

उत्तर प्रदेश स्टेट मेडिकल फैकल्टी

5, सर्वपल्ली, माल एवेन्यू रोड, लखनऊ – 226001

हेल्पलाइन नम्बर : 8400955546, +91-9151024463

Website:www.upsmfac.org Email:upmedicalfaculty@upsmfac.org



पत्रांक संख्या- 2718/23

दिनांक 03/04/2023

To,

All Owners & Principals of Nursing and Paramedical Institutes

Sub : Alumni Database and Suggestive Strategies to use Alumni Network for Placement & Branding

Dear All,

Where big universities and some colleges do maintain and leverage alumni network for placements of students, it is observed that majority of nursing and paramedical colleges in Uttar Pradesh have not been maintaining the alumni network, which limits their capability of building relationship with hospitals for better placement and branding of their college. Therefore, as a one-time effort, UPSMF has pulled out all the digital data available in its database of registered nurses and paramedics for more than a decade and the same has been shared via below mentioned link:

Nursing Database

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1hjHZgRF-vERwKLYgWG2WtfE4Vle4rHkQ/edit?usp=share_link&oid=104280809327277930220&rtpof=true&sd=true

Paramedical Database

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1GMIPxWUsdDIsD9t77-3eqRqJV4LtZjh/edit?usp=share_link&oid=104280809327277930220&rtpof=true&sd=true

Respective institutes may select their district and college to get the alumni data of their college. Colleges may now use that database to build their alumni network and thereby try establish relationships with Hospital community for better placement of their students. For this purpose, a suggestive document with name Suggestive Strategies to use Alumni Network for Placement & Branding in both English and Hindi have been shared with you for reference.

Encl: Suggestive Strategies to use Alumni

Network for Placement & Branding in both English and Hindi

Yours Sincerely,

Secretary

U.P. State Medical Faculty

Suggestive Strategies to use Alumni Network for Placement & Branding

Background

Alumni are the face of the college in the market who have proved themselves. It is on the basis of the successful students / alumni, society & upcoming students judge the college. A strong alumni record not only sets the brand of the college but alumni are the ones whom the current students look up to as their mentors for a successful career. The relevance of alumni network is also recognized by NAAC, keeping *Alumni Engagement* as one of the 30 indicators for assessment of a college¹.

Where big universities and some colleges do maintain and leverage alumni network for placements of students, it is observed that majority of nursing and paramedical colleges in Uttar Pradesh have not been maintaining the alumni network, which limits their capability of building relationship with hospitals for better placement and branding of their college. Therefore, as a one time effort, UPSMF has pulled out all the digital data available in its database of registered nurses and paramedics for more than a decade and has shared the same with the colleges. Colleges may now use that database to build their alumni network and thereby try establish relationships with Hospital community for better placement of their students.

To guide colleges in the above endeavor, some strategies have been shared, suggesting some of the best practices followed for leveraging alumni network. Colleges may choose to approach building & leveraging alumni network for better placement and branding as per suggestions presented in this document or in any other manner, as they deem fit considering their social, business and financial limitations.

The strategies shared in this document are suggestive and not binding on colleges in any manner.

Objective of the Document

As mentioned above, this document has been shared, suggesting some of the best practices followed for leveraging alumni network for:

- a) Building relationships between following for better placements
 1. Alumni and current students of the college
 2. Hospitals where alumni are working and the college
 3. Nearby Hospitals by showcasing alumni as a product
- b) Showcasing success stories of alumni for branding of college in society and schools
- c) Exploring possibility of alumni joining as faculty at the college

