BT4VET
Business Transformation of VET

Identyfikacja strumieni przychodów: Rozszerzanie stabilności finansowej

1. Szkolenia korporacyjne i partnerstwa B2B	Tradycyjnie instytucje VET (kształcenia i szkolenia zawodowego) polegały głównie na finansowaniu publicznym. Jednak wraz ze wzrostem presji finansowej jednym z kluczowych modeli przychodów jest tworzenie szkoleń korporacyjnych i partnerstw B2B (Business-to-Business).
Indywidualnie dostosowane programy podnoszenia kwalifikacji	Oferując dostosowane programy szkoleniowe zaprojektowane specjalnie dla firm, dostawcy VET mogą pozyskiwać kontrakty od firm, które muszą poprawić umiejętności swoich pracowników. Na przykład branże takie jak opieka zdrowotna, IT lub budownictwo mogą mieć wyjątkowe potrzeby szkoleniowe. Dostawcy VET mogą projektować kursy, aby spełnić te specyficzne dla branży wymagania. Dzięki temu firmy mogą bezpośrednio skorzystać z podnoszenia kwalifikacji swoich pracowników.
Długoterminowe relacje branżowe	Partnerstwa zapewniają stały strumień dochodów, ponieważ firmy często wymagają długoterminowych kontraktów, zapewniając regularne przychody. Ponadto wzmacniają one powiązania między instytucjami VET a branżami, zwiększając zatrudnialność absolwentów, którzy są dobrze zorientowani w bieżących wymaganiach branżowych. Silne relacje z branżami mogą prowadzić do zróżnicowanych form współpracy, takich jak staże, praktyki zawodowe, a nawet przyszłe zatrudnienia, co dodatkowo wspiera rozwój i znaczenie instytucji.
Partnerstwo oparte na społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR)	Niektóre firmy, szczególnie duże korporacje, przeznaczają fundusze na wsparcie instytucji edukacyjnych poprzez swoje inicjatywy społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR). Współpracując z firmami, które cenią edukację i rozwój społeczności, dostawcy VET mogą uzyskać dostęp do darowizn korporacyjnych, sponsoringu lub wsparcia rzeczowego na rzecz rozwoju programów i usług studenckich.
2. Modele uczenia się oparte na subskrypcji	Świat edukacji zmienia się w kierunku modeli, które umożliwiają ciągły dostęp do materiałów edukacyjnych zamiast tradycyjnej jednorazowej płatności za każdy kurs.
Modele subskrypcji warstwowej	Dostawcy VET mogą skonfigurować usługę subskrypcji, w ramach której studenci płacą stałą kwotę regularnie (miesięcznie, kwartalnie lub rocznie) za dostęp do szeregu kursów, zasobów lub narzędzi. Takie podejście zapewnia instytucji powtarzające się przychody, tworząc stabilną podstawę finansową. Oferując wiele poziomów subskrypcji, takich jak podstawowy, premium lub dostęp na poziomie przedsiębiorstwa, dostawcy VET mogą obsługiwać różne segmenty klientów, zwiększając potencjał przyciągania zróżnicowanej grupy studentów, od osób fizycznych po organizacje.
Utrzymanie i zaangażowanie studentów	Zapewniając stały dostęp do treści edukacyjnych, dostawcy mogą utrzymać zaangażowanie uczniów przez dłuższy okres, zmniejszając liczbę osób rezygnujących z nauki. Uczniowie korzystają z ciągłych możliwości nauki i spersonalizowanych treści opartych na ich postępach lub potrzebach. Regularne aktualizacje, nowe moduły i funkcje angażujące, takie jak quizy, dyskusje lub wirtualne spotkania, mogą pomóc utrzymać zainteresowanie uczniów, zachęcając ich do pozostania subskrybentami i pogłębiania nauki.
Elastyczna nauka	Wielu dzisiejszych uczniów woli naukę we własnym tempie lub na żądanie niż sztywne harmonogramy. Subskrypcje umożliwiają uczniom dostęp do materiałów edukacyjnych w dowolnym momencie, zapewniając elastyczność i wygodę, co zwiększa ogólną satysfakcję uczniów. Ta elastyczność może być szczególnie atrakcyjna dla zapracowanych profesjonalistów lub uczniów o nieregularnym harmonogramie, którzy mogą potrzebować zrównoważyć naukę z pracą lub zobowiązaniami rodzinnymi. Oferując płynne, mobilne doświadczenie edukacyjne, dostawcy VET mogą zapewnić uczniom kontynuację edukacji bez poczucia ograniczeń tradycyjnych formatów nauczania.
3. Drzewo przychodów opartych na sprzedaży	Aby osiągnąć stabilność finansową, dostawcy VET muszą zbadać podejścia zorientowane na sprzedaż, które koncentrują się na generowaniu dochodu poprzez bezpośrednią sprzedaż produktów i usług edukacyjnych. To podejście odchodzi od polegania wyłącznie na dotacjach lub darowiznach i kładzie nacisk na aktywne generowanie dochodu.
Sprzedaż platform edukacyjnych i treści cyfrowych	Instytucje VET mogą licencjonować swoje treści edukacyjne, takie jak kursy, moduły i certyfikaty, innym instytucjom, firmom lub organizacjom. Ten model pozwala dostawcy VET zarabiać na produktach cyfrowych bez potrzeby rozbudowanej infrastruktury. Licencjonowanie może obejmować jednorazowe płatności lub cykliczne tantiemy w zależności od wykorzystania treści. Ponadto niektóre instytucje opracowują zastrzeżone platformy edukacyjne, które mogą sprzedawać lub dzierżawić innym organizacjom.
Sprzedaż dodatkowa i sprzedaż krzyżowa dodatkowych usług	Po zapisaniu się uczniów na kursy podstawowe dostawcy VET mogą sprzedawać usługi o wyższej wartości, takie jak zaawansowane certyfikaty, programy mentoringowe lub usługi kariery. Na przykład, jeśli uczeń ukończy podstawowy kurs IT, dostawca może zaoferować mu zaawansowaną certyfikację w zakresie cyberbezpieczeństwa lub zapewnić spersonalizowane usługi pośrednictwa pracy. Takie podejście zwiększa średni przychód na ucznia i poprawia wartość klienta w całym okresie jego życia.
Dostarczanie pakietów edukacyjnych	Dostawcy VET mogą oferować pakiety edukacyjne, które obejmują wiele kursów, certyfikatów, a nawet zasoby branżowe za jedną cenę. Pakietowanie może zachęcić studentów do zapisania się na dodatkowe kursy, których początkowo mogli nie brać pod uwagę, zwiększając w ten sposób ogólną sprzedaż. Na przykład pakiet „Complete Project Management" może obejmować kilka poziomów certyfikacji, dodając wartość dla studenta, a jednocześnie zwiększając przychody instytucji.
Dynamiczne ceny i sprzedaż grupowa	Przyjęcie dynamicznych strategii cenowych opartych na popycie, popularności kursu lub warunkach rynkowych może pomóc zmaksymalizować przychody. Oferowanie rabatów lub cen promocyjnych za zapisy grupowe, takie jak sesje szkoleniowe dla zespołu lub całej firmy, może przyciągnąć sprzedaż hurtową i zapewnić stały przepływ gotówki. Firma, która chce przeszkolić kilku pracowników jednocześnie, może otrzymać ofertę pakietową, generującą dużą ilość sprzedaży w jednej transakcji.
4. Krótkoterminowe certyfikaty o wysokiej wartości	Zamiast tradycyjnych programów studiów, dostawcy VET mogą skupić się na mikro-kwalifikacjach i certyfikatach, które można ze sobą łączyć, które podkreślają konkretne umiejętności związane z pracą. Są to krótsze, specjalistyczne programy, które pomagają uczniom uzyskać ukierunkowane kwalifikacje w stosunkowo krótkim czasie.

