

Мы продолжаем публикацию статей и мастер-классов, посвящённых вопросам выбора и приобретения промо- и бизнес-сувенирной продукции.

В 2013 г. компания «Проект 111» подготовила и выпустила книгу «Case Control. 70 реальных примеров, как подарки работают на маркетинговую идею».

Подобного издания в России еще не было. Примеры удачного использования подарков в маркетинговых коммуникациях — под одной обложкой. Книга суммирует опыт российских и зарубежных бизнес-компаний, некоммерческих ассоциаций и госструктур.

Рекомендовано к прочтению сотрудникам рекламных агентств, маркетологам, PR-специалистам, сотрудникам HR-департаментов, студентам и преподавателям профильных факультетов. Мы предлагаем вашему вниманию один из 70 примеров «Case Control».



ЗАКАЗЧИК И ИСПОЛНИТЕЛЬ:

«Шаг навстречу» (shag-navstrech.ru)

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ:

помощь детям с ограниченными возможностями

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ:

привлечь новых волонтеров и показать существующим добровольцам важность их участия

ПЕРИОД РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА:

с 2011 года

ФУТБОЛКА

мотиватор





РЕЗУЛЬТАТ:

Волонтер в яркой футболке и в компании подопечных «Шага навстречу» — сам по себе наглядный призыв к действию. И все больше людей, в том числе вполне благополучных и обеспеченных, обращают внимание на волонтерское движение, число добровольцев, работающих в «Шаге навстречу», растет.

СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ:

Промоодежда с посланиями и призывами, обращенными как бы к каждому человеку отдельно, может эффективно работать во время общественных, благотворительных и маркетинговых акций.

НВ:

Надпись на английском выводит проект на интернациональный уровень, подчеркивает, что присоединиться к тому или иному движению может каждый, на каком бы языке он ни говорил. Объединяют общие взгляды.

«Я поддерживаю детей-инвалидов. А что делаешь ты?» — этот вопрос на волонтерских футболках помогает организации «Шаг навстречу» находить все новых добровольцев.

Общественная организация «Шаг навстречу» помогает детям-инвалидам из Павловского детского дома-интерната № 4 социализироваться, заинтересовывает их образовательными и творческими проектами, другими словами, делает их жизнь насыщеннее и интереснее. Помогают в этом волонтеры, причем их количество с каждым годом увеличивается.

Привлечь внимание к организации помогают и яркие модные футболки с принтом «I support disabled children. And what do you do?», словно написанным от руки. Футболка — это своеобразный транспарант, послание окружающим. Надев ее, волонтерам уже не надо никого громко агитировать. Послание считается вполне определенно: «Смотри! Мне интересно помогать детям. И ты тоже можешь сделать кого-то счастливым. Присоединяйся!» Конечно, важно, чтобы носитель футболки при этом и сам выглядел счастливым и радостным.

Одна из главных акций «Шага навстречу» — «Добрый дом». На этом празднике дети, которых опекает «Шаг навстречу», вместе с художниками и дизайнерами расписывают картонные домики. Но «Добрый дом» никогда не был просто мероприятием для детей-инвалидов: тут всегда происходит что-то заметное, стильное, значительное. И всегда это очень радостный праздник, который доставляет удовольствие всем участникам. В 2011-2012 году акция проходила уже трижды, и каждый раз — на самых актуальных площадках Петербурга: в креативном пространстве «Ткачи», на острове Новая Голландия.

На акцию «Добрый дом» волонтеры «Шага навстречу» обязательно приходят в фирменных футболках. Так что и участники праздника, и все желающие примкнуть к неформальному сообществу сразу видят, к кому можно обратиться с вопросами.

Подробнее о книге: www.gifts.ru

МАПП благодарит «Проект 111» за предоставленный материал.

