki jih ponujajo. Poslala sem več povpraševanj. Nekateri so mi poslali, da tega predmeta ne pokrivajo.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Pomagala mi je mama.

8. Navedla bom tri največje probleme, vas pa prosim, da mi nato poveste, če se v problemu prepoznate.

8.1.Problem 1: Ali tudi vi ne veste, kje bi se lotili učenja, saj imate na razpolago premalo ali preveč informacij (npr. knjig, zapiskov,..) za učenje? Vam to zveni znano in

predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Če da, imate ponavadi preveč ali premalo gradiva za učenje in kako ta problem rešujete?

Ponavadi imam premalo zapiskov, saj prepisujem iz table in ne morem slediti razlagi. Hitro želim vse prepisati in doma potem ne razumem snovi, ki jo je razložil profesor. Želela bi si dodatno razlago, kako se pojasni določen rezultat. Zato sem poiskala inštrukcije.

8.2.Problem 2: Ali je tudi vam mučno, da porabite veliko časa za inštrukcije (npr. sam transport, iskanje parkirnega prostora, iskanje lokacije inštrukcij,..)? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Problem dva mi ne predstavlja problema, saj se gre zame, tako da sem pripravljena priti na inštrukcije.

8.3.Problem 3: Ali si tudi vi želite, da bi imeli inštruktorja, ki bi vam bil na razpolago za inštrukcije tudi med vikendi? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Med vikendi sem rada doma, v miru, zato si ne želim inštrukcij med vikendom.

8.4.Kateri izmed teh problemov je za vas trenutno največji in kateri najmanjši?

Največji prvi, najmanjši pa tretji.

PRILOGA 9: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 8

1. Koliko ste stari?

Dvaindvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Da. Delam preko študentskega servisa med tednom.

3. Kje živite?

Ljubljana

4. Katero fakulteto obiskujete?

Fakulteto za družbene vede v Ljubljani.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Od obiskovanja predmeta je minilo dve leti in se zato snovi nisem v celoti spomnila, želela sem dodatno razlago. Ker sem trenutno zaposlena in kar časovno omejena, se nisem se želela sama preveč mučiti, zato sem poiskala inštrukcije.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Pogledala sem na spletu, tako da sem našla inštrukcije takoj, preko interneta.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Sama.

8. Navedla bom tri največje probleme, vas pa prosim, da mi nato poveste, če se v problemu prepoznate.

8.1.Problem 1: Ali tudi vi ne veste, kje bi se lotili učenja, saj imate na razpolago premalo ali preveč informacij (npr. knjig, zapiskov,...) za učenje? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Če da, imate ponavadi preveč ali premalo gradiva za učenje in kako ta problem rešujete?

Ponavadi imam preveč zapiskov, potem pa se lovim v teh zapiskih, kar mi vzame ogromno časa in živcev. To se mi zdi velik moteči element. Ponavadi si dopisujem v svojih zapiskih, tako da imam potem vse na enem kupu. Poleg se poslužujem še spletnih gradiv in forumov. Spletnih gradiv zato ker jih potrebujem za dodatne izpiske. Forumov pa ker so gor izpiski za določene predmete.

8.2.Problem 2: Ali je tudi vam mučno, da porabite veliko časa za inštrukcije (npr. sam transport, iskanje parkirnega prostora, iskanje lokacije inštrukcij,...)? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Drugi problem se mi ne zdi problem. Enkrat sem se vozila na inštrukcije eno uro v eno smer, in sem res toliko odnesla od inštrukcij, da mi vožnja ni predstavljala problema.

8.3.Problem 3: Ali si tudi vi želite, da bi imeli inštruktorja, ki bi vam bil na razpolago za inštrukcije tudi med vikendi? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Problem tri mi prav tako ne predstavlja problema, saj se mi zdi, da morajo tudi inštruktorji imeti čas zase, saj so tudi oni ljudje in imajo pravico do počitka.

8.4.Kateri izmed teh problemov je za vas trenutno največji in kateri najmanjši?

Največji se mi zdi prvi, najmanjši pa drugi in tretji.

PRILOGA 10: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 9

1. Koliko ste stari?

Dvaindvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Sem, preko študentskega servisa.

3. Kje živite?

Okolica Ljubljane.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Gea College v Ljubljani.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Sama nisem imela časa, da bi se vse naučila v tako kratkem času. Potrebovala sem pomoč.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Malo sem pogooglala na spletu. Ker se mi je zdelo, da so bile te inštrukcije prav posebej namenjene študentom ekonomije, sem se odločila za njih. Všeč mi je bilo, da so bili glede lokacije in časa fleksibilni.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Sama sem plačala.

8. Navedla bom tri največje probleme, vas pa prosim, da mi nato poveste, če se v problemu prepoznate.

8.1.Problem 1: Ali tudi vi ne veste, kje bi se lotili učenja, saj imate na razpolago premalo ali preveč informacij (npr. knjig, zapiskov,...) za učenje? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Če da, imate ponavadi preveč ali premalo gradiva za učenje in kako ta problem rešujete?

Ja, je problem. Ko sva imeli mikroekonomijo, sem imela 3 velike kupe enih zapiskov in nalog. Imela sem preveč informacij za učenje. Problem rešujem tako, da skušam izluščiti, kar je najbolj bistveno pri kakšnem predmetu, pregledam če so kakšne stvari ki se ponavljajo, da jih ne berem dvakrat.

8.2.Problem 2: Ali je tudi vam mučno, da porabite veliko časa za inštrukcije (npr. sam transport, iskanje parkirnega prostora, iskanje lokacije inštrukcij,...)? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Drugi problem mi ne predstavlja problema. Enkrat sem se že vozila na inštrukcije. Ker je bilo samo 15 minut vožnje, mi to ni predstavljalo takšnega problema. Če bi se morala voziti po 1 uro v eno smer, pa bi mi mogoče predstavljalo problem.

8.3.Problem 3: Ali si tudi vi želite, da bi imeli inštruktorja, ki bi vam bil na razpolago za inštrukcije tudi med vikendi? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

S tem nisem imela problema. Kar se spomnim, so bili inštruktorji vedno dosegljivi, ko sem jih želela.

8.4.Kateri izmed teh problemov je za vas trenutno največji in kateri najmanjši?

Prvi največji, tretji pa najmanjši.

PRILOGA 11: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 10

1. Koliko ste stari?

Šestindvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Da. Delam pri očetu.

3. Kje živite?

Okolica Maribora.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Ekonomska fakulteta v Mariboru.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Za inštrukcije sem se odločila, ker nisem bila prisotna na predavanjih. Nisem jih obiskovala, ker sem povečini delala v tem času. Snov mi je bila težka in v knjigi slabo pojasnjena.. Želela sem dodatne razlage.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Preko interneta. V Mariboru sploh ni inštruktorjev za ta predmet. Tako da sem poiskala inštrukcije preko spleta v Ljubljani.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Sama.

8. Navedla bom tri največje probleme, vas pa prosim, da mi nato poveste, če se v problemu prepoznate.

8.1.Problem 1: Ali tudi vi ne veste, kje bi se lotili učenja, saj imate na razpolago premalo ali preveč informacij (npr. knjig, zapiskov,..) za učenje? Vam to zveni znano in

predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Če da, imate ponavadi preveč ali premalo gradiva za učenje in kako ta problem rešujete?

Ja, to mi je bil sedaj problem, ko v knjigi nisem našla dovolj pojasnil, da bi si lahko sama pomagala. Zato sem poiskala inštruktorja.

8.2.Problem 2: Ali je tudi vam mučno, da porabite veliko časa za inštrukcije (npr. sam transport, iskanje parkirnega prostora, iskanje lokacije inštrukcij,...)? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Če povem po pravici, so bile to moje prve inštrukcije. Skype je bil za mene nekaj novega. Zelo sem navdušena nad takim načinom učenja. Tako da ne, nisem imela problema z lokacijo in transportom (smeh).

8.3.Problem 3: Ali si tudi vi želite, da bi imeli inštruktorja, ki bi vam bil na razpolago za inštrukcije tudi med vikendi? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Ja, to pa je res problem pri meni. Nikoli ne dobim inštruktorja med vikendom. To pa res. Med tednom delam in bi mi še kako presneto prišlo prav, da bi imela inštrukcije med vikendi.

