ARTICOLO DI ELEARNINGNEWS

Year 3 - number 80 Wednesday 11 september 2019

Case study: come aumentare le vendite del 200% grazie a un Learning Management System, LMS

È possibile che un piccolo ente di formazione riesca a diventare scalabile triplicando il numero degli studenti grazie ai corsi online? Cerchiamo delle risposte con un caso studio americano.

Il Minnesota Highway Safety & Research Center, MHSRC, è un piccolo ente che si occupa di sicurezza stradale facente capo alla St. Cloud State University. La scelta di aggiungere ai corsi in aula anche i corsi online, ha portato il piccolo ente di appena 9 impiegati ad aumentare il numero degli studenti di oltre il 200% in appena 3 anni. Questo aumento esponenziale, non è stato corrisposto da un investimento proporzionale, quindi possiamo dire che l'MHSRC ha implementato un modello di business scalabile. Come è possibile avere un risultato tanto sorprendente? Certo, la grandezza del mercato americano e la predisposizione all'utilizzo di sistemi informatici avranno sicuramente pesato sull'esito positivo della scelta della formazione in modalità eLearning. In realtà, quello che ha fatto l'MHSCR è alla portata di qualunque azienda, soprattutto i piccoli enti di formazione italiani che stanno per adottare l'eLearning. Tutto quello che bisogna fare è seguire alcune tappe fondamentali.

1. Scegliere il LMS adatto

Il primo passo dell'MHSRC è stato quello di scegliere il LMS più adatto alla propria attività. In questo caso, si tratta di un ente che si occupa di sicurezza stradale e che ha sempre erogato lezioni in aula ed esercitazioni pratiche su un circuito dove gli studenti potevano applicare le nozioni apprese sulla guida sicura in autostrada. Provenendo da diversi stati americani, gli studenti hanno dimostrato di apprezzare un LMS intuitivo e di facile gestione, dove ritrovare l'elemento pratico del circuito. La strategia giusta è scegliere il LMS che offra il sistema di formazione più adatto alla propria audience: simulazioni, gamification, aula virtuale, gestione della formazione in modalità blended...

2. Partire dal proprio corso di punta in modalità eLearning

Un'altra strategia vincente dell'ente di formazione americano è stata quella di scegliere il corso più seguito per testare la reazione degli studenti alla nuova modalità di erogazione. Qualunque azienda, di piccole o grandi dimensioni, si affacci per la prima volta alla formazione online ha più possibilità di partire con il piede giusto se comincia con il corso di formazione che gode del maggior successo tra i propri studenti.

3. Promuovere il corso online attraverso alcuni partner strategici

Infine, l'MHSRC ha deciso di promuovere la novità dei corsi online sfruttando i canali strategici dei corsi in aula. Occupandosi di sicurezza stradale, il centro ha sempre avuto dei partenariati con le società assicurative. Offrendo degli sconti agli studenti provenienti dalle società partner, il centro si è assicurato una base più larga di studenti, anche in diverse parti del paese, attirati dalla possibilità di imparare a distanza, con i propri ritmi.

Quando si leggono alcuni casi studio di successo provenienti da economie più grandi, come quella degli Stati Uniti, si tende a sottovalutare la forza di modello che potrebbero avere nel contesto nazionale. Invece, una piccola realtà italiana può riuscire esattamente come una piccola realtà americana a triplicare i propri studenti scegliendo il giusto LMS, puntando sui corsi maggiormente richiesti e attivando dei partenariati strategici. Ecco svelato il segreto della scalabilità degli enti di formazione!