

قسمت دوم

از چه راه هایی می توانید توجه داوطلبان را جلب کرده و خودتان را به آنها معرفی کنید؟

صحبت رو در رو



- ✓ الگوهای ساده ویدئوهای معرفی را پیدا کنید و نرم افزارهای ساده برای ساخت ویدئو را بشناسید.
- ✓ ترجیحا از میان همکاران و داوطلبان کسی را که قادر به ساخت ویدئویی بسیار ساده باشد، پیدا کنید.
- ✓ می توانید از یک شرکت حرفه ای تقاضای همکاری کنید و آنها را در ویدئو به عنوان حامی (اسپانسر) خود معرفی نمایید.
- ✓ ویدئو را در هر جایی که می توانید از جمله در شبکه های اجتماعی، در میان دوستان و آشنایان، همکاران و غیره منتشر کنید.
- ✓ حتما آدرس تارنما و راه تماس با خود را در ویدئو بگنجانید.

- ✓ اهمیت معرفی ۳۰ ثانیه ای را فراموش نکنید! تمرین کنید که در زمان خیلی کوتاه، مهم ترین و جذاب ترین نکات کارتان را به شکل موثری بیان کنید.

- ✓ ابزار آماده برای ادامه ارتباطات کوتاه رو در رو، مثل کارت ویزیت یا فلایر را همراه داشته باشد.
- ✓ هر فرصت ارتباطی با افراد باتجربه را به یک ملاقات رو در رو تبدیل کنید. مثلا اگر آنها به ایمیل شما پاسخ داده یا در فیس بوک در مورد کارتان نظری داده اند، سعی کنید با آنها قرار ملاقات حضوری یا حداقل گفتگوی تلفنی بگذارید.
- ✓ تقاضای خود برای ملاقات با مدیران مراکز رسمی را هم تا حد امکان، حضوری و رو در رو مطرح کنید. مثلا با نامه تقاضای خود به دفتر فرهنگسرا بروید، با مسئول دفتر رئیس فرهنگسرا شخصا صحبت کنید و نامه درخواست ملاقات را حضوری تحویل دهید.

بروشور و کاتالوگ



- ✓ فعالیتتان را با پیام های کوتاه و عکس های تاثیرگذار و ترجیحا واقعی شرح دهید.
- ✓ یک داستان خیلی کوتاه از اثری که فعالیت شما بر مردم و جامعه دارد، در کاتالوگ بگنجانید. داستان گویی های صادقانه تاثیر باورنکردنی دارند.
- ✓ تقاضای همکاری را ساده و شفاف بیان کنید.
- ✓ درج آدرس تارنما و تلفن تماس را فراموش نکنید.

نامه، ایمیل و شبکه های اجتماعی



- ✓ مخاطبان خود را براساس موقعیت، علایق و تخصص آنها در چند دسته کلی قرار دهید و برای هر کدام یک ایمیل آماده داشته باشید. مثلا: ادارات و مراکز رسمی، مساجد و گروه های محلی مثل سرای محله، شرکت های بازرگانی، صفحات فیس بوک و نشریات و...
- ✓ شبکه های اجتماعی مورد استفاده گروه های مد نظرتان را بشناسید و از آنها حداکثر استفاده را ببرید. بخصوص شبکه هایی که با اهداف تخصصی تری مورد استفاده قرار می گیرند مثل لینکدین و یا تارنمای ایران تلنت (IranTalent).
- ✓ برای هر رویدادی که نیاز به داوطلب دارید، یک صفحه خاص در فیس بوک یا شبکه های مشابه ایجاد کنید و تبلیغاتتان را بر آن متمرکز نمایید.
- ✓ نامه یا یادداشت درخواست همکاری را مختصر و گویا تهیه کنید و مطمئن شوید که این بخش ها را به طور خلاصه دارد: هدف و خدمات شما، مثال های موفقیت، زمینه های همکاری، منافع همکاری برای مخاطب، تقاضای ملاقات یا گفتگو، آدرس ایمیل و شماره تماس.
- ✓ از سربرگ و آرم مؤسسه خود در نامه استفاده کنید و یک آدرس ایمیل رسمی، ترجیحا تحت نام مؤسسه خود، داشته باشید.
- ✓ اگر امکانش هست، ابزار دیگر معرفی خود، مثل بروشور و یا لینک ویدئو و... را به پیام، نامه یا ایمیل پیوست کنید.

کارمندان و داوطلبان فعلی



- ✓ یک کتابچه توجیهی از فعالیت های خود برای کارمندان و داوطلبان فعلی درست کنید.
- ✓ با آنها تمرین کنید که چطور در ۳۰ ثانیه فعالیت مؤسسه را به بهترین شکل و در هر فرصتی معرفی کنند.
- ✓ به آنها بگویید که چقدر آگاهی شان از فعالیت های مؤسسه و صحبت درمورد آن با دیگران مهم است.

جلسات و همایش ها



- ✓ مردم، جمع شدن در کنار هم را دوست دارند. تا جای ممکن گردهمایی های شاد برگزار کنید.
- ✓ اگر تعدادی داوطلب دارید، آنها را به جلسه های (مهمانی های) ماهانه دعوت کنید و از آنها بخواهید دوستان و همکارانشان را نیز همراه خود بیاورند.

ویدئوهای قصه گو



- ✓ یک سناریوی کوتاه در شرح کارتان بنویسید. این سناریو می تواند داستان واقعی یکی از موفقیت هایتان باشد.