8.4.Kateri izmed teh problemov je za vas trenutno največji in kateri najmanjši?

Največji zagotovo problem tri, najmanjši pa ne vem. Druga dva mi ne predstavljata problema.

PRILOGA 12: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 11

1. Koliko ste stari?

Sedemindvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Da, imam s.p.

3. Kje živite?

V Kranju.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Fakulteto za management v Kopru.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Za inštrukcije sem se odločila, ker sem ugotovila, da mi sami ne bo uspelo v tako kratkem času vse predelati. Ni se mi ljubilo cele dneve presedeti pred knjigo, če sem iskrena.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Sošolci so mi priporočali.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Oče mi je pomagal pri plačilu.

8. Navedla bom tri največje probleme, vas pa prosim, da mi nato poveste, če se v problemu prepoznate.

8.1.Problem 1: Ali tudi vi ne veste, kje bi se lotili učenja, saj imate na razpolago premalo ali preveč informacij (npr. knjig, zapiskov,...) za učenje? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Če da, imate ponavadi preveč ali premalo gradiva za učenje in kako ta problem rešujete?

Ponavadi imam preveč zapiskov, zato ker si ponavadi pridobim vse možne zapiske in se iz njih ne najdem. Sortiranje izpiskov mi je vzelo veliko časa, predvsem pa živcev. Milijon papirjev po sobi, tako da sem imela nered tako v sobi kot v glavi. Na koncu sem poiskala inštrukcije.

8.2.Problem 2: Ali je tudi vam mučno, da porabite veliko časa za inštrukcije (npr. sam transport, iskanje parkirnega prostora, iskanje lokacije inštrukcij,...)? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Ne, to mi res ni problem, se brez problema zapeljem do Ljubljane.

8.3.Problem 3: Ali si tudi vi želite, da bi imeli inštruktorja, ki bi vam bil na razpolago za inštrukcije tudi med vikendi? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Načeloma mi to ni problem. Čisto v redu mi je, da se učim med tednom.

8.4.Kateri izmed teh problemov je za vas trenutno največji in kateri najmanjši?

Prvi problem je največji, druga dva pa najmanjša.

PRILOGA 13: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 12

1. Koliko ste stari?

Dvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Ne.

3. Kje živite?

Kamnik.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Ekonomsko fakulteto v Ljubljani.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Iskreno povedano, zaradi tega ker nisem bila prisotna na predavanjih, nisem slišala nobene razlage. Enostavno ni šlo, in sem potrebovala nekoga, ki mi po domače razloži.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Na internetu sem našla. Videla sem, da je inštruktor zaključil študij na ekonomski fakulteti. Zato sem bolj zaupala, da mi bodo znali pomagati.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Pomagali so mi starši.

8. Navedla bom tri največje probleme, vas pa prosim, da mi nato poveste, če se v problemu prepoznate.

8.1.Problem 1: Ali tudi vi ne veste, kje bi se lotili učenja, saj imate na razpolago premalo ali preveč informacij (npr. knjig, zapiskov,...) za učenje? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Če da, imate ponavadi preveč ali premalo gradiva za učenje in kako ta problem rešujete?

Ja, to mi predstavlja problem. Predvsem na začetku, ko sem se začela učiti za zadnji izpit, sem imela te težave, ko še nisem vedela, kaj bi se učila. Sploh se mi ta težava pojavlja pri tistih predmetih, kjer je veliko vsega. Zgrabi me panika, zmedena postanem. Če imam premalo gradiva, poskušam najti zapiske na spletni strani, veliko se najde na internetu. Na spletu sem našla spletno stran, kjer študentje objavljajo dodatna gradiva, zapiske, ki mi pridejo še posebej prav, ko mi zmanjkuje časa za učenje in se moram na hitro naučiti, mislim, ko ni časa za branje cele knjige. Še posebej mi je všeč, ker se tam najdejo tudi vprašanja iz starih izpitov, saj se vprašanja na izpitih ponavljajo. Iz teh zapiskov izluščim bistvene zadeve in se potem iz tega učim. Čeprav zna biti včasih to premalo. Pri matematiki na primer, sem točno vedela, da moram iti čez snov celotne knjige. Iskreno povedano, pa mi ta knjiga ni bila dovolj. Mogoče sem sama kriva, ker se nisem udeleževala predavanj in vaj. Sem pa tega mnenja, da glede na to ali sem na predavanjih ali ne, mora biti knjiga narejena tako, da razumem snov, tudi če jo prvič vidim. Ker nisem našla dovolj informacij v knjigi, sem vprašala sošolce, če mi pomagajo. Ker se ni najbolj odneslo, sem poiskala inštrukcije.

8.2.Problem 2: Ali je tudi vam mučno, da porabite veliko časa za inštrukcije (npr. sam transport, iskanje parkirnega prostora, iskanje lokacije inštrukcij,..)? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Meni osebno vožnja pobere veliko časa, saj sem iz Kamnika in se samo v eno smer vozim z avtobusom eno uro. Če se na primer doma učim, moram prekiniti učenje, se preobleči, voziti z avtobusom v Ljubljano, kjer imam inštrukcije in potem še nazaj. Vse skupaj mi tako vzame ogromno časa.

8.3.Problem 3: Ali si tudi vi želite, da bi imeli inštruktorja, ki bi vam bil na razpolago za inštrukcije tudi med vikendi? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Ja, tudi to bi mi prišlo zelo prav, saj se rada pripravljam tudi med vikendi.

8.4.Kateri izmed teh problemov je za vas trenutno največji in kateri najmanjši?

Največji se mi zdi problem ena, najmanjši pa problem tri.

PRILOGA 14: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 13

1. Koliko ste stari?

Dvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Da, pri očetu.

3. Kje živite?

Okolica Ljubljane.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Gea College.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Nisem sledil na predavanjih. Jaz nikoli ne sledim predavanjem.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Kolega mi je povedal.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Da, sam.

8. Navedla bom tri največje probleme, vas pa prosim, da mi nato poveste, če se v problemu prepoznate.

8.1.Problem 1: Ali tudi vi ne veste, kje bi se lotili učenja, saj imate na razpolago premalo ali preveč informacij (npr. knjig, zapiskov,..) za učenje? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Če da, imate ponavadi preveč ali premalo gradiva za učenje in kako ta problem rešujete?

Ponavadi imam premalo gradiva. Vprašam pri sošolcih, včasih dobim pomoč, včasih pa tudi ne. V vsakem primeru grem na izpit, če uspe, pač uspe (smeh).

8.2.Problem 2: Ali je tudi vam mučno, da porabite veliko časa za inštrukcije (npr. sam transport, iskanje parkirnega prostora, iskanje lokacije inštrukcij,..)? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

To mi ne predstavlja problema. Glede na to, da sva imela inštrukcije samo preko skypa, nisem imel s tem problema.

8.3.Problem 3: Ali si tudi vi želite, da bi imeli inštruktorja, ki bi vam bil na razpolago za inštrukcije tudi med vikendi? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

To se mi zdi problem, saj če imaš službo, je fajn, da imaš na razpolago možnost med vikendi. V inštrukcijah med vikendi vidim neko prednost, ne pa nuje.

8.4.Kateri izmed teh problemov je za vas trenutno največji in kateri najmanjši?

Prvi mi je največji, drugi pa najmanjši.

PRILOGA 15: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 14

1. Koliko ste stari?

Štiriindvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Ne.

3. Kje živite?

Okolica Ptuja.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Fakulteto za varnostne vede v Ljubljani.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Slaba razlaga snovi. Zdaj ko sva imeli inštrukcije, vidim da ni težek predmet.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Preko interneta.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli, plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Fant mi je pomagal.

8. Navedla bom tri največje probleme, vas pa prosim, da mi nato poveste, če se v problemu prepoznate.

8.1.Problem 1: Ali tudi vi ne veste, kje bi se lotili učenja, saj imate na razpolago premalo ali preveč informacij (npr. knjig, zapiskov,..) za učenje? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Če da, imate ponavadi preveč ali premalo gradiva za učenje in kako ta problem rešujete?

