

Кафедра  
режисури

# Робота з абітурієнтами: наш досвід.

На прикладі вступної кампанії 2022 року



СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗВ'ЯЗКУ МІЖ  
КАФЕДРОЮ РЕЖИСУРИ ТА АБІТУРІЄНТАМИ  
БАЗУЮТЬСЯ НА КЛАСИЧНИХ МЕТОДАХ  
МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ.

ЦИФРОВИЙ МАРКЕТИНГ ПОЄДНУЄ ОНЛАЙН-  
ФУНКЦІЇ.

**Зручні формати зв'язку з абітурієнтами в соціальних мережах, де можна заздалегідь підготувати шаблони відповідей на типові питання, що дозволяє підтримувати з абітурієнтом особистий контакт, заощаджуючи час.**



# Основні канали комунікації з абітурієнтами



Instagram та Facebook - платформи для пошуку та залучення потенційних абітурієнтів.

Чат у Telegram - як засіб об'єднання та прямого спілкування з особами, які зацікавлені у вступі.

Tik Tok - як засіб підтримки статусу кафедри (кафедра "на хвилі" з абітурієнтом)

Instagram

Facebook

Telegram

Tik Tok





INSTAGRAM

## Основні кроки:

- Створити впізнаваний логотип на сторінці (віконце, аватарка кафедри)
- Залишати в «шапці» профілю офіційний сайт ХДАК, для зручного переходу на офіційні джерела
- Публікувати якісний контент
- Стежити за оновленнями можливостей мережі

Акаунти мереж Instagram та Facebook пов'язані, інформація в них дублюється автоматично

# Поради

## Хештеги

Набір хештегів, який допоможе збільшити кількість підписників. Наприклад #абітурієнт2023 #ХДАК #instafollow #tagforlikes та #followback.

## Лайки

Лайкайте, якнайбільше. На кожні 100 лайків, поставлених випадковим фотографіям, ви отримаєте в середньому 6 нових підписників.

## Конкурс

Підвищення активності сторінки. Найпростіший спосіб зробити це – опублікувати тематичну картинку та попросити людей поставити лайк, щоб взяти участь

## Щедрість

Будьте щедрі на лайки та коментарі – це найпростіший спосіб залучити нових передплатників.

## Швидкість

Якомога швидше відповідайте на повідомлення та коментарі

## Час

Дослідження показали, що найкраще постити публікації о 2 годині дня та 5 годині вечора.

# Як розкрутити Instagram безкоштовно

Безкоштовна розкрутка в Інстаграмі може бути досить ефективною, якщо підійти до питання комплексно та приділити йому достатньо часу.

Взаємний піар

Хештеги та геолокація

Залучення TikTok-аудиторії

Проведення прямих ефірів

Запитання підписникам

Публікація в неділю

Створення інтерактивного контенту.

Створення масок для Stories

Якість, а не кількість

ПЛАТНІ МЕТОДИ ПРОСУВАННЯ В INSTAGRAM.  
ТАРГЕТОВАНА РЕКЛАМА

**Платне просування в Інстаграмі, як правило, ефективніше. Навіть із мінімальним бюджетом можна залучити досить велику та зацікавлену аудиторію.**

Таргетована реклама — єдиний офіційний формат просування в соцмережі Інстаграм. Таргет нескладно налаштувати прямо з програми, до того ж ви можете повністю керувати бюджетом на розкрутку. Наприклад, встановити добовий ліміт \$5 і запустити рекламу тільки на 7 днів. У результаті сума точно не перевищить \$35. Але якщо ви ще не дуже добре розумієте, як розкрутитися в Інстаграмі з нуля за допомогою таргетингу, то краще звернутися до фахівців. Інакше є ризик помилитися при налаштуванні та в результаті просто витратити рекламний бюджет марно.



Nata



# Контент

Одна з основних задач –  
впізнаваність.

