



Recept ur marknadsförarens kokbok: ingredienser och tillredningsanvisningar för en inbjudande lägerskola

Miljölägerskola Eco Learn
Pro Gradu avhandling

Annika Miemois



Jordbruk och livsmedelsekonomi 65

52 s.

**Recept ur marknadsförarens kok-
bok: ingredienser och tillrednings-
anvisningar för en inbjudande lä-
gerskola**

Miljölägerskola Eco Learn

Pro Gradu avhandling

Annika Miemois

ISBN 951-729- 944-3 (Webbpublikation)

ISSN 1458-5081 (Webbpublikation)

www.mtt.fi/met/pdf/met65.pdf

Copyright

Forskningscentralen för
jordbruk och livsmedelsekonomi MTT

Annika Miemois

Utgivare och förläggare

Forskningscentralen för

jordbruk och livsmedelsekonomi MTT , FI-31600 Jockis, Finland

Distribution och försäljning

Forskningscentralen för

jordbruk och livsmedelsekonomi MTT, Informationsservice, FI-31600 Jockis,
Finland

Telefon (03) 4188 2327, fax (03) 4188 2339

e-post julkaisut@mtt.fi

Utgivningsår

2005

Pämbild

Pia Smeds, Eco Learn lägerskola 2004

Recept ur marknadsförarens kokbok: ingredienser och tillredningsanvisningar för en inbjudande lägerskola

Miljölägerskola Eco Learn

Annika Miemois¹⁾

¹⁾ Forskningscentralen för Jordbruk och livsmedelsekonomi MTT, Miljöforskning, Miljöledning, FI-31600 Jockis, Finland

Sammandrag

Syftet med Pro gradu-avhandlingen var att undersöka marknadssituationen för lägerskolor men i synnerhet för Eco Learn. De centrala elementen i undersökningen bestod av en analys av kundbehovet, konkurrenterna och omvärldsfaktorerna. Denna analys skulle utgöra basen för sammansättningen av ramarna för en konkurrenskraftig lägerskoleprodukt. För att ge en sammanfattande bild av situationen avslutades avhandlingen med en SWOT-analys.

Pro gradu-avhandlingens teoretiska ramar bestod av tjänstemarknadsföring och tjänsteutveckling. I tillägg behandlades grundläggande teorier kring uppbyggandet av turismprodukter. Trots att tjänster skiljer sig från fysiska produkter i många avseenden skall bägge uppfylla ett konkret kundbehov. För att tillgodose detta behov krävs kännedom om marknaden och kunderna, konkurrenterna och omvärlden. I de fall det handlar om att skapa marknadsnyheter kommer systematisk tjänste- eller produktutveckling i fråga. Många företag ser produktifiering som ett medel för att skaffa sig konkurrensfördelar. Vad det egentligen handlar om är systematisk tjänstutveckling med syftet att konkretisera erbjudandet för kunden och påvisa verklig kundnytta.

Nyckelord: tjänsteutveckling, tjänsteproduktion, turismprodukt, lägerskola, Eco Learn

Recipe from the marketer's cookbook: ingredients and preparation for an appealing camp school

Miljölägerskola Eco Learn

Annika Miemois¹⁾

¹⁾ MTT Agrifood Research Finland, Environmental Research, Environmental Management, FI-31600 Jokioinen, Finland

Abstract

The primary aim of the work was to examine the market situation for camp schools and more explicit for the project Eco Learn. A market research was done by analyzing customers, competitors and external factors. In order to develop a camp school based on actual customer needs, a survey was carried out in Finland-Swedish compulsory schools. The market research made it possible to examine the premises for an attractive camp school offer. The work was finally summarized in a SWOT-analysis.

The theoretical frames of the work consisted of service marketing and service development with focus on the tourism sector. In addition, fundamental theories about tourism products were examined. Despite the many differences between physical products and services, both aim to satisfy customer needs. When creating new products for the market, systematic product development should be applied. This can be considered as a process, hopefully resulting in a product showing concrete customer benefits.

Key words: service development, service production, tourism product, camp school, Eco Learn

Förord

Den här rapporten är en sammanställning av Pro Gradu-avhandlingen gjord för Forskningscentralen för jordbruk- och livsmedelsekonomi i Jockis, där uppdraget utförs inom projektet Eco Learn. Målsättningen för projektet Eco Learn är att stöda grundskolans miljöpedagogiska fostran genom att erbjuda en ny form av miljölägerskola som arrangeras på landsbygden av privata småföretagare. Som en synergieffekt av detta skall den hållbara utvecklingen för landsbygden gynnas genom idéinjektioner för ny verksamhet.

De producerade prototyperna för lägerskolan kan sägas föreställa huvudingredienser i ett recept. Av dessa ingredienser vill man skapa något som “gästerna”, eller med andra ord lägerskoledeltagarna, tycker om och som i slutändan ska resultera i markandsframgång. Vad man behöver är alltså ett recept, tillredningsanvisningar och de rätta kryddorna som ska förvandla ingredienserna till en smakfull helhet. Uppdraget bestod av att i rollen som marknadsföringsstudent utarbeta ett recept med tillredningsanvisningar med utgångspunkt i de ingredienser som står till förfogande. Att garantera framgång för projektet är inte möjligt eftersom detta åligger företagarna i Eco Learn. Däremot var målsättningen att visa ramarna för en framgångsrik lägerskoleprodukt.

Index

1 Inledning	7
1.1 Bakgrund	7
1.2 Definition av lägerskola	7
1.3 Lägerskola i lag och läroplanens grunder	8
1.4 Finansiering av lägerskolor	9
1.5 Intressegrupper involverade i lägerskolor	10
1.6 Avhandlingens syfte	11
1.7 Avgränsningar	12
2 Material och metod.....	13
2.1 Val av metod	13
2.2 Undersökningens problemformulering och målsättning	13
2.3 Population och urval.....	14
3 Resultat.....	16
3.1 Respondenterna i undersökningen.....	16
3.2 Enkätundersökningens resultat.....	17
3.3 Eco Learn som produktifierad lägerskola.....	28
3.4 Eco Learn som lägerskoleprodukt.....	33
3.5 SWOT-analys av Eco Learn.....	34
3.5.1 Starka sidor.....	34
3.5.2 Svaga sidor.....	35
3.5.3 Möjligheter.....	36
3.5.4 Hotbilder.....	38
4 Konklusion	39
5 Litteratur.....	41
6 Bilagor.....	44

1 Inledning

1.1 Bakgrund

Lägerskolor är en bekant undervisningsform i de flesta grundskolor. Att lära genom handling är en uppskattad undervisningsmetod bland elever och lärare. Att åka iväg på lägerskola tillsammans med sina klasskamrater är roligt och berikande för eleven, samtidigt som klassandan stärks. Hur och var lägerskolorna arrangeras varierar från skola till skola. En lägerskola är emellertid kulmen av en lång process av planering och förberedelser som gjorts av lärare, elever, föräldrar och övriga involverade. De skolor som väljer att åka på lägerskola kan välja bland ett enormt utbud av alternativ. Valalternativen för lägerskolan begränsas givetvis av tid och pengar men även av individuella åsikter och erfarenheter. Ofta väljs ett alternativ som tidigare varit aktuellt för andra klasser i skolan.

I många skolor tillåter inte budgeten uttag för lägerskolor och andra liknande aktiviteter. Av detta följer att finansieringen av lägerskolor måste ske med kollektivt insamlade medel, förutsatt att det råder enighet från både skolans och föräldrarnas sida. En lärare har ingen skyldighet att delta i penninginsamlingen eller ansvara för färdkassan, men är emellertid fullt ansvarig för eleverna under lägerskolan eftersom det är en del av undervisningen. I de flesta skolor får läraren ingen ersättning för det extra arbete och ansvar som lägerskolan medför. Bland lärare råder det delade meningar om huruvida detta är acceptabelt eller inte.

Lägerskolor kan liknas vid resor eller turismprodukter, vilka alla är en form av tjänsterbjudande. Trots att tjänster skiljer sig från fysiska produkter i många avseenden skall bägge uppfylla ett konkret kundbehov. För att tillgoda detta behov krävs kännedom om marknaden och kunderna, konkurrenterna och omvärlden. I de fall det handlar om att skapa marknadsnyheter kommer systematisk tjänste- eller produktutveckling i fråga.

1.2 Definition av lägerskola

Med lägerskola avses att undervisningen förläggs till en annan plats än skolan, vanligtvis i en annan kommun eller stad. Lägerskolan varar under ett antal dagar med mellanliggande övernattningsnätter. En korrekt utformad lägerskola bygger på teoretiska och pedagogiska principer och är indelad i tre faser: förhandsplanering, den egentliga lägervistelsen och efterarbete. Som helhet bör lägerskolan stöda ett visst skolämne eller integrerade ämnesgrupper. Eleverna följer samma regler på lägerskolan som vid undervisningen i klassrummet dock med vissa undantag, om förhållandena på lägerskolan skiljer sig väsentligt från den vanliga undervisningssituationen. (Sipilä, 1997)

Finland var det sista landet i Norden med att introducera lägerskolan som en alternativ undervisningsmetod. På 1950-talet gjordes de första lägerskolorna och 25 år senare grundades den första lägerskoleföreningen, Suomen leiriko-luuyhdistys – Lägerskoleföreningen i Finland ry., som ännu idag verkar aktivt runt om i landet. (Grankvist-Nybacka et al. 1992) Föreningen tilldelades våren 2004 Cygnaeus-priset efter att under en lång tid gjort ett förtjänstfullt arbete för lägerskoleverksamheten i Finland och gett exempel på hur en lägerskola ser ut när den är som bäst (Undervisningsministeriet, Opintoluotsi, 20.4.2004). En undersökning som föreningen gjorde år 1999 visade att under åren 1997-1998 företogs 2000 lägerskolor i Finland. Över hälften av dessa lägerskolor arrangerades för elever i årskurs 1-6 och då främst för elever i sjätte klassen. Bland elever i årskurs 7-9 och gymnasieelever var motsvarande antal ca 600 respektive 400 lägerskolor. (Uski, personligt meddelande 12.2.2004)

1.3 Lägerskola i lag och läroplanens grunder

Enligt lagen om grundläggande utbildning 2 kap. 4 § (628/1998) är varje kommun förpliktad att ordna grundläggande utbildning. Kommunerna har dock relativt fria händer att bestämma om skolornas läroplan, förutsatt att de mål som angetts i lag och av Utbildningsstyrelsen uppnås. Utbildningsstyrelsen nya grunder för läroplanens utformning tas i bruk av skolorna hösten 2004 men senast hösten 2006. Dessa grunder gäller som landsomfattande direktiv när en läroplan görs upp på det lokala planet. Fostrings- och undervisningsarbetet för den grundläggande utbildningen beskrivs i läroplanen. I denna ingår målsättningar och övriga aspekter som sammanhänger med hur undervisningen skall anordnas. Här nämns emellertid inget speciellt om undervisning utanför skolan utan för det ändamålet tillämpas allmänna direktiv. Verksamhet som rör denna typ av undervisning bör oaktat vara inskrivna i skolans egen läroplan. I lagen om den grundläggande utbildningen 3 kap. 7-8 § beskrivs den pedagogiska miljön som fysiska och psykiska element. De fysiska elementen består av människorna, den bebyggda miljön samt naturen, medan den psykiska miljön består av kognitiva, emotionella och sociala element. I mån av möjlighet skall undervisningen i miljö- och naturkunskap bedrivas utomhus. (Utbildningsstyrelsen, Grunderna för läroplanen för den grundläggande utbildningen 2004). Trots detta är det klassläraren eller ämnesläraren som i sista hand avgör hur undervisningen skall se ut och vilka arbetsmetoder som används. Det finns inga krav på att lägerskolor bör arrangeras och läraren är inte skyldig att se till att en del av undervisningen arrangeras i en annan miljö än klassrummet.

I de nya grunderna för läroplanen betonas mer än tidigare miljöfostran och hållbar utveckling. Målet är att fostra eleverna till miljömedvetna medborgare som har förbundit sig vid en hållbar livsstil (Utbildningsstyrelsen, Grunderna för läroplanen för den grundläggande utbildningen 2004). Enligt miljöpeda-

gogen Lili-Ann Wolff bör detta inte enbart fungera som normativa formuleringar i läroplanen utan även genomföras som konkret verksamhet i skolorna. Hon menar vidare att hållbar utveckling bör integreras i varje skolämne och prägla hela skolans verksamhet. Miljöfrågor och miljöundervisning har trots detta ägnats föga uppmärksamhet i den nationella utbildningspolitiska debatten. Även situationen ute i skolorna är mycket varierande, där vissa skolor är mycket miljömedvetna medan andra inte prioriterar miljöfostran särdeles högt. (Rusk, 6/2004)

1.4 Finansiering av lägerskolor

Grundskolorna i Finland är enligt lagen om grundläggande utbildning 7 kap. 31 § avgiftsfria och eleven har rätt till undervisning, läroböcker och andra läromedel, arbetsredskap och arbetsmaterial som behövs vid undervisningen. Utgående från detta borde även undervisning annan än den som sker i skolan vara kostnadsfri. Trots detta är det numera vanligt att det begärs finansiell hjälp av föräldrarna vid arrangerandet av aktiviteter som är en del av undervisningen. Därtill behövs föräldrarnas hjälp ofta när skolklassen ordnar olika typer av försäljningstillfällen eller jippon. Pengar samlas vanligtvis in för klassresor, lägerskolor eller aktivitetsdagar. Att samla in pengar för aktiviteter som sker utanför skolan hör inte till den egentliga skolverksamheten och det sker följaktligen på föräldrarnas ansvar (Utbildningsstyrelsen: Promemoria av arbetsgruppen för trygghet i grundläggande utbildning, 20.6.2000). Även i de övriga nordiska länderna är grundskolan avgiftsfri och bl.a. i Sverige och Norge har frågan om avgifter för aktiviteter som hör till skolundervisningen skapat debatt. Här i Finland har frågan ägnats föga uppmärksamhet och enligt generaldirektören för Utbildningsstyrelsen, Kirsi Lindroos beror detta på att föräldrarna vet för lite om avgiftsfriheten i grundskolorna och därför inte engagerar sig i frågan. Lindroos påpekar att det ofta är en uppgift för Hem och skolaföreningarna att sätta guldkant på elevernas undervisning och att även sponsorer och donationer kan vara aktuella för extraordinära skolaktiviteter. (Rusk, 7/2004)

De knappa skolbudgeterna och motvilja att i allt för stor utsträckning finansiera lägerskolor med elevernas och föräldrarnas pengar medför att extern finansiering eller sponsring kommer i fråga. Sponsring av skolaktiviteter regleras strikt för att skydda eleverna och hindra att kommersialiseringen får allt för starkt fotfäste. Bestämmelserna angående sponsring och marknadsföring i grundskolan följer Konsumentskyddslagens 2 kapitel (38/1978). Marknadsföring som är riktad till barn är strängare än på den allmänna marknaden, eftersom barn på grund av sin begränsade kunskap och livserfarenhet är mera mottagliga för marknadsföringens effekter. Skolsponsring är ett samarbete mellan skolan och ett företag eller organisation som ska gynna bägge parter. Sponsringen karakteriseras av att någon finansierar eller ekonomiskt stöder skolans projekt eller annan verksamhet. Motprestationen är begränsad till att

sponsorn har rätt att utnyttja skolans image. Sponsringen eller marknadsföringen måste kännas igenom som sådan. Det bör tydligt framgå vem som är sponsor och vilket syfte som eftersträvas. Eleverna och deras föräldrar måste därutöver informeras om det kommersiella samarbetet och vad detta innebär. Föräldrarna har i första hand rätt att avgöra vilken typ av kommersiellt samarbete som deras barn deltar i eller blir utsatta för. Sponsring eller marknadsföring får inte medföra att barnen förväntar sig att föräldrarna köper en viss produkt eller tjänst. Sponsringen får heller inte störa undervisning som finansierats med offentliga medel eller medföra att skolan blir beroende av sponsorn. Sponsring som är riktad till skolan bör ske på ett sådant sätt som inte strider mot skolans undervisningsformer eller mål. Skolans rektor eller lärare är ansvarig för att sponsringen eller marknadsföringen är förenlig med undervisningen. I anknytning till detta bör även bedömas huruvida företagets yttre verksamhetsbild och produkter är lämpliga att associeras till skolan och dess verksamhet. (Undervisningsministeriet: Sponsorointi ja markkinointi koulun kannalta, 2003)

1.5 Intressegrupper involverade i lägerskolor

För att kunna arrangera en lägerskola krävs noggrann planering och stort engagemang av lärare, elever, föräldrar, skolpersonal och eventuellt även insatser av skolans Hem och Skola förening samt kommunen. Största delen av eleverna som deltar i lägerskolor är omyndiga och beslut som rör dem fattas många gånger av förmyndare eller övriga ansvarspersoner. Beslut om lägerskolor kommer således att involvera många intressegrupper och olika åsikter är att beakta.

