

- **Scénář řízených rozhovorů s vybranými žáky prvních ročníků:**

1) Jakým způsobem jste se dozvěděl o střední škole?

Respondent č.1

„Jako první jsem si na internetu vyhledal obor programování, protože je to pro mne nejjednodušší způsob, jak získat informace. Dozvěděl jsem se, že pořádají prázdninové workshopy, kterých jsem se účastnil.“

Respondent č.2

„Navštívil jsem prázdninové dílny.“

Respondent č.3

„Na internetu jsem si vyhledal školy, kde se mi zobrazila škola kybernetiky. Zjistil jsem, že škola pořádá workshopy, které jsem absolvoval.“

Respondent č.4

„Na doporučení paní učitelky na základní škole.“

Respondent č.5

„Díky prarodičům, kteří byli na veletrhu škol. Od osmé třídy jsem se účastnil prázdninových workshopů.“

2) Kdy jste se rozhodl pro studium na této střední škole?

Respondent č.1

„Začínal jsem o tom přemýšlet někdy v osmé třídě na základní škole, protože jsem chtěl mít dopředu nějaké informace. Nechtěl jsem to nedohánět někdy v devátém ročníku. Podrobnosti o přijímací zkoušce tedy až v deváté třídě.“

Respondent č.2

„Mé rozhodnutí studovat na této škole nastalo v osmé třídě základní školy.“

Respondent č.3

„Pro studium na této škole jsem se rozhodl v sedmé třídě základní školy.“

Respondent č.4

„V osmé třídě jsem přišel na Dny otevřených dveří a díky nim jsem se rozhodl pro studium.“

Respondent č.5

„V deváté třídě jsem se rozhodl navštěvovat střední školu kybernetiky.“

3) Jaké byly důvody k volbě střední školy, na níž se vzděláváte?

Respondent č.1

„Zaujal mě přístup učitelů, z kterých jsem měl od první chvíle dobrý a příjemný pocit. Dále mne velmi zaujalo vybavení a technika, kterou je vybavena střední škola. Měl jsem dobrý pocit z tohoto místa, dýchla na mne taková rodinná atmosféra. Také jsem se účastnil prázdninových workshopů. Ty mi dopomohly k tomu, abych na tuto danou školu nastoupil a studoval ji. Workshop je taková zkušenost, jak by mohla vypadat výuka. Dalším důvodem bylo místo, mám to kousek od svého bydliště. Obory, které škola nabízí byly také důvodem.“

Respondent č.2

„Zajímají mne počítače a tento obor mi přijde velmi užitečný do budoucnosti.“

Respondent č.3

„Mými důvody byla vyhlášenost, dobrá recenze školy a také dobrý přístup učitelů k žákům.“

Respondent č.4

„Líbil se mi rodinný přístup učitelů. Líbil se mi i výběr oboru robotika, elektrotechnika, programování.“

Respondent č.5

„Škola byla chválená. Programování se tu bere velmi podrobně.“

4) Jaké jsou nejčastěji se vyskytující faktory, které ovlivňují volbu střední školy z pohledu žáka ZŠ?

Respondent č.1

„Podle mne je to hlavně prezentace školy a výsledky žáků z minulých let. Pod tímto si můžete představit například uplatnění absolventů po vystudování střední školy, dále reprezentace a umístění v soutěžích.“

Respondent č.2

„Podle mého názoru bych řekl vzdálenost.“

Respondent č.3

„Podle mne je to úspěšnost přijetí, vzdálenost a cena.“

Respondent č.4

„Ovlivnili mne rodiče, kteří se věnují programování. Od malička mě vedli k IT oboru. Dalším důvodem byla vzdálenost a neméně důležitým faktorem je pověst školy.“

Respondent č.5

„Podle mne, je to vybavenost školy. Další faktor je hodnocení školy a dobrá recenze, také jakým způsobem se škola prezentuje. Mne se líbí na naší škole, jak se prezentuje skrze prázdninové dílny. Tato akce ukáže uchazečům o čem tato škola je, na co je zaměřená a dá uchazečům možnost se rozhodnout si a zvolit cestu IT nebo si vybrat úplně jiný obor.“

5) Jakým způsobem podle Vás lze efektivně oslovit Vás jako studenty a uchazeče, aby se rozhodli pro vzdělání na této dané střední škole ?