Для цього можна використовувати логотип кафедри, корпоративні кольори, асоціації, метафори, тощо. Важливо, щоб вони були актуальними, тобто "на часі"

Наприклад, талісманом та героєм кафедри режисури в соціальних мережах під час вступної кампанії **2022** став Пес Патрон в рожевій панамі Калуша.

Він, що тижня запрошував абітурієнтів на день відкритих дверей. Та давав поради що до вступу. Такий образ визвав у підписників яскравий фітбек

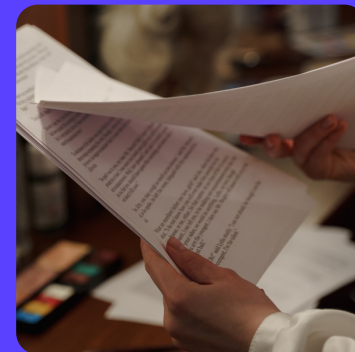


# Гугл-анкета. ОСНОВНІ ПИТАННЯ.

1. ПІБ
2. ДАТА НАРОДЖЕННЯ
3. МІСЦЕ ПРОЖИВАННЯ
4. ТЕЛФОН
5. ЕЛЕКТРОННА АДРЕСА
6. ОСВІТА
7. БАЖАНА ФОРМА НАВЧАННЯ
8. БАЖАНИЙ ОСВІТНЬО-КВАЛІФІКАЦІЙНИЙ РІВЕНЬ
9. ЗВІДКИ ПРО НАС ДІЗНАЛИСЬ
10. ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ (ПОБАЖАННЯ)
11. ДАТИ ДНІВ ВІДКРИТИХ ДВЕРЕЙ, АКТИВНІ ПОСИЛАННЯ НА СОЦМЕРЕЖІ, ОНЛАЙН-ЗУСТРІЧІ (ЯКЩО ЗАПЛАНОВАНІ)



Консультації для абітурієнтів проходили протягом декількох місяців з демонстрацією презентацій, відео та фото матеріалів.



Викладачі кафедри режисури проводили декілька майстер класів з написання сценарного плану, як одного з етапів творчого конкурсу.

## Звідки про нас дізнались?

- 15% - профорієнтація в школі
- 20% - від знайомих
- 37% - реклама у Інстаграм
- 21% - реклама у Фейсбук
- 7% - свій варіант

## Освіта абітурієнта

- 34% - повна середня освіта (11 класів)
- 40% - середня спеціальна освіта
- 26% - вища освіта
- 4% - інший варіант

## Місце проживання

- 71% - Схід України (Харків та Харківська область)
- 9% - Південь України (Миколаївська та Одеська області)
- 8% - Центр України (Дніпропетровська, Полтавська області)
- 7% - Північ України (Київська область)
- 5% - Захід України (Хмельницька та Волинська області)

## Результат вступної кампанії.

- Денне відділення 1 курс: 12 осіб
- Заочне відділення 1 курс: 15 осіб
- Денне відділення 2 курс: 6 осіб
- Денне відділення магістратури: 19 осіб
- Заочне відділення магістратури: 18 осіб