Skolan är ansvarig för alla aktiviteter så länge som det härrör till undervisningen. Detta betyder att läraren är ansvarig för undervisningen och eleverna under en lägerskola. Föräldrar kan delta i lägerskolan och ta del av lärarens ansvar men då bör på förhand utredas noggrant vem som bär ansvaret för vilka uppgifter. (Pässilä et al., 1992). Föräldrarna kan dock inte frånta läraren hela ansvaret eftersom de deltar i lägerskolan som privatpersoner (Lahdenperä et al., 1989). Om man beslutar att ordna lägerskola bör denna inskrivas i arbetsplanen och godkännas av skolans rektor. Av detta följer att utfärder som inte är med i arbetsplanen inte heller är en del av skolans verksamhet. De här utfärderna hör inte till lärarens arbete, utan läraren deltar i sådana fall som privatperson med överenskommet ansvar (Undervisningssektorns fackorganisation, Ersättningar för klassutflykt eller lägerskola.)

Läraren är givetvis en nyckelperson i vid arrangemanget av lägerskolor. Det är läraren som bär ansvaret för undervisningen i klassrummet och så även för utformningen av undervisningen. Måhända avspeglas lärarens eget intresse på ett eller annat sätt i undervisningen. När det handlar om lägerskolor är läraren många gånger tvungen att arbeta extra utan någon ersättning. Det är

inte svårt att förstå att många lärare gör detta motvilligt eller motsätter sig helt.

Föräldrarnas intresse för barnens skolgång är av stor betydelse och det är i sista hand föräldrarna som fattar beslut som rör deras barn. Föräldrarnas tillstånd krävs nästan undantagslöst inför en lägerskola. Föräldrarna vill att barnen skall vistas på ett säkert ställe, må bra och få positiva erfarenheter. Om det är på föräldrarnas ansvar att samla in pengar till lägerskolan är de givetvis angelägna om att ta del av de beslut som rör lägerskolor.

Hem och skolaföreningar fungerar som en länk mellan föräldrarna och skolan. I många skolor finns en aktiv Hem och skola förening som har ett visst inflytande över besluten som fattas för skolklasserna. Hem och skola föreningarna är således en intressegrupp som bör beaktas.

Med tanke på lägerskolornas finansiering är även stad och kommun en av intressegrupperna. I vilken grad stadens eller kommunens inblandning påverkar besluten som sker i klassrummen är varierande. I en liten kommun är det måhända lättare att anhålla om understöd för exempelvis en lägerskola än i en större stad. Man kan emellertid spekulativt anta att en landsbygdskommun skulle stödja en lägerskola som stödjer de egna företagen i kommunen.

1.6 Avhandlingens syfte

Ett sätt att förbättra utvecklingsmöjligheterna för Eco Learn är att undersöka marknaden och skapa en realistisk och objektiv bild av nuläget. Utformandet av lägerskolan bör ha de tänkta kundernas behov som utgångspunkt. För att kunna utforma en för kunderna inbjudande lägerskola måste behoven och önskemålen utredas. Förutom att uppmärksamheten bör ligga på kundbehovet bör även konkurrenter och omvärldsfaktorer tas i beaktande, eftersom dessa direkt eller indirekt påverkar lägerskoleerbjudandet. Efter att nuläget för Eco Learn utretts fortgår utvecklingen av tjänsteerbjudandet, genom att man tar fasta på de resurser och arbetsprocesser som krävs för att upprätthålla detta. I många tjänsteföretag nämner man produktifiering som ett hjälpmedel för att förbättra tjänstens konkurrenskraft. Vad det i grund och botten handlar om är tjänsteutveckling i syfte att precisera och konkretisera tjänstens kundnytta. Denna problemdiskussion leder fram till avhandlingens syften som kan formuleras enligt följande:

- 1) att undersöka marknadssituationen för lägerskolor och specifikt för Eco Learn. Undersökningen inkluderar analys av kundbehov, konkurrenter och centrala omvärldsfaktorer.

2) att utgående från en analys av kunder, konkurrenter och omvärldsfaktorer, redogöra för grunddragen av ett attraktivt lägerskoleerbjudande. Detta erbjudande består av ett tjänstekoncept, ett tjänstesystem och tjänsteprocesser.

3) att sammanfatta Eco Learn projektet i en SWOT-analys.

I projektet Eco Learn har tjänsteutvecklingen i praktiken framskridit långt. Trots detta presenteras delar ur tjänsteutvecklingsprocessen ingående på ett teoretiskt plan. Motiveringen bakom detta är att öka förståelsen för tjänstens uppbyggnad och göra det möjligt att analysera elementen i lägerskolan mera detaljerat. Detta kunde även ses som Eco Learns produktifierings process.

1.7 Avgränsningar

I Pro gradu-avhandlingen ligger tonvikten på tjänsteproduktion med utgångspunkt i kundbehov. Avsikten är att utgående från kundens behov skapa en inbjudande lägerskola. Trots att det finns prototyper för både lägerskolor och temadagar ligger avhandlingens betoning på utvecklingen av lägerskolor, för vilka marknadsundersökningen även görs. En alternativ vinkling av avhandlingens problemområde kunde ha varit att undersöka hur man som landsbygdsföretagare kunde dra största möjliga nytta av Eco Learn, och mera noggrant studera projektets potential som ny verksamhetsidé eller resultatet av ett utökat tjänsteutbud. För att begränsa avhandlingen har således dessa aspekter bortlämnats nästan helt. Emellertid skall avhandlingen ligga som grund för företagarnas framtida lägerskoleverksamhet och ge anvisningar om hur man kan gå tillväga för att utveckla en konkurrenskraftig lägerskola. Den andra betydande avgränsningen har gjorts i anknytning till tjänsteutvecklingsprocessen. I Pro gradu-avhandlingens teoretiska del betonas nulägesanalys och utvecklingen av tjänstekoncept, tjänstesystem och tjänsteprocess. Teorier angående lansering och marknadskommunikation har utelämnats helt. Även om syftet med Pro gradu-avhandlingen var att redogöra för hur ett konkurrenskraftigt lägerskoleerbjudande kan se ut, var det inte möjligt att redogöra för något konkret fall. Detta beror på att lägerskolearrangörerna är många till antalet och deras resurser varierar. Avhandlingen begränsades således till att enbart beskriva de grundläggande förutsättningarna för en framgångsrik lägerskola.

2 Material och metod

2.1 Val av metod

I avhandlingen ingår en enkätundersökning. Målsättningen var att få information om det aktuella marknadsläget för lägerskolor och vilka behov och önskemål det finns bland Finlandssvenska lärare i årskurserna 1-6. Insamlad data analyserades och sammanställdes för att senare kunna ge ett förslag till hur en inbjudande lägerskola kunde se ut.

En marknadsundersökning undersöker som namnet säger marknaden där viktiga faktorer är t.ex. marknadens storlek, fördelning och utveckling. Syftet kan även vara att skaffa information om marknadsläget och om förändringar i detta. Lahtinen et al. (1994) definierar marknadsundersökning som “anskaffning, bearbetning och analys av uppgifter som är viktiga vid planering, genomförande och uppföljning av marknadsföring” (Lahtinen et al. 1994). Orsaken till att företag väljer att utföra marknadsundersökningar kan vara ett underliggande marknadsföringsproblem som behöver undersökas närmare men den information som finns tillgänglig är inte tillräcklig för att ge en lösning på problemet. Eftersom en marknadsundersökning är en kostsam och tidskrävande process bör företaget allra först göra en noggrann undersökning av det material som redan finns innan en marknadsföringsundersökning övervägs. Om svaret är att man behöver ny, tillförlitlig information kan man påbörja undersökningsprocessen.

2.2 Undersökningens problemformulering och målsättning

Beslutsfattarproblemet i fallet Eco Learn är hur man skapar en intressant lägerskola för marknaden. För att detta skall ske bör produkten intressera åtminstone målgruppen, som är lärare, elever, föräldrar och eventuellt även andra intressegrupper. För att produkten skall intressera nämnda grupper bör lägerskolan tillgodose deras primära behov, dvs. motivet till att de vill åka på en lägerskola. Även om det är de primära behoven som är drivkraften i kundens köplust påverkar även de sekundära behoven köpbeslutet och följdfrågan blir givetvis vilka dessa behov är. Ju mera kunskap företagaren har om kundernas behov desto bättre är utgångspunkten för att skapa en omtyckt lägerskola. Vad beträffar kundernas sekundära behov kan det vara företagarnas chans att skapa en lägerskola som uppfyller dessa behov bättre än konkurrenterna.

För att kunna jämföra sig med konkurrenterna måste man givetvis veta vem de är, vad de erbjuder och hur den allmänna konkurrenssituationen ser ut. En analys av konkurrenterna kan ge fingervisningar om vilken position man har i

förhållande till konkurrenterna. En av målsättningarna med den här undersökningen var även att studera vilken konkurrenssituation är på marknaden för lägerskolor. Aktuella frågeställningar var vem som erbjuder lägerskolor, hurudana lägerskolor som erbjuds och om det finns konkurrenter som är speciellt starka på marknaden.

Vid sidan av analysen av konkurrenterna uppmärksammas hur omvärlden påverkar ett erbjudande. Viktiga frågor som berör Eco Learn och lägerskole-erbjudandets utformning är finansiering av lägerskolor, ansvarsfördelning och skolundervisningens utformning och de nationella grunderna för skolornas undervisningsplan. Även områden som berör teknologi och landsbygds- politik kan möjligen påverka Eco Learn lägerskolor. Ovanstående kan sammanfattas enligt följande: Hur skall Eco Learn lägerskolorna formas för att målgruppen skall vara intresserade att dem? Vilka faktorer påverkar erbjudandets utformning?

Undersökningens målsättningar är att undersöka:

1. kundernas primära och sekundära behov
2. vad som förväntas och önskas av ett lägerskolsprogram
2. inom vilka områden konkurrenterna finns och vilka de är
3. vilka yttre faktorer som påverkar lägerskolan Eco Learn

För att uppnå undersökningens främsta målsättningar samlades primär data in. För att kartlägga konkurrenssituationen och konkurrenterna användes sekundär information men kompletterades med primär information som erhöles genom enkätundersökningen. För att få fram omvärldsfaktorer som inverkar på utformningen av Eco Learn lägerskolan användes främst sekundär information.

2.3 Population och urval

Den utvalda populationen var lärare i Finlandsvenska lågstadieskolor. I avhandlingens inledning hävdades att det finns många intressegrupper involverade när lägerskolor arrangeras. Att eleverna inte själva kan fatta något avgörande beslut angående deras lägerskola betyder att intressegruppernas åsikter kommer att vara av ännu större betydelse. På basis av detta kunde man anta att åtminstone tre grupper skulle vara av intresse för undersökningen: lärare, föräldrar och externa intressegrupper som kommun eller stad. Att låta utföra undersökningen på alla dessa grupper skulle bli en alltför omfattande undersökning. Av denna orsak valdes lärarna ut som undersökningens målgrupp. Motiveringen till detta är att lärarnas åsikter angående lägerskolor är av

mycket stor vikt vid beslutet av lägerskolor och att denna grupp kan antas vara en objektiv part i jämförelse med exempelvis föräldrar. Därtill var denna grupp förhållandevis lätt att nå ut till och hantera vid en undersökning. Undersökningen begränsades ytterligare till att enbart lärare för lågstadielklasser tillfrågades. Som nämndes i avhandlingens inledning ordnas lägerskolor oftast för elever i lågstadielklasserna och det är på basis av detta relevant att undersöka åsikter bland lärare i dessa klasser. Undersökningen begränsades dessutom till enbart lärare i svenskspråkiga lågstadieskolor. Eftersom denna Pro gradu-avhandling skrivits på svenska vid ett finlandssvenskt universitet var det även konsekvent att låta göra undersökningen på svenska.

Populationen utgjordes av 281 Finlandssvenska lågstadieskolor, (enligt uppgifter från Svensk dagvård och skola) ur vilket ett urval på 142 skolor gjordes. Detta betydde i praktiken att 142 personer tillfrågades i undersökningen. Ett slumpmässigt urval gjordes genom att man från urvalsramen valde ut varannan skola. På detta sätt fanns skolor från landsbygden och från staden representerade och man fick en god geografisk spridning.

Enkäten bestod till största delen av slutna frågor. Efter frågorna gavs ett antal svarsalternativ som respondenten kunde välja emellan eller i några fall besvara fritt med egna ord. Enkäten indelades i tre delar: uppgifter om enkätmottagaren, erfarenhet av tidigare lägerskolor och tankar kring en eventuell lägerskola. Enkäten var konstruerad så att man från resultaten skulle få en generell uppfattning om lärarnas behov och önskemål vid en lägerskola.

Syftet med enkätens inledande del var att samla bakgrundsinformation om respondenten. Eftersom enkäterna markerats med kontrollnummer var det även möjligt att gruppera skolorna utgående från landsbygdsskolor eller skolor i staden. Det var av intresse att undersöka om traditioner och attityder är olika i skolor på landsbygden respektive i staden. Vad man vidare ville undersöka var om intresset för en miljölägerskola som Eco Learn skulle visa sig vara större i skolor i staden än på landsbygden.

I den andra delen ville man undersöka tidigare erfarenheter av lägerskolor. Lärarens tidigare erfarenheter skulle ge upplysningar om hur lägerskolor arrangerats. Därtill ville man få information om hur beslutet om lägerskolan har fattats och vilka faktorer som påverkat beslutet (kundernas sekundära behov). Av svaren ville man även få fram vilka personer eller grupper som har större inflytande än andra. För att kunna rikta framtida marknadsföring rätt är information om inflytelserika personer och grupper till stor hjälp. Den andra delen avslutades med en fråga om lärarens allmänna åsikt om lägerskolor. Frågan skulle ge en antydning om vilket utgångsläget är för Eco Learn, d.v.s. huruvida målgruppen är mottaglig för en ny typ av lägerskola.

Enkätens tredje berörde lärarens önskemål om en eventuell lägerskola. Med tredje delens första fråga avsåg man få svar på hur marknadssituationen ser ut

för de två närmaste åren. Därpå följde en fråga angående vad som är en lämplig årskurs för eleverna att delta i en lägerskola. Man visste att lägerskolorna ofta äger rum i årskurserna fem och sex men var det enligt lärarens egen bedömning en lämplig tidpunkt för eleverna? Av stor vikt var även att kartlägga det främsta motivet bakom en lägerskola, eller med andra ord vad lärarens och elevernas primära behov. I anknytning till detta efterfrågades även den lämpligaste tidpunkten för lägerskolan (årskurs och årstid). Det är känt att en lägerskola pågår vanligtvis under två till sju dagar men var det enligt lärarens åsikt en lämplig längd för en lägerskola? På detta följde två frågor som anknöt till lägerskolans plats. Läraren ombads ta ställning till vilken omgivning och geografisk plats de föredrar för lägerskolan. Enkäten innehöll ett stort antal frågor rörande programmet på lägerskolan, detta eftersom programmet kan anses vara lägerskolans kärna. Programmet på en lägerskola kan i princip vara baserat på varje skolämne men fanns det enligt läraren något ämnen som framför andra borde finnas med i programmet? Läraren ombads även att svara på vilket tema de helst skulle välja för en lägerskola. Med den här frågan ville man få en uppfattning om vad som intresserar lärare och vilken typ av lägerskola de gärna väljer för sina elever. Vidare ställdes frågor om lägerskolans förhands- och efterhandsuppgifter för att skaffa upplysningar om hur viktigt detta är för läraren. De resterande frågorna i enkäten berörde önskemål om lägerskolans kostnader, övernattnings och bespisning, vilka alla tangerar de sekundära behoven. Mot den bakgrunden att skolorna rör sig med knappa finansiella resurser, ställdes frågan om läraren skulle vara villig att söka extern finansiering för att möjliggöra en lägerskola. Denna fråga skulle sondera lärarnas intresse för att lägerskolor arrangeras. Enkäten avslutades med ett ställningstagande till en miljölägerskola där man indirekt syftade på att undersöka intresset för Eco Learn.