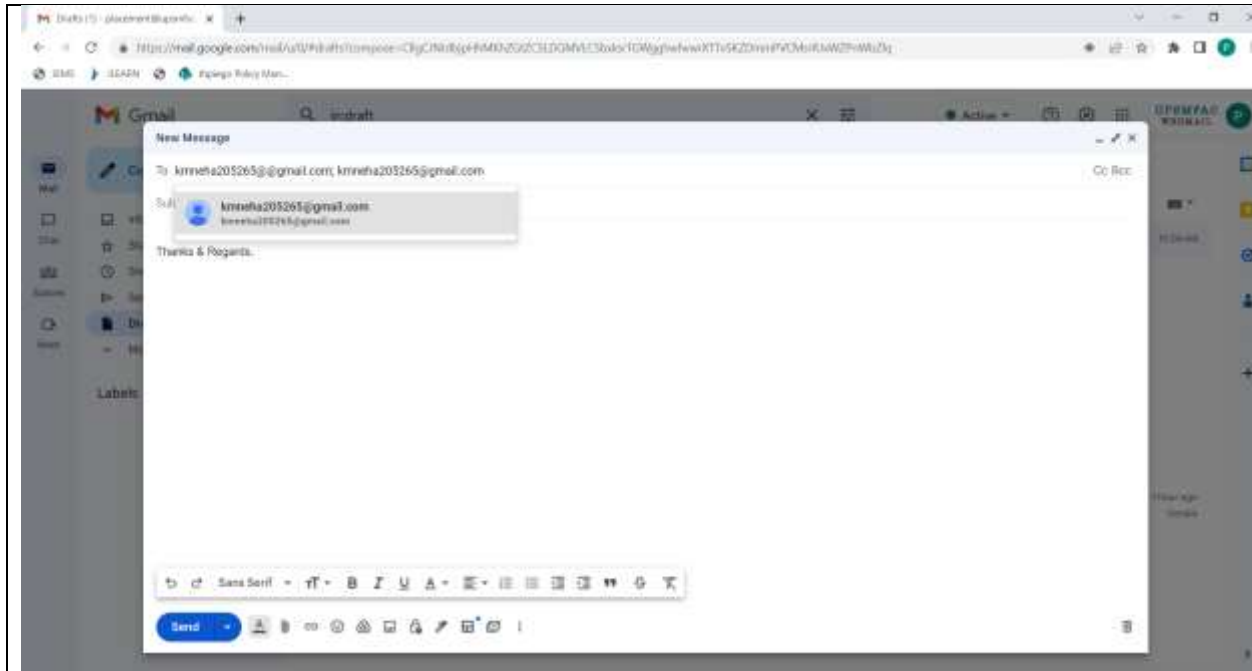
Suggestive Strategies

1. Correcting the Alumni Database

The prerequisite to leverage alumni network is to update it on a regular basis with correct information. Hence, as a first step colleges need to take the database (copy relevant college record in

¹ <https://naac.gov.in/images/docs/Key-Indicators-and-Weightages.pdf>

MS Excel) provided by UPSMF and match it with their own records. There may be typographical errors in the information such as 'gmail' may be typed as 'gmial' or @ is missing in the email or instead of @ a dot has come, etc. Colleges may correct them by checking them in the respective email domain. An example of the same is given below where email address as per database is *kmneha205265@@gmail.com* which is not reflecting as correct email address. On removing extra @ the domain recognizes the email as *kmneha205265@gmail.com*.



There is also a possibility that anyone digit of 10 digit mobile number is missed and hence only 9 digit mobile number is available. The same needs to be updated from office records of the college. Additionally, in some cases email and mobile number both may not be available. In such situations college will have to resort to accessing the contact details through personal network of same batch students or tracing through social media networks such as LinkedIn or Facebook, to the extent possible.

2. Regular Update of Contact and Employment Records of Alumni Database

Once the alumni data of past students is corrected, college needs to regularly update the database for past batches and every batch that passes from the college for their updated contacts and employment records. College can adopt following strategy for updating it:

- a) In case college is maintaining the record in MS Excel, it may decide the number of alumni to be called every month in a manner that every alumni is called at least once in a year to update the record; or
- b) Develop a small IT portal wherein alumni can update their records; or
- c) Organize Annual Alumni Meet and update the records.

It is to be noted, where all the efforts should be made to reach out to all the college alumnus, there will be some alumni who will be missed out. College should not get dishearten because of that. Instead it should try to make best use of the available network for building its brand.