Da, mi zveni znano. Skoraj vedno imam preveč zapiskov, večinoma od sošolcev. Vendar če snovi ne razumem, imam lahko milijon zapiskov, pa če ne vem kako naj se s snovjo poprimem, je vse brez pomena.

8.2.Problem 2: Ali je tudi vam mučno, da porabite veliko časa za inštrukcije (npr. sam transport, iskanje parkirnega prostora, iskanje lokacije inštrukcij,..)? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Problem dva mi ne predstavlja problema, ker imam svoj avto. Če ga ne bi imela, bi mi pa predstavljalo problem, ja.

8.3.Problem 3: Ali si tudi vi želite, da bi imeli inštruktorja, ki bi vam bil na razpolago za inštrukcije tudi med vikendi? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Ne, to mi ne predstavlja problema, ker mislim, da se lahko med tednom lahko brez problema učiš. Meni je tako bolj odgovarjalo. Za vikend mi ne bi bila težava, če ne bi bilo inštrukcij.

8.4.Kateri izmed teh problemov je za vas trenutno največji in kateri najmanjši?

Prvi največji, tretji pa najmanjši.

PRILOGA 16: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 15

1. Koliko ste stari?

Dvajset let.

2. Ali ste zaposleni?

Ne.

3. Kje živite?

V Ljubljani.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Ekonomsko fakulteto v Ljubljani.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Nisem razumela snovi pri mikroekonomiji. Potrebovala sem dodatno razlago.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Na podlagi priporočil.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Starši so mi plačali.

8. Navedla bom tri največje probleme, vas pa prosim, da mi nato poveste, če se v problemu prepoznate.

8.1.Problem 1: Ali tudi vi ne veste, kje bi se lotili učenja, saj imate na razpolago premalo ali preveč informacij (npr. knjig, zapiskov,..) za učenje? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Če da, imate ponavadi preveč ali premalo gradiva za učenje in kako ta problem rešujete?

Ponavadi imam preveč gradiva. Pri računskih predmetih se osredotočim na DZ ali vaje, pri teoriji pa to kar je pomembno, kar je podčrtano. To mi vzame veliko časa.

8.2.Problem 2: Ali je tudi vam mučno, da porabite veliko časa za inštrukcije (npr. sam transport, iskanje parkirnega prostora, iskanje lokacije inštrukcij,..)? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

Ne, to mi ni problem. Bi bilo seveda bolje, če bi imela inštruktorja na domu, ampak tudi vožnja mi ne predstavlja večje težave.

8.3.Problem 3: Ali si tudi vi želite, da bi imeli inštruktorja, ki bi vam bil na razpolago za inštrukcije tudi med vikendi? Vam to zveni znano in predstavlja problem za vas? Zakaj da, zakaj ne? Kako ta problem rešujete?

To, da bi imela inštruktorja na razpolago kadarkoli bi mi seveda ustrezalo, vendar tudi ni konec sveta, če je inštruktor na razpolago samo med tednom.

8.4.Kateri izmed teh problemov je za vas trenutno največji in kateri najmanjši?

Prvi je največji, tretji pa najmanjši.

PRILOGA 17: Vprašalnik za polstrukturiran intervju o rešitvi

ANALIZA PODJETNIŠKE PRILOŽNOSTI NA PODROČJU SPLETNIH OBLIK IZOBRAŽEVANJA Z UPORABO METODOLOGIJE VITKEGA ZAGONSKEGA PODJETJA

1. Koliko ste stari?
2. Ali ste zaposleni?
3. Kje živite?
4. Katero fakulteto obiskujete?
5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?
6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?
7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli, plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?
8. Med odkrivanjem problemov, ki ga imajo študentje pri učenju sem ugotovila, da imajo problem z neprimerno količino informacij za učenje: nekateri imajo preveč gradiva, nekateri premalo. Oboji pa se sami ne znajdejo in zato ponavadi poiščejo pomoč v obliki inštrukcij. Vam zveni znano? Mi lahko podate kakšen primer?
9. Kateri del predstavljene storitve e-inštrukcij vas je najbolj navdušil?
10. Katera lastnost e-inštrukcij z vključenim gradivom se vam ne zdi bistvena? (npr. možnost, da slišiš inštruktorja, možnost da vidiš inštruktorja v obraz, možnost da inštruktor piše po ekranu medtem ko razlaga, možnost, da prejmeš poleg e-inštrukcij tudi gradivo,...)?
11. Kaj vam je bilo pri e-inštrukcijah najbolj nadležno?
12. Če bi lahko karkoli spremenili pri e-inštrukcijah, kaj bi to bilo?
13. Ali bi bili pripravljeni plačati 17 € za šolsko uro e-inštrukcij? Če ne, zakaj ne?

14. Vzemimo, da imamo paket, ki poleg dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij zajema tudi gradivo, z vključeno glavno teorijo predmeta, rešenimi nalogami s postopki in nalogami, ki so namenjene reševanju v okviru inštrukcij. Cena paketa je 185 €. Bi bili pripravljeni plačati to ceno za paket e-inštrukcij z gradivom?
15. V čem vidite prednost e-inštrukcij pred tradicionalnimi inštrukcijami?
16. Bi zamenjali tradicionalne inštrukcije za e-inštrukcije in zakaj?

PRILOGA 18: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 16

1. Koliko ste stari?

Trideset let.

2. Ali ste zaposleni?

Sem.

3. Kje živite?

V Ljubljani.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Fakulteto za management v Kopru.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Ker nisem imela dovolj časa in sem si želela čim bolj na hitro določeno razlago ob reševanju.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Priporočilo sodelavca.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli, plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Sama.

8. Med odkrivanjem problemov, ki ga imajo študentje pri učenju sem ugotovila, da imajo problem z neprimerno količino informacij za učenje: nekateri imajo preveč gradiva, nekateri premalo. Oboji pa se sami ne znajdejo in zato ponavadi poiščejo pomoč v obliki inštrukcij. Vam zveni znano? Mi lahko podate kakšen primer?

Ja, mi zveni znano. Pri meni je ponavadi težava ta, da imam premalo informacij. Ne veš kako se lotiti zadeve, s katerega konca. Pri matematiki sem na začetku poskusila predelati snov sama, s spletnimi strani, na forumih, z zapiski sošolcev. Ampak še vseeno nisem

vedela, kje bi začela. Potrebovala sem nekoga, da mi zraven razloži, kaj naloga sploh zahteva od tebe.

9. Kateri del predstavljene storitve e-inštrukcij vas je najbolj navdušil?

To, da je delo malo bolj samostojno, da lahko že sam malo pogledaš in se pripraviš. Pa da se že vnaprej seznaniš s tem, kako bo stvar potekala, s tem ko dobiš gradivo.

10. Katera lastnost e-inštrukcij z vključenim gradivom se vam ne zdi bistvena? (npr. možnost, da slišiš inštruktorja, možnost da vidiš inštruktorja v obraz, možnost da inštruktor piše po ekranu medtem ko razlaga, možnost, da prejmeš poleg e-inštrukcij tudi gradivo,...)?

Možnost, da te vidim v obraz. Načeloma me ne moti, če bi bila kamera ugasnjena.

11. Kaj vam je bilo pri e-inštrukcijah najbolj nadležno?

Vse se mi je zdelo ok. Signal mogoče, oziroma kakšni šumi. Pomembno mi je, da se jaz in tudi inštruktor nahajata v nekem prostoru, kjer ni motečih dejavnikov.

12. Če bi lahko karkoli spremenili pri e-inštrukcijah, kaj bi to bilo?

Nič ne bi spremenila.

13. Ali bi bili pripravljeni plačati 15 € za šolsko uro e-inštrukcij? Če ne, zakaj ne?

Da, bi bila pripravljena plačati.

14. Vzemimo, da imamo paket, ki poleg dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij zajema tudi gradivo, z vključeno glavno teorijo predmeta, rešenimi nalogami s postopki in nalogami, ki so namenjene reševanju v okviru inštrukcij. Cena paketa je 185 €. Bi bili pripravljeni plačati to ceno za paket e-inštrukcij z gradivom?

