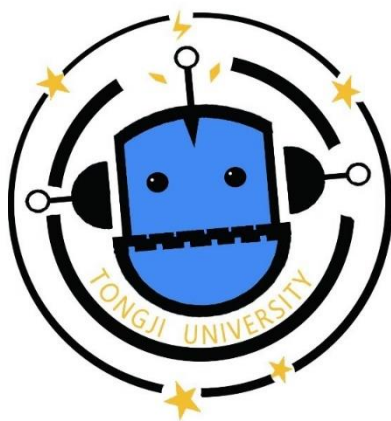




同濟大學
TONGJI UNIVERSITY

2019 赛季复盘及 2020 赛季展望

——同济大学 Super Power 战队招商传承



Super Power

李国文

2019 年 9 月 8 日

回首 2019 赛季，从上赛季启动（2018 年 9 月）到如今新赛季的开始（2019 年 9 月），可以说同济大学 Super Power 战队宣传组经历了一次蜕变，第一次设立“招商经理”职位、第一次 RoboMaster 官方考核中名列三甲、第一次取得战队历史高额赞助、也让我对战队的良性发展有了更深刻的认知。通过 2019 赛季复盘、2020 赛季展望两方面，详细阐述过去一年的工作并对新的一年的招商工作提供建议。希望能够给予下一任招商经理帮助与启发，更好地成长为我们团队大家庭中不可或缺的一员。

一、 2019 赛季复盘

2019 赛季规划的概览如表 1 所示，接下来以时间为序展开介绍。

表 1 赛季招商规划（2018 年 12 月制作）

时间节点	招商规划
2018. 9.	招新开始，扩充宣传招商团队（从光杆宣传到宣传招商三人组的飞跃）
2018. 10.	制作招商 PPT、机器人战队宣传册、招商名片
2018. 11 上	从校友资源、老师资源、学校周边企业资源入手，开始招商，目标赞助资金 50,000 元-100,000 元。
2018. 11 中	先后与共计 7 家企业公司线上线下谈合作（3 家有潜在合作意向、2 家提供间接帮助）； 招商邮件海投 50 多家企业管理层邮箱
2018. 11 下	线上线下合作成果：与 ADI 公司达成合作，开始拟写合同，包括伍万赞助资金与免费提供 ADI 产品（如陀螺仪等）； 招商邮件成果：3 家企业回复邮件（上汽通用公司、博世汽车、威马公司），其中上汽通用公司 SGM 新业务有关领导和技术人员将于 12 月 11 日访问我战队机器人实验室，计划现场交流后谈合作事宜。
2018. 12	预计 12 月初签署赞助合同（ADI），之后认真准备迎接上汽通用公司的到访。同时继续努力和潜在的赞助商交流，激发赞助商对机器人战队的兴趣。
2019. 1-8	定期向赞助商汇报战队进展与情况，落实好给予赞助商的权益（如日常发布的微信公众号、微博体现赞助商广告位、队服制作与赞助商沟通、赛后宣传软文等等）； 赞助商的赞助资金切实落实到技术研发以及团队整体实力提升上，脚踏实地。

2018 年 10 月，新赛季招新结束，老队员职位也有所变动，在认识到招商的重要性后，本人从机械组步兵负责人毅然转战宣传招商组，同月宣传三人组¹设立“招商经理”职位，本人正式接任招商职位并着手新赛季招商的准备工作。准备工作具体如下：

（1）明确招商意义

虽然，在一个队伍里，同时发展技术和商业实力，确实会对精力有限的队员造成压力。但是，强有力的技术水平会使战队更具商业价值，而通过商业运作获得更多外部资源也必然能反哺于技术，二者相辅相成。我们战队招商则希望能获得资金支持、产品赞助、场地支持、生产加工支持、物流支持等等。不能让资金限制技术的发展，拒绝队内众筹，做一个实力与资金共存的战队（flag）

（2）战队招商优势

资源优势：Super Power 机器人战队由机械与能源工程学院李峥嵘副院长、秦仙蓉、赵炯、张氢教授、王玉龙老师等亲身指导，在校团委、教务处及学院党委的大力支持下成立，实验室能够整合来自校园的多方资源。战队代表着同济大学的形象，也享有同济大学的光环。

