2025-06-10 Slutuppgift Business Design

BOOKBEAT

Läsning som bygger självkänsla – och framtidstro!

Cecilia Tenggren	hej@picapicadesign.se	Slutuppgift Business Design VT25

Pica Pica design studio

i	Innehåll	
1	INTRODUKTION	
2	OMVÄRLDSANALYS MODELL: PESTEL	
3	PROBLEMFORMULERING MODELL: KOMBO KUNDSEGMENT OCH VPC	N
4	LÖSNING MODELL: VISUALISERING	A
5	FÖRDELAR & VÄRDE MODELL: FOUR ACTIONS FRAMEWORK/ NEW VALUE CURVE	B
6	DIFFERENTIERING MODELL: KONKURRENSMATRIS	C
7	AFFÄRSMODELL MODELL: BUSINESS MODEL CANVAS	
8	EKONOMI OCH INTÄKTSDRIVARE MODELL: NUMMERPROTOTYP	
9	NÄSTA STEG & PROBLEMHYPOTESER MODELL: HYPOTESSTRUKTUR	

✓	Uppgiftsmål
	Presentera en affärsmodell som ökar företagets intäkter med 30 %.
	Värdeerbjudandet ska ta hänsyn till finansiell, ekologisk och social hållbarhet.
	Visa vem erbjudandet riktar sig till och vad kunden är beredd att betala.
	Förklara hur erbjudandet levereras och vilka relationer som byggs.
	Visualisera affärsmodellen som helhet – kort- och långsiktiga värden.
	Motivera varför detta är en bra idé – inklusive siffror och hypoteser.
	Visa hur lösningen kan testas och vidare-utvecklas.
	Använd minst två modeller från kursen + övriga relevanta verktyg.
	Avsluta med en tydlig sammanfattning och rekommenderat nästa steg.

N NEED; VILKET PROBLEM LÖSER DU OCH FÖR VEM?

A APPROACH; VAD ÄR DIN LÖSNING?

B BENEFIT; VILKET VÄRDE SKAPAS FÖR MÅLGRUPPEN?

C COMPETITION; HUR ÄR DET HÄR BÄTTRE ÄN ALTERNATIVEN?

1. Introduktion

Jag har valt att utgå från BookBeat och utveckla en ny affärsmodell inom B2Edu, med fokus på skolan som kund. Idén bygger på att kombinera BookBeats styrka inom digitala läsupplevelser med det växande behovet av stimulerande, tillgängliga och personligt anpassade läromedel. Målet är att sänka tröskeln till läsning för barn och unga – inte minst för de som kämpar med motivation, språk eller studieteknik – genom att skapa en plattform som möter dem där de är. Samtidigt behöver skolan uppdatera sin verktygslåda och anpassa spelplanen till en ny generation elever som är vana vid digitalt stöd, AI och interaktivt lärande.

BookBeat har goda möjligheter att utveckla nya typer av värde som stärker lojalitet, fördjupar användarupplevelsen och skapar nya intäktsströmmar.

Mitt mål är att ta fram en framtidssäkrad affärsmodell – en lyssnartjänst för nästa generation – som kan bidra till att öka BookBeats intäkter med minst 30 %, med hänsyn till finansiell, ekologisk och social hållbarhet.

Fördjupad research och analys finns i bilagan.