3. Organize Annual Alumni Meet

Organizing annual Alumni Meet is one of the most common strategies to stay connected with alumni and leveraging their network. ***Individual or a group of colleges, based on their financial constraints, may choose to organize college or district based Alumni Meet.*** Some of the ideas for alumni meet are:

- a) *Physical alumni meet:* A physical alumni meet is always better over virtual alumni meet, as it may give opportunity to the alumni to relive the college environment. It also helps building better partnerships. If someone can not attend physically, that person may be asked to attend virtually.
- b) *Event day:* Day of alumni meet should preferably be a holiday or any other day on which it is suitable for the alumni to come to the college. However, the same should be finalized after discussing with alumni preferably by calling; if mobile number is not available then by emailing. In case number of alumni are very large and they are connected with the college, then survey form can also be used.
- c) *Guests from Hospitals:* For the event, college owners and principals should invite designated guests from nearby hospitals and select hospitals where alumni are working. This is to build network and relationships during meet.
- d) *Invitations:* All the invitations should go formally to the emails followed by calling. For this purpose, each final year student should be allocated a set of alumni & guests to coordinate and manage.
- e) *Event planning:* Event could include:
 1. Felicitation of hospital guests and alumni by college owners, principals and faculty.
 2. Address by hospital guests own topics relating to future of nursing & paramedic professionals. For e.g. Future Demand & Role of Nurses; Changing Skills of Technicians, etc. The idea is to hear the hospital guests and understand their requirements so as to develop required skills in college students.
 3. Panel discussion between alumni of career opportunities for nursing and paramedic students.
 4. Cultural, sport (match between alumni & current students) and fun activities for alumni engagement.
 5. Other activities subject to time availability.
- f) *Event closure:* Event closure should be by giving token of gratitude to alumni and guests. The college owners should ensure that they have built adequate relationships with the invitees to leverage their network for placements.
- g) *Publicizing the Event:* Colleges need to ensure that they adequately publicize the event in print and social media for their marketing and branding. The snaps from the meet and media publications should be sent to the hospital guests and alumni. The same should also find place in colleges' website and publications, if any.
- h) *Send Thank You Notes:* On the next day of the event, college should send Thank You Notes to the participants and seek their feedback for making the event better.

Note: The event is to build network and relationships and hence college may explore to have social media page or WhatsApp group of alumni to stay connected. College owners and principals should also build partnership with Hospital guests (decision makers and HR) to have college placements.

4. Alumni Mentorship Program

It is important to institutionalize mechanisms for connecting alumni and current students of the college. For this purpose, college may start Alumni Mentorship Program wherein motivated and high performing alumni may be asked to virtually mentor existing college students (one-to-one or one-to-many) in terms of required skills for good placements, information about hospital chains, potential career paths, or even internship leads, etc. Students may also dispel their doubts about choices in career opportunities, future courses, etc. College should organize virtual event / discussion between Mentors and students, at least once a quarter. College should also provide a place to its Alumni Mentorship Program and Mentors with their photo and brief bio in the colleges' website and publications, if any.

5. Campus Placement

Events like Alumni Meet and Mentorship program helps engage alumni and build network & relationship. To leverage this network and relationship, colleges can use their alumni to play active role in successful placements. Most of the organizations use alumni network to convince their employers and HR department to go for a campus recruitment drive in the college or forwarding resumes of final year students. Hence, it is important for college to keep a complete track of alumni job profile and their rank in the organization.

6. Partnership with Nearby Hospitals for Initial Placement

Relationship with nearby hospitals can also be leveraged using a partnership model wherein the hospital will provide 6 months probationary job, after assessment, to a set of passing student from the college, at a pre-decided salary, agreed between hospital and college. After the probationary period, based on the performance, hospital may choose to retain the student. This way student will gain 6 months post-education experience and hospital may get fresh blood into its workstream with a fresher salary band.

The duration of 6 months may be extended by hospital subject to quality of students being produced by college. With good quality students and matured relationships with hospitals, colleges may also target of 100% placements of their students.

7. Alumni Success Stories for Brand Building

It is important to capture the journey of alumni from dusk to dawn in the form of success stories via video, audiobook, print, etc. These stories should form part of colleges' library, website and publications, if any. These should also be shared with students, recruiters, school community and society at large for building college brand. These should also be shared with alumni to feel them recognized and entice more such stories.

Note: It is important for colleges to get periodical feedback from Hospitals and Alumni about the new skills required and industry trends to stay abreast and accordingly decide the courses to be run in future and stay relevant.