人才优势：战队成员包括机械与能源工程学院、电子与信息工程学院、交通运输工程学院、汽车学院等大二至研一学生。历年走出战队的老队员中人才济济，大部分保研本校或上海交大等院校，数人进入中国商飞、大疆创新等企业，亦有数人远赴哥伦比亚大学等知名学府深造。

技术优势：战队机器人经历了四年的迭代，数年的研究开发经验为战队积累下了十分可观的技术资源，特别是在赛事热点技术，例如无人机、机械臂抓取、机器视觉图像识别、全自动反击等研究中积累了大量经验。在 2018 赛季中，Super Power 战队荣获 RoboMaster 机甲大师赛中部分区赛一等奖、全国总决赛一等奖。

（3）平台及资源

Super Power 机器人战队位于同济大学嘉定校区（制造类学科群集聚地），毗邻上海国际汽车城（上海市汽车产业基地），机器人又与制造业息息相关，因此丰富的制造类相关产业资源可以利用。

（4）战队可提供权益

1 鄢凌晖：2018 赛季宣传经理，2019 赛季宣传组主要负责人

曾 菲：2019 赛季宣传经理

李国文：2018 赛季步兵机器人负责人，2019 赛季招商经理

以冠名赞助商为例，冠名赞助商将会得到同济大学机器人战队的冠名权，比赛期间大会广播会多次宣读战队队名，即宣读冠名赞助商名称。

战队微博、微信公众号的广告位置可体现赞助商的广告位置，加深广大民众对贵公司的印象。在实验室相关推送中特别鸣谢展示的 logo 下面可插入链接，链接到贵公司希望在本校宣传的主要产品的推送或网页，或者贵公司的简介、招聘广告等。

冠名赞助商 logo、产品名称及图案可在战车、战队服装的规定位置中出现。

拥有邀请同济大学机器人战队队员实习的品牌优先权宣传。

在机器人战队各类摆摊宣传活动中，可在摊位放置赞助商展板并分发宣传贵公司宣传册，提升贵公司校内知名度。

在取得赛事承办方 DJI 公司的同意下，总长 5 天（非比赛期间）的战车优先使用权（可用于展会及公司总部展示等）。

2018 年 10 月下旬，在前期工作准备完成后，本人与鄢凌晖开始了招商 PPT、战队宣传册、招商名片等的紧张制作并于一周内完成，如图 1、图 2、图 3 所示。为后续的招商推广工作打下基础。

