

# STAY RELEVANT

## CASE COMPETITION

### VIRKSOMHED:

#### VIRKSOMHEDENS NAVN OG ADRESSE

Navn:	<a href="#">Environment for Learning</a>
Adresse:	<a href="#">Linå Skolebakke 23, 8600 Silkeborg</a>
Web:	<a href="https://www.environmentforlearning.com/">https://www.environmentforlearning.com/</a>

#### KONTAKTPERSON(ER)

Navn:	<a href="#">Lars Engeborg</a>	Navn:	<a href="#">Amanda Engeborg</a>
Titel:	<a href="#">Indehaver</a>	Titel:	
Tlf.:	<a href="#">29 39 82 72</a>	Tlf.:	<a href="#">42 40 11 12</a>
Mail:	<a href="mailto:lars@envfl.com">lars@envfl.com</a>	Mail:	<a href="mailto:amanda@silkeborgpolstring.dk">amanda@silkeborgpolstring.dk</a>

#### VIRKSOMHEDSBESKRIVELSE

<p>I Environment for Learning skaber vi læringsrum, som bidrager til alle skoleelevers/studerendes motivation til at lære og deres ejerskab og engagement i deres skole.</p> <p>Environment for Learning sælger viden og inventar til skoler i Europa i tråd med Det 21. århundredes Læring og læringszoner.</p> <p>I vores kursuscenter i Linå v. Silkeborg underviser vi med udgangspunkt i vores egne produkter og eksterne samarbejdspartnere underviser i emner, som understøtter vores vision. Køb af vores produkter kan suppleres med kurser, hvor lærere/pædagoger/skoleledere kan møde ligesindede i en fælles udvikling af læringsrummet.</p> <p>Vi sælger inventar til skoler, som har en formuleret strategi for indretningen af deres læringsrum og til de skoler som er strategisk søgende og eksperimenterende stiller vi inventar til rådighed til en elevgruppe i 4 mdr.</p>
--

En del af vores produkter henvender sig til uddannelsesinstitutioner, som underviser voksne – herunder f.eks. efterskoler, erhvervsskoler, professionshøjskoler og universiteter. Konceptet hedder "Rum for Læring".

Hvad kendetegner "Rum for Læring"?

- det bryder med 200 års tradition for, hvordan undervisningslokaler skal indrettes til voksne
- det består af mindst otte opstillinger tilpasset forskellige læringsaktiviteter
- det giver de studerende mulighed for indflydelse på undervisningsformen
- det bidrager til elevernes motivation i undervisningen
- det giver større variation i forhold til gruppedannelse
- De studerendes arbejdsstilling varieres løbende, som er det forskningen anbefaler
- det øger sammenhængen mellem arbejdsform og undervisningens indhold

## UDFORDRING

Vi synes vi står med et godt produkt, "Rum for Læring", som beviser sit værd hver gang vi får det i gang på en skole. Produktet egner sig også rigtig godt til læringsrum til voksne.

**Hvilken kommunikations- og markedsføringsstrategi skal vi bruge på græsrods- og ledelsesniveau, når nu vi som virksomhed ønsker at udbrede "Rum for Læring" til glæde for nogle af de mange voksne, som undervises hver dag i DK på f.eks. universiteter og andre lærestudier for voksne.**

Covid 19 er også en ekstra udfordring i implementeringen af "Rum for Læring" og det ser ud til at den vil være med os i et længere stykke tid. Den bidrager ikke til undervisernes og ledelsesernes vilje til at eksperimentere med læringsrummet.

Vores salgsstrategi går ud på at sætte så mange tests i gang som muligt og vi henvender os direkte til de mange skoler. Det drejer sig om tests i 4 mdr. og skolerne er ikke forpligtet på at købe efterfølgende. Det koster 10.000 kr. + moms at teste i 4 mdr. og hvis skolerne køber, så trækkes de 10.000 fra købsprisen. Hvis skolerne ikke bryder sig om "Rum for Læring" så henter vi møblerne igen. (Det sker sjældent).

Vi ser at undervisernes vaner og de studerendes faste forventninger til underviserne gør, at "Rum for Læring" vælges fra af nogle skoler. **Hvordan rekrutterer vi flere skole til disse tests og hvordan bygger vi et stillads og skaber gode rammer omkring "Rum for Læring", således af det bliver lettere for underviserne at få succes?**