Mikro-kwalifikacje i certyfikaty łączone	Zamiast oferować długoterminowe programy oparte na stopniach naukowych, dostawcy VET mogą oferować mikro-certyfikaty lub certyfikaty łączone, które koncentrują się na określonych umiejętnościach. Na przykład kierownik projektu może starać się o certyfikat z metodologii Agile, podczas gdy pracownik służby zdrowia może starać się o certyfikat z telemedycyny. Te krótkoterminowe, wartościowe certyfikaty zazwyczaj przyciągają profesjonalistów, którzy są skłonni zapłacić za certyfikaty, które natychmiast zwiększają ich zdolność do zatrudnienia lub perspektywy zawodowe.
5. Ekspansja na technologie cyfrowe	Dzięki postępowi technologicznemu możliwość wyjścia poza tradycyjne granice geograficzne staje się ważnym sposobem dywersyfikacji przychodów dla dostawców kształcenia i szkolenia zawodowego.
Treści cyfrowe i na żądanie	Dzięki rozwijaniu cyfrowych platform edukacyjnych dostawcy VET mogą dotrzeć do globalnej publiczności. Może to obejmować tworzenie kursów online, webinariów lub zasobów, do których uczniowie mogą uzyskać dostęp w dowolnym czasie i z dowolnego miejsca.
Adaptacyjne uczenie się oparte na sztucznej inteligencji	Wykorzystanie sztucznej inteligencji do tworzenia adaptacyjnych platform edukacyjnych, które reagują na indywidualne tempo i styl ucznia, może zwiększyć zaangażowanie. Platformy te mogą również oferować spersonalizowane rekomendacje kursów w oparciu o postępy ucznia i luki w umiejętnościach.
Internationalizacja	Oferując kursy online, dostawcy VET mogą obsługiwać uczniów z różnych krajów i regionów, zwiększając swój zasięg i dywersyfikując dochody. Ponadto studenci z całego świata mogą być skłonni zapłacić za kursy zgodne z międzynarodowymi standardami lub popytem.
Skalowalność	Platformy cyfrowe zapewniają skalowalność, co oznacza, że dostawca kształcenia zawodowego może zwiększyć liczbę zapisów bez konieczności fizycznej rozbudowy lub dodawania znaczącej infrastruktury.

Co-funded by the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

Legal description – Creative Commons licensing: The materials published on the BT4VET project website are classified as Open Educational Resources' (OER) and can be freely (without permission of their creators): downloaded, used, reused, copied, adapted, and shared by users, with information about the source of their origin.