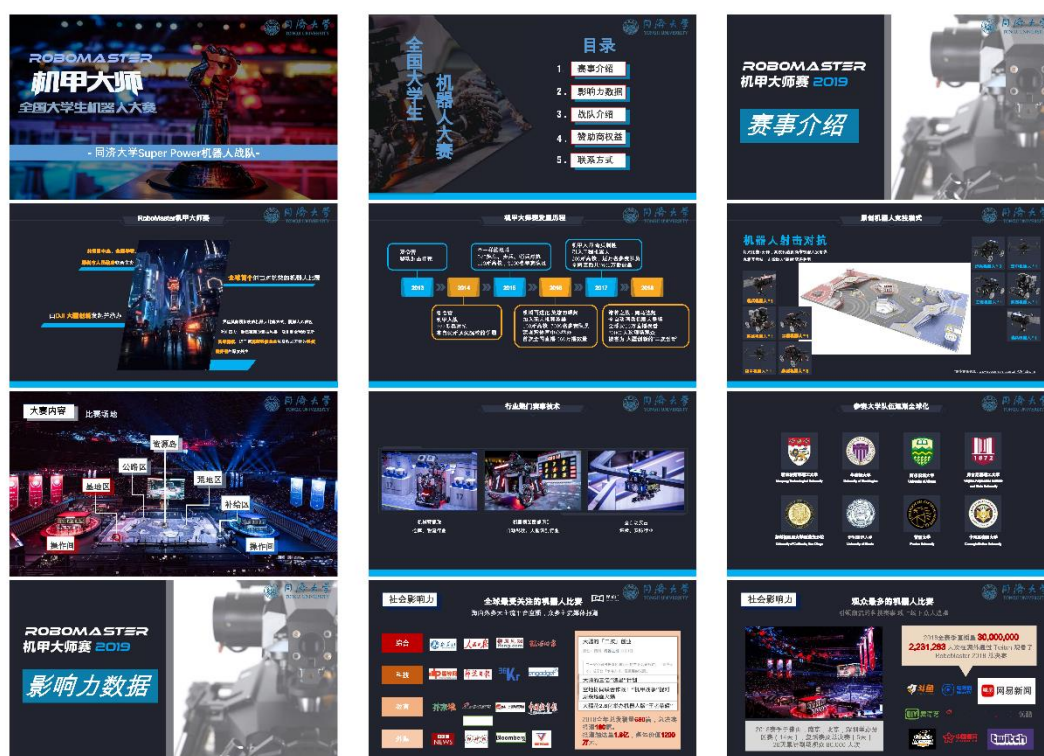


图 1 招商 PPT



图 2 战队宣传册



图 3 招商名片

10 月底终于迈出了正式招商的第一个艰难而又充满希望的步伐，考虑到同济位于上海汽车城的地理优势，联系并前往上海市嘉定区汽车城进行了初次实践，对接公司为上海淞鸿智能汽车科技有限公司。出发前我详细调研了对方公司的背景，在了解到对方和中国首个电动汽车分时租赁品牌—EVCARD 的密切关系后，我顺势在学校开展了 EVCAR 的使用调研并完成了调研报告，也算是“示好”的礼物吧，以示诚意，并计划在回答结束后将报告转交给对方。

由于对方对接人为同济校友家属，会谈气氛也比较轻松愉悦，收获了宝贵的面谈经验，经其介绍拿到了他们的合作伙伴名录，成为我们潜在的招商对象。如图 4 所示。

(1)

上海国际汽车城新能源汽车运营服务有限公司 [\[认领企业\]](#)

经营状态: 开业
企业类型: 有限责任公司(非自然人投资或控股的法人独资)

• 关注该企业

基本信息 变更记录 6 知识产权 1 投资关系 企业年报 4 监管信息 17 数据解读 口碑类情

基本信息

统一社会信用代码/注册号: 91310114074782068Y 组织机构代码: 07478206-8
百度信用代码: 316612244012

法定代表人: 曹光宇
成立日期: 2013-07-26 营业期限: 2013-07-26 至 2043-07-25
实缴资本: 6,300万(元) 企业类型: 有限责任公司(非自然人投资或控股的法人独资)

行政区划: 上海市嘉定区 登记机关: 上海市嘉定区工商行政管理局
电话号码: 021-69511***
新办地址: 上海市嘉定区安亭镇玉南路888号1302室
经营范围: 从事电动汽车充电设施领域的技术开发, 电动汽车充电设施的运营, 电动汽车租赁 (不得从事融资租赁服务, 融资租赁服务, 从事汽车租赁、计算机软件技术领域的技术开发, 汽车租赁、计算机、软件及辅助...)

背景调查: 公司与 EVCARD、驿动文旅的关系: 上海国际汽车城(集团)有限公司孵化了两个平台, 一个是小车的 EVCARD 平台, 一个是驿动的电动大巴平台。
(<http://auto.gasgoo.com/News/2017/10/24031731173170025719C102.shtml>)

关于 EVCARD

关于环球车享



(2)

驿动汽车、EVCARD 校园调查报告 ——以同济大学嘉定校区为例

调查对象: 同济大学嘉定校区学生(驿动汽车、EVCARD 用户)
调查方式: 微信线上调查
调查范围: 16 同济嘉定百事通(499 人微信群)、17 同济嘉定百事通(495 人)
【摘要】同济大学嘉定校区学生用户对普通反映驿动汽车和 EVCARD 服务问题突出, 服务体验亟需改善。