För att öka respondentens intresse att svara på enkäten hade uppmärksamhet fästs vid enkätens utformning och layout. Varje enkät inkluderade ett följebrev som informerade respondenten om undersökningen samt ett frankerat svarskuvert. För att locka så många lärare som möjligt att svara på enkäten gjordes en lottdragning på ett produktpaket bland alla dem som returnerat sina svar före utsatt datum.

3 Resultat

3.1 Respondenterna i undersökningen

Undersökningen genomfördes i mars 2004. Enkäter, följebrev och returkuvert skickades ut till 142 grundskolor (enbart skolor med årskurserna 1-6), adresserade till skolans rektor. Enkäterna skickades ut den 16.3.2004 och begärdes tillbaka senast den 26.3.2004. Med tanke på att enkäten skulle ifyllas av lärare, var det viktigt att utskicket av enkäterna inte skedde för sent på våren

eftersom detta är en hektisk tidpunkt i skolorna. Tidig vår är däremot en passande tidpunkt med hänseende till att lägerskoleplanering är aktuell i många skolor just då.

Av de 142 utskickade enkäterna returnerades 70 stycken (49 %) inom utsatt datum. Eftersom enkäterna hade markerats med ett kontrollnummer, kunde ett påminnelsebrev skickas ut till dem som ännu inte hade returnerat enkäterna inom utsatt datum. Påminnelsebrevet skickades ut den 31.3.2004 och av detta följde att ännu 22 stycken enkäter returnerades. Det totala antalet returnerade enkäter blev således 92 stycken, vilket ger en svarsprocent på ca 65 %. Ett mindre antal enkäter anlände även efter att resultaten behandlats och analyserats men dessa har inte tagits med i de statistiska beräkningarna.

Enkäten skickades ut till slumpmässigt utvalda skolor, varav 77 stycken var belägna på landsbygden respektive 65 stycken i staden. Av enkäterna som skickades till landsbygdsskolor returnerades 47 stycken (61 %) emedan 45 stycken (69,2 %) returnerades från stadsskolorna. Över hälften av de returnerade enkäterna hade ifyllts av skolans rektor som i många fall även hade tjänst som klasslärare i de högre klasserna. En majoritet av respondenterna var män (53,3 %). Av de svarande hade 92,4 % personligen deltagit i en lägerskola och i 92,4 % av skolorna hade det tidigare arrangerats lägerskolor. Endast en lärare från en specialskola hade besvarat enkäten.

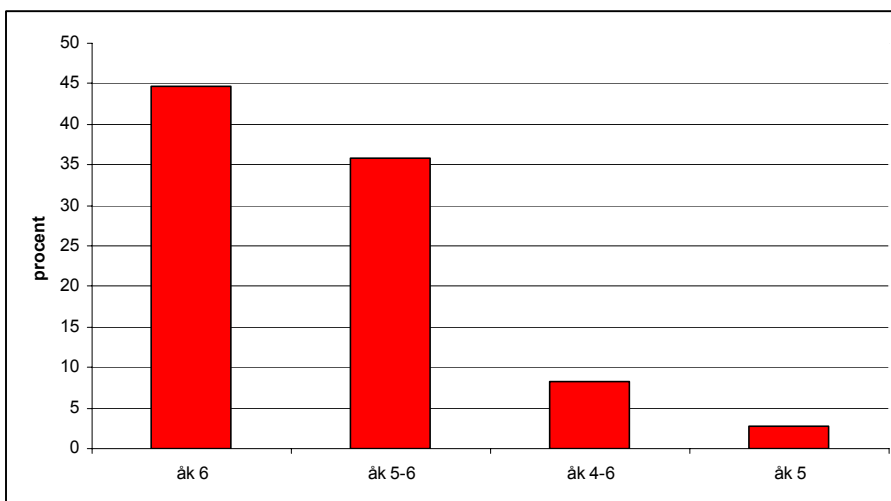
3.2 Enkätundersökningens resultat

Lärarnas åsikter om lägerskolan som undervisningsform visade sig vara klart positiva, givetvis med vissa undantag. Av dem som svarat förhöll sig 44,6 % ”mycket positiva” till lägerskolan och 42,4 % angav sig ha en ”positiv” attityd till lägerskolan. De som uttryckt sig för att vara ”neutrala” till lägerskolan motiverade sig med att lägerskolan enbart betyder oavlönat ”dygnet runt” jobb som dessutom kostar mycket. Bakom de positiva attityderna låg en mängd olika motiveringar. Framför allt påstods att lägerskolan kompletterar och ger undervisningen en extra dimension. Lägerskolan möjliggör inte enbart undervisning i skolämnen utan ger eleverna allmänbildning som används i det vardagliga livet. Här framhölls även att lägerskolan ger eleverna en utmärkt träning i socialt beteende och uthållighet i att genomföra uppgifter. Ofta påpekades att lägerskolan är en värdefull upplevelse för både elever och lärare. För eleverna betyder lägerskolan variation i undervisningen och ett tillfälle att umgås och ha roligt tillsammans. Sett ur lärarens synvinkel ger lägerskolan en möjlighet att studera eleverna i en annan miljö än klassrummet och skapa en bättre sammanhållning i klassen. En lärare påpekade även att man utanför klassrummet bättre kan uppmärksamma eventuella problem eller svårigheter som eleverna har. Som exempel gavs att man under en lägerskola lättare kan iakttä tendenser på mobbing eller osunda beteendemönster. Det verkade finnas delade meningar om huruvida lägerskolan ska ses som

en rekreationsresa för eleverna eller som enbart undervisning. I några enstaka kommentarer framkom att lägerskolan inte bör ses som någon semesterresa för varken elever eller lärare. Andra menade däremot raka motsatsen genom att säga att lägerskolan inte bör stöda undervisningsplanen eftersom det är fråga om friluftsliv. Majoriteten verkade emellertid stöda åsikten att det bör finnas balans mellan både undervisning, friluftsliv och lek i lägerskolan.

Den positiva inställningen till lägerskolorna tycktes även återspegla sig på framtida planer för lägerskolan. Av de svarande angav 90,2 % att det finns planer på att arrangera en lägerskola inom de två närmaste åren medan 2,2 % inte visste vilka skolans planer på lägerskola var. Däremot svarade 6,5 % att det inte fanns planer på att arrangera en lägerskola.

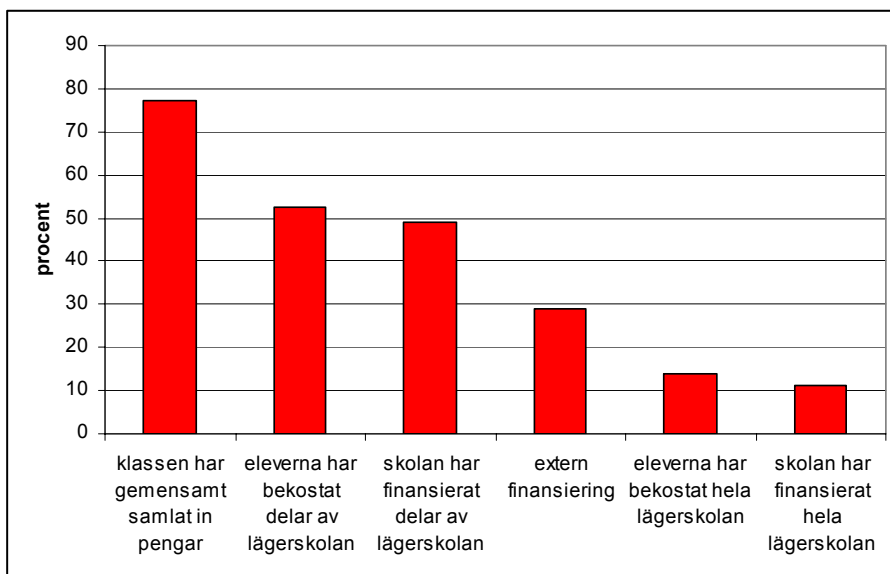
Lägerskolor arrangeras vanligtvis i årskurs fem och sex, antingen skilt för olika årskurser eller gemensamt. Av figur 1 framgår att 44,6 % av skolorna ordnar lägerskolan för elever i sjätte klass medan 35,9 % av skolorna arrangerar lägerskolan gemensamt för årskurs fem och sex. I skolor med ett mindre elevantal och sammansatta klasser angavs att elever på fjärde klassen deltar i lägerskolan. Endast i några skolor arrangeras lägerskolan enbart för elever i femte klassen.



Figur 1. Årskurs i vilken lägerskolor vanligtvis arrangeras.

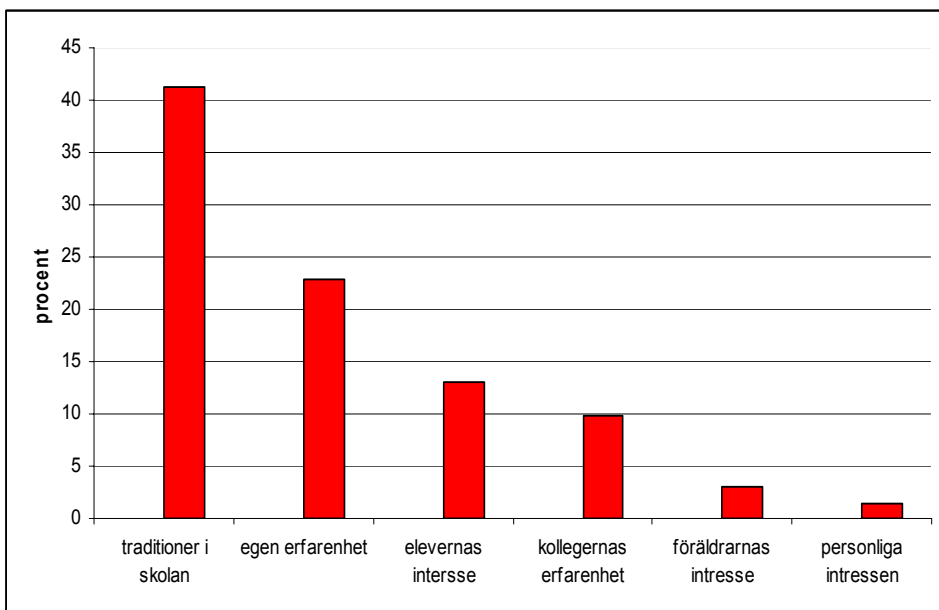
Lärarnas åsikt om vilken årskurs som är mest lämplig för en lägerskola instämde väl med de årskurser som varit aktuella tidigare i skolan. Här ansåg 43,5 % att lägerskolan är lämplig för årskurs fem och sex och nästan lika stor andel, 42,4 % var av åsikten att lägerskolan lämpar sig bäst för elever i sjätte klassen allena. Endast 9,8 % ansåg att lägerskolan passar bäst för årskurs fem.

Beträffande lägerskolans finansiering visade det sig att det vanligaste sättet att finansiera lägerskolan är att klassen gemensamt samlar in pengar. I figur 2 framgår att 77,2 % av lärarna har angett gemensam klassinsamling som det vanligaste sättet att finansiera lägerskolan. För att komplettera klasskassan gör eleverna egna inbetalningar, får stöd av skolan eller av extern finansiering. I några få fall finansieras hela lägerskolan av eleverna själva eller skolan. För övrigt framkom att staden i några fåtal fall hade finansierat hela lägerskolan. Här hade skolan inget inflytande på planeringen av lägerskolan utan staden skötte fullständigt om lägerskolans program och det fanns på förhand avtalsenliga samarbetspartners. Enligt lärarna i dessa skolor var detta ett fungerande arrangemang som de gärna ville fortsätta.

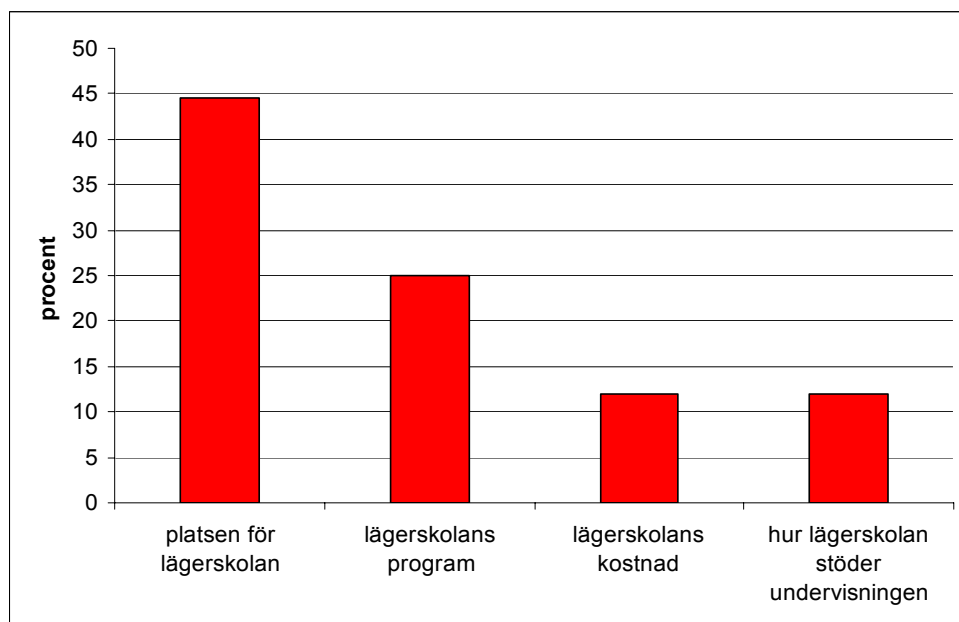


Figur 2. Lägerskolornas finansiering.

För att få en bredare uppfattning om vad som påverkar valet av lägerskola ombads lärarna att rangordna de tre viktigaste inre och yttre faktorerna som påverkat valet. Som figur 3 visar angav 41,3 % av lärarna att traditioner i skolan påverkat valet mest medan 22,8 % ansåg att den egna erfarenheten har betydelse och 13 % nämnde elevernas intresse. Bland de yttre faktorerna, som visas i figur 4, angavs av 44,6 % att alternativet ”platsen för lägerskolan” påverkat. Av 25 % nämndes att lägerskolans program är en påverkande faktor. Överraskande nog visade sig kostnaderna för lägerskolan inte påverka i första hand och marknadsföring tycktes inte alls påverka valet av lägerskola.

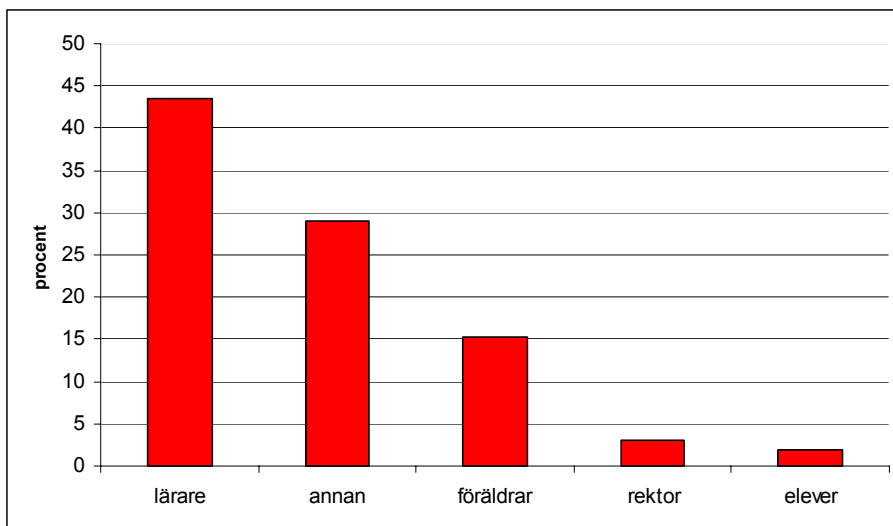


Figur 3. Interna faktorer som påverkar valet av lägerskola.



