

# 招商小白成长记

2019 赛季启动，触手可及的机甲梦。

这个赛季，对于我们战队来说，几乎相当于一个新的起点。我们刚刚拿到了参赛以来最好的成绩，我们的老师也对我们有了足够的重视，队员们满腔情怀与热血，想在新赛季冲击更高的名次。但是资金的短缺，在这时候表现的愈发严重了。其实大家都是这样，想要不断地研发新技术，想要更换新设备，但没有哪个战队能说，自己足够富裕，自己不缺钱。于是新赛季，我毅然决然地从技术组转任招商经理，和宣传经理一起为队伍拉赞助。

在这之前，我们的宣传组从来都是一个人，也没有想法和精力去进行招商，招商对于我们，同样是一个新的挑战。今年我们终于有了三个人，其中两个是老队员，凑成了一个战队史无前例人数最多的宣传小组。（一人分配、两两分配宣传招商任务，高达六种甩锅方式呢）

从无到有，这是一个艰难的过程。但是抱着星星之火可以燎原的执念，仍义无反顾投身招商光荣事业。

## 一、多方请教，吸取经验

身为小白，首先是向别人请教经验。寻找在成熟比赛团队里面的同学，找到了隔壁同济大学电车队（电动方程式赛车）商业部负责人之一，好基友向我分享了他们车队的 2018Brochure，里面有详细的招商策划内容，如商业活动、赞助价值等等，不止干货还有招商细节等经验分享。自己初步对招商工作的系统化开展有所了解，但是还存在盲区。

恰逢上周五，大疆四位小姐姐来到上海，分享了很多双微运营以及招商经验。雪中送炭，实名笔芯♥。在深入交谈后对招商工作有了更系统化的认知。（其实小姐姐们在招商经理群里分享过很多硬核干货，如：参赛战队招商指南、邮件礼仪汇总等等，难得可贵的是认真去看、用心去做）

## 二、明确目标，准备资料

首先理清思路，立即着手四件事情：

1、宣传手册+招商 PPT+名片等制作

2、安排好宣传组每个人分工（如文案，排版，润色，名片设计等任务）

3、整理好招商渠道的资源（毕业的师兄师姐、老师的资源和校友会的资源，整理出一个企业名单+联系表）

4、在前三项准备基础上立即展开招商工作首先从最便捷的资源入手：指导老师资源、校区周边环境同济经济圈企业资源（抱着第一次即使不成功也是积累经验的心态）

周五那晚我和鄢凌晖感叹“是时候做出改变了”。大家如同拓荒者一般，怀着一种“人不中二枉少年”的招商使命感与责任感，不约而同定下父子局“那就今晚都做完再睡，反正做不完不睡”那晚凌晨三点，不止海棠花未眠，两位如同打了鸡血的少年自嘲浑身上下都是肝，近四点我率先完工，做完了招商 PPT，道了晚安，早晨起发现他坚持到了 5 点多，最后一句话好像是“我要文案！”。

周六一起定下了目标，必须周末把招商战队手册也要做出来。周日晚鄢凌晖爆肝到 6 点，承包了排版与文案，完成了计划。有此队友，幸甚至哉！在心疼宣传组的同时一刻不敢耽误，守在打印店将宣传册打印出来，紧接着设计与印刷名片。终于招商 PPT、宣传册、个人名片等资料 5 天内制作完毕。想要在短期内完成商务资料的准备，肯定是需要招商和宣传互相配合的，招商的规划、前期准备，宣传的美工设计、文案构思等等都不可或缺，大家互相督促，互相勉励，才能将看似很庞大的工程一步步按计划推进。（事实证明顽强的生命力配合 dd1 简直 Amazing）

### 三、动用资源，开始招商

本周二战队例会期间将宣传册、招商文件电子版等交到指导老师手中，指导老师也非常乐意利用自身资源去寻找赞助商，其中老师说正好明天有个会议，可以将我们的资料给一些目标商家。（可见各种偏向商业的会议、老师接触的校友企业、有意和学校合作的企业等等都是值得利用的）

周三，校园周边某汽车企业有所回应，约在下午三点见面。准备好个人名片、宣传册、招商 PPT 等，终于迈出了企业招商的第一个艰难而又充满希望的步伐。

### 四、第一次企业面谈经验分享

招商面谈，建议不要“穿上一身漂亮西装”（当然将头发梳成大人模样视效果而定哈哈不是每个男孩纸都适合背头），西装会给对方一种保险推销的感觉，

梳妆打理简练得体，只要能给人留下不错的印象就挺好的。

准备工作一定要做到充分。首先一定要对面谈的公司提前做好深入了解，可以通过官网、公众号等线上渠道、相关权威媒体报道等新闻渠道找到双方的契合点，才能进一步谈到真正互利互赢的赞助商权益，比如此行之前我做出了《xx公司背景调查报告》，了解到他们开展的一些业务正好覆盖到我们学校，于是我又做了一份《xx服务校园调查报告（以同济大学嘉定校区为例）》……所有的准备都为之后的深入交谈打下基础。

*小 Tips 分享：递交名片时，将名片的正面对着对方。这是要站在对方的角度看的，不要递送名片时，名片的正面的正方向是对着自己的，这是个不礼貌的行为。*

第一次与赞助商面谈的效果还是不错的而且收获颇多，之后该公司会给我们一份赞助商名单进一步交谈。下一步便是进一步从指导老师资源、校友资源等等入手，始终要相信，没有什么当代大学生特有的饱满热情解决不了的招商问题，如果有那就做好攻坚战准备。

*（以上经验供大家参考，有很多做的不足的地方，也有很多受限于个人经历的经验之谈，希望大家多多交流学习，一起做更优秀的 Sponsor Manager 鸭！）*

## 五、阶段总结

万事开头难，但是当你真正想要做一件事，并且执着的迈出了第一步，回头才会发现，其实没有那么困难。宣传册、PPT、联系商家等等，只要你迈出了第一步，有了第一次尝试，回想起来就会觉得，“也不过那么回事吧”，之后会越来越轻车熟路。

总之这段时间真的很有感触，杀不死你的ddl只会让你更强大。非常感谢大疆小姐姐们的指导并且帮了很多忙。同时也要感激执着的宣传三人组以及心疼浑身上下全是肝的鄢凌晖，大家真的都在用心做招商工作。没有捷径可言，有的不过是心中的那份执念以及对团队大家庭的归属感、责任感。

“有可能我明年就会离开这个地方”

“就算我们只有这一年，就算我们只做了这一年”

“只要没到最后一秒，我就要做到最后”

嗯，是这样。