

KBcamp 2010

Gründercamp for Karlsrud skole og Bjørnholt skole

Oppdragsgiver:

Mobilskole

Problemstilling

Hvordan ta i bruk eksisterende eller ny teknologi for å bedre kommunikasjonen i skolen?

- Hvordan kommuniserer skolen med elever og foreldre utenom skoletid i dag?
- Hvilke beredskapsrutiner har skolene hvis det skulle skje en ulykke eller skyteepisode ved skolen?
- Hva skjer dersom en elev blir borte på skoleveien? Hvem har ansvaret for å varsle?
- Hvilke kanaler brukes for kommunikasjon i samfunnet i dag?
- Finnes det tekniske løsninger på markedet som skolene kan ta i bruk?

Eksempler på løsninger

Mobilskole er en toveis SMS-løsning for rask og enkel kommunikasjon mellom skole og hjem. Selskapet ble etablert i april 2009 og har allerede 80 skoler som kunder.

Hvordan kan Mobilskoles produkt hjelpe skolene i situasjonene nevnt over? Hvilke utfordringer finnes det?

Dere skal levere forretningsplan utfra mal dere har fått. Veiledere finnes til disposisjon, se mer info på www.kbcamp.no.

Håkon Kalbakk, gründer og daglig leder i Mobilskole AS vil være tilgjengelig deler av gründercamp og kan svare på spørsmål. Forretningsplanen vil også være tilgjengelig til utlån dersom det er ønskelig.

Håkon Kalbakk, e-post haakon@mobilskole.no, mobiltelefon 400 43 325

Vurdering

5 premier og kriteriene:

Vinneren av KBcamp 2010

- best på alle kriterier samlet

Kreativitet

- utstilling
- logo
- design
- oppfinnsomhet

Presentasjon

- beste presentasjon

Forretningsplan

- beste forretningsplan

Hentet fra forretningsplanen til Mobilskole AS

Bakgrunn

Forretningsideen

Mobilskole er en toveis SMS-verktøy for enkel, rask og kostnadseffektiv kommunikasjon mellom skole og hjem.

Menneskene

Med et bredt sammensatt team av ledelse, styre og rådgivere vil Mobilskole lykkes i sin målsetning om å bli den ledende aktøren på mobilkommunikasjon i skolesektoren. De sterkeste sidene blant menneskene rundt Mobilskole er nettverk, salg og teknologi.

Markedet

Skole- og barnehagesektoren er en av de største i Norge, og over en million mennesker er tilknyttet disse institusjonene, enten som ansatte eller brukere. Det er sannsynlig at Mobilskole med skalerbar teknologi og et effektivt salgskorps vil nå 500 skoler og barnehager i løpet av en 5-årsperiode. Erfaring tilsier at selskapet da vil omsette for omlag 14 millioner kroner.

Økonomi

Basert på erfaringer, produktkalkyle og salgsbudsjett vil omsetningen i 2009 være 500 000 kroner, 1 500 000 kroner i 2010, 3 000 000 kroner i 2011 og nå 14 millioner kroner i 2013. Det er beregnet et akkumulert underskudd for de første 3 årene på 4 millioner kroner som vi vil dekke inn gjennom offentlig støtte og egen finansiering. I 2012 er det anslått at selskapet leverer et positiv resultat på 700 000 kroner.

Milepæler

Noen av de viktigste milepælene er allerede oppnådd; den første kunden, medieomtale, støtte fra Innovasjon Norge (350 000 kroner i etablererstipend til forprosjekt i 2008), kunde nummer 10, den første kommunen, den første videregående skolen, SkatteFunn i 2008.

Konfidensialitet: Informasjon fra dette case, forretningsplanen, og muntlige opplysninger skal ikke under noen omstendighet videreformidles til andre enn deltakere på gründercamp.

Videre vil vi jobbe knallhardt og målrettet mot de neste milepælene; den første fylkeskommunen, kunde nummer 100, den første internasjonale kunden, kunde nummer 10 000, og etablere Mobilscole som en internasjonal og annerkjent aktør i markedet.