Cecilia Tenggren | hej@picapicadesign.se | Slutuppgift Business Design VT25

Pica Pica design

2	BOOKBEAT	OMVÄRLDSANALYS	*Modell: PESTEL*

P POLITICAL	• Kulturellt och politiskt stöd för läsfrämjande i Norden • EU:s digitala regelverk påverkar datahantering och AI-användning • **Digitalisering inom utbildningsväsendet prioriteras på nationell nivå, med ökande krav på tillgängliga och inkluderande lärresurser**
E ECONOMIC	• **Ökade anslag till läromedel kan bidra till att stärka likvärdigheten och kunskapsutvecklingen i skolan.** • **Offentliga skolor har begränsade budgetar, men många kommuner och universitet investerar i digitala läromedel och plattformar.**
S SOCIAL	• Växande ljudboks- och poddvana i alla åldrar • **Ökade behov av personligt anpassade studieprocesser och -resurser** • **Stark önskan om ökad läslust och läsförståelse bland unga** • Hybridundervisning och distansstudier blir vanligare
T TECHNOLOGICAL	• **Ökad användning av läroplattformar (LMS) och AI-baserade verktyg inom undervisning** • **Integration och interoperabilitet blir avgörande** • Plattformar måste integrera smidigt med sociala medier
E ENVIRONMENTAL	• **Digitala lösningar som ersätter tryckta läromedel minskar miljö-påverkan och bidrar till skolors hållbarhetsmål** • Ökad medvetenhet om klimatpåverkan bland yngre målgrupper
L LEGAL	• Upphovsrätt och licensavtal är komplexa och kostsamma • **AI-genererat innehåll kräver nya typer av avtal** • **Höga krav på GDPR-säker hantering av elevers data och tillgång till material med korrekt licensiering och upphovsrätt**

Sammanfattande analys:

Flera trender i omvärlden pekar på ett gyllene tillfälle att utveckla en mer differentierad och värdeskapande ljud- och lästjänst. Särskilt intressant är det växande behovet av struktur, tillgänglighet och delaktighet i både lärande och mediekonsumtion – där AI-teknik, integration och community-beteenden kan samverka för att minska såväl churn som stress och ojämlik tillgång till kunskap.

Den sociala och politiska trenden kring kollektivt lärande, digital inkludering och skolans digitalisering öppnar för att tänka bortom traditionella läromedel och förlegade läroplaner. BookBeat har möjlighet att positionera sig som ett nav för kunskap, samarbete och lärandeglädje – inte bara som en ljudboks-leverantör, utan som en lärandeplattform för både privatpersoner och utbildningsinstitutioner.

Samtidigt visar de ekonomiska och legala faktorerna att affärsmodellen måste utvecklas för att omfatta nya intäktsströmmar – särskilt inom B2B och utbild-ning – utan att kompromissa med tillgänglighet och dataskydd. Detta kräver en paketering som balanserar funktionalitet, användarupplevelse och affärsvärde.

→ *Mitt nästa steg:*

Nästa steg blir att lära känna kundsegmenten, deras behov och drivkrafter och skissa på hur BookBeat kan lösa deras problem och skapa ett värdeerbjudande som:

- **ger alla barn en trygg och utvecklande utbildning**
- **moderniserar läroplanen och läromedel**
- **bygger långvariga kundrelationer**
- **utnyttjar AI och digitala beteendemönster**
- **ger BookBeat en helt egen marknad att dominera**

Cecilia Tenggren	hej@picapicadesign.se	Slutuppgift Business Design VT25

Pica Pica design

3	BOOKBEAT	PROBLEMFORMULERING	*Modell: Kombo Kundsegment & VPC*

Fler kundsegment och personas finns i bilagan.

VÄRDEERBJUDANDETABELL

Eleven Ellen

JOBS-TO-BE-DONE
- Förstå texter bättre och nå skolans mål
- Läsa till prov, uppgifter eller diskussioner
- Känna motivation och meningsfullhet i läsning
- Hänga med i undervisningen oavsett nivå
- Utforska intressen och bredda kunskaper
- Öka läslusten även utanför skolan

PAINS
- Svårt att förstå komplexa texter
- Låg motivation för skolrelaterad läsning
- Känsla av att inte hänga med andra
- Får inte välja vad man läser
- För lite återkoppling från lärare

PAIN RELIEVERS
- Ljudböcker + textstöd för att underlätta förståelse
- AI-förklaringar eller sammanfattningar av svåra ord/avsnitt
- Stödfrågor som hjälper eleven att reflektera
- Anpassning efter elevens tempo, intresse och nivå
- Feedback och återkoppling direkt i appen