Da, bi bila. V mojem primeru, bi mi prišlo prav, da bi imela neko dodatno gradivo, kjer bi bila zajeta celotna snov od začetka do konca, z razlagami. Tako bi se lahko tudi sama bolj pripravila že doma. Dokler je gradivo osnovano tako, da meni olajša učenje in da je usmerjeno tako, kot je zastavljen izpit, sigurno izberem paket z gradivom.

15. V čem vidite prednost e-inštrukcij pred tradicionalnimi inštrukcijami?

Predvsem vidim časovno prednost, v tem da ne porabim veliko časa do lokacije inštrukcij.

16. Bi zamenjali tradicionalne inštrukcije za e-inštrukcije in zakaj?

Ne bi jih zamenjala popolnoma. Všeč bi mi bila kombinacija obeh inštrukcij, v živo in Skype. Ustreza mi, da imam kontakt s človekom, pa da me spremlja, če prav pišem, pa da je neka osebna interakcija. Pomembno mi je tudi, da te slišim in spremljam kaj pišeš. Načeloma mi je osebni stik še vedno pomemben. Osebnostno bi obdržala neko razmerje na primer 70 % Skype inštrukcije in 30 % tradicionalen način.

PRILOGA 19: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 17

1. Koliko ste stari?

Triindvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Sem zaposlena preko študentskega servisa.

3. Kje živite?

V Izoli.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Fakulteto za management v Kopru.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Snov je bila nadgradnja predmeta, ki ga jaz nisem obiskovala na dodiplomcu. Zato mi je bila snov tuja in sem potrebovala pomoč pri razlagi snovi.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Preko spletne strani.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli, plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Sama.

8. Med odkrivanjem problemov, ki ga imajo študentje pri učenju sem ugotovila, da imajo problem z neprimerno količino informacij za učenje: nekateri imajo preveč gradiva, nekateri premalo. Oboji pa se sami ne znajdejo in zato ponavadi poiščejo pomoč v obliki inštrukcij. Vam zveni znano? Mi lahko podate kakšen primer?

Ja. Na primer, za mikroekonomijo smo dobili angleško knjigo, v kateri je bila zapisana samo teorija. Motilo me je to, da ni bilo zapisanih računskih primerov. Pri izpitu smo namreč dobili samo računske primere. Za ta izpit sem imela premalo gradiva za

samostojno učenje in se nikakor nisem mogla sama pripraviti. Pri makroekonomiji na primer nam je profesor poslal vprašanja z rešitvami in sem ta predmet opravila z osmico brez problema.

9. Kateri del predstavljene storitve e-inštrukcij vas je najbolj navdušil?

To, da je vse zbrano na enem mestu in da zraven še dobim razlago po skypu.

10. Katera lastnost e-inštrukcij z vključenim gradivom se vam ne zdi bistvena? (npr. možnost, da slišiš inštruktorja, možnost da vidiš inštruktorja v obraz, možnost da inštruktor piše po ekranu medtem ko razlaga, možnost, da prejmeš poleg e-inštrukcij tudi gradivo,...)?

Možnost, da vidim inštruktorja. To mi ni bistveno.

11. Kaj vam je bilo pri e-inštrukcijah najbolj nadležno?

Nič, vse mi je bilo v redu.

12. Če bi lahko karkoli spremenili pri e-inštrukcijah, kaj bi to bilo?

Mogoče edino to, da bi delal dobro internet čez cele inštrukcije. Motilo me je, da sem te vmes nekaj časa slabo razumela.

13. Ali bi bili pripravljeni plačati 15 € za šolsko uro e-inštrukcij? Če ne, zakaj ne?

Mislim, da bi bila.

14. Vzemimo, da imamo paket, ki poleg dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij zajema tudi gradivo, z vključeno glavno teorijo predmeta, rešenimi nalogami s postopki in nalogami, ki so namenjene reševanju v okviru inštrukcij. Cena paketa je 185 €. Bi bili pripravljeni plačati to ceno za paket e-inštrukcij z gradivom?

Bi plačala, ker če že potrebujem inštrukcije je verjetno zato, ker nimam gradiva. Zdaj, če cena gradiva ne bi bila visoka, bi bila seveda pripravljena plačati zanj. In tukaj ni velike razlike, tako da bi bila pripravljena plačati.

15. V čem vidite prednost e-inštrukcij pred tradicionalnimi inštrukcijami?

V tem, da zahtevajo manj časa in manj stroškov potovanja. Pa tudi to, da ni treba imeti neposrednega stika z osebo, ki jo osebno ne poznaš.

16. Bi zamenjali tradicionalne inštrukcije za e-inštrukcije in zakaj?

Bi, zaradi teh prednosti, ki sem jih navedla.

PRILOGA 20: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 18

1. Koliko ste stari?

Sedemindvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Da.

3. Kje živite?

Okolica Velenja.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Gea College v Ljubljani.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Zato, ker nisem znala snovi. Ker se sama ne morem vsega naučiti. Na predavanja nisem hodila. Enostavno nisem imela časa.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Preko interneta. Za finance nisem našla nobenega drugega podjetja v naši okolici.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli, plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Sama.

8. Med odkrivanjem problemov, ki ga imajo študentje pri učenju sem ugotovila, da imajo problem z neprimerno količino informacij za učenje: nekateri imajo preveč gradiva, nekateri premalo. Oboji pa se sami ne znajdejo in zato ponavadi poiščejo pomoč v obliki inštrukcij. Vam zveni znano? Mi lahko podate kakšen primer?

Jaz imam ponavadi preveč gradiva, pa moram potem uredit vse zapiske. Izluščim tisto kar je res pomembno. Ponavadi poberem gradivo s spleta, kjer predavatelji napišejo kaj smo obravnavali in si potem s tistim pomagam. Pri pripravi na izpit si potem pomagam s

knjigami iz knjižnice. Vzame mi veliko časa, da pregledam gradivo. Pa enostavno ne najdem časa, preveč je vsega.

9. Kateri del predstavljene storitve e-inštrukcij vas je najbolj navdušil?

To, da je vse na enem mestu je super. Da se študent ne rabi ukvarjat z zbiranjem nalog in prihrani s časom. Praktično se lahko že pred inštrukcijami sam nekoliko pripraviš.

10. Katera lastnost e-inštrukcij z vključenim gradivom se vam ne zdi bistvena? (npr. možnost, da slišiš inštruktorja, možnost da vidiš inštruktorja v obraz, možnost da inštruktor piše po ekranu medtem ko razlaga, možnost, da prejmeš poleg e-inštrukcij tudi gradivo,...)?

Možnost, da te vidim.

11. Kaj vam je bilo pri e-inštrukcijah najbolj nadležno?

Iskreno nič. No, recimo to, da je pri meni štekal internet in računalnik včasih.

12. Če bi lahko karkoli spremenili pri e-inštrukcijah, kaj bi to bilo?

Nič ne bi spremenila.

13. Ali bi bili pripravljeni plačati 15 € za šolsko uro e-inštrukcij? Če ne, zakaj ne?

Seveda bi plačala. Nikoli se ne oziram na ceno, temveč mi je pomembna kvaliteta. Plačala bi tudi več kot to.

14. Vzemimo, da imamo paket, ki poleg dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij zajema tudi gradivo, z vključeno glavno teorijo predmeta, rešenimi nalogami s postopki in nalogami, ki so namenjene reševanju v okviru inštrukcij. Cena paketa je 185 €. Bi bili pripravljeni plačati to ceno za paket e-inštrukcij z gradivom?

Zdaj ko tebe poznam, bi se odločila za ta paket. Če te ne bi poznala, pa se ne bi odločila, saj bi bila skeptična glede nalog v gradivu. Včasih inštruktorji pripravijo neprimerne naloge.

15. V čem vidite prednost e-inštrukcij pred tradicionalnimi inštrukcijami?

Prednost je v tem, da prihranim s časom. Ni mi treba od doma in ker vse informacije dobim doma. Bolj fleksibilno.

