ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ДЛЯ НАБОРА ДЕТЕЙ В ДЕТСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ

Целевая аудитория: молодой педагог, педагог дополнительного образования, сменивший направление деятельности, педагог дополнительного образования с апробацией новой программы.

Проблемное поле: Как правило проблемы с набором возникают у молодого педагога дополнительного образования.
Это может связано с недостаточным знакомством с потребностями и интересами потенциальный обучающихся, а также отсутствием устоявшихся связей с родителями.

Если проведя ряд опросов, исследований на предмет заинтересованности детей и родителей в вашей программе, вы твердо уверены в успехе. То вам можно и нужно приступить к грамотной маркетинговой стратегии продвижения образовательного продукта (программы).

Для поиска детей, которые могут быть заинтересованы в присоединении к детскому объединению и записаться на программу можно использовать следующие способы:

1. Реклама и информирование: разместите объявления в нашей группе Центра «Созвездие», в школах, детских садах, местных сообществах и в социальных сетях о начале записи на программу. Укажите контактные данные и информацию о программе и активностях, чтобы привлечь внимание родителей и детей.

Попросите оценить ваше объявление коллег или близких. Если сторонний человек прочив ваше объявление, подтвердит, что ему все понятно, текст не перегружен. Понятно куда обращаться, о чем будет программа. То значит вы составили правильное объявление и его можно разместить по канал коммуникации описанные выше.

2. Сотрудничество с учебными заведениями: свяжитесь с директорами школ и детских садов в вашем районе и предложите им информацию о детском объединении. Попросите их рассказать о программе своим ученикам и родителям или разместить информацию на информационных стендах. Также если есть возможность можно прийти на классные часы к той возрастной аудитории детей, в которой вы заинтересованы.

3. Организация презентаций: проведите презентации о детском объединении в школах, детских садах или других местах, где есть потенциальные участники. Расскажите о программе, целях и преимуществах присоединения к детскому объединению, а также проведите демонстрацию активностей, чтобы заинтересовать детей. Это может быть открытый и бесплатный мастер-класс в Центре, где вы приглашаете детей и родителей. В рамках мастер-класса вы презентуете свою программу. Если дети постарше, то можно сделать игру, хакатон, дискуссионную площадку, дебаты. Заинтересовать детей интересной атмосферой или встречей с известными людьми по профилю вашей деятельности.

4. Партнерство с родительскими комитетами: обратитесь к родительским комитетам школ и детских садов и предложите им информацию о детском объединении. Попросите их помочь распространить информацию среди родителей в чаты сообществ. Также сейчас по мимо чатов классов, есть общешкольные чаты родителей. Ваша информация многоценно дойдет на нужной аудитории.

5. Сотрудничество с социальными партнерами. Например, вы можете выйти с мастер-классом, игрой или даже выставкой работ на районное мероприятие. Или самому организовать уличное событие и показать свое мастерство. Не бойтесь объединяться с другими организациями, такими как культура или образование. Вместе вы можете расширить свою аудиторию и привлечь больше детей.

6. Разработка информационного материала: создайте информационные брошюры, флаеры или плакаты о детском объединении и разместите их в местных учреждениях, магазинах, библиотеках и других общественных местах.

7 Персональные рекомендации: попросите рассказать о вашей программе друзьям и знакомым. Возможно кто-то сможет сделать взаимный репост вашей записи о наборе или никто не отменял «сарафанное радио».

Вывод: Чтобы успешно набрать детей в детское объединение, необходимо провести маркетинговую стратегию, включающую размещение рекламы и информации о программе, сотрудничество с учебными заведениями и родительскими комитетами, организацию презентаций и мастер-классов, а также использование персональных рекомендаций и сотрудничество с социальными партнерами. Важно также провести опросы и исследования, чтобы убедиться в заинтересованности потенциальных обучающихся и их родителей.

У вас все получится!