Respondent č.1

„Důležitá je prezentace a vzhled školy. Při prezentaci je potřeba vyzdvihnout a seznámit žáky s uplatněním po vystudování dané školy. Myslím si, že tato škola to splňuje. Podle

mne má nejlepší prezentaci a jedny z nejlepších výsledků. Dobrou prezentací myslím webové stránky, které jsou dobře provedeny, dobrá organizace Dnů otevřených dveří. Na poslední zmíněné jsme se dozvěděli plno zajímavých informací, mohli jsme se seznámit s prostory školy spolu s vybavením. Dále jsme se seznámili s učiteli, kteří byli velmi příjemní a sympatičtí.“

Respondent č.2

„Ukázat výsledky ze školy a ukázat čeho jsou studenti schopni dosáhnout po vystudování této školy.“

Respondent č.3

„Oslovit člověka, který nemá zájem o počítače je velice těžké. Myslím si, že je potřeba mít od malička v základě sebe zakódovanou zálibu počítačů. Sportovce, který sportuje tak ho to zajímat tolik nebude, jako člověka, který třeba rád hraje počítačové hry. Podle mne je dobré ukazovat praxi například jako naše škola, která využívá své workshopy.“

Respondent č.4

„Myslím si, že široká škála možností. Žáci si můžou vyzkoušet 3D tisk nebo pracovat na CNC strojích. Dále je důležité pořádat Dny otevřených dveří.“

Respondent č.5

„Myslím si, že nejlépe vzbudíte zájem počítačovým nadšencům, tudíž by mohlo uspět nějaké akce spojené s počítačovými hrami a ukázat praxi IT oboru.“

6) Které nástroje skrze marketingovou komunikaci vnímáte jako nejefektivnější pro výběr SŠ ? a proč?

Respondent č.1

„V dnešní době to je internet. Většina lidí mají připojení k síti. Lidé tímto získají nejvíce informací za málo úsilí. Nejvíce informací se dozvíte na webových stránkách, které si sám prostudují a nemusí Vám k tomu někdo asistovat. Sociální sítě mohou být také v rámci možností dobrým nástrojem, nicméně si myslím že primárně by měli být určené k zábavě než ke vzdělání. Nechci říci, že vzdělání není zábavné, ale myslím si že škola

nebude mít takový efekt a úspěch jako když by měli pěkně vytvořené webové stránky, které by mohli zaujmout na první pohled. Z rovna v oboru IT se očekává, že webové stránky budou dobře propracované a na oko líbivé.“

Respondent č.2

„Jsou to sociální sítě, tam se nejvíce lidé tráví čas a je to podle mého názoru jeden z nejlepších nástrojů pro propagaci.“

Respondent č.3

„Podle mého názoru je nejhorší propagace v televizi a na billboardu, protože mi přijde, že lidé v mém věku už se tolik na televizi nedívá. Dívají se například na YouTube na streamovací platformy. Podle mne je nejlepší propagační platformou sociální sítě. Sociální sítě se musí ale vytvářet dobře, aby to mělo nějaký dosah. Například Instagram nebo YouTube. Co se týče Facebooku, ten už v dnešní době není tolik využíván spíše vůbec. Platforma Tik Tok také není ideální, jelikož je to sociální síť, která je určená zábavě, ne pro příspěvky ohledně školství. LinkedIn pro žáky není moc známé.“

Respondent č.4

„Co se týče konkrétně mne, tak jsou to obecně tam kde jsou videa a fotky. To sociální sítě hlavně Instagram. Facebook se už moc nepoužívá. Co se týče TikToku, neumím si představit obsah, který se by se mohl tvořit vhodný pro propagaci školy.“

Respondent č.5

„Jsou to dílny. Nikde jinde jsem neviděl ani jsem neměl možnost, aby si uchazeči mohli zkusit školu na týden.“

7) Co by podle Vás zvedlo zájem o vzdělávání na škole, kterou nyní navštěvujete? Proč? Svou odpověď zdůvodněte.