प्लेसमेंट और ब्रांडिंग के लिए पूर्व छात्रों के नेटवर्क का उपयोग करने के लिए सुझाई गई रणनीतियाँ

पृष्ठभूमि

पूर्व छात्र समाज में कॉलेज का चेहरा होते हैं। समाज कॉलेज को उसके सफल छात्रों / पूर्व छात्रों के आधार पर ही मापता है। पूर्व छात्र न केवल कॉलेज के ब्रांड को स्थापित करता है बल्कि पूर्व छात्र वे हैं जिन्हें वर्तमान छात्र एक सफल करियर के लिए अपने गुरु के रूप में देखते हैं। NAAC¹ भी कॉलेज के मूल्यांकन के लिए 30 संकेतकों में से एक के रूप में पूर्व छात्रों के साथ कॉलेज के सम्बन्ध को मानता है।

जहां बड़े विश्वविद्यालय और कुछ कॉलेज छात्रों के प्लेसमेंट के लिए पूर्व छात्रों के नेटवर्क को बनाए रखते हैं और उसका लाभ उठाते हैं, वहीं यह देखा गया है कि उत्तर प्रदेश के अधिकांश नर्सिंग और पैरामेडिकल कॉलेजों में पूर्व छात्रों का नेटवर्क नहीं है, जो बेहतर प्लेसमेंट के लिए अस्पतालों के साथ संबंध बनाने की उनकी क्षमता को सीमित करता है। इसलिए, एक बार के प्रयास के रूप में, यूपीएसएमएफ ने एक दशक से अधिक समय से पंजीकृत नर्सों और पैरामेडिक्स के अपने डेटाबेस में उपलब्ध सभी डिजिटल डेटा को निकाल लिया है और इसे कॉलेजों के साथ साझा किया है। कॉलेज अब अपने पूर्व छात्रों का नेटवर्क बनाने के लिए उस डेटाबेस का उपयोग कर सकते हैं और इस तरह अपने छात्रों के बेहतर प्लेसमेंट के लिए अस्पताल समुदाय के साथ संबंध स्थापित करने का प्रयास कर सकते हैं।

उपरोक्त प्रयास में कॉलेजों का मार्गदर्शन करने व पूर्व छात्रों के नेटवर्क का लाभ उठाने के लिए अपनाई जाने वाली कुछ रणनीतियों को साझा किया गया है। कॉलेज अपनी सामाजिक, व्यावसायिक और वित्तीय सीमाओं को ध्यान में रखते हुए, इस दस्तावेज़ में प्रस्तुत सुझावों के अनुसार या किसी अन्य तरीके से बेहतर प्लेसमेंट और ब्रांडिंग के लिए पूर्व छात्रों के नेटवर्क के निर्माण और लाभ उठाने का विकल्प चुन सकते हैं।

इस दस्तावेज़ में साझा की गई रणनीतियाँ सांकेतिक हैं और किसी भी तरह से कॉलेजों पर बाध्यकारी नहीं हैं।

दस्तावेज़ का उद्देश्य

जैसा कि ऊपर उल्लिखित है, इस दस्तावेज़ के माध्यम से पूर्व छात्रों के नेटवर्क का लाभ उठाने के लिए अपनाई जाने वाली कुछ रणनीतियाँ सुझाव के रूप में साझा की गयीं हैं:

- क. बेहतर प्लेसमेंट के लिए निम्नलिखित के बीच संबंध बनाना
 1. कॉलेज के पूर्व छात्रों और वर्तमान छात्रों के बीच में
 2. अस्पताल जहां पूर्व छात्र काम कर रहे हैं और कॉलेज के बीच में
 3. पूर्व छात्रों का उपयोग करते हुए आस-पास के अस्पताल और कॉलेज के बीच में
- ख. समाज और स्कूलों में कॉलेज की ब्रांडिंग के लिए पूर्व छात्रों की सफलता की कहानियों को प्रदर्शित करना
- ग. कॉलेज में फैकल्टी के रूप में पूर्व छात्रों के शामिल होने की संभावना तलाशना

