

## **– Почему ты решил поступать именно в ИМиСК (до 2018 года – институт рекламы и связи с общественностью) НГПУ?**

– В свое время классный руководитель познакомила меня с одним из преподавателей института. Тогда я впервые узнал про направления «Маркетинг» и «Реклама и связи с общественностью», и меня они сильно заинтересовали. Поэтому с направлением деятельности я определился уже тогда, оставалось выбрать, куда поступать: либо НГТУ, либо НГПУ, либо нархоз. Выбор, как уже понятно, пал именно на педагогический университет, потому что мне понравилась здесь приемная комиссия и программа курса – тогда это направление еще только начинало развиваться, и у многих институтов была только пробная программа.

## **– Какими были четыре года учебы?**

– Для того чтобы хорошо учиться и хорошо окончить вуз, недостаточно просто ходить на пары. Нужно также посещать различные конференции, писать научные статьи, принимать участие в организации мероприятий, в моем случае, еще и учиться искать спонсоров и так далее. Начну издаека – еще в школе я много занимался активной деятельностью, как раз таки помимо учебы. И у меня был список дел, за которые я нес ответственность, чтобы о каком-нибудь из них не забыть. Эта привычка все фиксировать со школы перешла в институт.

Я всегда во всем участвовал, и как-то так сложилось, что на адаптиве меня выбрали старостой: увидели во мне человека, который может организовать какое-то движение. Нужно сказать, что это решение оказалось правильным: за последующие четыре года ни разу не возникало повода для смены старосты. Многие люди считают, что если человек берется за много дел сразу, то он не будет успешен ни в одном из них. У меня не так. Я всегда брал ровно столько дел, сколько могу успешно выполнить, и успевал развиваться во всех направлениях. К тому же я всегда получал поддержку от наших преподавателей, и они оказали большое влияние на формирование меня как личности. Как-то так я доучился до четвертого курса.

## **– Когда началась твоя работа со спонсорами?**

– Я очень хорошо помню этот момент. Каким-то случайным образом я стоял рядом с деканатом, и меня «выдернула» Татьяна Владимировна Ежова (*заместитель директора по воспитательной работе ИМиСК НГПУ. – Прим. ред.*). Она решила обратиться ко мне за помощью: человек, который организовывал мероприятие, не успевал с привлечением спонсоров, и это попросили сделать меня. Тогда еще я плохо понимал, кто такие спонсоры, что нужно делать, но решил согласиться, потому что хотел учиться новому. В тот же день я начал самостоятельно смотреть различные статьи о том, как осуществляется спонсорская поддержка, тут же начал искать компании, у которых целевую аудиторию составляют студенты, начал связываться с ними.

## **– Почему спонсорство – это важно?**

– В спонсорстве всегда есть две стороны – компания и, например, университет. Почему это важно для спонсора? У многих компаний значительная часть аудитории – студенты, и они хотят привлечь как можно больше новых людей, которые будут пользоваться их товаром или услугами. Почему это важно для университета? Потому что таким образом он формирует свой имидж перед компаниями.

## **– Чем ты еще занимаешься помимо поисков спонсоров для мероприятий?**

Человек, который занимается поиском спонсорской поддержки, становится лицом университета, и через него компания может увидеть, каких специалистов готовит этот вуз. Поэтому, когда лично я начинал этим заниматься, мне необходимо было проработать все до мельчайших деталей – какие вопросы мне могут задать, что я на них отвечу, как должен строиться диалог. Ведь чаще всего ты общаешься напрямую с директорами и, соответственно, должен показать, чему тебя научили в университете, и верно построить линию взаимодействия.

– Так сложилось, что на втором курсе я принял участие в организации ежегодного Сибирского экономического форума в Экспоцентре. Это была моя первая серьезная практика, которая стала каким-то новым этапом в деятельности. Мы работали в команде, и все было наравне. На протяжении месяца проходила подготовка к форуму, и по истечении этого времени мы вышли уже непосредственно на площадку. Наша команда приезжала в Экспоцентр к 7 утра: нужно было наклеить все бейджи, разложить их, расставить везде воду, проверить стенды, подготовить аудитории. Затем нужно было встречать людей, провожать их, рассказывать им обо всем, что происходит на форуме – когда я работал в офисе, это казалось чем-то простым, а на практике оказалось наоборот. В конечном итоге мероприятие прошло неплохо: компании, которая это мероприятие проводила, очень понравился наш подход. Поэтому в прошлом году они снова позвонили нам в институт и попросили студентов для помощи в организации этого же форума. В этот раз кафедра посоветовала только меня, и дальше я сам набирал людей в команду. Тогда мы показали достаточно высокий результат. Проблемы, конечно, были, но нужно понимать, что какие-то нестыковки будут всегда.

## **– Тебе нравится то, что ты делаешь?**

– Мне кажется, ни один человек не добьется успеха в деле, которым он занимается, если ему оно не нравится. Многие люди, если у них в работе случаются какие-то промахи, тут же начинают думать, что просто эта работа не для них. Я же воспринимаю свои ошибки как опыт. Обычно бывает так – преподаватель сам подходит к студенту и дает возможность написать ту же научную статью, чтобы тот проявил себя. У меня всегда все было наоборот, я сам ходил за преподавателями и предлагал написать статью. Мог не спать несколько суток и совсем не чувствовал усталости. Однажды Стив Джобс в своей стэнфордской речи сказал: «Оставайтесь голодными, оставайтесь безрассудными». Эта фраза как никакая другая характеризует меня и все мои четыре года обучения – потому что мне всегда было мало, и я всегда стремился к тому, чтобы знать все.

## **Директор ИМиСК НГПУ Ирина Витальевна Архипова:**

Мы ждем абитуриентов, которые осознают, к чему они стремятся. Как показывает статистика, рынок труда очень динамичен, и чтобы построить карьеру в области коммуникационных и управленческих направлений, нужно четко идти к какой-то поставленной цели. Для нас приоритетно желание учиться. С этой базы мы поможем выйти на высокие конкурентные и профессиональные рубежи. В противном случае это будет не обучение, а колоссальная трата ресурсов, в том числе и денежных. Однако отмечу, что мы всегда намного более лояльны в области ценовой политики, чем конкуренты. Важная оценка нашей работы – заинтересованность работодателей, готовых приглашать студентов ИМиСК в другие регионы на оплачиваемую стажировку, брать их на работу в крупнейшие организации страны и региона еще во время обучения.

