

Έρευνα των σπουδαστών marketing του ΙΕΚ ΞΥΝΗ σε γονείς, για την ιδιωτική προσχολική αγωγή

Κύρια συμπεράσματα:

1. Ο παράγοντας κόστος ιεραρχείται πέμπτος στα κριτήρια των γονέων & απασχολεί μόνο ένα 40% των γονέων. Ειδικότερα στους άνδρες αποτελεί το δεύτερο κριτήριο επιλογής ενός σχολείου με ποσοστό 62% ενώ στις γυναίκες ιεραρχείται πέμπτο με ποσοστό 30%.
2. Η υποδομή του σχολείου, οι παροχές του και το ανθρώπινο στοιχείο, δείχνει να απασχολεί τους γονείς και δευτερευόντως το κόστος.
3. Η τάση του κοινού για εγγραφή σε ένα ιδιωτικό σχολείο είναι ιδιαίτερα έντονη.
4. Η επιθυμία αυτή σε συνδυασμό με τις απαιτήσεις των γονέων για ένα «επαυξημένο εκπαιδευτικό προϊόν» είναι βέβαιο ότι θα επιφέρει την ανάπτυξη της ιδιωτικής εκπαίδευσης στο χώρο της ιδιωτικής προσχολικής αγωγής αλλά και της ιδιωτικής δημοτικής εκπαίδευσης.
5. Η φιλοσοφία των σύγχρονων σχολείων του ιδιωτικού τομέα, θα πρέπει να ταιριάζει με τις ανάγκες των γονέων για διευρυμένο ωράριο, σύγχρονα προγράμματα εκπαίδευσης, ψυχαγωγικές δραστηριότητες κ.α.

ΑΝΑΛΥΤΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

- Η έρευνα πραγματοποιήθηκε σε ένα σύνολο 200 ατόμων και πιο συγκεκριμένα σε ένα δείγμα 54 ανδρών και 146 γυναικών, με τη μέθοδο του δομημένου ερωτηματολογίου.
- Στο σύνολο των γονέων, το μεγαλύτερο ποσοστό ηλικιακά, ανήκει σε target group 26-35, σε ποσοστό 57%, 36-45 σε ποσοστό 30% και 20-25 σε ποσοστό 13%.
- Το 36% δηλώνει ότι στο παρελθόν έχει κάνει εγγραφή σε ένα ιδιωτικό κέντρο προσχολικής αγωγής ή ένα ιδιωτικό σχολείο δημοτικής εκπαίδευσης.
- Το 25% δηλώνει ότι είναι τώρα γραμμένοι σε ένα Κέντρο Προσχολικής Αγωγής ή ένα Δημοτικό.
- Το 49% των ερωτώμενων σκοπεύει να πάει σε ένα Κέντρο προσχολικής Αγωγής ή ένα Ιδιωτικό Δημοτικό σχολείο.
- Η μέση τιμή που θα πλήρωναν οι ενδιαφερόμενοι για ένα Κέντρο Προσχολικής Αγωγής είναι: 250 €/μήνα και για ένα Δημοτικό 300€ .

- Το 35% των ερωτηθέντων δήλωσε ποσό έως 200 €/μήνα , το 20% ποσό έως 250€/μήνα, το 15% ποσό έως 300€/μήνα, το 16% 350€/μήνα και ένα 14% 400€/μήνα.
- Οι κύριες υπηρεσίες που θα ήθελαν από ένα Κέντρο Προσχολικής Αγωγής ή ένα Δημοτικό Σχολείο είναι: Πλήρης ιατρική φροντίδα (80%), Διαπαιδαγώγηση (78%), Πλήρης Διατροφή του παιδιού (70%), Σύγχρονα Εκπαιδευτικά Προγράμματα (60%), Διευρυμένο ωράριο (50%), Προγράμματα Ψυχαγωγίας (52%) και Ενισχυτική διδασκαλία (33%). Άλλες παροχές δεν έχουν στατιστική αξία.
- Όσον αφορά την ιεράρχηση των κριτηρίων επιλογής στο σύνολο έχουμε: Χώροι- Υποδομή 80%, Ανθρώπινος παράγοντας - Εξυπηρέτηση 70%, Προγράμματα Εκπαίδευσης 55%, Ωράριο 45%, Κόστος 40%, Φήμη-Εικόνα 30%.

Όσον αφορά το φύλλο:

- Στους άνδρες

Οι κύριες υπηρεσίες που θα ήθελαν: Πλήρης ιατρική κάλυψη 85%, Διαπαιδαγώγηση 75%, Ψυχαγωγία 60%, Πλήρης Διατροφή 50%, Σύγχρονα Εκπαιδευτικά προγράμματα 40%, Ενισχυτική διδασκαλία 30%).