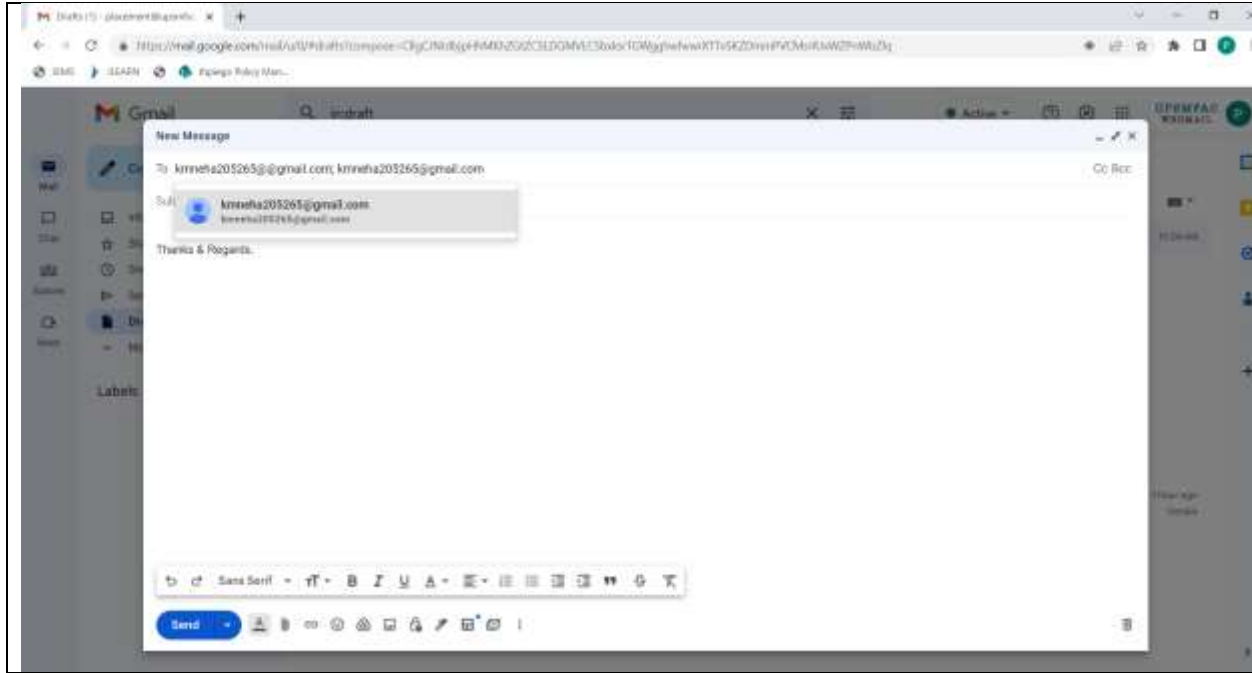
रणनीतियाँ

क. पूर्व छात्रों के डेटाबेस को ठीक करना

पूर्व छात्रों के नेटवर्क का लाभ उठाने के लिए जानकारी का सही अद्यतन अतिआवश्यक है। इसलिए, पहले चरण के रूप में कॉलेजों को यूपीएसएमएफ द्वारा प्रदान किए गए डेटाबेस (MS Excel में प्रासंगिक कॉलेज रिकॉर्ड की प्रतिलिपि) लेने और अपने स्वयं के रिकॉर्ड के साथ मिलान करने की आवश्यकता है। जानकारी में टाइपोग्राफिकल त्रुटियाँ हो सकती हैं जैसे 'Gmail' को 'Gmial' के रूप में टाइप किया जा सकता है या @ ईमेल में गायब है या @ के बजाय एक डॉट आया है, आदि। कॉलेज उन्हें संबंधित ईमेल डोमेन में जांच कर सही कर सकते हैं। इसका एक उदाहरण नीचे दिया गया है जहां डेटाबेस के अनुसार ईमेल पता

¹ <https://naac.gov.in/images/docs/Key-Indicators-and-Weightages.pdf>

kmneha205265@gmail.com है जो सही ईमेल पते के रूप में प्रदर्शित नहीं हो रहा है। अतिरिक्त @ हटाने पर डोमेन ईमेल को *kmneha205265@gmail.com* के रूप में पहचान लेता है।



एक संभावना यह भी है कि 10 अंकों के मोबाइल नंबर में से कोई भी अंक छूट जाए और इसलिए केवल 9 अंकों का मोबाइल नंबर ही उपलब्ध हो। इसे कॉलेज के कार्यालय के रिकॉर्ड से अद्यतन करने की आवश्यकता है। इसके अतिरिक्त, कुछ मामलों में ईमेल और मोबाइल नंबर दोनों उपलब्ध नहीं हो सकते हैं। ऐसी स्थितियों में कॉलेज को एक ही बैच के छात्रों के व्यक्तिगत नेटवर्क के माध्यम से संपर्क विवरण तक पहुंचने या लिंकडइन या फेसबुक जैसे सोशल मीडिया नेटवर्क (जितना संभव हो सके) का सहारा लेना होगा।

