بسم اللّه الرحمن الرحیم

۱- اهمیت دعوت:

این موضوع بسیار حائز اهمیت می باشد، به طوری که حتی اگر بهترین برنامه ها را تهیه کرده باشیم ولی دعوت خیلی کمی داشته باشیم، موفق نخواهیم بود. بهترین مجری و سخنران در برابر مخاطبین کم نمی توانند شور لازم را ایجاد کنند و کم جمعیت بودن حضار باعث می شود نتوانیم به اهداف خودمان برسیم. شاید بد نباشد پیگیرترین افراد گروه اجرا کننده جشن را در تیم دعوت قرار دهیم.

۲- اصل میزان توجه دعوت کننده:

هر چقدر میزبان بیشتر به بحث دعوت اهمیت بدهد و بیشتر وقت بگذارد و دعوت مهمانان را پیگیری کند، نتیجه بهتری می گیرد. با اضافه کردن مراحل دعوت، نتایج مطلوب تری به دست می آوریم چون به مخاطب القا می کنیم حضور شما در جشن ما خیلی برایمان ارزشمند هست. به طور مثال، دعوت جشن با یک کارت دعوت، با دعوت با کارت و تماس، با دعوت با کارت و تماس و پیگیری اثرات و نتایج متفاتی دارد. هر چقدر ما بیشتر برای دعوت زمان بگذاریم و مراحل دعوت را اضافه کنیم، به گونه ای که به مخاطب القا کنیم که این جشن برای ما خیلی مهم است، به نتایج بهتری می رسیم. (ارائه مثال در فایل صوتی)

۳- اصل رابطین دعوت:

به دنبال شخص تأثیرگذار بر افراد مورد نظر برای دعوت باشیم. افراد را در بحث دعوت تفکیک کنیم و از رابطین که مؤثرتر هستند، دعوت را انجام دهیم. گاهی خودمان دعوت می کنیم و از رابط بخواهیم دعوت ما را پیگیری کند.

۴- اصل ریزش دعوت:

همیشه باید از افراد حاضر در جلسه برآورد داشته باشیم. تعداد افراد حاضر در برنامه از تعدادی که دعوت شده اند، کمتر است و ریزش در دعوت ناگزیر می باشد. هر چقدر فاصله بین تعداد دعوت شده و ریزش دعوت کمتر باشد، این به معنی اثرگذاری روش دعوت ما می باشد. این ریزش به مخاطبین، آب و هوا، ساعت جشن، روز جشن، ترافیک شهری و ... بستگی دارد. به طور مثال برخی اگر می خواهند حتما ۱۰۰ نفر در جلسه حاضر باشند، ۲۰۰ نفر را دعوت می کنند تا مطمئن باشند که ۱۰۰ نفر حاضر خواهند شد. این که ما بتوانیم ریزش را پیشبینی کنیم، خیلی مهم است. در یک دعوت و مهندسی دعوت خوب، ما قبل از مراسم باید پیش بینی خوبی از تعداد مدعوین داشته باشیم. پس:

۱- بیشتر دعوت کنیم تا تعداد قطعی مورد نظر را داشته باشیم.

۲- چون نمی توانیم تعداد قطعی را پیش بینی کنیم، تا جایی که در توان داریم، قبل از مراسم به میزان ریزش بطور دقیق دست پیدا کنیم.

۵- عوامل انگیزاننده دعوت:

یکی از عوامل انگیزاننده، نوع پذیرایی است. چون افراد با خود می گویند برای ما تدارک دیده اند. مثلاً پذیرایی ناهار یا شام. عامل دیگر جایزه ویژه مثلا سفر کربلا، مشهد، یک عدد گوشی و ...

استفاده از حضور اشخاص برجسته و مطرح در جامعه مانند فلان عالم، فلان شخصیت تلویزیونی، فلان ورزشکار و ... نیز عامل مهمی در ایجاد انگیزه افراد برای حضور در جشن داشته باشد. البته باید دقت کرد که شخص مورد نظر با ارزش های جشن ما مغایرت نداشته باشد.

باید فکر کنیم که با چه شعار تبلیغاتی یا کاری، می توانیم مخاطب را به آمدن جذب کنیم و این خیلی موضوع مهمی است.

۶- دعوت جشن کودک:

باید دنیای کودکان را درک کنیم و اقدام به دعوت کنیم و توجه ویژه به روحیات کودکان داشته باشیم.

پیشنهاد خاص در دعوت: یک پکیج کامل دعوت داشته باشیم تا تصور کودک قبل از جشن، از جشن عالی باشد و درک کند که این جشن برای او جشن کاملاً متفاوت هست. (مثلا توپ فوتبال مقوایی که داخل آن را شکلات و ... بریزیم)

در پکیج مسابقات متنوع داشته باشیم. گوشه های جذابی از جشن را به تصویر بکشیم. مثلاً بخشی از نمایش را روی کاغذ بیاوریم.

