

Проблемы продвижения донорства крови

10 августа 2008 г.

Тел.: 517-22-86

www.donors.ru

e-mail: info@donors.ru





О группе «Доноры – детям»

Группа «Доноры – детям» представляет собой полностью волонтерское объединение. У группы нет постоянного состава или «членства». Группа помогает детям и подросткам с онкологическими и гематологическими заболеваниями из Российской детской клинической больницы (РДКБ), Боткинской больницы, Российского научного центра рентгенорадиологии и других клиник.

За время работы группе удалось привлечь к безвозмездному донорству более 2000 человек. В настоящее время более 80% донаций крови в РДКБ осуществляют доноры, привлеченные группой «Доноры – детям».

Волонтеры группы не только сдают кровь. Они помогают детям, находящимся на лечении, найти в себе силу бороться и побеждать болезнь. Они проводят занятия кружков в онкологических отделениях, организуют конкурсы и походы в театр и просто приходят поиграть с детьми и пообщаться с их родителями.

Кроме того, группа осуществляет следующую деятельность:

- организует выезды мобильной станции переливания крови для проведения донорских акций в компаниях и организациях,
- помогает маленьким пациентам и их семьям решать бытовые вопросы,
- поддерживает малообеспеченные семьи, дети которых находятся на лечении,
- собирает средства на лечение отдельных пациентов.





Когда и почему нужна донорская кровь?

- При лейкозе(раке крови), апластической анемии, тяжелых заболеваниях крови и онкогогии. Потому что нарушен свой процесс кроветворения после химиотерапии, у организма нет сил бороться с инфекцией или остановить кровотечение.
- При хирургических операциях, в том числе на сердце. Потому что есть риск большой кровопотери, которую надо восполнить.
- При родах, если возникает сильное кровотечение или осложнения. При осложнениях у детей сразу после рождения.
- При ожогах.
- При авариях или несчастных случаях, если человек потерял много крови от ранения, травмы.
- При гемофилии в течение всей жизни нужны препараты, изготовленные из плазмы.





Каждый раз, когда нужна донорская кровь. Стоит вопрос: будет человек жить или нет?





О проблеме донорства крови

- В России на 1000 человек приходится **12-15 доноров**. Для того, чтобы нехватки донорской крови не было из 1000 человек донорами должны быть **40-60**.
- Существует **ряд барьеров**, мешающих людям сдавать кровь:
- 1. Незнание о проблеме нехватки донорской крови
- 2. Неудобное расположение донорских пунктов или неудобное время их работы
- 3. Страх заразиться





Что мы делаем:

- Ведем сайт <u>www.donors.ru</u> (регистрации, письма, база доноров)
- Размещаем статьи о донорстве в СМИ, делаем сюжеты по тв-каналам.
- Расклеиваем объявления в районе РДКБ и Боткинской больницы.
- Проводим выездные донорские акции в крупных компаниях.



Кампания по продвижению проблемы донорства крови





Цель и задачи

Цель:

• Предложение по интегрированной программе коммуникаций, направленной на актуализацию проблемы донорства крови.

Задачи кампании:

- Повысить уровень освещения проблемы донорства крови в России
- Привлечь новых доноров
- Удержать существующих и вновь пришедших доноров





Ключевые сообщения

- Если Вы хотите спасти маленькую жизнь, Вам необязательно жертвовать деньги или проявлять героизм в экстренных ситуациях. Вы можете просто сдать немного крови.
- Детский рак излечим. Но дети гибнут от кровотечений и инфекций. Их можно спасти с помощью донорской крови.
- Донорство это ответственный шаг. Если Вы хотите стать донором, прочитайте рекомендации и противопоказания на сайте <u>www.donors.ru</u>.
- По всем вопросам обращайтесь к координаторам группы «Доноры детям» по адресу <u>info@donors.ru</u>.





Целевые аудитории

Приоритетные на начальном этапе компании:

- Офисные сотрудники, которые хотели бы время от времени делать добрые дела, но не тратить на них много лишних усилий и средств.
- **Студенты.** РДКБ располагается на юго-западе, в «рассаднике» ведущих ВУЗов Москвы: МГУ, МГПУ, РАГС, МГИМО и др. Кроме того, студентам проще всего выкроить время в рабочие дни. Это активная и «здоровая» аудитория.
- Творческие персонажи. Являются лидерами мнения, увлекают за собой своих поклонников/сторонников. Также имеют свободный график, им проще выбраться в рабочий день. Могут оказывать дополнительную помощь проекту (заниматься с детьми, создавать артобъекты на тему донорства, устраивать благотворительные мероприятия и др.).





Основные барьеры*

Незнание

- «Я не знаю, куда идти и кому помогать»
- «Я никогда не задумывался, что некоторым детям, чтобы бороться с заболеваниями, жизненно необходимы постоянные переливания крови».

Недоверие

- «Я не знаю, куда потом пойдет эта кровь и дойдет ли она вообще до детей? мои усилия пропадут зря»
- «В нашей стране инициатива боком выйдет можно и самому заразиться»

Тщетность усилий

- «Зачем париться, если это все равно не поможет?»
- «Моя помощь кардинально на ситуацию не повлияет, поэтому я даже и не пытаюсь»

Отсутствие времени

- «Я бы и рад помочь, но это совершенно не реально ехать куда-то рано утром перед работой»
- «При моем бешеном ритме я могу помогать лишь деньгами»

* © McCann Erickson





Инструменты продвижения

- **1. Прямая реклама:** печатные СМИ, Интернет (баннеры), плазменные экраны в общественных местах
- 2. BTL: акции по поощрению доноров в местах сдачи крови (запоминающиеся и полезные сувениры), привлечение доноров «с улицы» раздача волонтерами информационных материалов/сувениров с целью привлечения внимания к проблеме
- **3. PR:** пресс-офис группы «Доноры детям»
- **4. Интерактивные коммуникации**: создание качественного ресурса в сети интернет на тему донорства крови (возможно, на базе сайта www.donors.ru)





Что необходимо?

Для эффективного использования всего набора инструментов и передачи ключевых сообщений необходима последовательность и единый стиль всех материалов кампании, а именно:

- **1. Для рекламных выходов:** макеты рекламных модулей в печатных СМИ, баннеры для интернета, ролики для плазменных экранов
- 2. BTL: макеты различных сувениров «на все случаи жизни» (для постоянных доноров, для новичков, в честь дня донора, для врачей/волонтеров/журналистов, для раздачи во время праздников и акций и т.п.), макеты брошюр, листовок, флаеров, плакатов для анонсирования акций на станциях переливания, в офисах, в ВУЗах
- 3. PR: фирменный стиль для оформления информационных материалов
- **4. Интерактивные коммуникации**: внешний вид сайта, «фишки» для привлечения внимания посетителей





День донора 14 июня 2008







Донорская акция в компании Mirax Group







Для кого мы это делаем







Спасибо за внимание! Пожалуйста, задавайте вопросы!