一、驿动汽车服务意见反馈

①建议驿动开启换乘模式(例如虹桥专线在安亭换乘中山公园专线, 只收一次钱), 增加班车使用率和覆盖范围。

②上车扫码效率太低, 建议优化。

③驿动在宣传方面力度不够, 很多同学不知道驿动汽车服务, 建议增加在学生群体中的宣传力度(由于嘉定校区距离地铁口遥远, 多数同学会选择班车服务)。

④保安业务抢占驿动汽车在嘉定校区的市场, 保安车是同济大学嘉定校区保安们自行组织的收费汽车接送服务(校方可能并不知晓), 嘉定校区学生选择保安车服务居多, 数千 500 人班车大群可见保安车服务群体之大, 如图所示。



⑤驿动服务价格处于劣势, 以嘉定校区至虹桥机场为例, 驿动人均价为 20

元(优惠后), 保安车(可承载 4 人)一趟 80 元也是人均 20 元, 但是保安车随时随到不受时间限制, 机动性高到达目的地快, 相比之下, 驿动汽车用时长, 且班次有限。

.....(未完待续)

二、EVCARD 服务意见反馈

①部分同学反映 evcard 到了停车点经常找不到车。

②部分同学反映很多站点的充电桩充上电的情况下, 却还不了车, 需要打电话给客服才能还车(怀疑是软件 bug)。

③共享单车的卫生情况堪忧, 影响用户体验, 建议定期清理空调, 定期清理车内垃圾等等。

.....(未完待续)

附部分聊天记录:



(3)

智能汽车制\新兴造车企\中国新兴造车	智能车优行科技(北京)有限公	北京	整车业务			
智能汽车制\新兴造车企\中国新兴造车	蔚来汽车	中国上海	超跑N10E9	William Li	Founder Chairman	手机:
智能汽车制\新兴造车企\中国新兴造车	威马汽车	中国上海	新能源汽车	沈晖	创始人及首席执行官	0211
智能汽车制\新兴造车企\中国新兴造车	上海爱驰亿维科技有限公司	中国上海	电动汽车制\丁华杰	前瞻开发副总裁		1891
智能汽车制\新兴造车企\中国新兴造车	前途汽车(苏州)有限公司	中国江苏苏州	汽车制造			
智能汽车制\新兴造车企\中国新兴造车	乐视超级汽车	北京	打造电动化、李娜			
智能汽车制\新兴造车企\中国新兴造车	湖南中车时代电动汽车股份有	中国湖南株洲	新能源汽车全面解决方案服务商			
智能汽车制\新兴造车企\中国新兴造车	广州小鹏汽车科技有限公司	中国广东广州	电动汽车制造			
智能汽车制\新兴造车企\中国新兴造车	车和家	北京	汽车、配件	程瀚	战略执行主管	手机:
智能汽车制\新兴造车企\中国新兴造车	Techrules(泰克鲁斯)	北京	新能源汽车研发			
智能汽车制\新兴造车企\中国新兴造车	FMC知行汽车	中国江苏南京	智能豪华纯电动			
智能汽车制\新兴造车企\日本新兴造车	GLM	日本	电动汽车生产及销售			
智能汽车制\新兴造车企\美国新兴造车	特斯拉	美国加州	汽车、配件			
智能汽车制\新兴造车企\美国新兴造车	Proterra	美国加州	电动巴士			
智能汽车制\新兴造车企\美国新兴造车	Lucid Motors(原Atieva)	美国加州	电动汽车制造商、电动汽车核心动力系统			
智能汽车制\设计与测试\03 实验室与测试基地	特路科技	北京	自动驾驶汽车试验场			
智能汽车制\设计与测试\03 实验室与测试基地	SimLab	美国加州	模拟驾驶和汽车试验			
智能汽车制\设计与测试\03 实验室与测试基地	Mira(测试)	英国考文垂	车辆工程设计、测试和开发中心			
智能汽车制\设计与测试\03 实验室与测试基地	M-City	美国安那堡	测试基地			
智能汽车制\设计与测试\01 汽车设计	上海墨石汽车技术有限公司	上海	汽车技术领	黄根华	产业发展总监	1862

图 4 (1) 对接企业背景调查

(2) EVCAR 校园调查报告(会议后转交给对方)