حتماً در هنگام دعوت، دعوت به همراه جایزه باشد که مهمان در ابتدای دعوت جایزه دریافت کند.

همراه با دعوت، رنگ آمیزی و نقاشی هدیه بدهیم و اعلام کنیم که در جشن به بهترین هدیه جایزه می دهیم.

دعوت معماگونه برای بچه ها داشته باشیم. مثلاً بگوییم باید به فلان محل بیایی، زیر فلان صندلی آدرس جشن را پیدا کنی.

۷- دعوت در مقطع راهنمایی:

در این مقطع سنی بچه ها خیلی دوست دارند و خیلی خوب می توان از این دوستی آنها استفاده کرد. برای دعوت جشن، یعنی کارت را به بچه ها بدهیم و بگوییم هر کدامشان ۵ نفر را دعوت کنن و برای این کار جایزه در نظر بگیریم. بنابراین از طریق هم سن و سالهایشان دعوت صورت گیرد.

در این سن بحث غرور خیلی مهم است و ممکن است دوست نداشته باشند یک سری جاها بروند. باید گارد بچه ها را بشکنیم و به آنها القا کنیم که این جشن با جاهای دیگری که دوست ندارید، فرق دارد. در این مقطع سنی برانگیختن حس کنجکاوی بسیار مهم است.

۸- دعوت در مقطع دبیرستان:

در این مقطع بچه ها مستقل تر هستند و خودشان همه جا می روند و خیلی رفیق باز هستند. بهتر است افرادی را به عنوان رابط قرار بدهیم و اینها همه با هم بیایند. یعنی همه با آن یک نفر رأس زمان مشخص در پارک قرار بگذارند و بیایند جشن، این امر خیلی مؤثر است.

باید حتماً در دعوت به بچه ها اعلام شود که این جا سخنرانی و منبر نیست و قرار نیست منبر داشته باشیم و سعی کنیم اعتمادشان را جلب کنیم. خیلی به شخصیت آنها احترام بگذاریم و به آنها شخصیت بدهیم.

۹- دعوت دانشجویان:

باید کلاس کاری آنان را حفظ کنیم و به آنها بفهمانیم که متوجه این مسئله هستیم. نوع دعوت، زمان دعوت، رابط دعوت، مکان دعوت دانشجویان بسیار اهمیت دارد. بهتر است مکان نزدیک دانشگاه باشد و زمان برنامه را در وقت آزاد دانشگاه قرار بدهیم.

۱۰- دعوت فامیلی:

دعوت به صورت آقایان و بانوان انجام شود و اگر یکی را دعوت کنیم، ممکن است ریزش دعوت داشته باشیم. اگر بتوانیم برای خانم ها برنامه ای جداگانه داشته باشیم، بهتر است. اگر نشد، با استفاده از دوربین مدار بسته برنامه برای خانم ها پخش شود. از رابطین خیلی خوب می توانیم استفاده کنیم، چون رابطین فامیلی خیلی در دسترس هستند. در جشن های فامیلی خیلی نیازی به تکنیک های پیچیده نیست.

۱۱- دعوت در محله و همسایگان:

برخلاف دعوت فامیلی که خیلی راحت هست، این مورد ممکن است خیلی راحت نباشد.

برای این که مورد اتهام و برخورد بد قرار نگیریم، باید دعوت و جشن را در حاشیه یک حرکت دیگر قرار بدهیم. مثلاً در حاشیه شله زرد نذری و شیرینی آوردن قرار بدهیم.

سطح و کلاس کاری جشن را بالا ببریم. مثلاً بگوییم اگر حتما می آیید، خدمتتان کارت بدهیم. چون تعداد کارت ها محدود هست. در محله تبلیغ کنیم، مثلاً بنر بزنیم، پارچه بزنیم.
مثلاً از ۳ روز قبل شیرینی و شربت تعارف کنیم و دعوت کنیم. هدیه ببریم برای همسایگان و با دادن کارت دعوت کنیم.
در جشن فضای کودکان را جداگانه داشته باشیم و این را در هنگام دعوت به افراد اعلام کنیم.

۱۲- دعوت با مسابقه:

بسیار جالب است و استقبال می شود. مثلاً به جای کارت دادن، یک بسته شکلات با یک کاغذ کوچک شامل ۱۰ سؤال چهار گزینه ای ببریم و بگوییم حداکثر تا فلان روز پاسخ سؤال ها را برای فلان شماره ارسال کنید تا در قرعه کشی سکه شرکت کنید و جایزه در محل جشن به شما تقدیم می شود.

۱۳- کارت دعوت:

امری کلیشه ای است که ناگزیریم استفاده کنیم اما می توانیم به گونه ای در آن ایجاد خلاقیت داشته باشیم. مثلاً همراه با کارت یک کتاب با مسابقه می دهیم. یا CD یا قاب همراه با کارت هدیه می دهیم. یا در فضاهای مجازی از طریق فایل صوتی (متن کارت خوانده شده) یا تشکیل روبات تلگرام، مهمانان مان را دعوت کنیم.