GAINS
- Känna sig smart och trygg i klassrummet
- Kunna följa sin egen utveckling
- Upptäcka intressanta böcker och teman
- Få beröm och belöningar för ansträngning
- Läsa i olika format (ljud, text, interaktivt)
- Se att läsning hänger ihop med verkliga frågor och yrkesliv

GAIN CREATORS
- Belöningssystem (badges, nivåer, feedback)
- Möjlighet att påverka vad man läser inom ramen för skolarbetet
- Personlig läsprofil – få tips som matchar elevens intresse
- Inlärning genom berättelser som engagerar
- Visualisering av framsteg

VÄRDEERBJUDANDETABELL

Skolan (lärare & skolledning)

JOBS-TO-BE-DONE
- Följa läroplanen och nå kunskapsmål
- Öka elevernas läsförståelse och engagemang
- Differentiera undervisning för elever med olika behov
- Mäta och följa upp elevers läsutveckling
- Arbeta ämnesövergripande
- Integrera digitala verktyg utan att öka arbetsbördan

PAINS
- Svårt att hinna med individuell uppföljning av alla elevers läsning
- Otillräckliga resurser eller tid för att anpassa material
- Ojämlik tillgång till litteratur
- Elevers bristande motivation till läsning
- Fragmenterade digitala verktyg – kräver inloggningar, fungerar inte ihop
- Press att nå resultat och rapportera framsteg

PAIN RELIEVERS
- Dashboard med realtidsdata om elevens läsning och förståelse
- AI-verktyg som ger automatiserad återkoppling på elevens prestation
- Integration med befintliga system som Skolon eller Google Classroom
- Färdiga undervisningsupplägg och diskussionsfrågor kopplade till böcker
- Olika svårighetsnivåer på samma bok (text, ljud, stödfrågor)

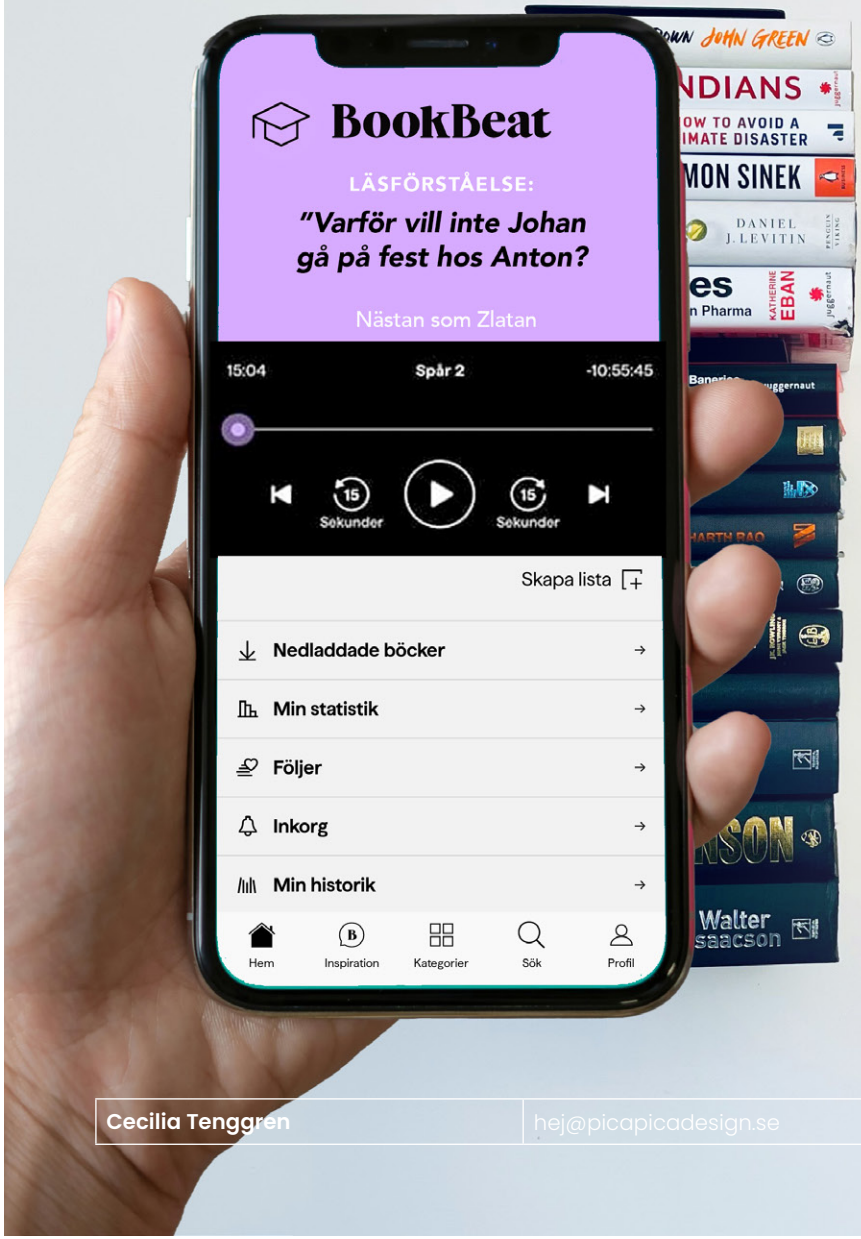
GAINS
- Enkelt att spåra elevers progression
- Verktyg som stödjer både undervisning och differentiering
- Tillgång till kuraterad litteratur kopplad till läroplan
- Högre läsförståelseresultat
- Engagerade elever som läser mer och diskuterar
- Möjlighet att arbeta med skön- och facklitteratur ämnesövergripande