# TELEGRAM:

функції та  
МОЖЛИВОСТІ



## ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛ

**ПЛЮСИ:** вся інформація в одному місці; інформація "без води"; ви самі регулюєте потік інформації.

**МІНУСИ:** відсутність вільного спілкування між абітурієнтами



## ТЕЛЕГРАМ-ЧАТ

**ПЛЮСИ:** особистий контакт та тісне спілкування між усіма учасниками.

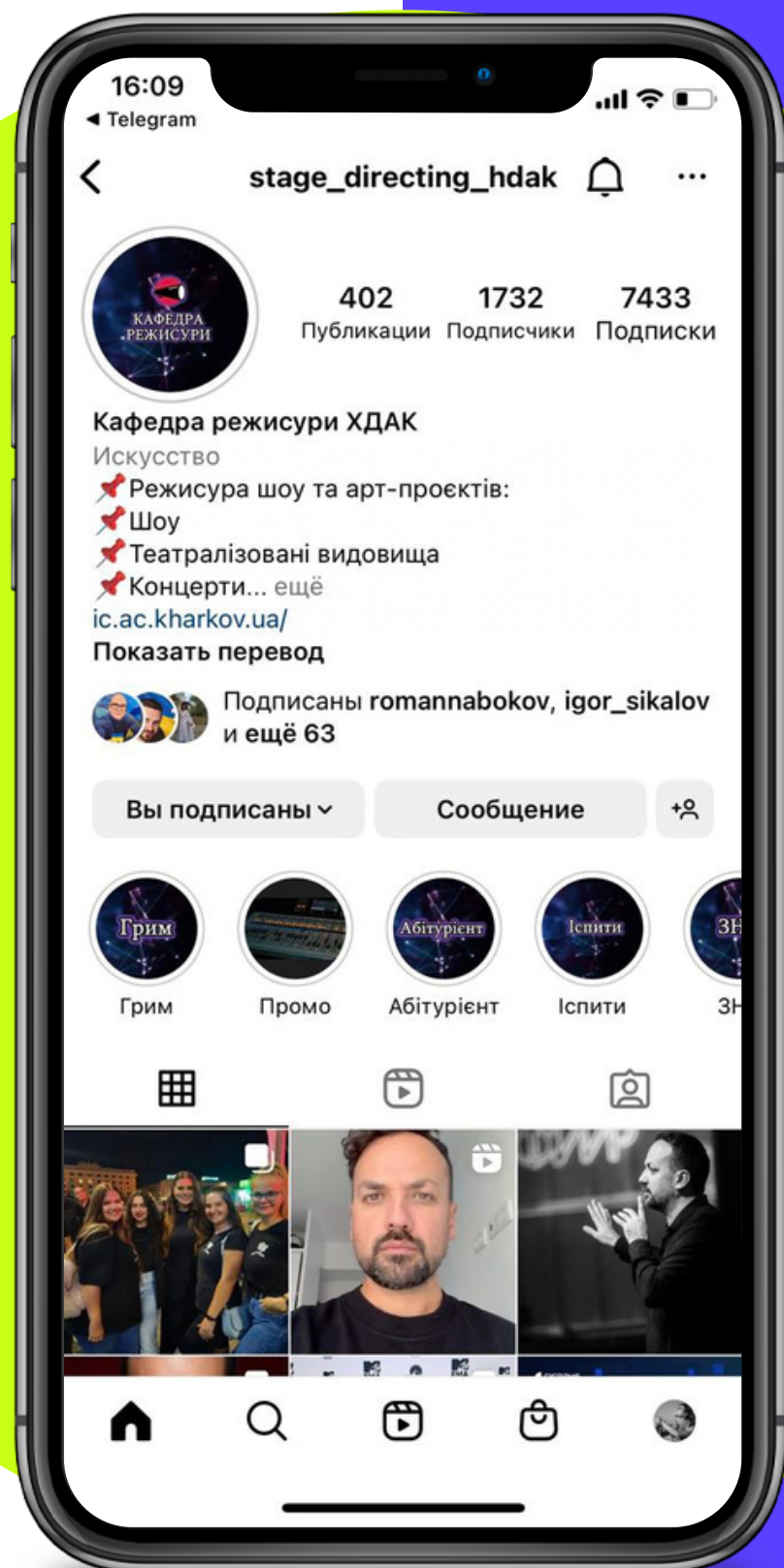
**МІНУСИ:** залученість адміністратора чату 24/7; з часом може утворитися велика кількість зайвої інформації.



## ЧАТ-БОТ

**ПЛЮСИ:** швидкість відповідей, мінімальна залученість адміністратора, "один раз налаштував і воно працює"

**МІНУСИ:** відсутність особистого контакту



# Долучайтесь!

Наша сторінка в Інстаграм:  
[https://www.instagram.com/stage\\_directing\\_hdak/](https://www.instagram.com/stage_directing_hdak/)

Відскануйте!



Дякую за увагу!