ख. पूर्व छात्रों के डेटाबेस में संपर्क और रोजगार रिकॉर्ड का नियमित अद्यतन

एक बार पूर्व छात्रों के डेटा को सही करने के बाद, कॉलेज को पिछले बैचों व नवीन बैचों के छात्रों के डेटाबेस को नियमित रूप से अपडेट करना होगा और कॉलेज से पास होने वाले प्रत्येक बैच को उनके संपर्क और रोजगार रिकॉर्ड के लिए अद्यतन करने की आवश्यकता होगी। कॉलेज इसे अद्यतन करने के लिए निम्नलिखित रणनीति अपना सकता है:

1. यदि कॉलेज MS Excel में रिकॉर्ड का रखरखाव कर रहा है, तो वह roaster अनुसार हर महीने कुछ पूर्व छात्रों कॉल कर उनका रिकॉर्ड अपडेट कर सकता है। रिकॉर्ड को अपडेट करने के लिए हर पूर्व छात्र को साल में कम से कम एक बार फोन किया जाना चाहिए; या
2. एक छोटा आईटी पोर्टल विकसित करें जिसमें पूर्व छात्र अपने रिकॉर्ड को अपडेट कर सकें; या
3. Annual Alumni Meet आयोजित करना और अभिलेखों को अद्यतन करना।

गौरतलब है कि जहां कॉलेज के पूर्व छात्रों तक पहुंचने के लिए सभी प्रयास किए जाने चाहिए, वहीं कुछ पूर्व छात्र ऐसे भी होंगे जो छूट जाएंगे। कॉलेज को इससे निराश नहीं होना चाहिए। इसके बजाय उसे अपने ब्रांड के निर्माण के लिए उपलब्ध नेटवर्क का सर्वोत्तम उपयोग करने का प्रयास करना चाहिए।

ग. Annual Alumni Meet आयोजित करें

Annual Alumni Meet का आयोजन पूर्व छात्रों से जुड़े रहने और उनके नेटवर्क का लाभ उठाने के लिए सबसे आम रणनीतियों में से एक है। व्यक्तिगत या कॉलेजों का एक समूह, अपनी वित्तीय सीमाओं के अनुसार, कॉलेज या जिला आधारित Annual Alumni Meet आयोजित करने का विकल्प चुन सकता है। Annual Alumni Meet के लिए कुछ विचार साझा किये जा रहे हैं:

- *फिजिकल एलुमनाई मीट*: फिजिकल एलुमनी मीट हमेशा वर्चुअल एलुमनाई मीट से बेहतर होती है, क्योंकि इससे पूर्व छात्रों को कॉलेज के माहौल को फिर से जीने का मौका मिलता है। यह बेहतर साझेदारी बनाने में भी मदद करता है। यदि कोई व्यक्ति शारीरिक रूप से उपस्थित नहीं हो सकता है, तो उस व्यक्ति को virtual उपस्थित होने के लिए कहा जा सकता है।
- *कार्यक्रम का दिन*: एलुमनाई मीट का दिन प्राथमिक रूप से छुट्टी का दिन होना चाहिए या कोई अन्य दिन होना चाहिए जिस दिन पूर्व छात्र कॉलेज में आने के लिए उपलब्ध हों। हालाँकि, इसे पूर्व छात्रों के साथ चर्चा करने के बाद (कॉल अथवा ईमेल करके) अंतिम रूप दिया जाना चाहिए। यदि पूर्व छात्रों की संख्या बहुत अधिक है और वे कॉलेज से जुड़े हुए हैं, तो सर्वेक्षण प्रपत्र का भी उपयोग किया जा सकता है।
- *अस्पतालों से अतिथि*: आयोजन के लिए, कॉलेज के मालिकों और प्रधानाचार्यों को आस-पास के अस्पतालों से नामित अतिथियों को आमंत्रित करना चाहिए और उन अस्पतालों का चयन करना चाहिए जहां पूर्व छात्र काम कर रहे हैं। यह एलुमनाई मीट के माध्यम से बेहतर सम्बन्ध बनाने का अवसर प्रदान करेगा।
- *निमंत्रण*: सभी निमंत्रण औपचारिक रूप से ईमेल पर भेजे जाने चाहिए और उसके बाद कॉल करना चाहिए। इस प्रयोजन के लिए, प्रत्येक अंतिम वर्ष के छात्र को समन्वय और प्रबंधन के लिए पूर्व छात्रों और मेहमानों का एक सेट आवंटित किया जाना चाहिए।
- *कार्यक्रम आयोजन*: कार्यक्रम की रूपरेखा निम्नवत हो सकती है:
 - कॉलेज के मालिकों, प्रिंसिपलों और फैकल्टी द्वारा अस्पताल के मेहमानों और पूर्व छात्रों का अभिनंदन।
 - अस्पताल के मेहमानों द्वारा नर्सिंग और पैरामेडिक पेशे के भविष्य से संबंधित विषयों पर संबोधन। उदाहरण के लिए 'भविष्य की मांग और नर्सों की भूमिका', 'तकनीशियनों के बदलते कौशल', आदि। प्रयास ये रहे कि अस्पताल के मेहमानों को सुना जाये और उनकी आवश्यकताओं को समझा जाए ताकि कॉलेज के छात्रों में आवश्यक कौशल विकसित किया जा सके।
 - नर्सिंग और पैरामेडिक छात्रों के लिए कैरियर के अवसरों के पूर्व छात्रों के बीच पैनल चर्चा।
 - सांस्कृतिक, खेल (पूर्व छात्रों और वर्तमान छात्रों के बीच मैच) और पूर्व छात्रों के जुड़ाव के लिए मजेदार गतिविधियाँ।
 - समय की उपलब्धता के अधीन अन्य गतिविधियाँ।
- *कार्यक्रम का समापन*: कार्यक्रम का समापन पूर्व छात्रों और अतिथियों के प्रति आभार जताने के साथ किया जाना चाहिए। कॉलेज के मालिकों को यह सुनिश्चित करना चाहिए कि प्लेसमेंट के लिए अपने नेटवर्क का लाभ उठाने के लिए उन्होंने आमंत्रितों के साथ पर्याप्त संबंध बना लिए हैं।
- *कार्यक्रम का प्रचार करना*: कॉलेजों को यह सुनिश्चित करने की आवश्यकता है कि वे अपने कॉलेज की ब्रांडिंग के लिए प्रिंट और सोशल मीडिया में कार्यक्रम का पर्याप्त प्रचार करें। मीडिया प्रकाशनों की तस्वीरें अस्पताल के मेहमानों और पूर्व छात्रों को भेजी जानी चाहिए। इसे कॉलेजों की वेबसाइट और प्रकाशनों में भी जगह मिलनी चाहिए।
- *धन्यवाद नोट भेजें*: कार्यक्रम के अगले दिन, कॉलेज को प्रतिभागियों को धन्यवाद नोट भेजना चाहिए और कार्यक्रम को बेहतर बनाने के लिए उनकी प्रतिक्रिया लेनी चाहिए।

नोट: एलुमनाई मीट नेटवर्क और संबंध बनाने के लिए है और इसलिए कॉलेज पूर्व छात्रों और अन्य आमंत्रितों से जुड़े रहने के लिए सोशल मीडिया पेज या पूर्व छात्रों के व्हाट्सएप समूह बना सकता है। कॉलेज प्लेसमेंट के लिए कॉलेज के मालिकों और प्रिंसिपलों को अस्पताल के मेहमानों (निर्णयकर्ता और HR) के साथ साझेदारी करनी चाहिए।

घ. पूर्व छात्र परामर्श कार्यक्रम (Alumni Mentor Program)

कॉलेज के पूर्व छात्रों और वर्तमान छात्रों को जोड़ने के लिए तंत्र को संस्थागत बनाना महत्वपूर्ण है। इस उद्देश्य के लिए, कॉलेज पूर्व छात्रों की सहायता से मेंटरशिप कार्यक्रम शुरू कर सकता है, जिसमें उच्च प्रदर्शन करने वाले पूर्व छात्रों को अच्छे प्लेसमेंट के लिए आवश्यक कौशल, अस्पताल के बारे में जानकारी, आदि के मामले में, मौजूदा कॉलेज के छात्रों (एक-से-एक या एक-से-कई) को virtual सलाह देने के लिए कहा जा सकता है। छात्र करियर के अवसरों, भविष्य के पाठ्यक्रमों आदि में विकल्पों के बारे में अपनी