16. Bi zamenjali tradicionalne inštrukcije za e-inštrukcije in zakaj?

Sedaj, ko sem že to prakticirala, mi je ljubše preko skypa, ker tisti čas sem res osredotočena samo na učenje in kot sem že omenila prihranim s časom. Preden sem poskusila Skype, pa se najbrž ne bi odločila, saj bi bila skeptična glede takšnega načina inštrukcij.

PRILOGA 21: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 19

1. Koliko ste stari?

Šestindvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Da.

3. Kje živite?

Ljubljana.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Gea College v Ljubljani.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Premalo časa sem imela in ker nisem obiskovala predmeta.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Preko spletne strani sem našla.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli, plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Sama.

8. Med odkrivanjem problemov, ki ga imajo študentje pri učenju sem ugotovila, da imajo problem z neprimerno količino informacij za učenje: nekateri imajo preveč gradiva, nekateri premalo. Oboji pa se sami ne znajdejo in zato ponavadi poiščejo pomoč v obliki inštrukcij. Vam zveni znano? Mi lahko podate kakšen primer?

Ja, ponavadi imam preveč gradiva. Izposodim si kakšno knjigo, pa ogromno enih zapiskov dobiš, pa potem imaš kar naenkrat ogromno nekega gradiva. Začnem ponavadi pri zapiskih, potem pa naprej kolikor mi znese, grem še naknadno po gradivo v knjižnico. Vzame mi ogromno časa.

9. Kateri del predstavljene storitve e-inštrukcij vas je najbolj navdušil?

To, da je v gradivo zbrano tisto kar je najnujnejše.

10. Katera lastnost e-inštrukcij z vključenim gradivom se vam ne zdi bistvena? (npr. možnost, da slišiš inštruktorja, možnost da vidiš inštruktorja v obraz, možnost da inštruktor piše po ekranu medtem ko razlaga, možnost, da prejmeš poleg e-inštrukcij tudi gradivo,...)?

Možnost da vidim inštruktorja.

11. Kaj vam je bilo pri e-inštrukcijah najbolj nadležno?

To, da ni bilo živega stika. Malenkost težje slediš, ker nimava enakih stvari pred sabo. Jaz ti ne morem pokazati gradiva.

12. Če bi lahko karkoli spremenili pri e-inštrukcijah, kaj bi to bilo?

To, da bi ti lahko sledila mojim zapisom.

13. Ali bi bili pripravljeni plačati 15 € za šolsko uro e-inštrukcij? Če ne, zakaj ne?

Ja, bi bila pripravljena plačati. Če je inštruktor dober, sem pripravljena plačati tudi še kaj več.

14. Vzemimo, da imamo paket, ki poleg dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij zajema tudi gradivo, z vključeno glavno teorijo predmeta, rešenimi nalogami s postopki in nalogami, ki so namenjene reševanju v okviru inštrukcij. Cena paketa je 185 €. Bi bili pripravljeni plačati to ceno za paket e-inštrukcij z gradivom?

Odločila bi se za paket B, cena mi je v redu in raje prejmem inštrukcije z gradivom kot brez.

15. V čem vidite prednost e-inštrukcij pred tradicionalnimi inštrukcijami?

To, da lahko inštrukcije opravim od doma in mi potrebno nič se pripravljati, ni vožnje in tako dalje.

16. Bi zamenjali tradicionalne inštrukcije za e-inštrukcije in zakaj?

Ne bi jih zamenjala, bolj mi ustreza v živo, da imam stik s človekom.

PRILOGA 22: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 20

1. Koliko ste stari?

Šestindvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Da, preko študentskega servisa.

3. Kje živite?

V Ljubljani.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Ekonomska fakulteta v Ljubljani.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Veliko časa je minilo od kar sem bila na zadnje na fakulteti. Ker nisem obiskovala predavanj v zadnjem času, sem potrebovala pomoč, da mi nekdo pove kaj je pomembno, hkrati pa da mi razloži računske primere. Če bi želela sama čez snov, mi preprosto ne bi zneslo.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Na podlagi priporočil.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli, plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Sama sem plačala.

8. Med odkrivanjem problemov, ki ga imajo študentje pri učenju sem ugotovila, da imajo problem z neprimerno količino informacij za učenje: nekateri imajo preveč gradiva, nekateri premalo. Oboji pa se sami ne znajdejo in zato ponavadi poiščejo pomoč v obliki inštrukcij. Vam zveni znano? Mi lahko podate kakšen primer?

Res je, ponavadi imam preveč gradiva. Izposodim si vse knjige po katerih se potem učim sproti. To mi vzame kar veliko časa, zdaj ob delu ne utegnem predelati vsega, zato sem poiskala inštrukcije.

9. Kateri del predstavljene storitve e-inštrukcij vas je najbolj navdušil?

To, da je vse v enem zbrano kar se tiče gradiva.

10. Katera lastnost e-inštrukcij z vključenim gradivom se vam ne zdi bistvena? (npr. možnost, da slišiš inštruktorja, možnost da vidiš inštruktorja v obraz, možnost da inštruktor piše po ekranu medtem ko razlaga, možnost, da prejmeš poleg e-inštrukcij tudi gradivo,...)?

Možnost, da vidim inštruktorja.

11. Kaj vam je bilo pri e-inštrukcijah najbolj nadležno?

To, ker sem jaz navajena, da imam človeka zraven sebe. Pa internet mogoče kdaj ni delal najboljše.

12. Če bi lahko karkoli spremenili pri e-inštrukcijah, kaj bi to bilo?

Odlična internetna povezava.

13. Ali bi bili pripravljeni plačati 15 € za šolsko uro e-inštrukcij? Če ne, zakaj ne?

Da, bi bila.

14. Vzemimo, da imamo paket, ki poleg dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij zajema tudi gradivo, z vključeno glavno teorijo predmeta, rešenimi nalogami s postopki in nalogami, ki so namenjene reševanju v okviru inštrukcij. Cena paketa je 185 €. Bi bili pripravljeni plačati to ceno za paket e-inštrukcij z gradivom?

Bi plačala, saj imam ponavadi preveč gradiva in si zato sposodim najprej vse knjige, kar mi vzame veliko časa, preden vse pregledam.

15. V čem vidite prednost e-inštrukcij pred tradicionalnimi inštrukcijami?

To, da sem lahko doma, pa da se počutim čisto udobno, da se ne rabim preoblačiti. Pa včasih imam tudi s koncentracijo probleme, mi je bilo fajn, da sva bili pri e-inštrukcijah sami z inštruktorico. Pa veliko prihraniš časovno, ker ti ni potrebno iz hiše.

16. Bi zamenjali tradicionalne inštrukcije za e-inštrukcije in zakaj?

V mojem primeru, ko sem še zraven delala, mi je v bistvu ustrezalo to, da sem imela Skype inštrukcije. Ker se nisem rabila nikamor vozit.

PRILOGA 23: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 21

1. Koliko ste stari?

Dvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Sem.

3. Kje živite?

V Ljubljani.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Gea College v Ljubljani.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Zmanjkalo mi je časa za samostojno učenje.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Na spletni strani sem našel.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli, plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Večino sem sam plačal.

8. Med odkrivanjem problemov, ki ga imajo študentje pri učenju sem ugotovila, da imajo problem z neprimerno količino informacij za učenje: nekateri imajo preveč gradiva, nekateri premalo. Oboji pa se sami ne znajdejo in zato ponavadi poiščejo pomoč v obliki inštrukcij. Vam zveni znano? Mi lahko podate kakšen primer?

Ja, mi zveni. Jaz imam ponavadi premalo informacij za učenje. Za predmet, za katerega obiskujem inštrukcije nisem dobil nobenega gradiva od prejšnjih letnikov, nisem vedel kaj je pomembno. Nisem se želel preveč učiti, pa da potem to ne bi bilo pomembno.

9. Kateri del predstavljene storitve e-inštrukcij vas je najbolj navdušil?

To, da imaš celotno gradivo zbrano v enem paketu.