Respondent č.1

„Lepší propagace na sociálních sítích.“

Respondent č.2

„Můj osobní názor je, že nejlepší propagací je pořádání akcí pro uchazeče, kterých se můžou zájemci o tuto školu účastnit.“

Respondent č.3

„Myslím si, že dobrým způsobem jak zvednout zájem o střední školu by byla informace o stipendium. Myslím si, že když škola informuje, že je škola sice placená, ale nicméně i přes to existuje i možnost studovat zadarmo. Podle mne je to dobrá cesta k většímu úspěchu. Také si myslím, že kdyby škola více cílila na lidi, kteří mají rádi hry a udělala propagaci spojenou s počítačovými hry, zvětšil by se zájem.“

Respondent č.4

„Dle mého názoru by mohla být účast na velkém veletrhu škol pořádané ve velkých městech jako je Praha a Brno.“

Respondent č.5

„Myslím si, že by to mohlo být prezentování možnosti práce a uplatnění.“

8) Který informační zdroj je pro Vás nejdůležitější při získání informací o střední škole?

Respondent č.1

„Dle mého názoru jsou to webová prezentace školy.“

Respondent č.2

„Akce Dny otevřených dveří a akce prázdninových dělen.“

Respondent č.3

„Dle mého názoru jsou to veletrhy, tím pak odstartujete myšlenku jít následně na Dny otevřených dveří. Nejméně efektivní jsou určitě reklama v novinách nebo v televizi.“

Respondent č.4

„Myslím si, že je to prezentace na sociálních sítí nejvíce Instagram. Dílny a sociální sítě Instagram a YouTube. TikTok je asi nejsledovanější, ale je to kontroverzní platforma, která se pro propagaci školy nehodí.“

Respondent č.5

„Největší podíl si myslím, že mají veletrhy škol.“

9) Co by mohla škola zlepšit na propagaci školy? Svou odpověď zdůvodněte.

Respondent č.1

„Na akci Dny otevřených dveří bych změnil a přidal hluboké informace a zajímavosti o výuce ve formě prezentace v PowerPointu. Nějakou hodinu by mohla trvat a mohla by informovat, jak to tu funguje, co tu nabízí, jak to tady vypadá a co tady mají za prostory a vybavení. Já bych si třeba osobně představoval například od určitého času hodiny do určitého času procházení školy a najít si, to co daný uchazeč potřebuje a co ho zajímá. Dále pak se tu nachází kino sál, kde by se mohlo 10-15 minut prezentování zajímavosti, jak probíhá výuka. Také by mohli být prezentovány například zajímavé učebny, tím myslím ve třetím patře, kde jsou odborné učebny. Do těchto učeben bych postavil učitele, co by povykládali, třeba to co se v té dané učebně vyučuje a nějaké základní informace jako je například obsah učiva a podobně.“

Respondent č.2

„Prezentaci webových stránek.“

Respondent č.3

„Za mne by to mohli být sociální sítě.“

Respondent č.4

„Dle mého názoru bych si představoval zlepšení na sociálních sítích.“

Respondent č.5

„Vymyslet nějakou zajímavost na veletrzích škol.“

10) Zúčastnili jste se letních prázdninových workshopů? Co Vás nejvíce zaujalo, bavilo a proč? získali jste dostatek informací? Které Vám chyběly?

Respondent č.1

„Prázdninových workshopů jsem se zúčastnil 2 krát. Na prvním ročníku, kterého jsem se zúčastnil. Hlavně jsme se věnovali programování a robotice. To se mi velmi líbilo, proto jsem na tuto školu šel. Druhý rok, jsem se účastnil znovu, hlavním tématem byl herní

vývoj, kde jsme si zkoušeli vytvořit jednoduché hry v herním enginu. To mne taky velmi zaujalo, protože mě hry zajímají a baví.“

Respondent č.2

„Nejvíce mě zaujalo to, jak jsem se mohl naučit nové věci. Neměl jsem žádné zkušenosti a mohl jsem se s tím seznámit.“

Respondent č.3

„Nezúčastnil jsem se.“

Respondent č.4

„Této akce jsem se neúčastnil.“

Respondent č.5

„Nejvíce mne zaujala praxe. Vyučovali nás žáci školy 4. ročníku. Líbilo se mi na tom, že studenti jsou nám blíž a tak nám to i dokáží odprezentovat z pohledu vrstevníků.“

- **Řízený rozhovor s vedením školy**

1) Jaké marketingové nástroje používáte, aby jste zviditelnili Vaši školu?