शंकाओं को भी दूर कर सकते हैं। कॉलेज को मेंटर और छात्रों के बीच तिमाही में कम से कम एक बार वर्चुअल इवेंट/चर्चा आयोजित करनी चाहिए। कॉलेज को अपने पूर्व छात्रों मेंटरशिप प्रोग्राम और मेंटर्स को उनकी फोटो और संक्षिप्त बायोडाटा के साथ कॉलेजों की वेबसाइट और प्रकाशनों, में जगह प्रदान करनी चाहिए।

ड. कैम्पस प्लेसमेंट

एलुमनी मीट और मेंटरशिप प्रोग्राम जैसे आयोजन पूर्व छात्रों को जोड़ने और नेटवर्क / संबंध बनाने में मदद करते हैं। इस नेटवर्क और संबंध का लाभ उठाने के लिए कॉलेज अपने पूर्व छात्रों को सफल प्लेसमेंट में सक्रिय भूमिका निभाने के लिए उपयोग कर सकते हैं। अधिकांश संगठन अपने नियोक्ताओं और मानव संसाधन विभाग को कॉलेज में कैम्पस भर्ती अभियान के लिए जाने या अंतिम वर्ष के छात्रों के रिज्यूमे को अग्रेषित करने के लिए मनाने के लिए पूर्व छात्रों के नेटवर्क का उपयोग करते हैं। इसलिए, कॉलेज के लिए यह महत्वपूर्ण है कि वह पूर्व छात्रों की जॉब प्रोफाइल और संगठन में उनके पद का पूरा ट्रैक रखें।

च. शुरुआती प्लेसमेंट के लिए नजदीकी अस्पतालों के साथ साझेदारी

साझेदारी करके आस-पास के अस्पतालों के साथ संबंधों का भी लाभ उठाया जा सकता है, जिसमें अस्पताल एक पूर्व-निर्धारित वेतन पर 6 महीने की probationary नौकरी (मूल्यांकन के बाद) कॉलेज से पास होने वाले छात्रों प्रदान कर सके। Probation अवधि के बाद, प्रदर्शन के आधार पर, अस्पताल छात्र को बनाए रखने का विकल्प चुन सकता है। इस तरह छात्र को शिक्षा के बाद 6 महीने का अनुभव प्राप्त होगा और अस्पताल को नए वेतन बैंड के साथ अपने कार्यक्षेत्र में युवा मिल सकते हैं।

कॉलेज द्वारा तैयार किए जा रहे छात्रों की गुणवत्ता को देखते हुए अस्पताल द्वारा 6 महीने की अवधि बढ़ाई जा सकती है। अच्छी गुणवत्ता वाले छात्रों और अस्पतालों के साथ परिपक्व संबंधों के आधार पर, कॉलेज भी अपने छात्रों के 100% प्लेसमेंट का लक्ष्य रख सकते हैं।

छ. ब्रांड निर्माण के लिए पूर्व छात्रों की सफलता की कहानियां

पूर्व छात्रों की यात्रा को वीडियो, ऑडियोबुक, प्रिंट आदि के माध्यम से सफलता की कहानियों के रूप में कैप्चर करना महत्वपूर्ण है। इन कहानियों को कॉलेजों के पुस्तकालय, वेबसाइट और प्रकाशनों का हिस्सा होना चाहिए। कॉलेज ब्रांड के निर्माण के लिए इन्हें छात्रों, नियोक्ताओं, स्कूल समुदाय और बड़े पैमाने पर समाज के साथ साझा किया जाना चाहिए। इन्हें पूर्व छात्रों के साथ भी साझा किया जाना चाहिए ताकि उन्हें पहचाना जा सके और ऐसी और कहानियों को आकर्षित किया जा सके।

नोट: कॉलेजों के लिए आवश्यक नए कौशल और उद्योग के रुझानों के बारे में अस्पतालों और पूर्व छात्रों से समय-समय पर प्रतिक्रिया प्राप्त करना महत्वपूर्ण है और जिससे तदनुसार वह भविष्य में चलाए जाने वाले पाठ्यक्रम तय कर स्वयं को प्रासंगिक रख सकें।