(3) 潜在目标赞助商联系方式

2018 年 11 月，在详细了解不同企业的赞助需求后，开始了招商邮件的海投，共计投出邮件超过 50 封，收到 7 家公司的线上或线下约谈，例如：威马新能源汽车公司的上海研发中心面谈邀请、博世 HR 的电话详细交流、上汽通用公司 SGM 新业务的实验室现场参观交流等等。大部分公司给以期待后续合作的态度，为达成赞助需求，还需要大量后续跟进工作。部分会谈记录如图 5 所示。

Block1 商户信息	公司名称	上海拜安传感技术有限公司	Block1 商户信息	公司名称	上汽通用公司 (SGM)
	负责人	王新中		负责人	李飞 经理
Block2 对接人信息	姓名	王新中	Block2 对接人信息	姓名	李飞
	职务	销售经理		职务	SGM新业务部经理
	联系地址	上海市浦东新区张江高科技园区张江高科蔡伦路150号4号楼		联系地址	上海市浦东新区金桥申江路1500号
	备注	指导老师秦仙蓉老师推荐，老师办公室面谈		备注	公司办公室电话交流，微信保持联系
Block3 会议记录	日期	2018 11 13	Block3 会议记录	日期	2018 11 19
	参会人	王新中、秦老师、杨智宇队长、李国文		参会人	李飞、李国文
	事由	技术合作，尤其是在视觉技术方面		事由	与战队乃至学校建立合作
	信息获取	1. 对方研究方向为视觉技术判断高铁导电弧与电线距离； 2. 该负责人和指导老师秦老师关系密切，且是秦老师专门请过来交流； 3. 对方有意愿赞助视觉设备，让我们之后联系他。		信息获取	1. 招商邮件得到答复后，次日李飞经理通过办公室电话与我交流； 2. 电话交流过程中，李飞经理明确表示希望来学校实验室参观； 3. 向指导老师请示后，定下了于12月11日开展“上汽通用-同济机器人实验室交流会”。
	后续跟进	杨智宇队长跟进联系		后续跟进	李国文和SGM保持联系并筹备交流会

图 5 部分会谈记录截图

2018 年 11 月下旬，主动与 ADI 取得联系，并与 ADI 相关负责人展开了深入的电话交流，初步确定了赞助意向，后续跟进中完善了赞助权益并获得对方肯定

2018 年 12 月，在紧张有序地赞助协议准备工作完成后，终于通过“上海同济大学教育发展基金会”与 ADI 签署了赞助协议，如图 5 所示。

编号: _____

关于设立同济大学 ADI SuperPower 活动基金的捐赠协议书

甲 方： 上海同济大学教育发展基金会 （简称甲方）

乙 方：上海同济大学教育发展基金会 （简称乙方）

为赞助 SuperPower 机器人战队参加 2019 年全国大学生机器人大赛

RoboMaster 机甲大师赛，甲乙双方经友好协商决定，达成如下捐赠协议，供双方

共同遵照执行。

图 6 赞助合同截图

12 月中旬，邀请上汽通用 SGM 新业务部来校参加交流研讨会（缘由可见图 5 会谈纪录）。



图 7 上汽通用-同济机器人俱乐部交流会邀请函

2019 年 1 月至分区赛，工作重心放在与 ADI 的关系维护上，期间获得了 ADI 的伍万元资金赞助以及诸如陀螺仪等总价值超过叁万元的电子器件资助，战队也落实了如技术反馈、校内宣传、公众号推广等赞助权益。与此同时，招商工作并未停止，与潜在的多家公司展开了深入的面谈，部分会谈纪录如下。

