



АСОЦІАЦІЯ
ЮРИДИЧНИХ КЛІНІК
УКРАЇНИ

КОМУНІКАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ 2022 - 2025



МЕТА Комунікаційної стратегії

Юридичні клініки є впізнаваними, а Асоціація юридичних клінік України пов'язується із вираженням їхніх думок

ДЛЯ КОГО МИ ПРАЦЮЄМО?

- юридичні клініки
- студенти - правники
- правничі школи
- усі зацікавлені в утвердженні та розвитку юридичного клінічного руху

З КИМ МИ СПІВПРАЦЮЄМО?

- органи державної влади та місцевого самоврядування;
- мережі неурядових організацій у сфері правозахисту та правопросвіти;
- органи системи безоплатної правової допомоги, адвокатські об'єднання, суб'єкти, які здійснюють незалежну професійну діяльність;
- партнерські організації (національні та іноземні);
- зарубіжні юридичні клініки;
- міжнародні об'єднання клінічного руху та правничої освіти.

КАНАЛИ КОМУНІКАЦІЇ АЮКУ:

-  веб-сайт - legalclinics.in.ua
-  корпоративний мейл - as.lc.ukraine@gmail.com
-  сторінка у Facebook - www.facebook.com/AssociationLegalClinicsUkraine
-  закрита група у Facebook - www.facebook.com/groups/316568105533025
-  сторінка в Instagram - www.instagram.com/as.lc.ukraine
-  YouTube - канал - www.youtube.com/channel/UCcM1ErwgnjI4I2AJRrw8dxQ
-  сторінка у TikTok - tiktok.com/@as.lc.ukraine
-  Міжнародна комунікаційна платформа - cutt.ly/nKQGlgj
-  Лендинг Фестивалю Street Law - finskills.com.ua

КОМУНІКАЦІЙНІ ЦІЛІ Асоціації юридичних клінік України 2022 - 2025 роки

ЦІЛЬ 1.
СТЕЙХОЛДЕРИ ЗНАЮТЬ ПРО
ДІЯЛЬНІСТЬ
АСОЦІАЦІЇ ЮРИДИЧНИХ КЛІНІК УКРАЇНИ

ЦІЛЬ 3.
ІНФОРМУВАННЯ ТА ЗАЛУЧЕННЯ
СТУДЕНТСТВА ДО ДІЯЛЬНОСТІ
АСОЦІАЦІЇ ЮРИДИЧНИХ КЛІНІК УКРАЇНИ

ЦІЛЬ 2.
ПОПУЛЯРИЗАЦІЯ ЮРИДИЧНОГО
КЛІНІЧНОГО РУХУ

ЦІЛЬ 4.
ПОЗИТИВНА ВПІЗНАВАНІСТЬ БРЕНДУ
АСОЦІАЦІЇ ЮРИДИЧНИХ КЛІНІК УКРАЇНИ

ЦІЛЬ 5.
ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА ЮРИДИЧНИХ КЛІНІК
В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

1. СТЕЙКХОЛДЕРИ ЗНАЮТЬ ПРО ДІЯЛЬНІСТЬ АСОЦІАЦІЇ

1.1 Юридичні клініки знають та долучені до діяльності (заходів) Асоціації

- З визначеною періодичністю проводяться онлайн - зустрічі "Запитай Правління";
- Організована періодична розсилка Newsletter про діяльність Асоціації та опитування щодо її діяльності;
- На сайті створена форма зворотнього зв'язку з Правлінням;
- Вчасне інформування юридичні клініки про діяльність Асоціації, рішення Правління та співпрацю з партнерами.

1.2 Керівники ЗВО знають про діяльність та національні заходи Асоціації

- Інформація про всі національні заходи Асоціації надсилається керівникам ЗВО;
- Налаштовані особисті контакти з МОН, Асоціацією ректорів, НАЗЯВО;
- Після ключових заходів (Форумів) складаються та надсилаються декларації із тезами позицій;
- Керівники ЗВО отримують розсилку Newsletter про діяльність Асоціації;
- Інформування керівників ЗВО про рейтингування їх юридичної клініки.

1.3 Партнерські організації (національні) знають про діяльність Асоціації

- Партнери отримують щорічні дайджести про діяльність Асоціації;
- Асоціація сприяє двосторонньому періодичному інформуванню про ініціативи та можливості юридичних клінік та партнерів;
- Створено "портфель" контактів із національними та регіональними ЗМІ.

1.4 Міжнародні організації знають про діяльність Асоціації

- Зрозумілий механізм дублювання матеріалів англійською мовою;
- Партнери отримують щорічні дайджести про діяльність Асоціації.

2. ПОПУЛЯРИЗАЦІЯ ЮРИДИЧНОГО КЛІНІЧНОГО РУХУ

2.1 Інформаційна підтримка діяльності юридичних клінік

- Поширення інформації про заходи / новини / історії успіху / консультації тощо на ресурсах Асоціації;
- Запровадження рубрики (подкастів, відео та текстових інтерв'ю) про випускників юридичних клінік;
- Щорічно, на початку навчального року, проводити тренінг(и) для адміністраторів сторінок у соцмережах, адміністраторів ЮК на тему медіа-просування ЮК;
- Системне та послідовне навчання юридичних клінік щодо роботи з бек-ендом сайту;
- Створення та наповнення розділу на potіon з шаблонами документів щодо медіапросування юридичних клінік.

2.2 Просування кращих практик

- Виписати критерії історії успіху юридичних клінік
Мається на увазі, що історія успіху - це - не обов'язково:
 - завершена справа на користь клієнта, в ідеалі, хоча далеко не обов'язково - з посиланням на реєстр судових рішень, чи інші підтвердження успішності/ доведення до якогось логічного результату;
 - історії успішних практик/ досвідів: успішна реалізація проекту, співпраця з партнерами, цікавий цикл занять, міжакадемічний обмін, організація дебатів і т.п.

2.3 Рейтингування юридичних клінік з урахуванням показників з комунікації

3. ІНФОРМУВАННЯ ТА ЗАЛУЧЕННЯ СТУДЕНТСТВА ДО ДІЯЛЬНОСТІ АЮКУ

3.1 Періодичні інформаційні кампанії про юридичні клініки для студентів

- Пошук та налагодження прямих каналів комунікації зі студентами-консультантами
- Просування проморолику, інших матеріалів - безпосередньо та через юридичні клініки

3.2. Започаткування номінації "Кращий клініцист року" (створення рейтингування)

- Створення системи критеріїв та концепції визначення переможців (за критеріями участі у заходах, підготовки консультацій до публікації)
- Пошук ресурсів та джерел заохочення найактивніших студентів (стажування, грошові призи, надання можливості долучатися до організаційних та інших заходів Асоціації)

4. ПОЗИТИВНА ВПІЗНАВАНІСТЬ БРЕНДУ АСОЦІАЦІЇ

4.1 Доопрацювання веб-сайту

- Створення та наповнення футеру (контактна інформація, FAQ);
- Оптимізація структури та швидкості роботи сайту;
- Автоматизація оновлення реєстру;
- Узгодження української та англійської версій сайту.

4.2 Поширення брендової продукції під час національних заходів Асоціації

- Розробка та виготовлення нової брендової продукції, в т.ч. в межах інформаційних кампаній
- Розповсюдження брендової продукції

5. ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА ЮРИДИЧНИХ КЛІНІК В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

