



Чек-лист: как мотивировать участников пользоваться мобильным приложением для нетворкинга

① До мероприятия — заложить ценность и ожидание

Цель: участник ещё ДО ивента понимает, *зачем* ему приложение.

● Обязательно

- ☐ Чётко сформулировать **ценность приложения**:
 - ☐ «Найдёте клиентов / партнёров / полезные контакты»
 - ☐ «Назначайте встречи заранее»
 - ☐ «Пишите участникам без неловких знакомств»
- ☐ Включить упоминание приложения:
 - ☐ на сайте мероприятия;
 - ☐ на странице регистрации;
 - ☐ в письме-подтверждении регистрации.
- ☐ Прямо написать:
«Нетворкинг на мероприятии проходит через приложение»
- ☐ Указать, *что без приложения* часть возможностей будет недоступна:
 - ☐ личные сообщения,
 - ☐ список участников,
 - ☐ встречи 1:1.

● Желательно

- ☐ Добавить скриншоты приложения на сайт
 - ☐ Записать короткое видео / GIF «Как найти 5 полезных контактов за 10 минут»
 - ☐ Добавить блок «Как участники находят клиентов через нетворкинг»
-

② Коммуникация перед ивентом (email / мессенджеры)

Цель: добиться установки приложения ДО приезда на площадку.

● Обязательно

- ☐ Отправить отдельное письмо:
тема: **«Как познакомиться с нужными людьми на мероприятии»**
- ☐ В письме:
 - ☐ ссылка на App Store / Google Play;
 - ☐ короткая инструкция из 3 шагов;
 - ☐ дедлайн: «установите до ____, чтобы видеть участников».

- ☐ Напомнить за 1–2 дня до события.

Желательно

- ☐ Сделать цепочку из 2–3 писем:
 - ☐ «Зачем приложение»
 - ☐ «Как подготовить профиль»
 - ☐ «Как назначить первую встречу»
 - ☐ Показать примеры профилей («как выглядит хороший профиль»)
-

③ Подготовка профилей участников

Цель: чтобы в приложении было не «пусто».

Обязательно

- ☐ Сделать **профиль непустым по умолчанию**:
 - ☐ имя,
 - ☐ компания,
 - ☐ должность.
- ☐ Мотивировать заполнить профиль:
 - «Заполненный профиль = больше сообщений»
- ☐ Ограничить часть функций, если профиль пустой (если возможно).

Желательно

- ☐ Подсказки в стиле:
 - ☐ «Напишите, кого вы хотите найти»
 - ☐ Пример хорошего описания
 - ☐ Чек-лист для участника:
 - ☐ фото,
 - ☐ цель посещения,
 - ☐ чем можете быть полезны.
-

④ Объявления со сцены и роль ведущего

Цель: массово вовлечь даже «ленивых» участников.

Обязательно

- ☐ Первое объявление **в самом начале мероприятия**:
 - «Коллеги, все знакомства и встречи сегодня — через мобильное приложение. Если вы ещё не установили — самое время».
- ☐ Повторить объявление:
 - ☐ перед первым нетворкинг-перерывом;
 - ☐ перед обедом / кофе-брейком.

- ☐ Ведущий должен:
 - ☐ показать QR-код;
 - ☐ дать 30 - 60 секунд на установку.

Желательно

- ☐ Короткий live-демо со сцены:
 - ☐ «Сейчас покажу, как написать любому участнику»
 - ☐ «Давайте запостим в ленту селфи со спикером»
 - ☐ Юмор:
 - ☐ «Без приложения вы сегодня интроверт по умолчанию»
 - ☐ «Давайте проведем конкурс на самый смешной комментарий к посту»
-

⑤ Навигация и визуальные напоминания

Цель: постоянно напоминать, но не раздражать.

Обязательно

- ☐ QR-коды:
 - ☐ на стойке регистрации;
 - ☐ на бейджах;
 - ☐ на экранах между докладами;
 - ☐ на указателях и баннерах, если позволяет локация.
- ☐ Текст:
 - ☐ «Нетворкинг здесь →»
 - ☐ «Назначай встречи в приложении»

Желательно

- ☐ Наклейки на столах / зонах нетворкинга
 - ☐ Слайды-заставки между докладами
 - ☐ Упоминание в печатной программе
-

⑥ Работа волонтеров и команды

Цель: помогать, а не просто «стоять».

Обязательно

- ☐ Проинструктировать волонтеров:
 - ☐ как установить приложение;
 - ☐ как найти людей;
 - ☐ как назначить встречу.
- ☐ Волонтеры у входа / кофе-зон:
 - ☐ «Вы уже в приложении?»

Желательно

- ☐ Назначить «амбассадора нетворкинга»
 - ☐ Мини-помощь: «давайте за 2 минуты вам профиль заполним»
-

⑦ Геймификация и мотивация

Цель: превратить использование приложения в игру.

Обязательно (если хотите высокий usage)

- ☐ Простая механика:
 - ☐ «Напиши 3 участникам — получи бонус»
- ☐ Приз даже символический:
 - ☐ кофе,
 - ☐ мерч,
 - ☐ доступ к материалам.

Желательно

- ☐ Рейтинг:
 - ☐ самый активный нетворкер
 - ☐ самый активный автор постов в ленте
 - ☐ самый популярный пост по лайкам и комментариям
 - ☐ самый интересный комментарий
 - ☐ Бейджи:
 - ☐ «Супер-нетворкер»
 - ☐ Розыгрыш среди активных пользователей
-

⑧ Объявления, которые работают (готовые формулировки)

Со сцены

«Если вы не используете приложение — вы теряете половину ценности мероприятия»
«Все встречи 1:1 сегодня — только через приложение»

В письмах

«90% полезных знакомств на мероприятии происходят через приложение»

На площадке

«Хочешь познакомиться — начни в приложении»

⑨ После мероприятия (закрепление привычки)

Цель: продлить ценность события.

● Обязательно

- ☐ Напомнить, что:
 - ☐ чат и контакты доступны ещё X дней
- ☐ Отправить письмо:
 - ☐ «С кем вы познакомились + как продолжить общение»

● Желательно

- ☐ Дать доступ к участникам следующего ивента
- ☐ Использовать приложение как комьюнити-платформу

Ключевая ошибка организаторов

✗ «Мы просто добавили приложение, а дальше участники сами»

✓ Правильный подход:

- ✓ объяснять,
- ✓ напоминать,
- ✓ показывать,
- ✓ поощрять.

Посетители это люди. Ленивые от природы. Если им не показать ценность приложения они не увидят смысла доставать свои устройства и логиниться в него.