GAIN CREATORS
- Bokklubbsfunktion som främjar dialog och reflektion i klassrummet
- Läsutmaningar som kan kopplas till betygskriterier
- Allt-i-ett-plattform för läsning, analys och dokumentation
- Möjlighet att dokumentera progression för bedömning

Cecilia Tenggren	hej@picapicadesign.se	Slutuppgift Business Design VT25

Pica Pica design

Value Proposition Canvas i tabellform hittas i bilagan.



BookBeat Academy™

– möt eleverna på den digitala spel- och läroplanen

Eleven får tillgång till:

- En strukturerad läsupplevelse där Ai hjälper skolan att kurera innehåll efter läroplan, läsmål och studieområde
- Micro-learning; läs eller lyssna på key take aways ur läromedel och facklitteratur, svara på frågor för reflektion och aktivt lärande
- Struktur och hjälpmedel för målsättning och utveckling, gameification i stil med Duolingo
- Verktyg att skapa interaktiva podcasts utifrån elevens intresse-områden och personliga läromål
- Föräldrar med Bookbeat-abonnemang kan läsa tillsammans med barnet och följa utvecklingen

Skolan får möjlighet att:

- Följa elevernas utveckling i realtid
- Uppdatera innehåll efter senaste upplaga
- Integrera läromedel med facklitteratur och skönlitteratur
- Olika licenspaket för F-9, gymnasier och universitet/högskolor

PAKET	PRIS PER ELEV OCH MÅNAD
BookBeat Academy™ **Årskurs 1-6**	**59 kr**
BookBeat Academy™ **Årskurs 7-9**	**69 kr**
BookBeat Academy™ **Gymnasieskolor**	**99 kr**
BookBeat Academy™ **Högskola / universitet**	**199 kr**

Skolor i Sverige lägger idag generellt sett omkring 859 kronor per elev på läromedel, Analys kring olika befintliga prismodeller finns i bilagan.

5	BOOKBEAT	FÖRDELAR & VÄRDE	*Modell: Four Actions Framework & New Value Curve*

B

EdTech-branschen anses mättad i vissa avseenden, läs mer om detta i bilagan.

Är BookBeat Academy™ en Blue Ocean strategy?

1. Nyskapad efterfrågan: BookBeat riktar sig mot en helt ny målgrupp (skolor, kommuner, utbildningsplattformar) – inte befintliga ljudbokskonsumenter. Detta är en marknad med stora offentliga investeringar i digitalisering och läsförståelse.

