
第一次招商出行总结

上海交通大学交龙战队 2018 年 10 月 24 日

招商流程中的注意事项：

1. **了解自己的战队**，比如说战队成员构成、老师背景。
2. **了解客户**，提前了解客户背景，客户最近的资讯，比如最近 X X 在校园赞助 X X 比赛、一方面可以提前找到一些合作点（比如这次去的企业可能没有合作的可能性，但都对机器人教育等有所重视），一方面也可以体现出我们对客户的尊重。
3. **做好准备工作**，比如名片、介绍战队的折页单页、招商 PPT、视频等，体现自己的诚意。
4. 见面时，**说清楚自己的需求**，自己在做什么，能够提供什么。
5. 双方**当面沟通**能够更好地了解双方的需求，也能够比较高效地交换到双方的信息。当面交流时可以注意对方的语气、**揣摩一下对方的合作意愿**。（自己感觉这是个技术活 orz 自己还修炼尚浅 Q A Q）
6. **找准自己的姿态**，拉赞助过程中不存在你高我低这种情况，两者是合作关系，不要过分看轻自己。指导老师教育我们：不要哭穷，企业更愿意做锦上添花的事情而非雪中送炭。
7. **一定要勇于尝试**，哪怕这个商家不能直接赞助我们，也可以通过他们获得一些资源，比如这次去的汽车城，虽然不能直接提供赞助，但是可以分享给我们一些他们认为和我们匹配度更高的赞助商和合作商，相当于通过这次交流获得了一些更多的资源和渠道，也算是有所收获。同时，也只有不断地尝试和总结才能越挫越勇嘛~

小 tips:

1. 来自同济的经验：可以从**兄弟组织和社团**了解一下他们的赞助商来源，扩展自己的交际圈对招商总是有好处的。

2. 来自企业经理的分享：一般来说国企的资金会限制得比较紧，经过审计部门的层层检查，会比较麻烦，赞助这种事情落实起来比较繁；**推荐尝试一些私企**，资金的限制会没有那么严格，比较容易拿下。

3. **校友会的赞助**会比较好拉 & 也可以从**周边企业**入手，比如同济兄弟旁边就有好多汽车企业，我们的话也打算争取一下附近的商家，有地缘优势，当面交流也比较方便。

4. 一定要注意**交流礼仪** & 提前构思好自己要说什么，尤其是第一次出去拉进金主爸爸的时候可能会紧张，所以一定要**做好演习和准备**（像国文这么强的招商经理可以忽略这一条，作为一个不怎么会说话的菜鸡觉得这条对我最为适用(>_<))

以上是来自被大佬 carry 了一天的小弱鸡的分享，希望大家都能够迈出这一步，财源滚滚来~\(\geq\leq)/~