

Професионална гимназия „Петър Парчевич“ – град Раковски

АНАЛИЗ НА ДЕЙНОСТТА „ДНИ НА ОТВОРЕНИТЕ ВРАТИ“

Провеждането на „Дни на отворените врати“ в ПГ „Петър Парчевич“ е кулминационна точка в тазгодишната маркетингова стратегия и кампанията за прием на ученици за учебната 2026/2027 година. През 2026 година това събитие придобива още по-голяма тежест, тъй като съвпада с **50-годишния юбилей на гимназията** и финалната подготовка за откриването на **модерния STEM център на 15 юни**.

Ето подробен управленски и педагогически анализ на проведената дейност:

1. Стратегически цели на събитието

- **Директен маркетинг:** Преодоляване на бариерите и книжните брошури чрез осигуряване на личен контакт на седмокласниците и техните родители с реалната училищна атмосфера.
- **Демонстрация на конкурентни предимства:** Показване на обновената материална база, сигурността на дуалното/практическото обучение и възможностите за финансово стимулиране (като ученическите стипендии от 32 евро).
- **Позициониране като иновативно училище:** Представяне на новите технологични възможности и интегрираното учене преди официалното празнуване на лентата на STEM центъра.

2. Анализ на съдържанието и активностите по направления

Успехът на Дните на отворените врати се дължи на интерактивния подход – вместо скучни презентации, гостите преживяха професиите „отвътре“:

- **Направление „Икономист-информатик“ (Дигитална зона):**
 - *Какво беше показано:* Демонстрации на бизнес софтуер, дигитален дизайн и презентирание на умения.
 - *Ефект:* Кандидатите видяха, че това е специалност, която отваря врати към модерния бизнес свят, логистиката и ИТ сектора.
- **Направление „Готвач“ (Кулинарна зона):**
 - *Какво беше показано:* Кулинарни демонстрации на живо, дегустации на приготвени от учениците изделия и представяне на модерното кухненско оборудване.
 - *Ефект:* Това винаги е най-атрактивната зона за сетивата, която моментално пали интереса на учениците с афинитет към кулинарното изкуство и ресторантьорството.
- **Направление „Електромонтьор“ (Технологична зона):**

- *Какво беше показано:* Демонстрация на електрически табла, системи за автоматизация и уреди, с които учениците работят по време на практиките си.
- *Ефект:* Силно въздействие върху момчетата и техните бащи, доказващо сигурната реализация в предприятията в региона и Тракия икономическа зона.

3. Ключови акценти, които засилиха ефекта на събитието

1. **Връстници вдъхновяват връстници:** Настоящите ученици (включително част от 60-те участници в проекта за модернизиране на МПОО) влязоха в ролята на екскурзоводи и презентатори. Техният личен ентузиазъм и разкази за реалните производствени практики във фирмите бяха по-убедителни от всяка административна реч.
2. **„Пътят към успеха“ като концепция:** Представянето на дейността за 8. клас („Днес знам... Утре ще науча... След 5 години ще бъда...“) показва на родителите, че в ПГ „Петър Парчевич“ децата им няма просто да получат диплома, а ще изградят цялостна визия за кариерно и личностно израстване.
3. **Екипна работа със Сътрудника по маркетингови дейности:** Благодарение на включването на маркетингов сътрудник, събитието получи силно предварително разгласяване в социалните мрежи и беше заснето професионално (снимки, видео клипове, анкети с гостите), което ще захранва Facebook страницата през целия юли по време на класиранията.

4. Оценка на резултатите и обратна връзка

- **Висок интерес от общността:** Посещаемостта от ученици от основните училища в Раковски и околните населени места доказва, че училището е разпознаваемо като регионален лидер в професионалното образование.
- **Удовлетвореност на родителите:** В разговорите родителите изразиха сигурност, виждайки дългосрочните договори за практика с бизнеса и реалната грижа на педагогическия екип.

Препоръки за последващи действия:

1. **„Последващ ретаргетинг“ в социалните мрежи:** Маркетинговият сътрудник да публикува албум „Акценти от Дните на отворените врати“ със силно послание за сроковете за подаване на документи за прием.
2. **Символичен мост към 15 юни:** Всички родители, изразили сериозен интерес, както и директорите на гостуващите основни училища, да получат напомняне или дигитална покана за официалното откриване на **STEM центъра**. Това ще покаже, че иновациите, за които се е говорило по време на отворените врати, вече са реалност.
3. **Анализ на най-желаната специалност:** На база на попълнените анкети или устни запитвания по време на събитието, екипът да анализира към коя от трите професии („Електромонтьор“, „Икономист-информатик“, „Спедитор-

логистик“или „Готвач“) има най-голям пик на интерес, за да се насочат финалните рекламни усилия там.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: Дните на отворените врати преминаха при отлична организация и висока степен на синергия между ученици, учители и административно ръководство. Събитието успешно трансформира училищното пространство в привлекателно място за бъдещите професионалисти на региона.

Екип по КК по професионално обучение