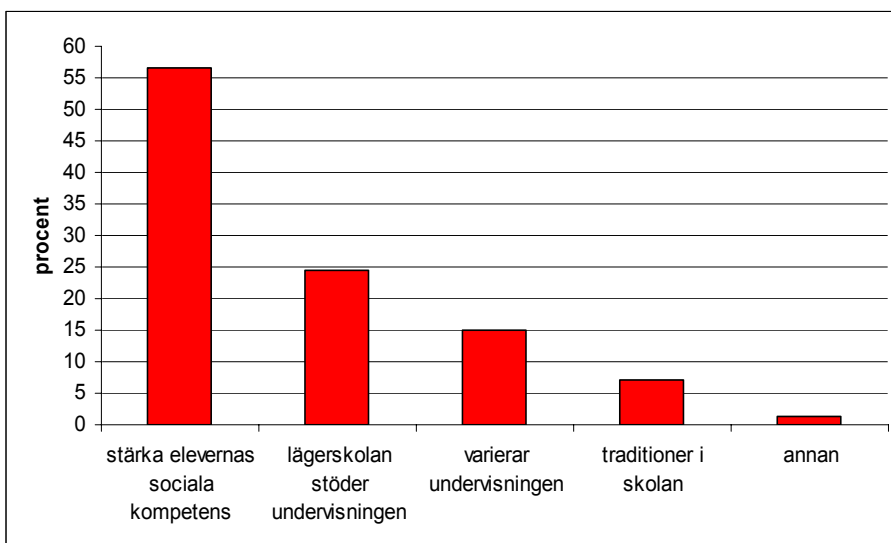
Figur 4. Externa faktorer som påverkar valet av lägerskola.

Undersökningen visade att det i de flesta fall (43,5 %) är den berörda klassläraren som slutgiltigt tar beslut om valet av lägerskola. Med ”annan” avses i figur 5 de alternativ som lärarna själva fått ange. Många hade här angett att det slutgiltiga beslutet görs gemensamt mellan lärare, elever och föräldrar. Andra angav att skolans direktion eller skolans regler styr valet.



Figur 5. Person/personer som fattar slutgiltigt beslut om lägerskolan.

En intressant fråga i frågeformuläret rörde de främsta motiven bakom arrangemanget av lägerskolor. Här fanns en relativt enad åsikt bland lärarna och, som det framgår av figur 6, angav 56,5 % att de främsta motiven för arrangemanget av en lägerskola var att stärka elevernas sociala kompetens och samhörighet. Därefter nämndes att lägerskolan stöder undervisningen på ett ändamålsenligt sätt och att det ger både elever och lärare variation i den vanliga undervisningen. Många hävdade även att man arrangerar lägerskolor eftersom det sedan länge varit en tradition i skolan som man ogärna bryter.



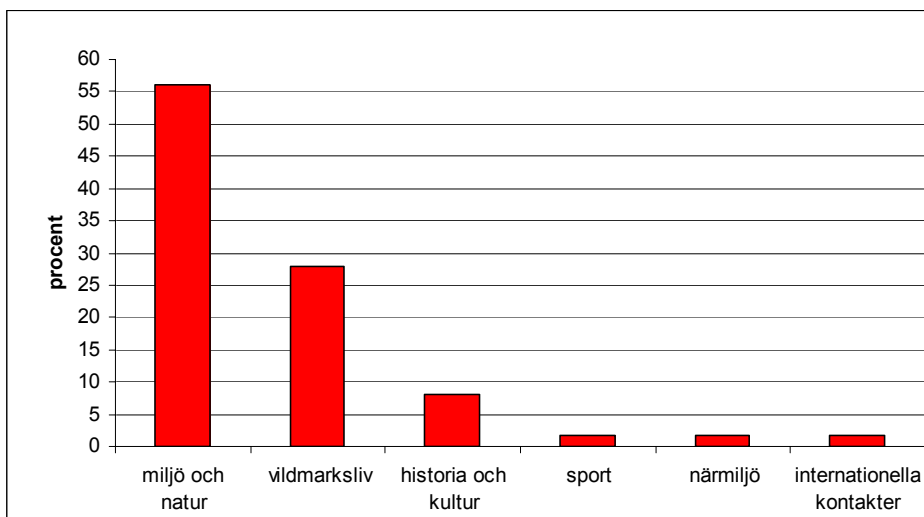
Figur 6: Lärarnas motiv bakom elevernas deltagande i lägerskola.

Det fanns en klar tendens på att lärarna helst väljer en lägerskola som varar under en vecka. Av de svarande valde 54,3 % alternativet för en fyra till fem dagars lägerskola, medan 38 % ansåg 2-3 dagar mera lämpligt. Endast 2,2 % tyckte att en lägerskola bör vara mellan 6-7 dagar och ännu färre, 1,1 % föreslog att 1 dag vore tillräckligt. Hösten visade sig vara den klart populäraste tidpunkten för arrangemang av lägerskola, i och med att 66,3 % hade valt detta alternativ. Våren intresserade däremot bara 28,3 % och vintern 1,1 % av de svarande. Sommaren tycktes vara ett helt ointressant alternativ.

Beträffande omgivningen och platsen för lägerskolorna varierade åsikterna något mera. Av de svarande önskade 52,2 % att lägerskolan skulle vara belägen på ett naturnära ställe där transport är nödvändig för att ta sig till närmaste samhälle. Många poängterade dock att detta alternativ var en ytterlighet, och av detta följde att 34,8 % angav att de önskade lägerskolan på promenadavstånd till närmaste samhälle.

Många av lärarna (39,1 %) ansåg att det bästa alternativet är att lägerskolan ligger 1-2 timmars restid från skolan emedan 27,2 % accepterade en restid på 3-4 timmar. Knappt en femte del kunde tänka sig att resan till lägerskolan tar över fyra timmar i anspråk. Att arrangera lägerskolor och klassresor utomlands är ett omdiskuterat ämne. Undersökningen visade att alternativet att arrangera lägerskolor utomlands inte väljs i första hand eftersom endast 3,3 % av lärarna hade valt detta. En lägerskola som ligger en halv timmes bilfärd från skolan tycktes heller inte intressera och endast 7,6 % hade valt det här alternativet.

Biologi och geografi tycktes otvivelaktigt vara ämnen som lärarna i första hand tycker bör ingå i en lägerskola och 78,3 % hade valt detta alternativ i enkätundersökningen. Övriga ämnen som nämndes ofta var modersmål och språk, historia och gymnastik. Många hade gjort anmärkningar i enkäten om att i en bra lägerskola bör alla skolämnen på ett eller annat sätt ingå, och att det är svårt att utnämna ett ämne viktigare framom ett annat.



Figur 7. Teman för lägerskolan som intresserar läraren.

Av figur 7 framgår att ”miljö och natur” var det mest populära temat för lägerskolan. Även ”vildmarksliv”, ”historia och kultur”, ”närmiljö” och ”internationella kontakter” figurerade som intressanta alternativ för lärarna. I enkäten hade lärarna inledningsvis möjlighet att nämna vilken typ av lägerskolor som tidigare arrangerats i skolan och motivera varför dessa alternativ hade valts. Det visade sig att lärarnas önskemål om framtida lägerskolor i stor utsträckning hängde ihop med tidigare erfarenheter. På basis av lärarnas kommentarer kan man konstatera att bakom populariteten för ”miljö och natur” ligger ett antal varierande orsaker. För det första kan man anta att friluftsliv är något som de flesta lärare och föräldrar anser vara nyttigt för sina elever och barn. Med ”miljö och natur” som tema är dessutom valmöjligheterna för programaktiviteterna många, vilket uppskattas av de flesta. För det andra visade det sig att ”miljö och natur” är ett populärt tema av den enkla anledningen att många lägerskolearrangörer erbjuder lägerskolor som är uppbyggda kring just detta ämne. Som en tredje orsak till varför naturen är ett så populärt tema är att den här typen av lägerskola stöder undervisningen bra och att eleverna även är intresserade av att lära sig mera om ämnet.

Ett annat tema som ofta verkar vara aktuellt för lägerskolan är skärgården och skärgårdsliv. En naturlig orsak bakom detta är att enkäten berörde lärare i

Finlandssvenska skolor, av vilka många är belägna nära kusten eller i skärgården. Många nämnde följaktligen att en lägerskola i skärgårdsmiljö är ett naturligt val eftersom denna hör till elevernas närmiljö. Av lärarnas kommentarer att döma är den här typen av lägerskola en tradition i många skolor som det inte har funnits orsak att bryta.

Andra teman som nämndes upprepade gånger var idrott och motion, historia, Finlandssvenskhet, fjällvandringar i Lappland, ”citylägerskolor” och närmiljö. En lärare bland dem som nämnde idrott och motion som tema, motiverade detta val med att eleverna får vara aktiva och ta del av ett livligt lärande. Dessa lägerskolor arrangeras vanligtvis vid idrottsinstitut eller liknande där det finns fina idrottsanläggningar och goda logi- och mat möjligheter. Historia verkade vara ett tema som ofta ingick i de flesta lägerskolor men sällan utgjorde någon större helhet. Speciellt i stadsskolor hade Finlandssvenskhet varit tema för lägerskolan. På dessa lägerskolor hade eleverna åkt till någon annan del av Svenskfinland där de bekantat sig med orter och skolor. I lärarnas motiveringar framkom att det är bra för tvåspråkiga elever att göra besök till andra Finlandssvenska orter. Bland skolor belägna längre norrut i Svenskfinland nämndes fjällvandringar i Lappland som ett alternativ för lägerskolan. Enligt lärarnas åsikt är detta en unik upplevelse för barnen och dessutom är innehållet i dessa lägerskolor mycket varierande. Några lärare i landsbygds- skolor nämnde att de arrangerat lägerskolor i någon större stad i Finland. Detta motiverades, inte helt oväntat, med att elever från landsbygden behöver få uppleva livet i staden. Lärare från såväl landsbygden som staden angav närmiljö som ett tema som ofta ingått i lägerskolorna i deras skola.

En klar majoritet av lärarna (79,3 %) var eniga om att en lägerskola inte enbart ska bestå av programmet på lägerskolan utan även kompletteras med förhands- och efterhandsuppgifter. Av de svarande föredrog 16,3 % ett nerbantat alternativ med förhandsuppgifter och programmet på lägerskolan emedan några enstaka (1,1 %) valde alternativet för programmet på lägerskolan och efterhandsuppgifter.

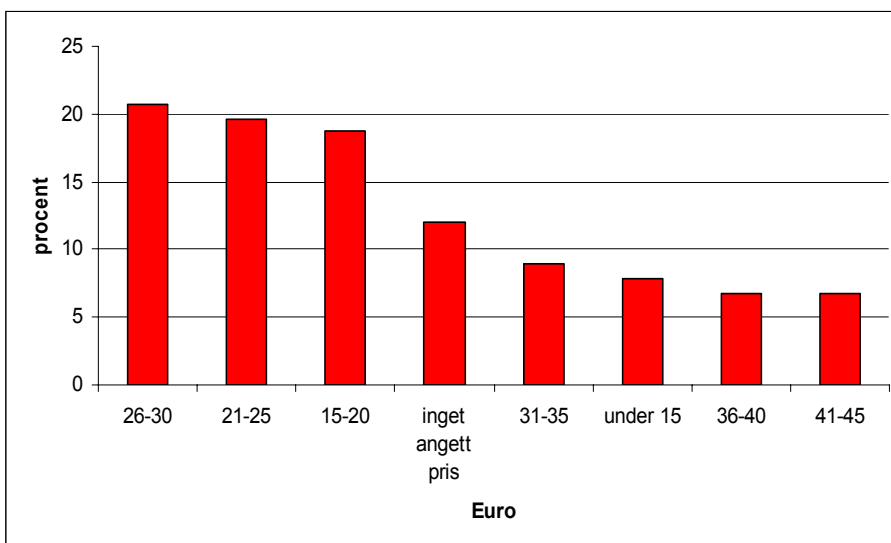
På frågan om läraren på förhand skulle önska att lägerskolearrangören levererade undervisningsmaterial i anknytning till lägerskolan gav 88 % ”ja” som svar. Genom att läraren skulle få specifik information om lägerskolan kunde det föreberedande arbetet underlättas men även göras intressantare för eleverna.

Lärarnas åsikt om i vilken grad lägerskolan skall stöda undervisningen gav varierade svar. Flera av lärarna (29,3 %) var av den åsikten att lägerskolan inte bör ses som en rekreativresa utan som en undervisningsform som till fullo stöder läroplanen. Majoriteten (62 %) tyckte emellertid att lägerskolan kan ge utrymme för sådant som inte direkt stöder undervisningen men som på annat sätt ger eleverna värdefulla upplevelser. Av de svarande ansåg 5,4 % att det inte är av betydelse i vilken mån lägerskolan stöder undervisningen.

På påståendet att lägerskolearrangören bör erbjuda ett fullständigt lägerskolepaket (inklusive program, logi och mat, transporter, fritidsprogram) svarade 62 % att de ”instämmer delvis”. Av detta kan man anta att lärarna till en viss del vill kunna påverka utformningen av lägeskolan även om färdiga paket erbjuds. Andelen som ”instämde helt” på påståendet uppgick till 15,2 % emedan 14,1 % ansåg det svårt att ta ställning till frågan. Endast 4,3 % tog helt avstånd från påståendet.

Utgående från att läraren till en viss del deltar i planeringen av programmet är det följaktligen intressant att studera närmare vilka delar av lägerskolan som läraren gärna vill kunna påverka. Beträffande själva programmet i lägerskolan svarade 63 % att de gärna deltar aktivt i planeringen medan 25 % var nöjda att delta endast i viss omfattning. Hälften av de svarande skulle önska delta aktivt i planeringen gällande logi och mat, medan 31,5 % svarade att de helst inte deltar alls i planeringen. Vad gäller transporter som ingår i lägerskolan ville de flesta (42,4 %) inte delta alls i planeringen och 35,9 % delta i viss mån. Planeringen av fritidsprogram tycktes fånga större intresse emedan 47,8 % hade angett att de gärna deltar i viss mån. En andel på 31,5 % ville gärna delta aktivt. Kontentan av detta är alltså att lägerskolans program och fritidsaktiviteterna är de delar som de flesta av lärarna gärna vill kunna inverka på. Däremot ges lägerskolearrangören relativt fria händer vid planering av transporter och logi och mat.

Av figur 8 framgår resultatet på frågan om lägerskolans pris. Många av de svarande tyckte det var svårt att ta ställning till vad som kan vara ett lämpligt pris för lägerskolan och därför blev det interna bortfallet relativt högt (12 %). Många poängterade att priset sätts i relation till vad som ingår i lägerskolan, och givetvis till vilken typ av lägerskola det är frågan om. Detta resonemang stämmer även väl in på resultatet för frågan om vilka yttre faktorer som inverkat mest på valet av lägerskola. Som det framgick av figur 4 ansåg många lärare att priset inte är av primär betydelse vid valet av lägerskola. Av dem som tagit ställning till lägerskolans pris valde 20,7 % alternativet 26-30 € och 19,6 % alternativet 21-25 €.

