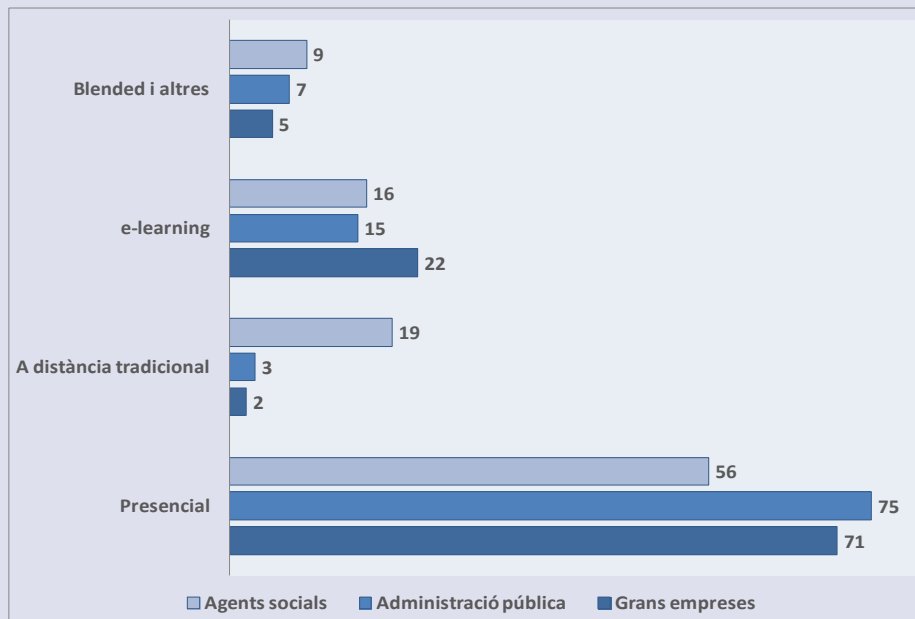


CONTEXT SECTORIAL

La formació en línia es situa entre els principals usos que es fan d'Internet a les empreses, només superat per la recerca d'informació i les gestions financeres. Espanya està per davant del Regne Unit, França o Alemanya en la penetració de la formació en línia en el món de l'empresa.

Durant l'any 2008 només el 12% de les capacitacions laborals i el reciclatge professional a través de la Formació Contínua es van efectuar mitjançant e-learning, mentre que en 2011 superen ja el 28% i, en moltes Organitzacions Empresarials, el 35%.

Evolució de les modalitats. Percentatge sobre el total de la formació



DAFO

AMENACES

- Desconeixement de la formació en línia
- Baixa implantació de les noves tecnologies en algunes empreses
- Absència de líders en el sector
- Intrusisme tecnològic
- Incertesa en els fons destinats a la formació

OPORTUNITATS

- Connexions de banda ampla i nous operadors en el mercat
- Introducció de la tarifa plana
- Augment de la cultura d'Internet
- Desenvolupament d'estàndards tecnològics
- Plans institucionals i subvencions
- Moment de ressorgiment del sector
- Possibilitat d'establir aliances entre empreses del sector
- Ampli mercat potencial
- Desenvolupament de les noves tecnologies (mobile learning)

PUNTS FORTS

- Estalvi de costos per a les empreses clients
- Formació «en qualsevol lloc i moment»
- Formació personalitzada
- Reutilització de continguts i materials
- Continguts i materials actualitzables
- Utilització de recursos tecnològics
- Possibilitat d'oferir servicis amb valor afegit
- Possibilitat de creixement mitjançant especialització o diversificació

PUNTS FEBLES

- Títols no oficials
- La llengua dels cursos limita el mercat
- Falta de contacte humà
- Necessitats de formació en nous tecnologies
- Problemes tècnics a la xarxa
- Escassetat d'especialitats

ANÀLISI DE LA DEMANDA

Dimensions del mercat

La facturació del sector a Espanya durant l'any 2009 va ser de 600 milions d'euros.

El sector de la formació en línia o e-learning continua creixent a Espanya, a la UE i a Iberoamèrica a pesar de la crisi econòmica. Les dades més recents ens mostren que al nostre país el creixement anual és del 12%.

