

М.В. Машурова

Научный руководитель – Л.Л. Соловьева

УО «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого»

РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОПУЛЯРИЗАЦИЮ БЕЛОРУССКОГО СПОРТА

В настоящее время одной из проблем белорусского спорта является низкая осведомленность населения о спортивной деятельности белорусских организаций, команд и отдельных спортсменов.

Целью работы является популяризация белорусского спорта.

Для популяризации спорта разместим рекламное обращение на билбордах, так как этот способ контакта охватывает наибольшее количество людей.

В настоящее время появилось много билбордов с изображениями знаменитых спортсменов. Однако, подрастающему поколению уделяется мало внимания. Для того, что бы привлечь интерес молодежи к спортивным достижениям и спорту в Беларуси в целом, следует разместить билборды с изображениями детей и подростков, которые уже добились определенных результатов в своей спортивной деятельности, а так же добавить слоган «Спортив-

ная молодежь – гордость страны!». Это покажет, что быть спортсменом – престижно, а так же, что страна гордится своими чемпионами.

Для создания наружной рекламы воспользуемся услугами компании «Билборды ИП Черненко». Это самая большая билбордная сеть в Гомеле.

Данная компания предлагает несколько разработанных пакетов размещения билбордов. Самый оптимальный для наших целей – «Кругозор» [1]. В городе Гомеле компания «Билборды ИП Черненко» размещает 5 билбордов. Каждые 2 недели смена места размещения билбордов, все места в черте города определяет специалист компании.

Стоимость этой услуги составит около 1500 BYN [1]. Средний охват каждого из 5 баннеров составляет 1200 машин в час. Следовательно, за 15 часов в сутки (время, когда поток машин наиболее активен), 31 день охват 5 баннеров составит 2790000 машин.

Далее можно рассчитать тарифную ставку 5 баннеров в расчете на 1000 контактов с ними по формуле 1

$$Ц_{ча} = \frac{Tб \times 1000}{Чк} \quad (1)$$

где $Ц_{ча}$ – цена на 1000 контактов,

$Tб$ – тариф за баннеры,

$Чк$ – число контактов с баннерами

$$Ц_{ча} = \frac{1500 \times 1000}{2790000} = 0,54$$

Получаем, что цена на 1000 контактов составляет 0,54 BYN.

Далее рассмотрим продвижение в социальных сетях. Часто сообщества и социальные сети с точки зрения продвижения становятся более эффективным инструментом, чем любые иные средства связей с общественностью, в силу того что сообщества позволяют устанавливать контакт с аудиторией напрямую.

Для качественной организации продвижения в социальных сетях необходимо нанять SMM-специалиста, который займется написанием постов, информированием о спортивных событиях, продвижением аккаунтов спортивных организаций, а так же созданием чат-ботов. Средняя зарплата SMM-специалиста будет составлять 900 BYN [2].

Говоря о социальных сетях необходимо упомянуть так же стикеры и чат-боты. Так как интерес к стикерам сейчас растет, то можно создать набор стикеров с изображением отечественных спортсменов.

Для создания данных стикеров можно устроить конкурс в тех же социальных сетях. Тем самым уже на стадии разработки стикеров будет увеличена аудитория, осведомленная о белорусском спорте.

Для того, что бы конкурс привлек большое количество участников необходимо установить приз за первое место. Это будет графический планшет HUION 680TF. Его стоимость составляет 251 BYN [3].

Так же при разработке чат-бота, который будет выдавать подписчикам интересные факты о спорте и белорусских спортсменах, а так же рассылать стикеры увеличится аудитория осведомленных людей.

Данный комплекс продвижения будет стоить 1151 BYN.

Итак, общая стоимость рекламного мероприятия составит 2651 BYN.

Данные средства можно получить от Министерства спорта и туризма. Так же часть этой суммы можно окупить путем продажи рекламы спортивных организаций в своих социальных сетях.

Так как данная реклама носит больше социальный характер, то как таковой прибыли от нее не будет, однако, ежедневный контакт с такой рекламой однозначно увеличит осведомленность населения в спортивных аспектах, а так же повысит интерес к спортивным мероприятиям, что в дальнейшем приведет к получению прибыли от продажи билетов на соревнования.

Литература

1. Билборды ИП Черненко [Электронный ресурс] /Билборды. – Режим доступа: <https://1gome1.by/>. – Дата доступа: 15.02.2018
2. Моя реклама [Электронный ресурс] /Вакансии. – Режим доступа: <http://www.moyareklama.by>. – Дата доступа: 10.02.2018
3. Пятый элемент [Электронный ресурс] /Графический планшет. – Режим доступа: <https://5element.by/products/474847-graficheskiy-planshet-huion-680tf>. – Дата доступа: 19.11.2017