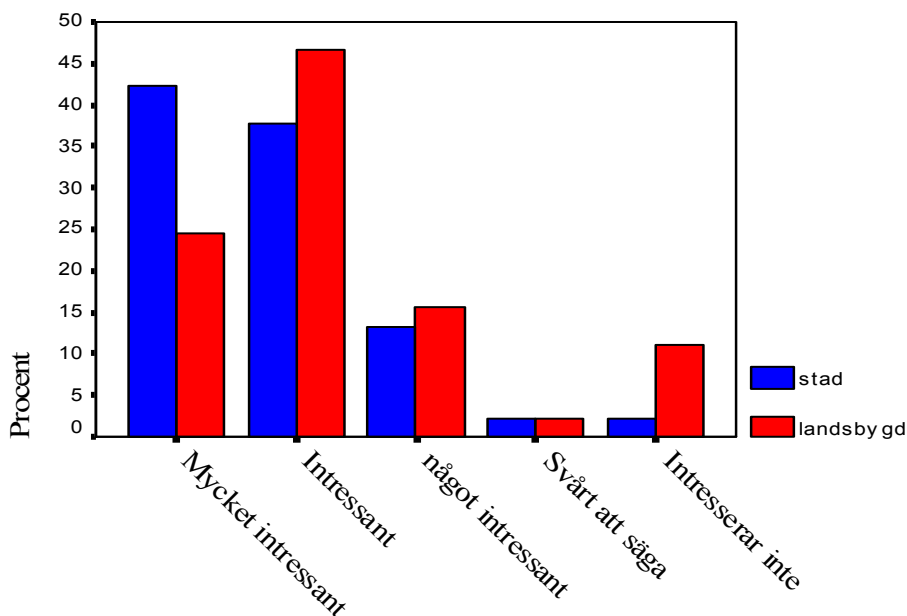


Figur 8. Lärarnas önskade pris för lägerskolan, elev/dygn.

Beträffande mat och logi visades mest intresse för lägerskolans övernattnings sker vid ett kurscenter (42,4 %). De flesta (85,9 %) tyckte att det är ett bra alternativ att maten serveras på lägergården eller liknade ställe. Av de svarande tyckte 32,6 % att övernattningen skulle vara lämplig i stugby eller i ”bed & breakfast” miljö (12 %). Andra alternativ som valdes för bespisningen var ”skolbespisning” (4,3 %) eller egen medhavd mat (3,3 %).

Den positiva attityden för lägerskolor bekräftades i frågan om lärarnas intresse för att söka extern finansiering till förmån för elevernas lägerskola eftersom hela 82,6 % svarade ”ja” på denna fråga. Detta visar att majoriteten av lärarna verkligen är benägna att kunna ge eleverna möjlighet att delta i en lägerskola trots att det medför extra arbete.

Enkätens sista fråga syftade att utreda lärarnas spontana respons på beskrivningen av en miljölägerskola som Eco Learn. Som det framgår av figur 9 visade sig intresset för lägerskolan vara stort, eftersom 41,3 % svarade att detta alternativ för lägerskolan verkade vara ”intressant” och 32,6 % ansåg det vara ”mycket intressant”. Andelen som inte alls var intresserade av Eco Learn var 6,5 %.



Figur 9. Intresset för Eco Learn bland skolor i städer och på landsbygden.

Den oftast förekommande kommentaren var att Eco Learn är ett intressant alternativ eftersom det stöder läroplanen och att många barn, speciellt barn i städer, har tappat kontakten med naturen och jordbrukssamhället. I anknytning till detta sades att det är bra med ett alternativ som har hållbar utveckling som tema, eftersom detta annars är mycket svårt att undervisa och demonstrera i klassrummet. En lärare uppskattade även att Eco Learn framstod som ett välplanerat lägerskoleerbjudande, som dessutom stödde läroplanen. En intressant kommentar kom från en lärare som själv brukade arrangera miljölägerskolor med hjälp av bekanta som idkade jordbruk. Detta system för lägerskolan hade dock tagit slut, eftersom det var allt för krävande för den engagerade läraren och dennes bekanta. Läraren i fråga tillade den här lägerskolan har blivit ersatt med lägerskolor som innehåller natur- och vildmarks-tema eftersom dessa tjänster finns att köpa.

Som väntat kommenterade de svarande att en lägerskola som Eco Learn inte är speciellt intressant för elever om bor på landsbygden. En lärare motiverade sin åsikt genom att säga att lägerskolan måste tillföra barnen nya upplevelser och ge möjlighet att lära sig nya saker. Vidare motiverades ett svagt intresse för Eco Learn genom det är ett lägerskolealternativ som inte passar alla elever p.g.a. allergier. En lärare hävdade emellertid att trots att det finns elever med allergier kunde man dra stor nytta av Eco Learn lägerskolor, utan att desto mera utveckla detta resonemang. En lärare framhöll även att det inte finns orsak att pröva på något nytt så länge lägerskolan som är aktuell i skolan fungerar bra och är omtyckt.

3.3 Eco Learn som produktifierad lägerskola

För att skapa en konkurrenskraftig lägerskola av affärsidén Eco Learn bör matchningen mellan lägerskoledeltagarnas behov och den erbjudna lägerskolan som helhet optimeras. Den gjorda marknadsundersökningen ger konkret förankring i primära och sekundära kundbehov som tillsammans med en analys av konkurrenter och de mest påtagliga externa omvärldsfaktorerna ger en reell bild av marknadssituationen. I det följande presenteras slutsatserna av marknadsundersökningens resultat med förankring i avhandlingens teoretiska del, där tjänstekonceptet, tjänsteprocessen och tjänstesystemet utgör ett totalt erbjudande för Eco Learn.

Undersökningen utredde lägerskolans kundbehov ur lärarens synvinkel. Detta kan i efterhand ses som ett berättigat tillvägagångssätt med stöd av undersökningens resultat som visade att det i de flesta skolor är just läraren som slutgiltigt tar beslut om valet av lägerskola (Se figur 5). Undersökningen visade att det främsta motivet bakom skolklassens lägerskola är att stärka elevernas sociala kompetens och sammanhållningen mellan eleverna och läraren. Sekundära behov uppfylls genom att lägerskolan stöder undervisningen och hjälper läraren att uppnå läroplanens mål. Därtill vill läraren gärna kunna hålla skolans traditioner vid liv och arrangera lägerskola tillsammans med sina elever. Dessa behov skall nu kunna ställas i relation till Eco Learns affärsidé som tidigare i avhandlingen framställdes enligt följande:

”Eco Learn erbjuder en miljölägerskola, uppbyggd enligt miljöpedagogiska principer, som konkretiserar förhållandet mellan miljön, livsmedelskedjan och landsbygdens mål om en hållbar utveckling för unga. Lägerskolan förverkligas av privata företagare på landsbygden som genom livserfarenhet och skolning i lägerskoleverksamhet kan erbjuda de unga en äkta och lärorik upplevelse på landsbygden.”

För att kunna bedöma hur väl matchningen mellan behov och erbjudande är, blir programmet och arbetsmetoderna under lägerskolan av avgörande betydelse. Undervisningsmodellerna som ligger till grund för Eco Learns program har framtagits utgående ifrån pedagogiska principer. En av målsättningarna för lägerskolan är givetvis att eleverna skall lära genom handling men stor betoning har även lagts på elevernas sociala träning. Dessa målsättningar realiserar genom att eleven i de flesta aktiviteterna på lägerskolan får övning i att samarbeta och ta hänsyn till andra. En lägerskola är vanligtvis över tre dagar lång, vilket innebär att eleverna övernattar i en annan miljö än hemmet. Att umgås med sina kamrater och lärare dygnet runt samt att övernatta på ett annat ställe än sina föräldrar kan för de flesta vara en ny upplevelse. Detta ger emellertid en god social träning. Varje lägerskola innehåller ett planerat fritidsprogram som t.ex. består av lekar, spel, diskussioner eller uteaktiviteter som indirekt stärker elevernas sociala kompetens. Undervisningsmodellerna ger således Eco Learn lägerskolor en bra förutsättning för att uppfylla primä-

ra kundbehov men man bör komma ihåg att det är lägerskolearrangören som planerar programmet och som sist och slutligen har ansvaret för att dessa behov uppfylls.

Redogörelsen för matchningen mellan skolornas primära behov och lägerskolearrangörens kärntjänst är långt klar och man kan konstatera följande: Det främsta motivet bakom lärarens engagemang i lägerskolan är att stärka sammanhållningen i klassen och ge eleverna träning i vardagliga situationer som kräver social kompetens. Detta behov uppfyller lägerskolearrangören genom att erbjuda programaktiviteter som är pedagogiskt sammansatta och lämpliga att förverkliga lärarens målsättningar.

I en situation där Eco Learn lägerskolor enbart uppfyller kundernas primära behov är konkurrensen stor och markandspotentialen låg. Vad som krävs är identifikation av lägerskolans specifika fördelar inför kunden. Tidigare i avhandlingen nämndes uppfyllandet av kundens sekundära behov som ett sätt att skapa konkurrenskraftiga tjänster. I detta sammanhang nämndes även villkor som påverkar det slutgiltiga valet. För att fullständiga tjänstekonceptet utreds i det följande de sekundära behoven i förhållande till stödtjänsterna.

Sett ur lärarens synvinkel är sekundära behov förknippade främst med temat under lägerskolan, mat och logi, platsen och tidpunkten för lägerskolan, transportmedel och kostnadsfrågor. Temat och programmet för lägerskolan är en av de stödtjänster där lägerskolearrangören effektivast kan påvisa konkurrensfördelar. Som det framgick i redovisningen av resultaten från enkätundersökningen var intresset stort för temat miljö och natur. Eco Learn tillgodoser givetvis detta behov på ett enastående sätt. Man bör emellertid hålla i minnet att många av lärarna påpekade att alla skolämnena bör vara invävda i lägerskolan. Detta kräver planering och initiativrikedom av lägerskolearrangören, som även med små resurser torde kunna uppfylla viktiga behov hos läraren och eleverna. Här ger den tänkta verksamhetsmodellen som är uppbyggd av ett nätverk av samarbetande företagare en god förutsättning för ett varierat program. Eftersom Eco Learn lägerskolor kommer att arrangeras i små samhällen har lägerskolearrangören med stor sannolikhet kontakter med ortens skola och eventuella föreningar och organisationer, med vars hjälp nätverket ytterligare kunde expanderas och lägerskolans program breddas. Med tanke på de nya grunderna för läroplanen som träder i kraft hösten 2004 uppfyller affärsidén för Eco Learn redan vid första påseendet lärarnas önskemål om att lägerskolan bör stöda undervisningsplanen. Kundnyttan är att Eco Learn lägerskolor gynnar läroplanens målsättningar för undervisningshelheten natur- och miljökunskap genom att ge eleverna en handlingsbaserad undervisning som kompletterar lärarens undervisning i klassrummet. Man kan emellertid anta att kundnyttan för Eco Learn upplevs som större i skolor i staden än på landsbygden även om detta inte var påfallande i enkätundersökningen. Eftersom Eco Learn är en lägerskola i landsbygdsmiljö kan man förstå de lärare som ansåg den här typen av lägerskola aningen trivial för sina

elever. Däremot betyder landsbygden något helt annat för elever i staden eftersom detta inte ingår i vardagen. För att öka landsbygdsskolornas intresse för Eco Learn kunde lägerskolans profil eventuellt förändras och större betoning skulle läggas på temadagar och bekantskap med ortens näringsliv. Även om elever i landsbygdsskolor i viss mån känner till den lokala jordbruksnäringen finns det ändå marginal för att förbättra och fördjupa denna kunskap. Att väcka förslag om endags utflykter går i själva verket i strid med undersökningens resultat, där de flesta lärarna ansåg att en lämplig lägerskola varar 4-5 dagar. Emellertid kan man anta i det fall att en ”endags lägerskola” istället framställdes som en temadag skulle resultatet se annorlunda ut. Om projektets eller senare även företagarnas resurser räcker till att lansera Eco Learn som både lägerskolor och temadagar, vore detta kanske en optimal lösning. I sammanhanget kan man även uppmärksamma skolornas önskemål om restiden mellan skolan och lägerskolan. Enligt enkätundersökningen kunde man observera en svag tendens på att lärare i landsbygdsskolor föredrog en lägerskola som ligger rätt så nära skolan medan lärare i stadsskolor hade markerat att lägerskolan kan ligga 3-4 timmars transporttid från skolan. Beträffande omgivningen ansåg de flesta av lärarna i bägge typer av skolor att lägerskolan gärna får vara belägen på ett ställe där man behöver transport till närmaste samhälle. Detta sätter Eco Learn i en gynnsam position eftersom många lantgårdar ligger avsidet från ortens centrum. Att detta inte uppfattas som störande av lärarna är givetvis mycket positivt, för att inte rentutav kalla det en konkurrens fördel. Med stöd av enkätundersökningen kunde man således godta resonemanget att lägerskolorna inledningsvis skulle marknadsföras till skolor i staden, emedan den primära målgruppen för temadagar skulle vara skolor på landsbygden.

Mat och logi har en viktig betydelse för lägerskoledeltagarnas trivsel på lägerskolan. För läraren som bär ett stort ansvar och aktivt medverkar i lägerskolan kan en god nattsömn och välsmakande mat höja tillfredsställelsen av lägerskolan rejält. Av enkätresultaten att döma föredrogs bespisning på lägerskolegården eller liknade plats. Många lät trots detta förstå att platsen för bespisningen inte är av desto större betydelse, utan huvudsaken är att vanlig husmanskost står till buds. Lägerskolearrangörerna inom Eco Learn får fritt bestämma om hur bespisningen sköts under lägerskolan. Rekommenderat är att arrangören i så stor utsträckning som möjligt bjuder på mat som de själva gjort eller använder råvaror från egen gård eller lokala producenter. Många ansåg att det bästa alternativet för övernattnings skulle vara på lägergården men av kommentarerna att döma kan många olika övernattningsförslag antas. De övernattningsmöjligheter som Eco Learn-företagarna erbjuder varierar från lägerskola till lägerskola. Alla bör dock uppfylla de kriterier som krävs inom klassificeringssystemet MALO. För lägerskolearrangörerna kan det vara svårt att påvisa konkurrens fördelar i stödtjänster som logi och mat. Det är snarare en fråga om att denna del av lägerskolan bör skötas så att deltagarna i lägerskolan inte under några omständigheter upplever att kvaliteten inte motsvarar deras förväntningar. För att skolklassen ska kunna ta sig till läger-

skolan och eventuellt även under lägerskolan färdas mellan olika aktiviteter blir frågor rörande transport aktuella. Vanligtvis sköter skolan själv om att arrangera transporten till lägerskolan men däremot bör lägerskolearrangören se till att lämplig transport finns till förfogande under programmet. Även detta är en komponent i lägerskolan som helhet och bör skötas klanderfritt av lägerskolans arrangör. Deltagarna förväntar sig knappast någon märkvärdig transport men desto viktigare är att tidtabeller hålls och att säkerhet ingår som en naturlig del, oberoende av transportmedel.

Till lägerskoledeltagarnas sekundära behov kan prissättningen räknas. Det är svårare för kunden att bedöma prissättningen på en tjänst än på en produkt. Detta kunde man även märka i enkätundersökningen eftersom många ansett det svårt att ange ett approximativt pris för lägerskolan. Även i svaren på frågan om vilka faktorer som påverkar valet av lägerskola nämndes lägerskolans kostnader först i tredje hand. Slutsatsen av detta är att lärare och övriga involverade inte nödvändigtvis i första hand jämför lägerskolornas pris utan i stället fäster uppmärksamhet vid program och lägerskolans plats. Att använda priset som konkurrensmedel är i denna situation inte fördelaktigt för Eco Learn företagare. Att göra lägerskolan allt för påkostad är likväl inget bra alternativ med tanke på de ofta undermåliga skolbudgeterna och den diskutabla situationen med lägerskolans finansiering. För att kunna konkurrera på marknaden bör Eco Learn erbjuda ett program som tillåter justeringar utgående från skolklassens budget, samtidigt som önskemål om ett mera exklusivt program skall kunna tillgodoses. Lägerskolans prissättning skall därtill ske med kunskap om marknadsefterfrågan och konkurrenternas prissättning.

Det totala tjänstekonceptet för Eco Learn har tagit form i och med att redogörelsen för primära och sekundär behov respektive kärntjänster och stödtjänster är avklarad. Med målsättningen att sammanfatta lägerskolan som ett komplett tjänstepaket beskrivs i det följande lägerskolans tjänstesystem och tjänsteprocess.

