ARTICOLO DI ELEARNINGNEWS

Year 3 - number 78 Wednesday 24 july 2019

Come applicare la strategia dell'MVP delle startup a un corso online

Prima di lanciare un prodotto sul mercato le startup validano la propria idea con un minimum viable project. È possibile fare la stessa cosa con un corso online?

Abbiamo già parlato dei motivi per cui è utile fare una prevendita dei corsi online e come organizzare la prevendita di un corso eLearning.

Decidere di lanciare il primo corso online può essere un'impresa titanica se si parte con il piede sbagliato. L'errore più comune è quello di preparare il corso, raccogliere il materiale, coinvolgere gli esperti e, quando è semplicemente perfetto, lanciarlo sul mercato. L'approccio lean startup, nato per aiutare le nuove imprese digitali ad adottare una strategia snella per presentarsi al mercato, dice che la ricerca della perfezione è uno dei maggiori motivi del fallimento di una startup. Se dopo tutto lo sforzo compiuto, il corso online non interessa a nessuno, è chiaro che il progetto è destinato a fallire. Per evitare questo spreco di risorse ed energie converrebbe adottare i principi delle startup snelle e cominciare con un prodotto minimo fattibile. Ecco come realizzare un minimum viable project (MVP) per il tuo primo corso online.

1. Fare il punto sul proprio materiale di formazione

Spesso le aziende che vogliono passare alla formazione online hanno già prodotto una gran quantità di materiale. Il consiglio è quello di guardare attentamente non solo i testi già prodotti e le presentazioni PowerPoint, ma anche gli audio o i trascritti delle conferenze, delle domande al servizio clienti e i video. In questo modo si ha un'idea precisa di cosa si è in grado di offrire.

2. Identificare i bisogni di formazione dei beneficiari

Il secondo passo è capire se si è in grado, con quello che si ha a disposizione, di rispondere ai bisogni dei propri beneficiari. Per una startup snella, infatti, è fondamentale parlare con i propri beneficiari per capire quali sono i loro bisogni e in che modo pensano di voler risolvere un problema. L'eLearning ha il vantaggio di includere diversi formati multimediali. Conoscere le preferenze dei futuri beneficiari dei corsi aiuta a capire meglio i loro gusti in fatto di apprendimento: testi, video, giochi, simulazioni ecc.

3. Selezionare le risorse didattiche e realizzare due moduli che rispondono alle richieste dei beneficiari

A questo punto, si è pronti a selezionare il materiale da usare. Il principio della snellezza vuole che si facciano al massimo uno o due moduli e non tutto il corso online. In questa fase si vuole testare la propria ipotesi su quello che i beneficiari del corso sarebbero disposti ad acquistare e comincia la vera sperimentazione o validazione del proprio progetto.

4. Ottenere un feedback e misurare l'efficacia del corso online con un LMS adatto

Un LMS, Learning Management System, permette non solo di caricare il proprio materiale ed erogare i moduli del corso online, ma consente anche al formatore di analizzare, attraverso le statistiche, l'andamento del corso. Per mezzo di quiz, commenti, sondaggi il formatore può ottenere un feedback dai beneficiari dei moduli e capire se la propria ipotesi è stata validata.

5. Implementare i feedback ricevuti e testare nuovamente il modulo del corso online

Sicuramente ci saranno degli aggiustamenti da fare al prototipo di corso online offerto basandosi proprio sul feedback ricevuto dai beneficiari. È qui che si deve aggiustare il tiro, correggere il corso e ripresentarlo ai beneficiari. Una volta validata la propria idea di corso si può procedere a costruire tutti i moduli restanti perché si ha la certezza che è esattamente ciò che i beneficiari richiedono e ciò per cui sarebbero disposti a pagare.

Non ha senso costruire un intero corso online prima di presentarlo al pubblico target. Conviene, invece, partire da un progetto minimalista fatto di un paio di moduli da presentare ai futuri discenti, testare la loro risposta e aggiustare il corso con il feedback ricevuto. Insomma, per ottenere il massimo da un corso online, bisogna adottare la stessa strategia snella delle startup.