10. Katera lastnost e-inštrukcij z vključenim gradivom se vam ne zdi bistvena? (npr. možnost, da slišiš inštruktorja, možnost da vidiš inštruktorja v obraz, možnost da inštruktor piše po ekranu medtem ko razlaga, možnost, da prejmeš poleg e-inštrukcij tudi gradivo,...)?

Možnost, da vidim inštruktorja.

11. Kaj vam je bilo pri e-inštrukcijah najbolj nadležno?

Da je bila vmes slaba povezava.

12. Če bi lahko karkoli spremenili pri e-inštrukcijah, kaj bi to bilo?

Slabo povezavo. Ostalo pa nič.

13. Ali bi bili pripravljeni plačati 15 € za šolsko uro e-inštrukcij? Če ne, zakaj ne?

Da, bi bil.

14. Vzemimo, da imamo paket, ki poleg dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij zajema tudi gradivo, z vključeno glavno teorijo predmeta, rešenimi nalogami s postopki in nalogami, ki so namenjene reševanju v okviru inštrukcij. Cena paketa je 185 €. Bi bili pripravljeni plačati to ceno za paket e-inštrukcij z gradivom?

Bi plačala, saj se lahko tako zraven še sam učim po gradivu.

15. V čem vidite prednost e-inštrukcij pred tradicionalnimi inštrukcijami?

Da se enostavno povežeš preko skypa, začneš inštrukcije in jih končaš ob uri. Je preprosto in nič dodatnega časa ne zapraviš.

16. Bi zamenjali tradicionalne inštrukcije za e-inštrukcije in zakaj?

Ja, bi. Mi je preko skypa ljubše.

PRILOGA 24: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 22

1. Koliko ste stari?

Dvajset.

2. Ali ste zaposleni?

Da, preko študentskega servisa.

3. Kje živite?

Okolica Ljubljane.

4. Katero fakulteto obiskujete?

Ekonomska fakulteta.

5. Iz katerega razloga ste nazadnje potrebovali inštrukcije?

Za lažje in hitrejšo učenje. Snov mi je bila tuja, saj predavanj nisem obiskovala.

6. Na podlagi katerega vira informacij ste se odločili za inštrukcije, ki se jih trenutno poslužujete (npr. priporočilo, internet,...)?

Na podlagi priporočil.

7. Ste zadnje inštrukcije, ki ste jih prejeli, plačali sami ali vam je kdo drug pomagal pri plačilu?

Sama.

8. Med odkrivanjem problemov, ki ga imajo študentje pri učenju sem ugotovila, da imajo problem z neprimerno količino informacij za učenje: nekateri imajo preveč gradiva, nekateri premalo. Oboji pa se sami ne znajdejo in zato ponavadi poiščejo pomoč v obliki inštrukcij. Vam zveni znano? Mi lahko podate kakšen primer?

Ja, zveni. Jaz imam vedno preveč gradiva. Prijatelje vprašam za zapiske, včasih sicer začnem tudi sama pisati zapiske, pa potem obupam. Odvisno kako dobro so narejeni zapiski, ponavadi so pomanjkljivi.

9. Kateri del predstavljene storitve e-inštrukcij vas je najbolj navdušil?

Všeč mi je bilo, da smo šli skozi postopke in šele nato reševali skupaj.

10. Katera lastnost e-inštrukcij z vključenim gradivom se vam ne zdi bistvena? (npr. možnost, da slišiš inštruktorja, možnost da vidiš inštruktorja v obraz, možnost da inštruktor piše po ekranu medtem ko razlaga, možnost, da prejmeš poleg e-inštrukcij tudi gradivo,...)?

To, da te ne vidim v obraz mi ne bi bil problem.

11. Kaj vam je bilo pri e-inštrukcijah najbolj nadležno?

Mogoče kakšna tehnična težava, včasih se je kaj slabo slišalo.

12. Če bi lahko karkoli spremenili pri e-inštrukcijah, kaj bi to bilo?

Da bi delal dobro internet.

13. Ali bi bili pripravljeni plačati 15 € za šolsko uro e-inštrukcij? Če ne, zakaj ne?

Da, bi bila.

14. Vzemimo, da imamo paket, ki poleg dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij zajema tudi gradivo, z vključeno glavno teorijo predmeta, rešenimi nalogami s postopki in nalogami, ki so namenjene reševanju v okviru inštrukcij. Cena paketa je 185 €. Bi bili pripravljeni plačati to ceno za paket e-inštrukcij z gradivom?

Če bi vedela, da je gradivo potrebno, bi plačala. Če mi ne bi nič koristilo pa brez veze. Tako da odvisno od kvalitete gradiva.

15. V čem vidite prednost e-inštrukcij pred tradicionalnimi inštrukcijami?

Kot ključno prednost bi izpostavila prihranek časa. Ob inštrukcijah, ki sem jih imela po skypu, sem veliko prihranila že s tem, ko se mi ni bilo potrebno samo za to odpraviti od doma, pred tem pa se še urediti. Na primer obleči, naličiti, dogovoriti se za prevoz in podobno. Bolj preprosto je, pa udobno si lahko nameščen kjerkoli v hiši.

16. Bi zamenjali tradicionalne inštrukcije za e-inštrukcije in zakaj?

Da, bi jih zamenjala, saj je vse bolj preprosto s Skype inštrukcijami.

PRILOGA 25: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 2

1. Kateri del predstavljene storitve e-inštrukcij vas je najbolj navdušil?

Izvedba inštrukcij iz domače sobe.

2. Katera lastnost e-inštrukcij z vključenim gradivom se vam ne zdi bistvena? (npr. možnost, da slišiš inštruktorja, možnost da vidiš inštruktorja v obraz, možnost da inštruktor piše po ekranu medtem ko razlaga, možnost, da prejmeš poleg e-inštrukcij tudi gradivo,...)?

Možnost, da vidim inštruktorja v obraz se mi ne zdi bistvena, ostalo pa ja.

3. Kaj vam je bilo pri e-inštrukcijah najbolj nadležno?

Nič mi ni bilo nadležno.

4. Če bi lahko karkoli spremenili pri e-inštrukcijah, kaj bi to bilo?

Nič ne bi spremenil.

5. Ali bi bili pripravljeni plačati 17 € za šolsko uro e-inštrukcij? Če ne, zakaj ne?

Cena se mi zdi rahlo pretirana, saj obe strani razen časa ne zapravita ničesar. Mislim, da ne bi plačal toliko.

6. Vzemimo, da imamo paket, ki poleg dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij zajema tudi gradivo, z vključeno glavno teorijo predmeta, rešenimi nalogami s postopki in nalogami, ki so namenjene reševanju v okviru inštrukcij. Cena paketa je 185 €. Bi bili pripravljeni plačati to ceno za paket e-inštrukcij z gradivom?

Ne bi plačala, saj je gradivo, ki ga imam, čisto dovolj, da se pripravim na izpit. Kar meni manjka je razlaga, ob gradivu, ki ga imam doma.

7. V čem vidite prednost e-inštrukcij pred tradicionalnimi inštrukcijami?

Prednost je predvsem v tem, da se mi ni treba nikamor voziti. Prednost pa vidim tudi v tem, da ob predhodni privolitvi inštruktorja lahko vse skupaj posnamem in poslušam oziroma pogledam video znova.

8. Bi zamenjali tradicionalne inštrukcije za e-inštrukcije in zakaj?

Da, prav zaradi predhodno omenjenih prednosti, ki jih prinaša.

PRILOGA 26: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 4

1. Kateri del predstavljene storitve e-inštrukcij vas je najbolj navdušil?

To, da se mi ni potrebno voziti na inštrukcije in da imam zbrano gradivo v paketu.

2. Katera lastnost e-inštrukcij z vključenim gradivom se vam ne zdi bistvena? (npr. možnost, da slišiš inštruktorja, možnost da vidiš inštruktorja v obraz, možnost da inštruktor piše po ekranu medtem ko razlaga, možnost, da prejmeš poleg e-inštrukcij tudi gradivo,...)?

Mogoče to, da vidim inštruktorja. Bi se dalo tudi brez tega.

3. Kaj vam je bilo pri e-inštrukcijah najbolj nadležno?

Nič posebnega.