Innebörden av att analysera och sätta samman lägerskolans tjänsteprocesser är att göra lägerskolan mera överskådlig för kunden men även också internt för lägerskoleföretagaren. Tjänsteprocessen för lägerskoleprodukten byggs upp av moduler. Modulerna erbjuder valalternativ främst gällande programmet men eventuellt också mat, logi och transporter. Det är i det här fallet inte möjligt att slå fast konkreta moduler för Eco Learn lägerskolorna eftersom valmöjligheterna varierar från arrangör till arrangör. Däremot kan generella principer för modulernas utformning ges.

Lägerskolans konkurrenskraft kommer i stor utsträckning stå i relation till modulernas utformning och antal. Som redan tidigare nämndes så uppfylls lärarens primära behov i första hand genom aktiviteter på lägerskolans program och fritidsaktiviteter. Ju mera skraddarsydd programpunkterna är för skolklassen desto bättre kan de primära behoven uppfyllas. Att ge kunden allt

som önskas är varken möjligt eller särdeles lönsamt för företagaren men där-
emot kan man med hjälp av information och kunskap om dessa behov finna
lösningar som ger ömsesidig vinning för bägge parter.

Inledningsvis bör man ta ställning till vilka målgrupper modulerna erbjuds.
Enligt affärsidén för Eco Learn riktar sig lägerskolorna till elever i grundsko-
lan och i specialskolor. Enligt enkätundersökningen, som inkluderade enbart
lågstadieskolor, visade resultaten att tidigare lägerskolor arrangerats för
främst elever i årskurs fem och sex och enligt lärarna var detta även en lämp-
lig åldersgrupp för framtida lägerskolor. Sett ur företagarens synvinkel vore
det ändamålsenligt att göra modulerna speciellt anpassade för elever i denna
åldersgrupp, utan att för den skull utesluta att äldre eller yngre elever deltar.
Utgående från enkätens resultat vill läraren i första hand kunna påverka pro-
grammet på lägerskolan emedan mat och logi och transporter inte väckte
desto större intresse. Detta medför att lägerskolearrangören bör vara flexibel
gällande sammansättningen av lägerskolans program men kan däremot erbjuda
färre alternativ för mat, logi och transporter. Vad gäller moduler för läger-
skolor för specialgrupper kommer kraven på flexibilitet från arrangörens sida
att vara ännu större. Antalet moduler för lägerskolans program kan fixeras
men innehållet i modulerna bör vara anpassningsbart till gruppen som helhet
och till individuella behov.

Modulerna realiserar och lägerskolepaketet för Eco Learn fulländas genom
tjänstesystemet. Den största resursen utgörs av företagarna själva och eventu-
ell personal. Som det framkommit tidigare är läraren en nödvändig resurs för
lägerskolans förverkligande och så också eleverna som är upphov till hela
lägerskolan. Enligt enkätundersökningens resultat förväntade sig majoriteten
av lärarna att aktivt kunna delta i planeringen av de flesta av lägerskolans
delar. Att utgå ifrån att alla lärare deltar aktivt i lägerskolorna är dock allt för
optimistiskt och som lägerskolearrangör bör man vara noga med att inte se
läraren som en del av personalen. Med tanke på penninginsamlande och assi-
stans under lägerskolan är föräldrarnas deltagande av stor betydelse. Ovan-
nämnda parter utgör en betydande resurs för arrangemanget av lägerskolan
men utgör i sig inget komplett tjänstesystem. Exempel på övriga resurser i
Eco Learn är det varierande antalet samarbetspartners som ingår i huvudar-
rangörens nätverk, vilka alla bidrar med aktiviteter till lägerskolans program.
Därtill tillkommer lägerskolearrangörens leverantörer av inköpta tjänster eller
material som exempelvis kan vara transporttjänster, catering eller tillfälliga
programarrangörer.

En viktig del av Eco Learn är undervisningsmaterialet som sänds till lärarna
före lägerskolan. Enligt undersökningen skulle de flesta av lärarna uppskatta
undervisningsmaterial i anknytning till lägerskolan eftersom detta skulle un-
derlätta arbetet att förbereda eleverna inför lägerskolan. Dessutom skulle
lägerskolans utvärdering och arbetet med fördjupade uppgifter löpa smidiga-
re.

Varje Eco Learn företagare har tillgång till varierande resurser beträffande lokaliteter och teknologi. För att godkännas som Eco Learn företagare kontrolleras att utrymmen som kommer att vara i användning under lägerskolan motsvarar bestämda minimikrav för kvaliteten. Företagaren avgör själv i vilken grad allehanda teknologi används i lägerskolan. Resurser som ligger i organisation och kontroll är för tillfället inte tillräckliga eftersom man ännu inte uttalat hur Eco Learn skall ledas i framtiden. Eftersom Eco Learn baserar sig på en ny idé som ännu inte etablerats på marknaden, saknas givetvis också företagskultur som skulle stödja verksamheten.

3.4 Eco Learn som lägerskoleprodukt

Analysen av förutsättningarna för Eco Learn är slutförd och därmed är huvuddragen för ett lägerskolepaket klarlagda. Trots detta är lägerskoleprodukten splittrad och den egentliga kundnyttan är svagt preciserad. En förutsättning för att kunna informera kunderna på ett övertygande sätt om vilka faktiska fördelar som Eco Learn ger, måste de interna målsättningarna inom nätverket om organisationen klarläggas. Eftersom Eco Learn byggs upp av små privatföretagare är det lätt hänt att det finns lika många versioner av Eco Learn av som det finns företagare. Innan projektet avslutas måste man därför reda ut hur man vill att kunderna skall uppfatta Eco Learn och dessutom hur samtliga företagare blir införstådda i denna image. Exempel på konkreta åtgärder för att uppnå dessa målsättningar kunde vara att samla alla företagare till strategimöten. Vidare kunde skyltar med ”Eco Learn”-logon tillverkas och ställas ut på de platser Eco Learn lägerskolor arrangeras. Ytterligare ett tillvägagångssätt vore att skapa ett förmånssystem inom Eco Learn, i vilket en lägerskola skulle ge ett rabatterat pris till nästa lägerskola (som arrangeras antingen av samma företagare eller av en annan Eco Learn-företagare). Beträffande marknadskommunikation och marknadsföringsmaterial bär MTK och Finfood enligt projektplanen det största ansvaret och står även till stor del för kostnaderna. Detta ger Eco Learn-företagarna en märkbar förmån eftersom de egna resurserna med stor sannolikhet inte skulle tillåta liknade satsningar.

Klara målsättningar inom organisationen är en förutsättning för att kunna påvisa kundnytta för kunden. I det fall man vill tala om produktifiering börjar denna process nu vara slutförd. Med den gjorda undersökningen som grund och ett analyserat tjänstesystem och tjänstekoncept kan man berättigat utannonsera specifika fördelar hos Eco Learn. Som en sammanfattning och ett tecken på Eco Learn som en produktifierad tjänst ges nedan ett förslag på text som exempelvis kunde användas i framtida marknadsföring.

Eco Learn- Lär på landet!

Eco Learn utgör ett mångsidigt undervisningspaket som riktar sig till elever i grundskolan och i specialskolor. Lägerskolan bildar parallellt med klassundervisningen i miljö- och naturkunskap eller i de högre klasserna biologi och geografi en intressant studiehelhet för eleverna. Lägerskolan arrangeras på landsbygden där frågor rörande livsmedelskedjan och individens beteende i förhållande till hållbar utvecklingen för landsbygd och stad konkretiseras för eleven. Eco Learn är en alternativ undervisningsform som stöder läraren i uppgiften att förbättra de ungas miljöpedagogiska fostran och samtidigt uppnå målsättningarna i grundskolornas nya läroplan. Skolklasser som deltar i Eco Learn kan med hjälp av tillhörande undervisningsmaterial förbereda sig inför lägerskolan och har efteråt möjlighet att fördjupa sig i valda ämnen som behandlats under lägerskolan. Tack vare flexibla programmoduler kan varje klass bygga sin egen lägerskola som uppfyller specifika önskemål. Varje modul inkluderar övningar som indirekt ger eleven en god allmänbildning, ökad social kompetens och stärker sammanhållningen i klassen.

3.5 SWOT-analys av Eco Learn

Hur Eco Learn kommer att utvecklas i framtiden är svårt att svara på. Som avhandlingen visat finns det många faktorer som talar för en god markandspotential, men det finns också tecken som tyder på att projektet är förenat med stora risker. Avslutningsvis förtydligas situationen för lägerskolan Eco Learn genom en SWOT-analys. SWOT-analysen (eng. Strengths, weakness, opportunities, threats analysis) är en av de mest använda metoderna för att utvärdera situationen för exempelvis ett företag, en produkt, idé eller organisation. Syftet med analysen är att identifiera styrkor och svagheter och bedöma de möjligheter och hot man står inför. De starka sidorna visar vilka fördelar man har gentemot konkurrenterna och vad som är extra framstående i den egna verksamheten. De svaga sidorna pekar på konkreta problem eller på saker som konkurrenter är klart bättre på. De svaga sidorna måste förbättras och problemen lösas för att dessa inte skall sätta hinder för den framtida verksamheten. Möjligheterna är ofta yttre faktorer som gör det lättare för företaget att uppnå sina mål, medan hotbilderna beskriver yttre begränsningar som bromsar framgången. (Lahtinen et al. 1994)

3.5.1 Starka sidor

Eco Learns främsta styrka ligger i de planlagda undervisningsmodellerna som utgör kärnan i lägerskolan. Undervisningsmodellerna är framtagna enligt miljöpedagogiska principer och läroplanens grunder. Detta gör att Eco Learn lägerskolor har bättre förutsättningar än vanliga lägerskolor att stöda undervisningen som sker i klassrummet. Till lägerskolan hör även undervisnings-

material som levereras till skolan före lägerskolan. Materialet skall hjälpa läraren att förbereda eleverna inför lägerskolan och väcka intresse. Enligt vad som framgick av enkätundersökningen ansåg många lärare det viktigt att lägerskolan stöder undervisningen. Följaktligen visade det sig att detta är en faktor som är avgörande vid valet av lägerskola. Många lärare tyckte även att det är positivt att de på förhand skulle få levererat undervisningsmaterial som anknyter till klassens lägerskola. Utmaningen ligger i att informera och marknadsföra den pedagogiska helhet som Eco Learn utgör. Om detta lyckas kommer resultatet att vara en klar konkurrensfördel på marknaden för lägerskolor.

Hållbar utveckling är ett brännande ämne i samhällsdebatten. Såväl i den offentliga sektorn som i den privata sektorn diskuteras ständigt miljöfrågor, och hur dagens handlingar kunde gynna framtidens miljö. Som tidigare nämnts betonas hållbar utveckling och miljöfostran nu även mycket starkt i undervisningsplanerna för grundskolan. Eco Learn bygger sålunda på ett tema som ligger i tiden och berättigar till uppmärksamhet. Syftet att förbättra de ungas kunskap om hållbar utveckling och stärka deras miljöpedagogiska fostran torde vara en god grund för en lägerskola. Mot den här bakgrunden är det rimligt att anta att kompositionen av fostran, lek och friluftsliv väcker kundernas intresse och ger Eco Learn en god marknadspotential.

Man kan även tänka sig att Eco Learn kommer att ha nytta av att största delen av företagen som är med i verksamheten är privata småföretagare. Ett varaktigt samarbete kan lättare byggas upp när företagarens verksamhet är småskalig jämfört med exempelvis större kurscenter där en lägerskola är en bland många andra. Detta ger också goda förutsättningar för att skapa traditioner med återkommande lägerskolebesök till Eco Learn. Eco Learns utspridda och brokiga verksamhet kan, som tidigare framkommit, i framtiden resultera i en bristande organisation och kontroll om man inte finner varaktiga lösningar under projektets slutskede. Detta till trots ligger en av projektets styrkor i den spridda verksamheten runt om i landet. Eco Learn skall i framtiden finnas på överkomligt avstånd för kunderna (skolorna) oberoende av geografiskt läge.

3.5.2 Svaga sidor

Att vara starkt profilerad som Eco Learn medför både för- och nackdelar. Genom att erbjuda en lantbruksbaserad lägerskola faller vissa skolor bort ur gruppen av potentiella kunder. För det första kommer allergier hos elever att resultera i att vissa skolor utesluter Eco Learn. Många lärare och föräldrar fäster stor vikt vid att alla elever behandlas lika och inte på något sätt utesluts ur klassgemenskapen. För att undvika såna situationer är det förståeligt att andra alternativ väljs framför Eco Learn. För det andra är det naturligt att intresset hos vissa landsbygdsskolor inte är särdeles högt för Eco Learn. Un-

dersökningens resultat visade att de flesta landsbygdsskolor visar ett positivt intresse för Eco Learn. Det fanns dock lärare som klart tog avstånd, eftersom temat för Eco Learn är en del av elevernas vardag och inte ger särdeles mycket ny kunskap.

Den ideala verksamhetsbilden av Eco Learn är ett nationellt täckande nätverk av företagare. Detta är emellertid en framtidsvision och för tillfället är den verkliga situationen en helt annan. Antalet företagare som inom de närmaste åren kommer att arrangera Eco Learn lägerskolor är ännu ganska få och de flesta driver sin verksamhet i södra Finland. Lägerskolorna arrangeras på finska och det finns ännu ingen företagare som erbjuder svenskspråkiga lägerskolor. Det är möjligt att det sker en naturlig förbättring av situationen när verksamheten kommit igång på allvar och informationen om verksamheten spritt sig i landet.

Hur framtidens organisation och kontroll av Eco Learn ska skötas är ännu en olöst fråga. För att ge markanden en enhetlig bild av Eco Learn måste alla företagare i mån av möjlighet samlas under samma paraply, vilket i sin tur kräver en tydlig organisering. Påvisad organisation och kontroll förmedlar ett intryck av kvalitet till kunden. Ett problem som snarast möjligt måste lösas är alltså hur Eco Learn skall skötas när projektet avslutas. En alternativ lösning kunde vara att styrningen av Eco Learn leds av en icke-kommersiell enhet.

3.5.3 Möjligheter

Enkätundersökningen visade att man i över 90 % av skolorna planerade en lägerskola inom de två närmaste läsåren. Detta i kombination med lärarnas positiva attityder till lägerskolan som undervisningsform ger en mycket lovande framtidsprognos för lägerskolor, givetvis inklusive för Eco Learn.

I de nya grunderna för läroplanen som tas i bruk hösten 2004, betonas miljöfostran starkt. Redan nu förbereder lärarna nytt upplägg av undervisningen för att nå läroplanens mål. Detta avspeglades även i enkätundersökningen där man kunde skönja lärarnas uppskattning för en miljölägerskola som beaktat den nya läroplanen. Numera bör begreppet hållbar utveckling finnas med i så gott som varje skolämne för att eleverna skall kunna fostras till miljömedvetna medborgare, som handlar ansvarsfullt med tanke på en ren miljö. Detta betyder även att undervisningen bör vara utformad så att eleverna lär sig att se utanför skolväggarna och får en helhetsbild av samhället och omvärlden. För läraren är det troligtvis svårt att uppnå dess mål med enbart teoretisk undervisning i klassrummet. Mot den här bakgrunden kan man anta att upplevelser utanför klassrummet och praktisk inläring kan komma att bli en allt populärare undervisningsmetod. Lägerskolan sätts därmed i ett nytt ljus och det ter sig rimligt att dess popularitet ökar. Man kan även spekulera i om skolorna i framtiden kunde beviljas pengar för att konkretisera undervisning-

en i miljöfostran och för att bättre uppnå målen för hållbar utveckling. Med tanke på framtiden skulle det vara motiverat att lära morgondagens vuxna att handla miljömedvetet och redan i ett tidigt skede inpräglade rutiner som gagnar en hållbar utveckling. Det är emellertid landets ledning som i första hand har makt att påverka i rätt riktning men även på kommunal nivå borde det finnas möjlighet att ge skolorna extra finansiella resurser för det här ändamålet.