2. Konkurrens befrias: Ingen annan ljudbokstjänst har en fullfjädrad utbildningssatsning. Skolplattformar (t.ex. NE.se, Clio) fokuserar på faktabaserat innehåll – inte narrativ litteratur + AI-stöd för läsning.

3. Differentiering + låga kostnader: BookBeat kan återanvända existerande innehåll (bokrättigheter) men paketera om det i ett pedagogiskt kontext. Med rätt AI och integrationsstruktur skapas hög differentiering utan att kärnverksamheten behöver överges.

4. Värdeinnovation: Det nya erbjudandet levererar mer värde för både skolor och elever – samtidigt som det reducerar behovet av separata verktyg, övervakning och manuellt lärarstöd.

Four Actions Framework för BookBeat Academy™ som läromedelsplattform

MINSKA

- Miljöpåverkan av tryckta läromedel
- Tröskel till att använda skönlitteratur i skolan
- Administration kring utlån och användning
- Pedagogernas arbete med personlig tillgänglighets-anpassning och utveckling

HÖJA

- Tydlig anpassning till läroplan och ämnesmål
- Stöd för pedagogisk uppföljning och differentiering
- Personligt anpassade inlärningsmetoder
- Läsförståelse som mätbar och aktiv process

ELIMINERA

- Problem med daterade upplagor
- Kostnader för tryck och distribution av läromedel
- Anonym lyssning utan lärandemål
- Konsumentcentrerad UX och algoritmer

SKAPA

- AI-drivna lässtödverktyg
- Självstyrd inlärningsprofil med målsättning, utveckling och uppföljning
- Dashboard för pedagoger (analys, progression)
- Gemensam läsupplevelse för klasser: bokcirklar, teman, diskussioner
- Integration med skolplattformar och LMS

New Value Curve

KONKURRENSFAKTOR	LJUDBOKS-APPAR (T.EX. STORYTEL)	E-LÄROMEDEL (CLIO, NE, DIGILÄR)	BOOKBEAT ACADEMY™
Utbud av litteratur	◆◆◆◆◆	◆◆	◆◆◆◆◆
Utbud av läromedel	◆	◆◆◆◆◆	◆◆◆◆
Läsupplevelse (struktur & stöd)	◆	◆◆◆	◆◆◆◆◆
Social interaktion/community	◆	◆◆	◆◆◆◆
AI-stöd (sammanfattningar etc.)	◆	◆◆	◆◆◆◆◆
Personalisering	◆◆◆	◆◆	◆◆◆◆◆
Gamification	◆	◆◆	◆◆◆◆
Studieanpassning (läroplan etc)	◆	◆◆◆◆◆	◆◆◆◆◆
Statistik & målfunktioner	◆	◆◆◆◆	◆◆◆◆◆