4. Če bi lahko karkoli spremenili pri e-inštrukcijah, kaj bi to bilo?

Zdaj mi nič ne pride na pamet. Super mi je bilo vse.

5. Ali bi bili pripravljeni plačati 17 € za šolsko uro e-inštrukcij? Če ne, zakaj ne?

Da, če bi bile inštrukcije kvalitetne, bi bil.

6. Vzemimo, da imamo paket, ki poleg dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij zajema tudi gradivo, z vključeno glavno teorijo predmeta, rešenimi nalogami s postopki in nalogami, ki so namenjene reševanju v okviru inštrukcij. Cena paketa je 185 €. Bi bili pripravljeni plačati to ceno za paket e-inštrukcij z gradivom?

Ne bi. mojem primeru, ko sem vedel, da je izpit sestavljen iz starih izpitov, gradiva ne bi vzel.

7. V čem vidite prednost e-inštrukcij pred tradicionalnimi inštrukcijami?

V prvi vrsti seveda stroški prevoza in domače okolje, kjer se najbolje znajdem.

8. Bi zamenjali tradicionalne inštrukcije za e-inštrukcije in zakaj?

Ne bi jih v zamenjal, saj imam raje kontakt s človekom v živo.

PRILOGA 27: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 5

1. Kateri del predstavljene storitve e-inštrukcij vas je najbolj navdušil?

To, da si doma, se ne rabim urejat, karkoli pride vmes, lahko prekineš inštrukcije, prekineš povezavo za pet minut in skočiš na stranišče ali po kozarec vode. Vse je bolj prilagodljivo. Na primer enkrat se mi je zgodilo, da smo se dobili v knjižnici, jaz sem zbolela zaradi alergije in sva morali z inštruktorico prekiniti inštrukcije. Obe sva imeli pot in prišli na inštrukcije brez veze.

2. Katera lastnost e-inštrukcij z vključenim gradivom se vam ne zdi bistvena? (npr. možnost, da slišiš inštruktorja, možnost da vidiš inštruktorja v obraz, možnost da inštruktor piše po ekranu medtem ko razlaga, možnost, da prejmeš poleg e-inštrukcij tudi gradivo,...)?

To, da vidim inštruktorja mi ni bistveno. Važno, da ga dobro slišim in vidim kaj piše.

3. Kaj vam je bilo pri e-inštrukcijah najbolj nadležno?

To, da je vsake toliko pešal internet. In da je zaostajal zvok.

4. Če bi lahko karkoli spremenili pri e-inštrukcijah, kaj bi to bilo?

Da bi se direkt videlo, kar jaz pišem, da me inštruktor lahko popravi. Želela, bi da inštruktor vidi v moj zvezek.

5. Ali bi bili pripravljeni plačati 17 € za šolsko uro e-inštrukcij? Če ne, zakaj ne?

Bi bila. V primeru, da vem, da se ne zmorem sama naučiti predmeta in da bodo inštrukcije kvalitetne, bi plačala 17 € in tudi več. Raje dam veliko več denarja nekemu, ki me nauči, kot več inštruktorjem po malo, pa me hkrati me ne navadijo pol tega.

6. Vzemimo, da imamo paket, ki poleg dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij zajema tudi gradivo, z vključeno glavno teorijo predmeta, rešenimi nalogami s postopki in nalogami, ki so namenjene reševanju v okviru inštrukcij. Cena paketa je 185 €. Bi bili pripravljeni plačati to ceno za paket e-inštrukcij z gradivom?

Bi, če bi imela pred sabo dosti poznanstev, ki bi mi priporočali inštruktorja, da je res dober.

7. V čem vidite prednost e-inštrukcij pred tradicionalnimi inštrukcijami?

V tem, da mi ni potrebno se urejat in hodit ven iz hiše, iskati osebo na dogovorjenem mestu in tako dalje. Na Skype se lahko povežem še iz postelje (smeh). Tudi če pride do zamude ni problem počakati če si doma.

8. Bi zamenjali tradicionalne inštrukcije za e-inštrukcije in zakaj?

Bi zamenjala. Mogoče bi samo za uvodno uro raje izbrala navadne inštrukcije, da si zapišem glavne stvari in da me ti spremljaš zraven in popravljaš. To se mi zdi malo težje preko skypa. Potem bi pa brez problema nadaljevala preko skypa. V primeru, da bi imela matematiko pa bi vsekakor raje imela tradicionalne inštrukcije. Ker je res samo računanje in rabiš osebo, da ti dobesedno gleda pod prste (smeh). Za vse ostale predmete ne vidim problema v skypu.

PRILOGA 28: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 8

1. Kateri del predstavljene storitve e-inštrukcij vas je najbolj navdušil?

To, da lahko delam doma, da dejansko ne rabim hodit nikamor drugam. Doma imaš vse pri roki. Nisem se rabila nič pripraviti, preobleči. Manj stresa. In to, da ti ne vzame toliko časa.

2. Katera lastnost e-inštrukcij z vključenim gradivom se vam ne zdi bistvena? (npr. možnost, da slišiš inštruktorja, možnost da vidiš inštruktorja v obraz, možnost da inštruktor piše po ekranu medtem ko razlaga, možnost, da prejmeš poleg e-inštrukcij tudi gradivo,...)?

Dalo bi se tudi brez videa. Da, to ni tako pomembno.

3. Kaj vam je bilo pri e-inštrukcijah najbolj nadležno?

Čisto nič mi ni bilo nadležno. Super se mi je zdelo.

4. Če bi lahko karkoli spremenili pri e-inštrukcijah, kaj bi to bilo?

Nič ne bi spremenila.

5. Ali bi bili pripravljeni plačati 17 € za šolsko uro e-inštrukcij? Če ne, zakaj ne?

Seveda da bi. Saj so inštrukcije preko skypa enakovredne inštrukcijam v živo. In ne vidim slabosti v tem. Pa 17 € na uro se mi ne zdi niti tako drago za inštrukcije za fakultete.

6. Vzemimo, da imamo paket, ki poleg dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij zajema tudi gradivo, z vključeno glavno teorijo predmeta, rešenimi nalogami s postopki in nalogami, ki so namenjene reševanju v okviru inštrukcij. Cena paketa je 185 €. Bi bili pripravljeni plačati to ceno za paket e-inštrukcij z gradivom?

Plačala bi paket, saj gradivo vedno pride prav.

7. V čem vidite prednost e-inštrukcij pred tradicionalnimi inštrukcijami?

Glavna prednost je ta, da so enako kvalitetne kot tradicionalne, le da ti tu ni potrebno iz hiše. Predvsem čas je tu bistvenega pomena, saj lahko inštrukcije potekajo ne glede na čas in nisi odvisen od knjižnic ali drugih javnih prostorov.

8. Bi zamenjali tradicionalne inštrukcije za e-inštrukcije in zakaj?

Jaz bi jih zamenjala. Saj se mi zdi ta menjava smiselna. Saj z njo prihranimo veliko časa in tudi denarja. Ne rabiš se voziti nekam, torej prišparaš tudi na benzinu.

PRILOGA 29: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 9

1. Kateri del predstavljene storitve e-inštrukcij vas je najbolj navdušil?

To, da si z menoj delila ekran mi je bistveno pri e-inštrukcijah, zato da lahko v celoti sledim postopku, saj drugače zagotovo ne bi mogla.

2. Katera lastnost e-inštrukcij z vključenim gradivom se vam ne zdi bistvena? (npr. možnost, da slišiš inštruktorja, možnost da vidiš inštruktorja v obraz, možnost da inštruktor piše po ekranu medtem ko razlaga, možnost, da prejmeš poleg e-inštrukcij tudi gradivo,...)?

Vse se mi zdi zelo pomembno. Težko bi se odločila za neko lastnost, ki ni bistvena.

3. Kaj vam je bilo pri e-inštrukcijah najbolj nadležno?

To, da se je vmes malo slabo slišalo.

4. Če bi lahko karkoli spremenili pri e-inštrukcijah, kaj bi to bilo?

Da bi ves čas delovala dobro internetna povezava.