Sponsring av lägerskolor kan ses som en möjlighet som i framtiden kunde utnyttjas i betydligt större utsträckning. Visserligen är principerna för skol-sponsring strikt reglerade, men skolornas ökade behov av pengar i kombination med att företag och organisationer ständigt söker nya sätt för marknadsföring och expanderings gör tanken på kommersiella samarbeten allt mindre främmande. De flesta större företag vill kunna påvisa att de tar ansvar för miljön och samhället och prioriterar konsumentens hälsa. Grön marknadsföring har blivit ett etablerat begrepp och vissa företag har insett möjligheterna i att skapa en positiv image genom engagemang i miljöfrågor. Mot den här bakgrunden är det inte en orealistisk tanke att företag skulle visa intresse att sponsra skolklassernas Eco Learn lägerskolor i utbyte mot att de får använda skolans namn i diverse sammanhang. En aktuell företagsgrupp är exempelvis livsmedelsföretag som ständigt är i nära samarbete med primärproducenter. Man kunde tänka sig att även städer eller kommuner kunde ha ett visst intresse att stödja skolaktiviteter som gynnar lokala företagare och därmed även regionens livskraft. I enkätundersökningen framkom konkreta exempel på att detta redan skett. Den största utmaningen ligger kanske i att vinna beslutsfattarnas förtroende för att utveckla nytt samarbete och väcka intresse.

Att fästa större uppmärksamhet vid specialgrupper, som exempelvis specialskolor för handikappade elever eller elever med anpassningssvårigheter kunde vara en stor möjlighet för Eco Learn. Det finns redan specialskolor som visat sitt intresse för Eco Learn, eftersom tidigare erfarenhet visat att naturnära upplevelser och möjlighet att lära genom praktisk verksamhet haft en positiv inverkan på eleverna. Naturnära upplevelser som t.ex. hur tillverkningsprocessen av bröd från säd går till eller hur getens liv ser ut har visat sig väcka stort intresse och inspiration hos eleverna. Eleverna i dessa skolor är ofta färre till antalet än i vanliga skolor och detta underlättar även finansieringen av lägerskolor. Vanligt är också att eleverna har egna assistenter med sig och detta underlättar givetvis lärarens arbetsbörda. För att lägerskolan ska bli så bra som möjligt för dessa grupper ställs höga krav på lägerskolearrangören, och man måste beakta gruppens specifika behov framför allt gällande inkvartering, transporter och programmet på lägerskolan. Möjligheterna för att standardisera lägerskolan för specialgrupper är rätt små, dessa måste tro-ligtvis i stor utsträckning skräddarsys för varje skola.

3.5.4 Hotbilder

Ett av de största hoten som lägerskolor och Eco Learn står inför är problematiken kring lägerskolornas finansiering, lärarnas ersättning för extra arbetsinsatser och ansvarsfrågor. Trots att lagen är entydig gällande en avgiftsfri grundskola förekommer det ofta att eleverna själva finansierar aktiviteter som hör till skolundervisningen, så även beträffande lägerskolor. Det är vanligt att klassen gemensamt samlar in pengar eller i vissa fall även att eleverna betalar månatliga inbetalningar för att kunna åka på lägerskola. Lagen har därmed delvis ignorerats, vilket väckt missnöje bland en del föräldrar. Familjernas finansiella resurser skall inte få återspeglas i barnens deltagande i undervisningen eller på annat sätt resultera i gruppindelningar. Mot den här bakgrunden kan det bli möjligt att lägerskolor utesluts helt i de fall skolan inte kan betala för alla elever eller om extern finansiering inte är möjlig. Även om skolan hittar varaktiga lösningar för hur elevernas lägerskola kan finansieras, kvarstår problemet kring lärarnas ersättning. Största delen av lärarna ansåg att lägerskolan är värd det extra arbete som tillkommer men det fanns även lärare som entydigt angav att de inte längre ställer upp på lägerskolor, eftersom arbetsinsatserna är för stora i förhållande till ersättningen eller lönen. Läraren är inte tvungen att delta i lägerskolor utan kan själv avgöra vilka undervisningsmetoder som används. Enkäten visade att lärarna generellt sett är positiva till lägerskolor. Förmodligen skulle ersättning för det extra arbete som lägerskolan medför sporra allt flera lärare att engagera sig i lägerskoleverksamhet. Dessvärre sätter knappa skolbudgeter käppar i hjulet och det finns inte möjlighet att finansiera lärarens ersättning.

Ansvar som lägerskolan medför kan kännas betungande för läraren. Även om föräldrar eller övriga medhjälpare ger assistans under lägerskolan, bär läraren ett fullständigt ansvar över sina elever. Tungt ansvar som inte kompenseras med ersättning sätter lärarens motivation för lägerskolan på prov. Så länge skolorna inte har möjlighet att åtgärda detta problem hotas givetvis lägerskolorna.

Ett ständigt hot för Eco Learn är nuvarande och kommande konkurrenter. Eftersom Eco Learn introducerar en ny verksamhetsidé ligger en av de större svårigheterna i att vinna fotfäste på marknaden och göra Eco Learn till ett känt lägerskolealternativ. En förutsättning för att nå detta mål är att det finns rikligt med företagare runt om landet som säljer Eco Learn lägerskolor och att man lyckas hålla kvar de kriterier och standarder som karakteriserar en Eco Learn lägerskola. För skolorna finns det otaliga lägerskolearrangörer att välja bland i Finland och utomlands. Alla dessa står beredda att ta emot skolklasser och på varierande sätt uppfylla lägerskoledeltagarnas önskemål. Som Eco Learns konkurrenter står inte bara lägerskolor som erbjuder miljö och natur som tema utan alla som kan erbjuda skolklasser någon form av lägerskola. Enkätundersökningen visade att lägerskolor i skärgården är ett populärt alternativ för Finlandssvenska skolor. Många av dessa skolor ligger nära kus-

ten och det är naturligt att eleverna får en djupare kunskap av detta område som hör till deras närmiljö. Om man bara beaktar finlandssvenska skolor är skärgårdslägerskolorna en svår konkurrent. Vildmarksliv och s.k. äventyrlägerskolor är populärt bland både elever och lärare eftersom spänning lockar både ung och gammal. Som Eco Learn-arrangör kan man få in vissa inslag av äventyr i programmet genom att exempelvis ordna äventyrsbanor i naturen, om möjligt kanotutflykter eller varför inte låta barnen åka med på traktorn eller skördetröskan. Detta kan vara en spännande upplevelse för de flesta men samma spänningsfaktor som exempelvis vid vandring och övernattnings i fjällen uppnås inte. En av de större konkurrenterna är olika idrottsinstitut och idrottsparker. Vanligtvis erbjuder dessa ett varierat utbud av olika sporter och fritidsaktiviteter som eleverna kan pröva på. Dessa lägerskolearrangörer har möjlighet att erbjuda ett konkurrenskraftigt pris eftersom arrangemanget kring lägerskolans mat och logi bara är en del av den ordinära verksamheten. Svagheten hos sådana lägerskolor är att temat är ganska ensidigt och kräver att eleverna både orkar och trivs med ett idrottsbetonat program.

4 Konklusion

I inledningen förliknades problematiken kring Pro gradu-avhandlingens uppdrag med receptets funktion i matlagningen. ”Receptet” med ”tillredningsanvisningar” för Eco Learn utarbetades med hjälp av en markandsundersökning, och som lägerskoleverksamhetens ”kryddor” användes aspekter från tjänstemarkandsföring och tjänsteutveckling. Uppdraget utfördes ur en marknadsförarens synvinkel där premisserna för en konkurrenskraftig lägerskola undersöktes och på basis av dessa utarbetades konkreta tillvägagångssätt för utvecklingen av Eco Learn.

Det primära syftet med Pro gradu-avhandlingen var att undersöka marknadsituationen för lägerskolor i allmänhet och i synnerhet för Eco Learn. De centrala elementen i undersökningen bestod av en analys av kundbehovet, konkurrenterna och omvärldsfaktorerna. Denna analys skulle senare utgöra basen för sammansättningen av ramarna för en konkurrenskraftig lägerskoleprodukt. För att ge en sammanfattande bild av situationen avslutades avhandlingen med en SWOT-analys.

Inledningsvis undersöktes den rådande situationen för lägerskolor. De mest centrala frågorna var relaterade till grundskolornas lagstiftning och läroplan, ansvarsfördelning, finansiering och involverade intressegrupper. Förvänsvarvt lite litteratur om lägerskolor fanns tillgänglig. Man kunde tänka sig en livligare intressebevakning och mera täckande dokumentation med tanke på att lägerskolor är ett vanligt fenomen till vilken det ofta anknyter en underliggande problematiken med bl.a. finansiering och ansvarsfördelning.

Pro gradu-avhandlingens teoretiska ramar bestod av tjänstemarknadsföring och tjänsteutveckling. Tjänstemarknadsföring behandlades ingående börjande från definitioner av tjänster, deras egenskaper och klassificering, för att senare avslutas med marknadsföring och kvalitetsfrågor. Tjänster skiljer sig i många avseenden från fysiska produkter vilket påverkar såväl tjänsteutvecklingsprocessen som marknadsföringen. Lägerskolearrangörerna i Eco Learn står inför en krävande uppgift då de skall slå sig in på marknaden och kunna påvisa kvalitet i Eco Learn lägerskolorna. Om de lyckas med uppgiften att skapa nöjda lägerskoleddeltagare är möjligheterna stora för att vinna fotfäste på marknaden.

Med stöd av teorier för produktutveckling presenterades de grundläggande principerna för tjänsteutveckling. Att studera tjänsteutveckling för turismprodukter och specifikt för lägerskolor har krävt subjektiva bedömningar för hur man kan tillämpa generella teorier om tjänster, tjänsteutveckling och turismprodukter. Huvudsakligen två tjänsteutvecklingsmodeller har använts, nämligen Grönroos tjänstemarknadsföringsteorier (Grönroos, 1981, 1990, 1996, 1998, 2002) och Komppulas modell på tjänsteutveckling i turismbranschen (Komppula 2001; 2002). Produktifiering visade sig vara ett begrepp som ständigt dök upp i aktuell litteratur om tjänstemarknadsföring. Det som i själva verket döljer sig bakom detta modeord är tjänsteutveckling med målsättningen att konkretisera en tjänst inför kunden och göra den marknadsföringsduglig.

Enligt den valda tjänsteutvecklingsmodellen inleddes processen med en nulägesanalys som innefattade kundbehov, konkurrenter och omvärldsfaktorer. En viktig utgångspunkt i tjänsteutvecklingen som beskrivits i Pro gradu-avhandlingen är att lägerskolan bör skapas utgående från kundbehov. Den empiriska delen av avhandlingen bestod således av en kvantitativ enkätundersökning som sändes till 142 stycken slumpmässigt utvalda skolor för årskurserna 1-6. Undersökningens främsta syfte var att utreda lärarnas primära och sekundära behov och eventuellt upptäcka vilka faktorer som påverkar valet av lägerskola. Tack vare att många enkäter besvarades kunde man utgå från ett tillräckligt stort sampel som utgjorde en tillförlitlig bas för utformningen av Eco Learn.

Lärarnas primära behov är att elevernas sociala kompetens och sammanhållningen i klassen skall stärkas. De sekundära behoven uppfylls i och med att lägerskolans program på ett ändamålsenligt sätt stödjer läroplanen och att fritidsprogram, mat och logi och transporter sköts på ett smidigt sätt av lägerskolearrangören. Lägerskolan är höjdpunkten av en lång förberedelse som kräver betydande arbete av lärare, elever och föräldrar. Belöningen för arbetsinsatserna som gjorts är en lyckad lägerskola som uppfyller både behov och önskemål. Det lägerskolepaket som Eco Learn består av bör ses som en undervisningshelhet sammansatt av flera olika delprodukter. Lägerskolear-

rangörernas trumfkort är flexibla lägerekskolemoduler som anpassas till varje skolklass.

Marknadsundersökningen i Pro gradu-avhandling var begränsad till att enbart utreda önskemål hos lärare i Finlandssvenska lågstadier i årskurserna 1-6. För att kunna göra en mera omfattande analys av kundbehovet borde man även inkludera lärare i grundskolans högre klasser och utesluta språkgränser. Som en av Eco Learns möjligheter nämndes större anpassning till specialskolor, vilket betyder att en motsvarande undersökning även borde göras i dessa skolor. Eftersom endast en lärare representerade specialskolor i enkätundersökningen är det inte möjligt att dra några slutsatser beträffande önskemål i specialskolor. Kunskapen om elevernas specifika behov och lärarnas önskemål är nödvändig för att lyckas med lägerskolor av den här typen.

Pro Gradu-avhandlingen hade avgränsats till att beskriva tjänsteutvecklingen utgående från kundbehov, vilket uteslöt undersökning av marknadspotentialen för Eco Learn sett ur företagarnas synvinkel. Även lanseringsprocessen utelämnades helt. So en fortsättning på denna avhandling vore det således intressant att i första hand undersöka hur Eco Learn-företagarna kunde använda lägerskolorna för att jämma ut de märkbara säsongsvariationerna. För det andra kunde man fokusera på lanseringsprocessen och den fortsatta marknadsföringen för Eco Learn. I anknytning till detta kommer man även in på hur nätet av Eco Learn företagare kunde expanderas såväl i antal som geografiskt. För tillfället är företagarna koncentrerade i södra Finland och skolor i mellersta eller norra Finland har inga möjligheter att delta i en nära belägen Eco Learn lägerskola. Variationer i jordbruket runt om i Finland är märkbara, vilket är något som man även kunde beakta i planeringen och genomförandet av Eco Learn lägerskolor.

5 Litteratur

- Grankvist-Nybacka, U. 1992. Teema: Outdoor education. Österbottens högskola, publikation 2/1992. Vasa: Österbottens högskola. ISBN 951-650-088-9.
- Grönroos, C. 1981. Palvelujen markkinointi. Ekonomia-sarja. Esbo: Weiling+Göös. ISBN 951-35-2254-7.
- Grönroos, C. 1990. Service management and marketing: managing the moments of truth in service competition. Lexington, Mass; Lexington Books. ISBN 0-669-20035-2.
- Grönroos, C. 1996. Marknadsföring i tjänsteföretag. Malmö: Liber-Hermods Ab. ISBN 91-23-01363-X.

- Grönroos, C. 1998. Marketing Service: the case of a missing product. *Journal of Business & Industrial Marketing* 13(4/5): 322-338.
- Grönroos, C. 1998. *Nyt kilpaillaan palveluilla*. 4. uppl. Helsinki, Porvoo, Juva: WSOY. 338 s. ISBN 951-0-22816-8.
- Grönroos, C. 2002. *Service Management och marknadsföring- en CRM ansats*. Malmö: Liber Ekonomi. 436 s. ISBN 91-47-06379-3.
- Komppula, R. 2001. *New Product Development in tourism companies-case studies on nature-based activity operators*. Material from the 10th Nordic tourism research symposium, Vaasa, lokakuu 18-20 2001. Hämtat: 22.1.2004. URL:<http://padua.wasa.shh.fi/konferens/abstract/d4-komppula.pdf>
- Komppula, R. 2002. *Matkailuyrityksen tuotekehitys*. Helsinki: Edita publishing Oy. 250 s. ISBN 951-37-3588-5
- Lahdenperä, I. ym. 1989. *Leirikoulun käsikirja*. Helsinki: Valtion painatuskeskus. 249 s. ISBN 951-861-335-4.
- Lahtinen, J., Isoviita, A. & Hytönen, K. 1994. *Marknadsföringens specialfunktioner*. (övers. Eivor Holm) 4:de upplagan. Helsinki: Utbildningsstyrelsen, Universitetstryckeriet. ISBN 951-719-034-4.
- Luokkis - Suomen luokkaretki- ja leirikouluopas. Hämtat: 14.3.2004. URL: www.luokkis.com.
- Pässilä, T. & Niinikuru, L. 1992. *Yhteistyöllä leirikouluun*. Järvenpää: Visionäri. ISBN 9529680015
- Rusk, C.-E. 2004. *Hållbar utveckling viktigare än någonsin. Läraren 6*. Hämtat: 5.4.2004. URL: http://www.fsl.fi/index.php?action=tidningen&id=573&news_category=4&nummer=6&ar=2004.
- Rusk, C.-E. 2004. *Avgifter får inte bli tröskel till lägerskola eller simhall. Läraren 7*. Hämtat: 6.4.2004. URL: http://www.fsl.fi/index.php?action=tidningen&id=584&news_category=4&nummer=7&ar=2004.
- Sipilä, K. 1997. *Luonto- ja leirikoulutoiminta osana maaseudun kehittämistä*. Helsinki: Ympäristöministeriö, ympäristöpolitiikan osasto: Edita. 42 s. ISBN 952-11-0696-4.
- Syd kustens landskapsförbund ry & Landskapstinget. *Svensk dagvård och skola*. 2004. Hämtat: 11.2.2004. URL: <http://www.svenskaskola.fi/>

Undervisningsministeriet. 2000. Promemoria av arbetsgruppen för trygghet i grundläggande utbildning 20.6.2000. Undervisningsministeriet. 81 s. ISBN 952-442-120-8.