Cecilia Tenggren | hej@picapicadesign.se | Slutuppgift Business Design VT25

Pica Pica design

B2B / B2Edu Konkurrensmatris

PLATTFORM	MÅLGRUPP	AFFÄRSMODELL	TYP AV INNEHÅLL	TILLGÅNG / UX	UNIKA EGENSKAPER
Studentlitteratur	Högskola, universitet	Köp eller licens	Läroböcker, e-böcker, interaktiva övningar	Egen plattform + app	Svenskt innehåll, anpassat efter kursplaner
Liber Digital	Gymnasie & högskola	Licens / köp	Digitala läromedel, övningar, lärarstöd	Webbaserad	Lärarstöd, progression, uppgiftsspår
Perlego	Högre utbildning, vuxna	Prenumeration	1M+ fackböcker, akademiskt innehåll	App + web, enkel UX	Internationellt utbud, bredd, akademiskt fokus
Bokus Play	Allmänhet, viss kurslitteratur	Prenumeration	E-böcker & ljudböcker, inkl. populär facklitteratur	Mobilapp + desktop	Blandar nöjesläsning och studier
Campusbokhandeln	Studenter	Köp / hyr / begagnat	Kurslitteratur i fysisk och digital form	Webbutik	Hållbarhetsprofil (begagnat), prisvärdhet
VitalSource	Universitet (globalt)	Köp eller licens	E-textbooks (ofta amerikanska)	Web + app	Avancerade anteckningsfunktioner, ofta via lärosäten
Chegg	Studenter (USA)	Prenumeration	Lösningar, AI-hjälp, e-böcker	Web + app	Integrerad läxhjälp + community
NE.se (Skola)	Grundskola och gymnasiet	Licens via skola	Digitala läromedel, uppslagsverk	Webplattform	Svenskt uppslagsverk med koppling till kursmål
Khan Academy	Alla nivåer, globalt (gratis)	Donationsbaserat	Videolektioner, övningar (STEM, ekonomi, m.m.)	Web + app	Gratis, tillgängligt, pedagogiskt upplägg, gamification
BookBeat Academy™	Grundskola, Gymnasie, Högskola, YH, självstudier	Licens via skola (B2Edu) samt Prenumeration (B2C)	E-läromedel och facklitt. Kuraterade ljud- & videobaserade kurser + microlearning	App + web + lärplattform	Läromedel integrerat med litteratur, med personligt anpassade studietekniker och läroplaner.

Vad motiverar B2Edu som ny inriktning?

- **Utbildningssektorn har ett uttalat behov av tillgänglig, strukturerad och engagerande litteratur.**
- **Skolor och universitet står under stark press att digitalisera på ett kostnadseffektivt och pedagogiskt hållbart sätt.**
- **Licensbaserade lösningar efterfrågas – vilket skapar stabila och skalbara intäktsmodeller.**
- **Segmentet präglas av långsiktighet, lågt churn och tydliga beslutsstrukturer.**
- **BookBeats nya funktion kan integreras i befintliga system och komplettera skolors befintliga plattformar utan att skapa dubbelarbete.**
- **Beteenden, funktioner och insikter från detta segment är direkt överförbara till B2C-marknaden längre fram.**

→ *Vilka möjligheter ger det BookBeat?*

BookBeat kan dra fördel av sin användarbas inom B2C, där varumärket är stabilt, uppskattat och fortsätter växa, och använda detta för att locka till sig större aktörer som skolor och universitet. Det är ett segment vars funktionella och emotionella drivkraft är att motivera och engagera elever och studenter till ökad läslust och mer effektiv och hållbar inlärning. BookBeat har alltså redan ingång till slutanvändare, men kan via licenser få fler och säkra intäktsströmmar.

Cecilia Tenggren | hej@picapicadesign.se | Slutuppgift Business Design VT25

Pica Pica design

7	BOOKBEAT	AFFÄRSMODELL	*Modell: Business Model Canvas*

Key Partners

- **Förlag och rättighetsägare**
- **Tekniska integrationer**
- **Skolverket, Kulturrådet (strategiska allianser)**
- **Lärarutbildningar och pedagogiska högskolor**
- **Dyslexiförbund och tillgänglighetsorganisationer**

Key Activities

- **Teknisk utveckling**
- **Kuratering av innehåll**
- **Försäljning till skolor**
- **Användarsupport och onboarding**
- **Analysera användardata**
- **Relationsbygge med lärare, skolor och beslutsfattare**

Key Resources

- **Existerande bokkatalog**
- **Utvecklingsteam (AI, UX, EdTech)**
- **Pedagogisk redaktion (kuratering, koppling till läroplan)**
- **Dataanalytiker**
- **Sälj- och kundsupportteam inom utbildningssektorn**

Value Proposition

BookBeat Academy™
– läsning som bygger kunskap – och självförtroende.

För skolor och pedagoger:
En AI-driven litteraturplattform som förenar läroplanens krav med lustfylld läsning – och ger dig som pedagog konkreta verktyg för att följa, stödja och utveckla varje elevs läsförmåga.

För elever & föräldrar:
En stimulerande läsupplevelse där ljud, text och smarta AI-stöd hjälper dig att förstå, reflektera och växa. Välj vad du vill läsa, få stöd när du kör fast, och följ din egen utveckling – oavsett om du gillar fantasy, historia eller samhällsfrågor.