Τα κριτήρια επιλογής στους άνδρες ιεραρχούνται ως εξής:
Χώροι-Υποδομή 80%, Κόστος 62%, Άνθρωποι 45%, Προγράμματα 45%, Ωράριο 44%, Φήμη 30%.

- Στις γυναίκες

Οι κύριες υπηρεσίες που θα ήθελαν είναι:
80% Πλήρης Ιατρική κάλυψη, 81% Διαπαιδαγώγηση, 75% Πλήρης διατροφή του παιδιού, 60% Σύγχρονα εκπαιδευτικά προγράμματα, 45% Διευρυμένο ωράριο, 40% Ειδικά προγράμματα ψυχαγωγίας 30% Ενισχυτική διδασκαλία 25%

Τα κριτήρια επιλογής στις γυναίκες ιεραρχούνται ως εξής:
Χώροι-Υποδομή 85%, Άνθρωποι 75%, Προγράμματα 60%, Ωράριο 45%, Κόστος 30%, Φήμη 35%.

Ερμηνεία της έρευνας

Φαίνεται η αγορά της εκπαίδευσης, στο χώρο της Προσχολικής Αγωγής να έχει ιδιαίτερα περιθώρια ανάπτυξης. Περίπου το 50% των νέων γονιών, σκέφτεται την εγγραφή του παιδιού σε ένα κέντρο προσχολικής αγωγής. Δεδομένου ότι έχει αλλάξει η δομή της οικογένειας και τα νέα ζευγάρια, εργάζονται, η αγορά των υπηρεσιών στον τομέα της προσχολικής αγωγής, θα έχει ιδιαίτερη ανάπτυξη.

Εκτιμώ ότι ο κατακερματισμός της αγοράς, και η ύπαρξη μικρότερων κέντρων που λειτουργούν σε τοπικό επίπεδο, δεν αποτελεί εμπόδιο ακόμη και για τη δημιουργία μεγάλων μονάδων, που θα λειτουργούν πιο πολυσυλλεκτικά, ειδικά εάν αυτές επενδύσουν σε υποδομές, στο δίκτυο μεταφοράς και εάν επεκτείνουν το χρόνο λειτουργίας τους. Χαρακτηριστικό αυτών των νέων μονάδων θα πρέπει να είναι η συνολική υποδομή, το παιδαγωγικό πρόγραμμα και οι δραστηριότητες που θα προσφέρει το κέντρο, οι επιπλέον παροχές και βέβαια η συνολική εμπειρία που θα αποκομίζει το παιδί.

Οι γονείς επιλέγουν σήμερα με εντελώς διαφορετικά κριτήρια και θέλουν το παιδί να αποκομίζει μια «συνολική εκπαιδευτική εμπειρία» στο κέντρο προσχολικής αγωγής. Βλέπεται και από τα αποτελέσματα της έρευνας ότι οι γονείς όσον αφορά τα αγοραστικά τους κριτήρια, επιλέγουν με κριτήρια όπως ο χώρος του κέντρου προσχολικής αγωγής και η υποδομή του, το ανθρώπινο στοιχείο στην προσέγγιση και η εξυπηρέτηση και βεβαίως τα παιδαγωγικά προγράμματα του σχολείου.

Οι γονείς σήμερα ως νέοι καταναλωτές να είστε σίγουροι ότι επηρεάζονται από την «εικόνα», την «αισθητική» του σχολείου και από το πόσο καλύπτει τις δικές τους ανάγκες ως γονείς, σύζυγοι και εργαζόμενοι, εφόσον πρέπει να ανταποκριθούν σε πολλαπλούς ρόλους. Δευτερευόντως το κόστος φαίνεται να έχει σημασία για τους γονείς σε σχέση με τις απαιτήσεις τους για ιατροφαρμακευτική περίθαλψη των παιδιών, πλήρης διατροφή, παιδαγωγικές δραστηριότητες, προγράμματα διαπαιδαγώγησης, κ.α υπηρεσίες που δημιουργούν αξία. Η Αξία των διδάκτρων θα πρέπει να αντιπροσωπεύει την αξία τόσο του πρωτογενούς όσο και του επαυξημένου πακέτου υπηρεσιών, έτσι ώστε οι γονείς να είναι διατεθειμένοι να καταβάλλουν το ποσό. Σε κάθε άλλη περίπτωση οι γονείς αντιλαμβάνονται κόστος και αναζητούν εναλλακτικές λύσεις.