Block1	公司名称	上海大通汽车有限公司	Block1	公司名称	上海松鸿智能科技有限公司
客户信息	负责人	陆嘉庆	客户信息	负责人	盛刚（市场经理）、浦晓晨
Block2	姓名	陆嘉庆等三位技术人员	Block2	姓名	浦晓晨
对接人信息	服务	新成立机器人俱乐部成员	对接人信息	服务	助理
	联系方式	微信号：私人邮箱：[redacted]		联系方式	[redacted]
	联系地址	上海市杨浦区军工路2200号		联系地址	上海市嘉定区汽车城
	备注	来实验室参观交流，探讨公司机器人俱乐部的发展方向		备注	来实验室参观交流，探讨合作可能性
Block3	日期	2019.2.26	Block3	日期	2019.4.3
会议记录	参会人	队长杨智宇、李国文	会议记录	参会人	队长杨智宇、李国文、机械组组长徐破捷
	事由	与战队交流探讨发展机器人俱乐部，深入RM赛事。		事由	与战队和学校寻求合作，也希望和大副官方有合作
	信息获取	1.【背景信息】陆嘉庆等三位技术人员为同济大学毕业的学长，其中一位学长曾是RM第一届参赛队员，三位学长通过联系前任队长唐嘉鑫表示想来实验室参观交流，深入了解下团队发展以及RM赛事情况。 2.于2月26日，三位学长到达实验室，我和队长接待介绍了战队发展情况以及RoboMaster赛事情况。学长们表示，他们公司新成立机器人俱乐部，想发展与机器人相关的赛事以及可能和高校合作；另外，他们公司在杨浦区有足够的空地，也有提供场地的可能性，可以供战队们在备赛期去训练。 3.首先，我方表示贵公司发展机器人业务的想法，我方在备赛期间是可以提供一定技术和赛车实体支持的，但是前提是不影响对RM赛事的研发以及正式比赛；然后，我方表明提供场地供战队日常训练是不错的想法，难处是公司虽然在本部旁边，但是实验室在嘉定校区，路程较远，但我们还是十分期待与学长们合作的。 4.总结如下： 【意图分析】从这次到访交流看来，大康公司希望发展机器人相关业务，也有和高校机器人团队合作的意愿，同时大康公司有借鉴RoboMaster赛事经验的意愿，不排除会和大副合作的意向（4月4号更新，刚刚从学长朋友圈看到，大康公司已经和大副合作了！吃惊）。 【会议成果】我方表示如果与大康公司合作的话，可以提供赛车实体以及技术支持，但同时需要看大康公司能够提供的赞助支持，后续合作的可能性要看学长的反馈，持续跟进中……		信息获取	1.3月22日，浦晓晨表示会带市场经理盛刚（负责会展赛活动）来实验室参观交流，并希望能够和学校开展合作，以及探讨和大副官方合作的可能性。 2.由于盛刚经理参加高峰论坛，时间推迟至4月3日。浦晓晨重点在该2019世界人工智能大会（2018大会具体详情可参考网页介绍http://www.waic2018.com/），2019年松鸿公司为世界人工智能大会提供技术支持以及筹备工作，所以来同济探讨与学校合作的可能性，甚至与大副合作的可能性。 3.首先，我方表明了学校去世界人工智能大会中某项主题赛事（8月29-9月）参赛的不可能性，因为7月-8月是全国赛时期，备赛期冲突；然后，表明了参加展览会的可能性，我们战队可提供机器人赛车去展览区的参展机会，丰富展区，这样以来可以与松鸿公司建立合作关系，为下一赛季的深入合作打下基础。最后，关于和DH合作，我方表明无法做主，但是可以提供合理的、与大副官方利益不冲突的支持。 4.总结如下： 【意图分析】从这次到访交流看来，松鸿公司有意吸引高校去参加世界人工智能大会（但其中吸引高校报名大会的子赛事，在赛程上是与大副官方冲突的），同时松鸿公司也希望与大副合作来提高会议内容的丰富度和影响力。 【会议成果】为化解参赛冲突，我方表示如果获得了大副官方的允许，届时（2019年9月初左右）可携带19赛季赛车全阵容去展览区参展（非参赛而是参展，也可以为合作打下基础）；至于邀请大副参与到世界人工智能大会中，建议松鸿以公司名义去交谈。
	后续跟进	后续队长与我与大康公司保持微信联系，邮件交流。		后续跟进	后续队长与我与松鸿公司保持联系，日常问题，微信交流为主。