Clients

Una empresa d'e-learning es pot dirigir a diferents grups de clients. Els més importants són: empreses (per a formació dels seus empleats), administracions públiques, associacions, sindicats i cambres de comerç, institucions i entitats de formació i particulars.

Les empreses són el tipus de client més fàcilment accessibles, que suposa al voltant d'un 90% de clients.

Quant als usuaris finals dels cursos, estos es poden agrupar en dos tipus diferents: els treballadors de les empreses que contracten formació i els usuaris particulars que accedeixen als cursos tant de forma individual com a través d'alguna institució.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

A la Comunitat Valenciana hi ha 459 empreses donades d'alta amb l'IAE d'ensenyança fora d'establiment permanent (934). La província de València concentra el 65,8% de les empreses d'este sector, seguida d'Alacant (26,8%) i de Castelló (7,4%).

La forma jurídica més adoptada per les empreses que es dediquen a l'ensenyança fora d'establiments permanents és la de Societat Limitada, opció de més del 51,9% d'elles. La majoria de les empreses (el 66,7%) té una facturació de fins a 300.000 euros, i la seua plantilla està formada per d'un a cinc treballadors (62,5%).

QUINS PRODUCTES I SERVICIS PUC OFERIR ALS MEUS CLIENTS?

PRODUCTES BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
- Desenvolupament de continguts a mida - Venda de continguts estàndard - Conferències en línia - Creació de CD formatius - Adaptació de cursos en text a format en línia - Servei de tutoria - Seguiment i avaluació dels cursos - Disseny de programes formatius per a empreses - Estudi de necessitats de formació - Anàlisi sobre l'eficàcia de la formació - Consultoria de formació - Formació de teleformadors	- Disseny personalitzat del currículum - Desenvolupament pre i post-formatiu de suport i mentoring. - Anàlisi d'eficàcia formativa - Ferramentes de comunicació i seguiment - Servicis de com integrar solucions d'e-training en l'estratègia formativa de l'organització. - Introducció de jocs didàctics simulats. - Introducció de ferramentes 2.0 (blocs, social media i videojocs)

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DEL COMERÇ DE PROXIMITAT TIPUS

CNAE 2009	6209, 8552, 8559
IAE	934
Condició jurídica	S.L.
Facturació mitjana	238.464 €
Localització	Indiferent
Personal i estructura organitzativa	Dos emprenedors (informàtic i gerent) i dos empleats (pedagog i dissenyador)
Instal·lacions	Oficina 60 m2
Clients	Empreses, associacions, Cambres de Comerç, etc.
Cartera de productes	Desenvolupament de continguts a mida, venda de continguts estàndard, servei de tutories, consultoria de formació
Ferramentes promocionals	Pàgina web, creació d'imatge corporativa, perfil en xarxes socials, posicionament web, etc.
Valor de l'immobilitzat/inversió	49.300 €
Import despeses anuals	204.856,45 €
Resultat brut (%)	14,09%

RECOMANACIONS

A l'hora de dissenyar el producte que es vol oferir cal tindre en compte la temàtica dels cursos. En este punt existeixen dos posicions: especialitzar-se en un determinat sector (per exemple, informàtica i idiomes) o oferir cursos de diferents disciplines.

Quant al contingut del curs, és molt important la seua presentació i estructuració. És freqüent que un curs estiga estructurat en mòduls per a facilitar el procés d'aprenentatge i seguiment dels alumnes.

El preu dels cursos depén principalment de la seua categoria i durada, així com de la titulació oferida. També són factors que influeixen en el preu del curs els materials addicionals oferits, les ferramentes tecnològiques de què disposen i l'existència de tutories.

El treball comercial es realitza de forma intensiva i es dedica no només a la recerca de nous clients, sinó també a l'establiment d'aliances estratègiques amb altres companyies complementàries del sector. Cal, per tant, comptar amb una o dues persones dedicades a esta feina.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.expoelearning.com
www.aefol.com
www.tea-cegos.es
www.cibersociedad.net
www.ciberaula.com
www.elearningeuropa.info