Customer Relationships

- **Löpande support och onboarding**
- **Utbildningspaket**
- **Kundansvariga per kommun/skola**
- **Inbyggd feedback-loop: förbättringsförslag från lärare & elever**

Channels

- **Direktförsäljning**
- **Partnerskap**
- **Digital annonsering**
- **Mässor och konferenser**
- **Nyhetsbrev och webbinarium**

Customer Segments

- **Skolor (F–9, gymnasiet)**
- **Kommuner**
- **Pedagoger/lärare**
- **Utbildningsplattformar**

- **Indirekt: Elever (användare), föräldrar (intressenter)**

Cost Structure

- **Plattform- och AI-utveckling**
- **Licenser/rättigheter till innehåll**
- **Sälj- och kundsupport**
- **Pedagogiskt innehållsarbete**
- **Hosting, drift och datahantering**
- **Marknadsföring och skolkommunikation**

Revenue Streams

- **Licensbaserad prenumeration per elev/användare**
- **Skollicens (årsbasis) / Kommunlicens (volymrabatter)**
- **Specialanpassat innehåll eller utbildningar**
- **Möjligt framtida B2G-avtal med Skolverket, Kulturrådet m.fl.**

Cecilia Tenggren	hej@picapicadesign.se	Slutuppgift Business Design VT25

Pica Pica design

8	BOOKBEAT	EKONOMI OCH INTÄKTSDRIVARE	*Modell: Nummerprototyp*

Omsättning (2024)			**1 360 000 000**
Affärsmål Omsättning + 30%			**1 768 000 000**
Scenario #1			
Total omsättning			**1 767 600 000**
	Antal användare	**Pris (SEK/mån)**	**Månatlig intäkt (SEK)**
Totalt	**1 075 000**	*Genomsnittlig intäkt per användare & mån* **137**	**147 300 000**
BookBeat Basic	600 000	99	59 400 000
BookBeat Premium	350 000	169	59 150 000
BookBeat Academy årskurs 1-6 ⚠	50 000	59	2 950 000
BookBeat Academy årskurs 7-9	50 000	69	3 450 000
BookBeat Academy Gymnasieskolor	75 000	99	7 425 000
BookBeat Academy Högskola & Universitet	75 000	199	14 925 000
Scenario #2			
Total omsättning			**1 985 940 000**
	Antal användare	**Pris (SEK/mån)**	**Månatlig intäkt (SEK)**
Totalt	**1 030 000**	*Genomsnittlig intäkt per användare & mån* **161**	**165 495 000**
BookBeat Basic	600 000	129	77 400 000
BookBeat Premium	350 000	199	69 650 000
BookBeat Academy årskurs 1-6 ⚠	25 000	59	1 475 000
BookBeat Academy årskurs 7-9	30 000	69	2 070 000
BookBeat Academy Gymnasieskolor	50 000	99	4 950 000
BookBeat Academy Högskola & Universitet	50 000	199	9 950 000

⚠ **Kritiska antaganden**

Sammanfattande analys:

- I en nummerprototyp för en BookBeat EdTech-tjänst är det mest kritiska antagandet att barn och unga faktiskt får och vill använda skärmar för studier – utöver skolans digitala verktyg. Samhällsdebatten kring skärmtid, särskilt i yngre åldrar, påverkar kraftigt adoptionen. Föräldrar och skolor är ofta restriktiva, särskilt i F–6, vilket gör denna grupp svår att nå både i användning och betalning.
- Ett annat viktigt antagande rör marknadsmognad: i åk 7 och uppåt finns redan etablerade EdTech-aktörer, särskilt på gymnasie- och universitetsnivå. Det innebär att BookBeats tjänst måste differentiera sig tydligt – till exempel genom att erbjuda ljudbaserat studiestöd för elever med särskilda behov (ADHD, dyslexi, osv.), eller fokusera på lättillgänglig repetition i mikroformat.
- Prissättningen kan inte vara linjär baserat på ålder – yngre elever kräver ofta skol- eller föräldrapaket, medan äldre studenter kan ha större behov men lägre betalningsförmåga. En differentierad modell per segment är nödvändig.
- Skärmtiden är dubbelt laddad: den ses både som ett problem och som en möjlighet. En tjänst som erbjuder "positiv skärmtid" – aktivt lyssnande eller neurodivergensvänligt stöd – kan vara lättare att motivera för både skolor och föräldrar.
- Sammanfattningsvis: modellera målgruppen åldersvis, räkna konservativt på konvertering, och bygg scenarier där olika segment har olika användarbehov, betalningsvilja och begränsningar.