Undervisningsministeriet: Opintoluotsi. 2004. Uutiset 19.4.2004. Cygnaeus-palkinto Suomen leirikoulu yhdistykselle. Hämtat 20.4.2004 URL: <http://opintoluotsi.fi/puimuri/uutiset/sivu.asp?id=1859>.

Undervisningssektorns fackorganisation. Facklig bevakning: Ersättningar för klassutflykt eller lägerskola. Hämtat: 18.3.2004. URL: <http://www.oaj.fi/Resource.phx/oaj/svenska/edunv/pensioner.htx?menu=edunv#2>

Utbildningsstyrelsen 2003. Sponsorointi ja markkinointi koulun kannalta. 8.5.2003. Hämtat: 13.3.2004 URL: <http://www.oph.fi/txtpageLast.asp?path=1,438,5720,19918>

Utbildningsstyrelsen. 2004. Grunderna för läroplanen för den grundläggande utbildningen 2004. Hämtat: 25.2.2004. URL: <http://www.oph.fi/svenska/SubPage.asp?path=446,17641,8190>

Uski, S. 12.2.2004. Personligt meddelande. Helsingfors.

6 Bilagor

Bilaga 1: Följebrev för enkätundersökning bland lärare i Finlandssvenska grundskolor åk 1-6

Bästa enkätmottagare!

Jag studerar vid Ekonomisk-statsvetenskapliga fakulteten vid Åbo Akademi och skriver för tillfället min Pro gradu-avhandling i Internationell marknadsföring. I avhandlingen studeras tjänstekonceptet för en ny form av lägerskola där denna enkätundersökning kommer att utgöra det empiriska materialet. Uppdraget för undersökningen har jag fått av Forskningscentralen för jordbruk och livsmedelsekonomi inom projektet Eco Learn. Målsättningen med undersökningen är att ta reda på vilka behov och önskemål det finns från skolans sida vid arrangerandet av lägerskolor.

Enkäten har skickats ut till slumpmässigt utvalda finlandssvenska lågstadier och **kan ifyllas av skolans rektor eller lärare som berörs av arrangerandet av lägerskolor**. Att fylla i enkäten tar endast några minuter.

Ert svar är mycket viktigt och påverkar utformning av framtidens lägerskola. Tillsammans kan vi få ett tillförlitligt forskningsresultat om så många som möjligt svarar! Den ifyllda enkäten bör returneras **senast den 26 03 2004** men helst redan idag! Bifogat finns ett frankerat svarskuvert. **Bland dem som returnerat enkäten senast den 26 03 sker en utlottning av Marimekkos produktpaket.**

Svaren behandlas konfidentiellt. När Ert svar kommer in görs en markering om att jag fått Ert frågeformulär.

Tack för Er medverkan!

Annika Miemois

amiemois@abo.fi

Tel. 050-3693206

Bilaga 2 (1/6): Enkätundersökning bland lärare i Finlandssvenska grundskolor åk 1-6

Där inget annat anges besvaras frågorna genom att kryssa för lämpligt alternativ.

Enkätmottagare

1. Kön:

A) Kvinna B) Man

2. Vilken är Er huvudtjänst detta läsår?

A) Rektor C) Speciallärare E) Timlärare

B) Klasslärare D) Vikarie

3. Har Ni som lärare eller medhjälpare deltagit i en lägerskola?

A) Ja B) Nej

Tidigare erfarenhet av lägerskola

4. Har det arrangerats lägerskolor i skolan Ni undervisar i?

A) Ja B) Nej (Om Ni svarar ”Nej” gå vidare till fråga nummer 11)

5. I vilken årskurs har lägerskolan oftast arrangerats?

(Om flera alternativ varit aktuella, rangordna från 1-3, med skalan 1= oftast förekommande osv.)

A) åk 1 C) åk 3 E) åk 5

B) åk 2 D) åk 4 F) åk 6

Bilaga 2 (2/6)

6. Vilka teman har varit aktuella för lägerskolans program?

Varför valdes just det här alternativet/de här alternativen?

7. **Hur har lägerskolan finansierats?** (Om flera alternativ varit aktuella, rangordna från 1-3, med skalan 1= oftast förekommande osv.)

- A) Eleverna har själva bekostat hela lägerskolan
- B) Eleverna har bekostat delar av lägerskolan
- C) Klassen har gemensamt samlat in pengar
- D) Skolan har finansierat delar av lägerskolan
- E) Skolan har finansierat hela lägerskolan
- F) Extern finansiering

8. Vilka faktorer har påverkat valet av lägerskola?

(Rangordna de tre viktigaste inre faktorerna och de tre viktigaste yttre faktorerna, med skalan 1= har påverkat mest osv.)

Inre faktorer

Yttre faktorer

- | | | | |
|---------------------------|--------------------------|---------------------------------------|--------------------------|
| A) Traditioner i skolan | <input type="checkbox"/> | A) Platsen där lägerskolan arrangeras | <input type="checkbox"/> |
| B) Egen erfarenhet | <input type="checkbox"/> | B) Marknadsföring | <input type="checkbox"/> |
| C) Kollegernas erfarenhet | <input type="checkbox"/> | C) Lägerskolans kostnad | <input type="checkbox"/> |
| D) Personliga intressen | <input type="checkbox"/> | D) Lägerskolans program | <input type="checkbox"/> |
| E) Föräldrarnas intressen | <input type="checkbox"/> | E) Hur lägerskolan stöder undervisn. | <input type="checkbox"/> |
| F) Elevernas intressen | <input type="checkbox"/> | F) Annan, vad _____ | <input type="checkbox"/> |

Bilaga 2 (3/6)

9. Vem har slutgiltigt tagit beslut om val av lägerskola?

- A) Elever D) Föräldrar
B) Klassläraren E) Annan, vem _____
C) Rektor

10. Hur förhåller Ni er till lägerskolan som undervisningsform?

- A) Mycket positiv
B) Positiv
C) Neutral
D) Negativ
E) Mycket negativ

Varför? _____

Tankar kring en eventuell lägerskola

11. Finns det planer på att arrangera en lägerskola inom de två följande läsåren?

- A) Ja B) Nej C) Kanske

12. I vilken årskurs anser Ni det mest lämpligt att eleverna deltar i en lägerskola?

- A) åk 1 C) åk 3 E) åk 5
B) åk 2 D) åk 4 F) åk 6

13. Vilket anser Ni vara de tre främsta motiven till att arrangera lägerskolor? (Rangordna motiven med skalan 1-3, där 1= främsta motivet osv.)

- A) Variation i undervisningen
B) Stärka elevernas sociala kompetens
C) Lägerskolan stöder undervisningen
D) Det är tradition i skolan att ordna lägerskola
E) Annat, vad _____

Bilaga 2 (4/6)

14. Hur lång anser Ni att en lägerskola skall vara?

- A) 1 dag C) 4-5 dagar E) Över 7 dagar
B) 2-3 dagar D) 6-7 dagar

15. Vilken årstid anser Ni vara mest lämplig för en lägerskola?

- A) Vår C) Vinter
B) Höst D) Sommar

16. I vilken omgivning föredrar Ni att lägerskolan arrangeras?

- A) I en stad, eller i ett större samhälle
B) Nära naturen, promenadavstånd till närmaste samhälle
C) Nära naturen, transport behövs till närmaste samhälle

17. Var föredrar Ni att lägerskolan arrangeras geografiskt?

- A) På en plats nära skolan (högst 0,5 h bilfärd från skolan)
B) På en plats som ligger 1-2 timmars restid från skolan
C) På en plats som ligger 3-4 timmars restid från skolan
D) På en plats som ligger över 4 timmars restid från skolan
E) Utomlands

18. Vilka skolämnen skulle Ni önska ingick i lägerskolans program?

Rangordna tre skolämnen med skalan 1-3, där 1= "helst av allt" osv.)

- | | |
|--|---|
| A) Modersmål och språk <input type="checkbox"/> | F) Miljö- och naturkunskap <input type="checkbox"/> |
| B) Religion <input type="checkbox"/> | G) Teckning <input type="checkbox"/> |
| C) Historia <input type="checkbox"/> | H) Musik <input type="checkbox"/> |
| D) Matematik <input type="checkbox"/> | I) Gymnastik <input type="checkbox"/> |
| E) Biologi och geografi <input type="checkbox"/> | J) Slöjd <input type="checkbox"/> |

19. Vilka teman skulle Ni helst välja för en lägerskola? (Rangordna tre teman med skalan 1-3, där 1= "helst av allt" osv.)

- | | |
|---|--|
| A) Historia & kultur <input type="checkbox"/> | E) Musik <input type="checkbox"/> |
| B) Miljö och natur <input type="checkbox"/> | F) Närmiljö <input type="checkbox"/> |
| C) Sport <input type="checkbox"/> | G) Näringsliv <input type="checkbox"/> |
| D) Vildmarksliv <input type="checkbox"/> | H) Internationella kontakter, språk <input type="checkbox"/> |

Bilaga 2 (5/6)

20. Vilket av följande alternativ anser Ni som lärare bör ingå i en lägerskola?

- A) Förhandsuppgifter, programmet på lägerskolan, efterhandsuppgifter
- B) Enbart programmet på lägerskolan
- C) Förhandsuppgifter och programmet på lägerskolan
- D) Programmet på lägerskolan och efterhandsuppgifter

21. Önskar Ni att lägerskolearrangören på förhand skulle leverera undervisningsmaterial i anknnytning till lägerskolans program?

- A) Ja
- B) Nej

22. I vilken grad anser Ni att programmet på lägerskolan skall stöda undervisningen i skolan?

- A) Fullständigt
- B) Delvis
- C) Inte alls
- D) Ej av betydelse

23. Lägerskolearrangören ska erbjuda ett fullständigt lägerskolepaket. (Inkl. program, logi och mat, transporter, fritidsprogram)

- A) Instämmer helt
- B) Instämmer delvis
- C) Svårt att säga
- D) Instämmer inte alls

24. Till vilken grad önskar Ni delta i lägerskoleplaneringen? Bedöm varje alternativ från 1-3, med skalan 1= aktivt deltagande, 2= något deltagande, 3= inget deltagande.)

- | | |
|---|---|
| A) Utveckling av program <input type="checkbox"/> | C) Transportformer <input type="checkbox"/> |
| B) Logi och mat <input type="checkbox"/> | D) Fritidsprogram <input type="checkbox"/> |

Bilaga 2 (6/6)

25. Vad skulle Ni anse vara ett rimligt pris för lägerskolan elev/dygn?

- A) under 15 € D) 26-30 € G) 41-45 €
B) 15-20 € E) 31-35 € H) 46-50 €
C) 21-25 € F) 36-40 € I) över 50 €

26. Vilken typ av övernattningen anser Ni lämpligast vid en lägerskola?

- A) Hotell D) Kurscenter
B) Camping E) Stugby
C) ”Bed& Breakfast”

27. Vad anser Ni det vara det bästa alternativet för lägerskolans bispisning?

- A) Restaurangmat D) Egen medhavd mat
B) Skolbispisning E) Catering
C) Bispisning på lägergården

28. Skulle Ni vara beredd att söka extern finansiering till förmån för lägerskolor i Er skola/klass?

- Ja Nej

29. Till buds står en lägerskola i lantgårdsmiljö. Programmet behandlar förhållandet mellan miljön, matens rutt från åkern till bordet och hållbar utveckling genom handlingsbaserat lärande. Programmet följer principer för miljöpedagogik och stöder undervisningsplanen. Skulle detta vara ett intressant alternativ?

- Ja, mycket intressant
Ja, intressant
Något intressant
Svårt att säga
Nej, intresserar inte alls
Varför? _____

Vänligen meddela Ert namn och Er skola om Ni önskar delta i utlottningen!

Namn: _____
Skola: _____

Bilaga 3: Påminnelsebrev för enkät- undersökning bland lärare i Finlands-svenska grundskolor åk 1-6

Bästa enkätmottagare!

Under vecka 12 skickades en enkät ut till Er angående önskemål i anknytning till lägerskolor.

Om Ni ännu inte har svarat på enkäten, så ber jag Er att göra det och returnera den så fort som möjligt. Ju fler som svarar på enkäten desto mer tillförlitligt blir resultatet och därmed kan skolans och Er lärares önskemål bättre tas i beaktande vid utformningen av framtidens lägerskola. Det är av stor betydelse för undersökningen att även Ni svarar!

Om Ni redan har returnerat enkäten, ber jag Er bortse från det här meddelandet.

Jag är mycket tacksam för Er medverkan!

Med vänliga hälsningar,

Annika Miemois

amiemois@abo.fi
tfn: 050-3693206
Enkäten returneras till:

MTT/Ympäristöntutkimus
Ympäristöhallinta /Miemois
L-talo
31600 JOKIOINEN

Maa- ja elintarviketalous –sarjan ympäristöteemassa ilmentyneitä julkaisuja

2005

- 65 Recept ur marknadsförarens kokbok: ingredienser och tillredningsanvisningar för en inbjudande lägerskola. Miljölägerskola Eco Learn. *Miemois, A.* 52 s. (webbpublikation: www.mtt.fi/met/pdf/met65.pdf)

2004

- 63 Maan laadun arviointi tiloilla – kirjallisuuskatsaus. *Kukkonen, S. ym.* 86 s. Hinta 20 euroa
- 59 Maatalouden ympäristötuen seuranta MYTVAS 2. Osahankkeiden 2-7 väliraportit 2000-2003. *Turtola, E. & Lemola, R. (toim.).* 175 s. Hinta 25 euroa.
- 47 Suuret pihatot – eläinten hyvinvointi, lypsyn työnmenekki, työolot ja ympäristönhoito. *Uusi-Kämpä, J. & Rissanen, P. (toim.).* 184 s. Hinta 25 euroa

2003

- 38 Valuma-alueen ja vesistön välisen vuorovaikutuksen arviointi. *Nyholm, A-M. ym.* 75 s. Hinta 20 euroa.
- 27 Kadmium Suomen peltoekosysteemeissä: pitoisuuksia, taseita ja riskejä. *Mäkelä-Kurtto, R.* 51 s. Hinta 20 euroa.
- 35 Emmental Sinileima –juuston tuotantoketjun ympäristövaikutukset ja parannusmahdollisuudet. *Voutilainen, P. ym.* 91 s. Hinta 20 euroa.
- 34 Kesäpöytä Juustokermaperunoiden ja Pirkka-perunajauhon ympäristövaikutukset. *Voutilainen, P. ym.* 54 s. Hinta 20 euroa.
- 33 Elovena-kaurahiutaleiden ympäristövaikutukset. *Katajajuuri, J-M. ym.* 47 s. Hinta 15 euroa.
- 28 Biojäte- ja lietekompostien käyttömahdollisuudet kasvintuotannossa. *Lehtonen, K. ym.* 120 s. Hinta 25 euroa.
- 25 Lypsykarjataloudesta tulevan ympäristökuormituksen vähentäminen. *Uusi-Kämpä, J. ym. (toim.).* 131 s. Hinta 25 euroa.

Julkaisuviitteet löytyvät sarjojen internetsivuilta
www.mtt.fi/julkaisut/sarjathaku.html.