5. Ali bi bili pripravljeni plačati 17 € za šolsko uro e-inštrukcij? Če ne, zakaj ne?

Ja, bi plačala, ampak samo nekomu, ki mu zaupam in vem da me bo dobro naučil. Ne vsakomur. Pač glede inštruktorjev sem skeptična. Za kvalitetnega inštruktorja pa seveda dam tudi kakšen euro več.

6. Vzemimo, da imamo paket, ki poleg dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij zajema tudi gradivo, z vključeno glavno teorijo predmeta, rešenimi nalogami s postopki in nalogami, ki so namenjene reševanju v okviru inštrukcij. Cena paketa je 185 €. Bi bili pripravljeni plačati to ceno za paket e-inštrukcij z gradivom?

Plačala bi, če bi vedela, da je gradivo res uporabno.

7. V čem vidite prednost e-inštrukcij pred tradicionalnimi inštrukcijami?

V tem, da se lahko slišiš kadarkoli, nisi omejen z uradnimi urami kakšnih ustanov, na primer knjižnic.

8. Bi zamenjali tradicionalne inštrukcije za e-inštrukcije in zakaj?

Ne bi jih zamenjala v celoti. Stik s človekom mi je še vseeno zelo pomemben, tako da bi nekaj ur imela po skypu, nekaj pa v živo. Odvisno od časa, ki bi ga imela.

PRILOGA 30: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 10

1. Kateri del predstavljene storitve e-inštrukcij vas je najbolj navdušil?

Všeč mi je bilo, kako je vse skupaj pripravljeno, da imaš zbrano gradivo, ki se ga potem tudi rešuje. Pa da je teorija razložena dobro, da ni kar vse povprek razmetano, ampak da je popredalčkano. Tega ni nihče še nikoli naredil od inštruktorjev. Zelo pa mi je pomembno, da sem udobno nameščena med inštrukcijami. Tako da mi je ta kombinacija vrhunska.

2. Katera lastnost e-inštrukcij z vključenim gradivom se vam ne zdi bistvena? (npr. možnost, da slišiš inštruktorja, možnost da vidiš inštruktorja v obraz, možnost da inštruktor piše po ekranu medtem ko razlaga, možnost, da prejmeš poleg e-inštrukcij tudi gradivo,...)?

Video, da vidim inštruktorja mi ni pomembno. Ostalo pa se mi zdi vse pomembno.

3. Kaj vam je bilo pri e-inštrukcijah najbolj nadležno?

Malo je prekinjalo med inštrukcijami, drugo ni bilo nič nadležno.

4. Če bi lahko karkoli spremenili pri e-inštrukcijah, kaj bi to bilo?

Signal. Da bi bil boljši.

5. Ali bi bili pripravljene plačati 17 € za šolsko uro e-inštrukcij? Če ne, zakaj ne?

Da, bi bila.

6. Vzemimo, da imamo paket, ki poleg dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij zajema tudi gradivo, z vključeno glavno teorijo predmeta, rešenimi nalogami s postopki in nalogami, ki so namenjene reševanju v okviru inštrukcij. Cena paketa je 185 €. Bi bili pripravljene plačati to ceno za paket e-inštrukcij z gradivom?

Zagotovo, saj mi to zelo olajša učenje, da imam zbrano gradivo vnaprej.

7. V čem vidite prednost e-inštrukcij pred tradicionalnimi inštrukcijami?

Meni prinaša veliko prednost to, da imam lahko inštrukcije kar direktno s postelje (smeh). Ponavadi se v postelji tudi učim, da imam lahko tudi inštrukcije iz postelje mi je pa vrhunsko.

8. Bi zamenjali tradicionalne inštrukcije za e-inštrukcije in zakaj?

Bi, zagotovo. Zaradi vseh prednosti, ki sem jih že omenila.

PRILOGA 31: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 11

1. Kateri del predstavljene storitve e-inštrukcij vas je najbolj navdušil?

To, da se ni veliko razlikovalo od klasičnih inštrukcij. Ker sem imela razlago in napisan potek, mi je to zelo pomagalo.

2. Katera lastnost e-inštrukcij z vključenim gradivom se vam ne zdi bistvena? (npr. možnost, da slišiš inštruktorja, možnost da vidiš inštruktorja v obraz, možnost da inštruktor piše po ekranu medtem ko razlaga, možnost, da prejmeš poleg e-inštrukcij tudi gradivo,...)?

To, da vidim inštruktorja.

3. Kaj vam je bilo pri e-inštrukcijah najbolj nadležno?

Na momente slab signal.

4. Če bi lahko karkoli spremenili pri e-inštrukcijah, kaj bi to bilo?

Dober signal.

5. Ali bi bili pripravljeni plačati 17 € za šolsko uro e-inštrukcij? Če ne, zakaj ne?

Ker nisem toliko pristaš skypa oziroma trga pogovora in sodelovanja preko digitala, in mi je osebno, v živo ljubše in lažje, se mi zdi cena malce previsoka. Mislim, da je ne bi plačala.

6. Vzemimo, da imamo paket, ki poleg dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij zajema tudi gradivo, z vključeno glavno teorijo predmeta, rešenimi nalogami s postopki in nalogami, ki so namenjene reševanju v okviru inštrukcij. Cena paketa je 185 €. Bi bili pripravljeni plačati to ceno za paket e-inštrukcij z gradivom?

Ne bi plačala. Gradiva imam svojega dovolj, saj ga dobim tako na vajah kot predavanjih. Inštrukcije sem potrebovala, ker sem si želela dodatne razlage, ki mi je manjkala zaradi odsotnosti z vaj. Tako da gradiva ne bi vzela.

7. V čem vidite prednost e-inštrukcij pred tradicionalnimi inštrukcijami?

Edina prednost ki jo vidim je pridobljen čas, ki ga drugače nameniš vožnji, da prideš na mesto kjer inštrukcije potekajo. Ja, tudi bencin stane, ampak kot rečeno, osebno sodelovanje mi je ljubše.

8. Bi zamenjali tradicionalne inštrukcije za e-inštrukcije in zakaj?

Ne, ne bi jih zamenjala. Kot sem povedala, mi je veliko ljubše v živo, da imam stik s sočlovekom.

PRILOGA 32: Transkripcija intervjuja – Intervjuvanec št. 13

1. Kateri del predstavljene storitve e-inštrukcij vas je najbolj navdušil?

Naloge, ki so še zraven. Te, ki bi jih skupaj reševali, to me je najbolj navdušilo.

2. Katera lastnost e-inštrukcij z vključenim gradivom se vam ne zdi bistvena? (npr. možnost, da slišiš inštruktorja, možnost da vidiš inštruktorja v obraz, možnost da inštruktor piše po ekranu medtem ko razlaga, možnost, da prejmeš poleg e-inštrukcij tudi gradivo,...)?

Možnost, da vidiš inštruktorja.

3. Kaj vam je bilo pri e-inštrukcijah najbolj nadležno?

To, da včasih ne dela slika dobro. Pa da zvok včasih šteka.

4. Če bi lahko karkoli spremenili pri e-inštrukcijah, kaj bi to bilo?

Da bi bile zastonj (smeh).

5. Ali bi bili pripravljeni plačati 17 € za šolsko uro e-inštrukcij? Če ne, zakaj ne?

Da, bi bil.

6. Vzemimo, da imamo paket, ki poleg dvanajstih šolskih ur e-inštrukcij zajema tudi gradivo, z vključeno glavno teorijo predmeta, rešenimi nalogami s postopki in nalogami, ki so namenjene reševanju v okviru inštrukcij. Cena paketa je 185 €. Bi bili pripravljeni plačati to ceno za paket e-inštrukcij z gradivom?

Cena mi ustreza, pa še gradivo in naloge bi imel, tako da bi to plačal ja.

7. V čem vidite prednost e-inštrukcij pred tradicionalnimi inštrukcijami?

To, da se mi ni treba odpraviti od doma, ni časovno zamudno in da je vse tako enostavno preko skypa.

8. Bi zamenjali tradicionalne inštrukcije za e-inštrukcije in zakaj?

Bi. Bolj mi je všeč imeti inštrukcije preko skypa, ker mi ni treba nikamor iti.