Cecilia Tenggren | hej@picapicadesign.se | Slutuppgift Business Design VT25

Pica Pica design

Nästa steg: Från potential till pilot

Efter att ha identifierat ett tydligt behov och en attraktiv marknadspotential för BookBeat Academy inom B2Edu, är nästa steg att omsätta prototypen till verkliga användarinsikter genom en pilot.

Mätetal (KPI:er) för piloten

- **Engagemang**: Andel elever som aktivt använder plattformen 2+ gånger/vecka.
- **Pedagogiskt värde**: Lärarfeedback om användbarhet, tidsbesparing och målträff (via enkäter/intervjuer).
- **Kommersiell validering**: Antal skolor som uttrycker betalningsvilja eller tecknar licens efter pilot.
- **Läsattityd**: Förändring i elevernas upplevda motivation att läsa (före/efter-test).

Nästa konkreta steg

→ **Identifiera 2–3 pilotskolor** (olika årskurser och elevgrupper).
→ **Utveckla ett minimalt körbart produktkoncept** (MVP).
→ Ta fram **pedagogiskt material och onboarding** för lärare.
→ **Mät, utvärdera, iterera** – och justera utifrån verkliga behov.

Primärt mål

Att etablera BookBeat Academy™ som ett pedagogiskt verktyg som stärker läsförståelse, motivation och kunskapsmål, öka antalet registrerade användare från 0 till 1000 skolor / 250 000 elever det första året.

Sekundärt mål

Att öka studiemotivation och läslust hos elever, bygga långvariga relationer med skolor och föräldrar (B2C-konsumenter), och öka antalet elever med godkänt betyg, från 72% till 90%.

Problemhypotes 1:

Låg medvetenhet om BookBeat Academy™ bland skolor och lärare

- **Lösning 1:** Utveckla en riktad informationskampanj via sociala medier, webinarier och skolmässor för att informera om plattformens fördelar och pedagogiska potential.
- **Lösning 2:** Skapa pilotprojekt med utvalda skolor och dokumentera framgångar genom fallstudier och testimonials, vilket kan användas för att övertyga andra skolor om att ansluta sig.

Problemhypotes 2: !

Begränsat engagemang från skolor och elever samt svårigheter att motivera användning av digitala läsplattformar

- **Lösning 1:** Integrera gamification-element såsom poängsystem, badges och tävlingar för att öka motivationen och göra läsning mer engagerande.
- **Lösning 2:** ! Samarbeta med lärare, pedagoger och elever för att utveckla interaktiva läsprojekt och utmaningar kopplade till undervisningen, vilket gör läsningen mer relevant och värdefull i lärandet.

Problemhypotes 3:

Svårigheter att bygga långsiktiga relationer med skolor och föräldrar (B2C-konsumenter)

- **Lösning 1:** Skapa ett ambassadörsprogram där engagerade lärare och föräldrar fungerar som förespråkare för BookBeat Academy™ och hjälper till att sprida plattformen i sina nätverk.
- **Lösning 2:** Utveckla en föräldraportal med resurser och verktyg för att stödja barnens läsande, samt erbjuda exklusiva erbjudanden för familjer som deltar aktivt i programmet.

Cecilia Tenggren | hej@picapicadesign.se | Slutuppgift Business Design VT25

Pica Pica design