„Střední škola začala propagaci pomocí rozhlasu, novin a letáků. S nástupem boomu sociálních sítí škola začala využívat marketingové nástroje Facebook a Instagram. Nedílnou součástí používaných nástrojů jsou prázdninové workshopy takzvané dílny. Tyto workshopy jsou nejlepší a nejefektivnější marketingová strategie. Škola si nechala před rokem vyrobit billboard, který je umístěný mezi hlavním nádražím a terminálem v Hradci Králové.“

2) Kolik finančních prostředků utratíte ročně za propagaci školy?

„Propagace školy na sociální síti Facebook činí zhruba 40 000 Kč, baner 40 000 Kč. Další složkou jsou noviny, který stojí školu 60 000 Kč. Souhrnná částka je zhruba 200 000 Kč.“

3) Který marketingový nástroj považujete za nejvíce efektivní pro nábor žáků Vaší školy?

„Nejvíce efektivní vedení vnímá prázdninové workshopy. Jsou organizovány na dva turnusy. Týdenní turnusy jsou naplánovány na červenec a srpen. Poslední den je ukončen návštěvou rodičů uchazečů, kde je pro ně připravené občerstvení. Při té příležitosti jsou jim odprezentovány aktivity, které byly pro děti připraveny. Učitelé se snaží účastníkům ukázat zajímavé aktivity, za účelem přesvědčit je hravou formou, aby se stali budoucími žáky školy.“

4) Kdo se věnuje ve Vaší škole propagaci?

„Marketingové propagaci se věnuje vedoucí PR paní Kateřina Langová.“

5) Máte překážky při získávání nových uchazečů, pokud ano jaké?

„Překážka je nepřímá konkurence, která je zadarmo. Konkrétně DELTA – Střední škola informatiky a ekonomie v Pardubicích, Střední průmyslová, střední odborná škola a střední odborné učiliště Hradební v Hradci Králové, Střední škola vizuální tvorby Hradec Králové nebo Střední uměleckoprůmyslová škola hudebních nástrojů a nábytku.“

6) Jaké jsou podle Vás silné a slabé stránky školy?

„Silné stránky jsou učitelé, kteří vytváří a realizují výuku. Za slabé stránky vedení považuje přesvědčovací schopnost, která by mohla ovlivnit rozhodnutí žáků a rodičů pro výběr studia. Další slabou stránku škola považuje nájemní prostory, škola by chtěla mít vlastní prostory.“

7) Pokud by bylo něco co by jste chtěl/a změnit, co by to bylo?

„V dnešní době nejsou prostředky není na to vhodná doba na realizaci vlastních prostor. Vedení by potřebovalo na uskutečnění aspoň 20 000 000 Kč. Problém je, škola nesmí generovat zisk, tudíž je financování složité.“

8) Jak a podle čeho určujete výši školného?

„Na začátku se určila taková cena, aby se pokryly náklady, které budou na zřízení provozu a modernizaci. Na začátku studia každý žák zaplatí plné školné. Každým rokem se navyšuje cena o inflaci. Žáci mají možnost dostat stipendium a tudíž neplatí vždy plné školné. Žáci jsou schopní dostat se třeba i na 100% stipendium. Nadaní žáci, kteří se

zajímají a chtějí se vzdělávat, mohou studovat do 4. ročníku zadarmo. Stipendium žáci mohou dostat dvěma způsoby. Stipendium za známky, takzvané prospěchové, kde je hranice do 90 %. Další stipendium žáci mohou dostat za umístění v soutěží. Škola nabízí i pracovní pozice, které nabízí finanční i rozvojové ohodnocení.“

9) Jak byste zhodnotili informace umístěné na Vaši webové stránce školy?

„Vývoj webových stránek se několikrát měnil a předělával. Jsou ve stádiu částečně předělaný, ale nejsou dodělaný. Škola na tvorbu a udržování aktualizování webových stránek nemá externí firmu, ale na tvorbu se podílí žáci školy. Žáci mají nadšení pouze dva měsíce, a chtějí něco změnit. Není kapitál na externí firmu, aby udržovala webové stránky. Webové stránky jsou po technické stránce, v rámci mezí zpracovaný rozumně, chybí pouze aktualizace informací.“