

# 东南大学招商感想

大家好，我是今年东南大学 ForwardUntoDown 战队的新任招商经理，在 RoboMaster 官方的指导老师来到南京给我们南京的几所高校进行了尽心尽力地指导以后，我也想分享一下自己在开头这一个月内的招商感想。

## 一、初感困惑

我是东南大学机器人战队上赛季的宣传部人员，这个赛季受到运营组长之托接受了我们招商也就是外联的工作。工作之初，我们没有任何的有关之前赛队招商的材料。之前的赞助商也是和我们指导老师在联系。包括之前的招商策划也是经过几次询问之后才从上届运营成员那里得到。最开始的时候在我面前可谓是一片迷茫吧。

我们的指导老师给我们规定了招商的范围是有关于五金、加工等比较切合战队的企业。于是我们最开始也是犯了一个错误——我和我们部员直接从网上的企业平台去找有关的企业，却忽视了企业的具体工作和企业规模。导致我们花了大量时间找了很多不符合要求的企业，可谓是耗时又不讨好。和企业联系的过程中也是困难重重，很打击我们的自信心。关于对口企业的选择我认为也是一个急需要确定的方向吧。

还有就是有关于招商 pdf 或者是 ppt 的问题。（划重点）招商 ppt 最开始我们将我们社团的所有情况全部罗列上去了，包括在校内和校外的一切奖项。但这样是不好的，对方企业老板是不会有太多时间和精力了解你们。于是参考一些建议，我们将大段文字删除，尽可能多得保存图片，画风也做得科技感一点，让对面一下子因为这个赛事的科技含量对我们更感兴趣吧。

第三就是我们团队合作部分。最开始我们部门是招了一些部员，但由于实验室的距离本科生宿舍很远、每个人的课程安排时间不定等问题我们部门的成员一直不能凑齐，很多任务也是我一个人在做。他们不知道我在做什么，不知道我们战队在做什么。我也不是很清楚他们做的怎么样。这样对于一个团队肯定是不好的。运营和技术的联系也不是很大。感觉整个俱乐部的氛围有点奇怪，有点低气压。

## 二、寻求解决

首先是商家的选择问题。作为一所不知名的胡建大三本（划掉）东南大学的影响力仅仅局限于江苏本地，如果再加以限制，可能在南京市内才会有企业愿意和我们进行长期的合作。于是我们改掉了原先的广撒网的方式，将目标定位在两个方向——一是我们的校友企业或者和我们老师有过合作的企业，二是我们学校地理位置附近的企业。（这也于同济的同学思路相吻合）。

我们设法加入东南大学校友会，希望能在校友那边寻找机会。同时也在询问机械学院的老师，看看他们和哪些商家有关接触。最后我们准备以东南大学为中心，寻找方圆五公里南京江宁开发区的企业（这样我们也方便和企业进行面对面的交流）。在战队指导老师和大疆肖老师的帮助下，我们的第一个目标是我们学校附近的埃斯顿自动化公司，同时他也和我们学院有着一定的渊源。下周我就准备和部员一起去面见企业商务成员，祝我好运。

另外团队协作也是很重要的一件事。大一同学招进来以后对于赛事和战队是极其不了解的。我们可以通过让他们参加例会、来观摩技术成员工作等方式快速熟悉整个工作。同时在对外联系的过程中也是需要团队配合的。我们建立了一个石墨文档——一个在线共享文档共同编剧的平台，这样就可以告别老式而又不方便的 QQ 群群文件的方式，更好地监督工作进度，和协同工作了。对于新成员如果有工作不积极的同学也不能放任不管。一个小而上进的队伍一定比一个大而臃肿而且不做事的队伍更好。

### 三、和江苏苏宁足球俱乐部商务人员交流感想

周六我们和大疆肖老师还有南理工的招商经历来到江苏苏宁主场和他们的商务领导进行了联系。肖老师是为了推广 RoboMaster 而来，对我们也是一个学习商务交流技巧的过程。

总结起来和企业交流要注意以下一些问题：

1. 对方企业的方向和优势。例如苏宁队是由苏宁易购赞助和冠名的。尽管足球队可能和我们的比赛关系不是很紧凑但可以通过他们推广给苏宁易购或者是康佳（同样是苏宁队的赞助商）。而且足球队和我们 RM 比赛同样也是竞技类的项目，苏宁背后的 pptv 也是一个可以合作的方向。
2. 对方的需求。例如苏宁金融一直向进入校园扩大影响力。在我们的招商计划中，企业可以进入东南大学举行宣讲会、冠名俱乐部可以拓宽在东大校内的知名度和影响力。这都是我们的亮点和优势。
3. 准确定位自身。RM 的优势在于他在教育领域的影响力。我们的优势是在于在学校的影响力，是整个东南大学本科阶段最大、最知名的技术类社团。和一般的社团不同，我们的能力是更强的，自然优势也是最大的。
4. 了解自己所能给予的部分。作为招商经理要和带队老师紧密联系，了解自身的一些特权吧。例如我们背靠着机械学院，有着一些晚会的冠名权、有着开展宣讲会的权利、有着线上公众号写软文、线下挂横幅、挂海报的能力。不仅仅是战车、战队的广告。还有一些技术方向的合作。例如我们的机器人可以给企业站台、我们和企业合作对于企业也是很好的讲故事的素材、对于企业在整个行业圈子里的宣传。这些都是我们与其他社团不一样的地方。再加上东南大学双一流的名气，我们有这个底气和企业商谈。

最后再次感想肖老师给我们的指导，感想我们外联也就是招商部门的同学。

希望我们每只 RM 战队的商务同学都能做好自己的工作，不辜负自己当初进入俱乐部的本心。给俱乐部提供一些财政上的支持的同时也是对自己能力的一种锻炼，作为纯工科的学生也能感悟一些与人交流的体会吧。