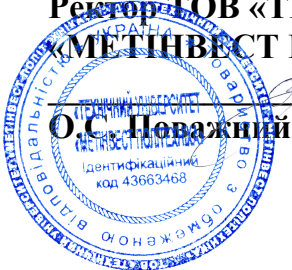


Затверджено на засіданні Вченої ради  
(протокол №3 від 21 листопада 20204 року)  
Введено в дію Наказом ректора №275/22.11.2024  
від 22.11.2024 року.

Ректор ТОВ «ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
«МЕТІНВЕСТ ПОЛІТЕХІНКА»



**О.С. Цоважний**

## СТРАТЕГІЯ ПРОСУВАННЯ МЕТІНВЕСТ ПОЛІТЕХНІКИ 2025

### 1. ВСТУП

Цей документ визначає ключові аспекти діяльності Департаменту розвитку Метінвест Політехніки щодо залучення абітурієнтів та слухачів, розширення аудиторії та підвищення впізнаваності бренду університету.

### 2. СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ

- Створення екосистеми, яка забезпечить ефективну взаємодію з ключовими партнерами, організаціями та цільовою аудиторією для організації успішного набору вступників на бакалаврат, магістратуру, аспірантуру + КПК до університету в 2025 році.
- Розширення географії вступників шляхом залучення студентів із різних регіонів України, зокрема внутрішньо переміщених осіб (ВПО).
- Збільшення впізнаваності бренду університету як надійного центру сучасної інженерної освіти завдяки комплексній іміджевій кампанії в онлайн- та офлайн-каналах.
- Співпраця з технічними коледжами, школами та громадами через організацію спільних ініціатив, освітніх заходів і партнерських програм.

### ОСВІТНЯ КОЛАБОРАЦІЯ

#### **ВНУТРІШНІЙ КОНТУР (ПРАЦІВНИКИ МЕТІНВЕСТУ, ДІТИ СПІВРОБІТНИКІВ)**

Це працівники, яких підприємство направляє на навчання для підвищення кваліфікації або (як це часто буває) для підготовки до зайняття нових посад. Їхніми пріоритетами є

практичність програм, гнучкість навчання (поєднання роботи та навчання) та відповідність сучасним вимогам індустрії.

## **ЦІЛЬОВА АУДИТОРІЯ**

**ЗОВНІШНІЙ КОНТУР (ВИПУСКНИКИ ТЕХНІЧНИХ КОЛЕДЖІВ, ЛІЦЕЇВ, ШКІЛ, ПАРТНЕРСЬКИХ УНІВЕРСИТЕТІВ ТА ЗОВНІШНІ ОРГАНІЗАЦІЇ)** Це молодь, яка шукає доступну (з погляду можливостей) освіту та варіанти здобуття професії, що забезпечить швидке працевлаштування.

**ВПО ТА ГРОМАДИ** Це люди, які втратили стабільність через війну чи соціально-економічні обставини. Вони шукають доступ до освіти, яка забезпечить професійну адаптацію та відкриє нові можливості для працевлаштування та кар'єрного росту.

**ВЕТЕРАНИ** До цієї категорії належать військовослужбовці та ветерани, які потребують професійної переорієнтації та соціальної інтеграції. Освіта для них є інструментом відновлення, адаптації до цивільного життя та відкриття нових кар'єрних перспектив.

## **КАР'ЄРНІ ПРОГРАМИ, НАВЧАЛЬНІ ІНІЦІАТИВИ ТА ПРОФОРІЄНТАЦІЙНІ АКТИВНОСТІ**

- Освітні форуми та ярмарки.
- Воркшопи та майстер-класи.
- Дні відкритих дверей.
- Онлайн-сесії з кар'єрного консультування.
- Спеціалізовані програми підтримки для ВПО та ветеранів.

## **ГЕОПОЛІТИЧНИЙ ВЕКТОР**

- Основні індустріальні центри: Кривий Ріг, Запоріжжя, Дніпро, Кам'янське, Павлоград, Кіровоградська область.
- Перспективні регіони: Південна Україна (Одеська, Миколаївська області), Північна Україна (Полтавська, Сумська, Київська області).

## **3. КЛЮЧОВІ НАПРЯМКИ РОБОТИ**

- Проведення Днів відкритих дверей.
- Онлайн-консультації та кар'єрні вебінари.
- Воркшопи та майстер-класи у школах та коледжах.
- Запуск рекламних кампаній у соцмережах та профільних медіа.
- Співпраця з технічними ліцеями та ВНЗ для формування освітніх мостів.

#### 4. КОМУНІКАЦІЙНІ ТА РЕКЛАМНІ ІНСТРУМЕНТИ

- Таргетована реклама у соцмережах та Google Ads.
- Партнерство із освітніми ресурсами.
- Використання UGC (User-Generated Content) – контенту, створеного студентами.
- Організація заходів, що залучають абітурієнтів (форуми, семінари, тренінги).

#### 5. РЕГЛАМЕНТ РОБОТИ ДЕПАРТАМЕНТУ РОЗВИТКУ

##### 5.1. Структура департаменту

Керівник департаменту розвитку – стратегічне управління, затвердження планів.

Команда :

1. Менеджер із внутрішніх та інтернет комунікацій
2. Маркетолог
3. Бренд менеджер

##### 5.2. План роботи (основні етапи)

Етап	Термін виконання	Відповідальні
Аналіз ринку освіти та аудиторії	Щоквартально	Департамент розвитку
Проведення профорієнтаційних заходів	Постійно	Департамент розвитку, викладачі Метінвест Політехніки, HR.
Контроль ефективності рекламних кампаній	Щотижнево	Департамент розвитку
Співпраця з підприємствами Групи Метінвест	Постійно	Керівник департаменту

##### 5.3. План заходів (структура)

№	Назва заходу	Дата проведення	Цільова аудиторія	Відповідальні
1	День відкритих дверей	Щомісяця	Абітурієнти, батьки	Департамент розвитку, викладачі Метінвест Політехніки

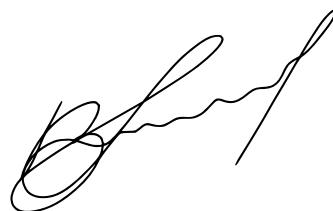
2	Кар'єрні вебінари	Щомісяця	Студенти, випускники	Департамент розвитку, викладачі Метінвест Політехніки, HR
3	Спільні події з підприємствами	Щоквартально	Співробітники, студенти	Департамент розвитку, викладачі Метінвест Політехніки
5	Освітні форуми	Кожні 3 місяці	Освітні установи, громадськість	Департамент розвитку, викладачі Метінвест Політехніки
6	Запуск рекламних кампаній	Постійно	Абітурієнти	Департамент розвитку

*\* Детальний план з підтвердженими датами заходів формується в кінці кожного місяця.*

## 6. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ

- Моніторинг динаміки вступників та їх розподілу за регіонами.
- Оцінка ефективності каналів комунікації та рекламних кампаній.
- Коригування стратегії на основі аналітики та зворотного зв'язку.

Керівник департаменту розвитку  
ТОВ «ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
«МЕТІНВЕСТ ПОЛІТЕХІНКА»



В.Д. Пухальський