

– Иван, откуда вы приехали? Почему выбрали НГПУ?

– Я из маленького города Мегион, это в Ханты-Мансийском автономном округе. НГПУ посоветовали знакомые, а когда я смотрел рейтинги вузов, то отметил, что он занимает довольно высокие позиции. Также ИРСО (институт рекламы и связей с общественностью – название подразделения до 2018 года. – Прим. ред.) был очень популярен среди практикующих специалистов, многие его выпускники сейчас являются директорами и управленцами в рекламных агентствах. В общем, НГПУ – первый и последний университет, в который я подавал документы.

– Почему решили поступать на рекламу и связи с общественностью? Был выбор между другими специальностями?

– Реклама – это направление, которое дает возможность огромного выбора мест работы. Это и дизайн, и маркетинг, и бизнес-упаковка и многое другое. А еще я давно занимаюсь баскетболом, и с ранних лет обращал внимание на рекламу «Nike» и «Adidas», а именно – на рекламу их баскетбольных кроссовок. Амбассадоры этих брендов – баскетболисты NBA. Мне очень нравились эти зрелищные ролики, интересна была концепция рекламы: влияние на аудиторию, роль амбассадоров, психологические аспекты, используемые инструменты и приемы. Когда я узнал, что существуют учебные заведения, где обучают рекламе, то решил поступать именно туда.

– Вы сейчас уже работаете по профессии?

– Один бизнесмен сказал, что умнее не тот, кто имеет множество полезных скиллов или читает много умных книжек, а тот, кто умеет в тот или иной момент использовать нужное умение на практике. С университетом та же ситуация. Я считаю, что неправильно просто ходить на учебу, чтобы через 4–5 лет получить диплом и только потом начать работать. Нужно практиковать сразу, как только ты получил знания, иначе они будут забываться и размываться.

В конце первого курса я начал заниматься рекламой, а именно настройкой таргетированной рекламы в Инстаграме и на Фейсбуке. На втором курсе я познакомился с одним из спикеров Первой академии маркетинга и далее работал с ней, мы занимались качественными и количественными исследованиями. Сейчас,

Выпускник ИМиСК НГПУ может трудоустроиться в любую организацию, где требуется специалист по менеджменту, маркетингу, продвижению – от школы до крупной торговой сети

будучи на третьем курсе, я увлекся веб-дизайном, созданием продающих лендингов, SEO-оптимизацией – полным набором digital-маркетинга. Еще я стал изучать и практиковать инструменты бизнес-упаковки. Бизнес-упаковка – это огромный ряд функций, инструментов и шагов, которые помогают бизнесу достичь наилучшего результата.

– Как вам помогают знания, полученные в вузе?

– Можно привести аналогию с домом. Обучение в университете – это фундамент. Если фундамент хлипкий, то дом быстро развалится. Если у вас нет фундаментальных знаний, например, в маркетинге и рекламе, вам будет очень сложно развиваться дальше. Поэтому я считаю, что обучение в университете необходимо, если вы хотите быть хорошим специалистом в любой отрасли.

– Рекламист – это синергия из писателя, художника, аналитика и психолога. Он должен обладать умением правильно донести информацию, играть на эмоциях целевой аудитории, анализировать и визуализировать».

– Какими качествами должен обладать рекламист?

– Рекламист – это такая некая синергия из писателя, художника, аналитика и психолога. Первое, чем он должен обладать, так это умением правильно донести информацию, потому что реклама – это, в первую очередь, информирование. Пожалуй, важное качество – умение играть на эмоциях целевой аудитории. Это уже из разряда психологии. Еще необходимо умение анализировать. Перед запуском рекламной кампании всегда нужно проводить анализ, чтобы не потратить деньги из бюджета впустую.

И важное качество любого специалиста по рекламе – это умение визуализировать доносимую информацию. Все мы знаем, что смотрят сначала на картинку, а потом на текст. Если человек будет видеть текст, но его не зацепит картинка, то он не заинтересуется продуктом.

– Где студенты вашего направления проходят практику?

– Наш институт сотрудничает с некоторыми компаниями, которые дают нам места для стажировок. Это отличная возможность отработать все навыки, которые мы получаем во время обучения. Также можно место для практики искать самим. Я бы советовал проходить практику в течение всей учебы, ее можно получить в какой-нибудь компании, фирме или же на фрилансе. Я считаю, что так она будет более полезна. Когда вы начнете работать с живыми людьми, с задачами, которые вам предоставляет клиент, вы почувствуете вкус той работы, с которой предстоит столкнуться после окончания университета.

– Поменялось ли мнение о профессии спустя какое-то время? Может, разрушились какие-то стереотипы?

– Возмужав, в силу моего юношеского максимализма, какие-то стереотипы и завышенные ожидания еще остались. Если говорить про рекламиста, то я всегда думал, что это такая сугубо творческая профессия, но нет. Это работа с немалой долей аналитики, но как по мне, это не разочарование, а наоборот, приятный бонус. Поработав в данной сфере и различных ее ответвлениях, я пришел к выводу, что реклама – это такое большое дерево с множеством веточек-направлений.

Я доволен, что выбрал эту специализацию, так как она постоянно развивается и требует развития от тебя. Это, можно сказать, пинок, который позволяет тебе чего-то достигать, не только в профессиональном плане, но и в социальном тоже.

– Какой бы совет вы дали тем, кто решил поступать на вашу специализацию?

– Я бы хотел, чтобы ко мне на первом курсе кто-нибудь подошел и сказал: «Вань, начни практиковать свои умения и навыки. Иди работать прямо сейчас!». Если бы я тогда так сделал, возможно, сейчас бы добился больших успехов. Еще раз повторю: чем раньше ты начинаешь практиковаться, тем лучше.

– Какие планы на будущее?

– Мне сейчас комфортно заниматься фрилансом, но если заглядывать наперед, то в дальнейшем мне хотелось бы открыть что-то свое, например, digital-студию. Сейчас в приоритете постоянное развитие и получение новых знаний.

Директор ИМиСК НГПУ Ирина Витальевна Архипова:

Мы ведем образовательную деятельность более двадцати лет, и наши выпускники прекрасно зарекомендовали себя на рынке труда. Сейчас ИМиСК НГПУ реализует четыре направления подготовки: экономика, менеджмент, управление персоналом, реклама и связи с общественностью. Для тех, кто хотел бы в будущем преподавать эти дисциплины, открыта магистерская программа по экономическому образованию.

Обучение в ИМиСК емкое, со студентами работает хороший преподавательский состав – и кандидаты наук, и профессора, и практикующие специалисты. Это делает учебу не только полезной и соответствующей образовательным стандартам, но и очень увлекательной. К моменту получения диплома примерно 80% выпускников уже работают по специальности.