图 8 部分会谈记录截图

综上，2019 赛季同济 RM 战队招商顺利完成当初 5 万+的目标，但同时也有许多不完善的地方。革命尚未成功，同志仍需努力！

二、 2020 赛季展望

2.1 经验总结

- (1) 与潜在赞助商联系时，优先级顺序：线下面谈>电话约谈>微信交流>邮件交流。当通过邮件交流并且对方有赞助意向时，要主动请求添加微信好友，合适时交换手机号码以进一步约谈，最后若对方公司所在地在上海市内，考虑去对方公司面谈或者邀请对方来实验室进行交流。
- (2) 多利用校友资源及指导老师资源等，例如：本次总决赛结束后便与现场观赛的 xx 级校友周学长取得了联系，周学长表达了新赛季帮助队伍的愿望，新赛季招商可以考虑与校友深入交流。
- (3) 不同行业也可以进行招商尝试，而不仅仅局限于制造业等公司，并且不同行业制定专门的招商邮件以适应不同合作需求。例如：xx 公司（总部距离四平路校区很近）、xxx 公司（创始人为能源系校友 xxx）、xx 快递（每年机器人运输费用占比很高，快递公司若能免费帮助运输，大有裨益）等等
- (4) 划重点，签署赞助协议时，找“上海同济大学教育发展基金会”，可以免取高额的税，基金会能将赞助资金全额发放给战队。
- (5) 在于赞助商的关系维护中，除了日常的权益汇报外，可以考虑赠送代表心意的小礼品，礼轻情意重。



图 9 战车 DIY 模型（赠 ADI）

2.2 目标设定

建议 2020 赛季目标赞助金额：10 万+

2.3 实施方案（建议）

- （1）尽力与 ADI 公司（主体公司在美注册）续约，虽然上赛季 ADI 负责人表示由于受到中美贸易摩擦影响²，不能保证 2020 赛季一定续约，但这并不代表没有机会，可以和 xxx 保持交流，一起争取续约。
- （2）尽量让指导老师参与到招商的指导工作中，借助学校平台及资源，让指导老师出面时会有更好的效果。2019 赛季秦老师有推荐“上海 xxxx 技术有限公司”，但由于对方当时在忙于与 xx 相关的视觉解决方案，太忙碌以至于很难后续联系上，本赛季可以考虑在学院乃至学校已有的合作企业中入手，例如：xx 公司与电信学院合作密切，据悉 xx 学院晚会多有 xx 赞助，机器人战队与 xx 合作的契合点也有很多，合作的可能性很大。
- （3）跟进 2019 赛季已联系上的公司。例如：2018 年 11 月与 xx 公司 HR 电话交流时，对方表示新赛季时尤其是公司做预算之前联系会更合适，本赛季可以与对方进一步联系寻求合作；2018 年 12 月 xx 公司的 Jessica Lu 在观看了战队对外交流的汇报时主动与我队联系，当时 Jessica Lu 表示有很大兴趣期待能合作，xx 公司与 ADI 可能有竞争关系，有赞助冲突，但在续约尚未确定时仍可以跟进与 xx 公司的交流合作。
- （4）把握总决赛期间有意向合作的 xx 公司，负责人 xx 表达了无人机动力方面的合作意愿，另一方面，观看了总决赛的 xx 级校友也表达了后续合作的意愿。
- （5）建议新赛季前期（9 月至 12 月左右）成立招商运营组，或者在扩大的宣传组中找到帮手，前期的寻商与对接、关系维护与续约工作，由 2 人共同开展为宜，后期工作理论上 1 人即可完成。前期多投入精力十分关键，考虑到每年分区赛至总决赛期间，期末考试与实习支配生活，过于忙碌的学业很难保证有时间进行招商，因此前期工作很大程度决定了能否完成新赛季的招商目标。

² 2019 年 4 月，同济大学被美国商务部列入“危险名单”

最后的最后，引用《无问西东》的一段个人很喜欢的对白：



“什么是真实”

“你看到什么

听到什么

做什么

和谁在一起

有一种从心灵深处

满溢出来的不懊悔

也不羞耻的平和

与喜悦”

愿每一位在 RM 战队的队员，都能找到自己心灵深处的，那份满溢出来的不懊悔与喜悦。以上，共勉。