

第一次招商心得

一、阴影，困难

转眼间就到了 18 年底，新的赛季——2019 赛季即将启程，对于我们来说，迎来的是挑战也是机遇。

2018 赛季对于我们来说，是一次“滑铁卢”，我们在赛场上的表现非常尴尬，比赛的失利在每个参赛者心中都留下了阴影。每个人心中都有不甘，大家都觉得自己的水平没有打出来。其实这不只是机械上的问题，资金和人手上也有一定的原因。我们的战车做出来根本来不及做大量的整车测试，尤其是工程车，升降系统的驱动器一个就五百块，由于是大功率驱动器，非常容易烧毁，我们不敢做大负荷的测试。

因此，2019 赛季我们打算寻求新的资金来源。开学初，我们向学校申报了 RoboClub 社团。同时，我们将比赛拆解成了小项目，让我们的队员去申报项目，这样一方面解决了一部分资金问题，同时也给参赛队员带来更多项目经历。但项目经费是受限的，每个项目的资金是先垫后付的，同时资金额度还是按照季度下放的，这对我们比赛设备采购造成了很大不便。

本赛季，RM 官方多次鼓励我们去拉赞助，其实一开始，我内心是拒绝的。因为往年的比赛都是学院支持的，资金也是学院出，我们从未考虑过出去拉赞助这件事，而且我们没有和公司合作的经验，同时也担心赞助商的经营理念和学院的办学理念产生冲突。但现在队伍的资金问题越来越严重，我们急需一笔流动资金能够补上垫付款的空缺。同时 ICRA 的参赛门槛也提高了，如果能拿到一笔资金资助我们参加

国际赛那更是锦上添花。

二、 准备工作

从来没有参加个招商的我，一开始根本不知道要做什么。我翻看了 RM 发来的招商指南，我了解了作为战队，我们能为赞助商提供哪些露出机会，能和赞助商进行的项目合作有哪些。随后，我罗列了我们的优势，首先我们能够提供的是校内宣传的机会，因为我们平时会承办一些校内的科创展示活动或者机器人比赛。然后，我又去找了一些村田的资料，以及大疆的资料，因为这次主要是看 RM 小姐姐和村田谈合作的事情，所以如果要帮忙的话，储备一些大疆的产品资料还是很必要的，毕竟村田作为一家传感器供应商，肯定会非常看重大疆这样的合作伙伴。

三、 见客户

见到村田公司的办公楼，我就吃了一惊，有一种气场让我感到很有压力，然而幸好接待我们的工作人员都非常热情，我紧张的情绪也不知不觉淡化了。

首先，大家相互递交名片，我就非常尴尬了，我并没有名片啊!!我只好对对方会心一笑，收下对方的名片。以后大家如果要见客户，一定要有名片，这是商谈的基本礼仪，然后接名片一定要双手，这是尊重对方的表现，因为我们这次的客户是日本公司，所以讲究礼仪是很关键的。

四、谈合作

我本来以为，这次商谈是要代表大疆，作为采购方去的，跟 RM 小

姐姐聊了才知道原来是代表 RoboMaster 组委会去的，这样的话我之前准备的东西基本上都用不上了。如果以组委会的身份，那么双方的合作点就仅限于赛事露出和潜在客户培养上，但是村田是一家很看重短期回报的公司，刚开始商谈时，他们表示很难评估我们这边的投入回报，而且他们无法确定赛事露出和比赛支持在参赛队中能够产生多少影响，所以对方一开始是非常谨慎的。然后我们为他们播放赛事 PPT 和视频的展示，他们也是有点心不在焉的样子。然后在播放视频的过程中，小姐姐不断询问他们的需求，通过他们的回答，我可以看出他们更关心产品的市场需求，他们的顾虑在于他们不认为 RM 比赛能提供很大的市场份额。针对他们的这种顾虑，我们转变我们的介绍方向，让他们了解到比赛中的青年工程师们其实会大量使用电容，电感以及传感器等相关产品的。随后我们分析其中的潜在价值：三五年后，这些工程师进入工作岗位，他们肯定会习惯于使用或采购他们以前做工程时的产品，一方面是一种消费惯性，另一方面也是因为他们已经对这些产品非常熟悉了。当客户了解到这些后，他们的态度便开缓和了。随后我们进一步介绍我们比赛中的工程师们多么优秀，这些工程师的未来价值以及市场话语权，他们开始愿意尝试借助 RoboMaster 这样的比赛进行一定的宣传。后面的谈话大家就非常融洽了，相互之间也探讨了下一步的计划，就这样一开始看着就要没戏了的一次商谈，以近乎成功的方式收尾。

五、总结

走出村田大楼，其实我的大脑有点空白，小姐姐一直问我有没有

什么收获，其实我当时还处在人生第一次商谈的紧张中，不知道该说什么。

商谈并不只是聊天那么简单，气氛要像朋友之间聊天一样欢愉，但绝不能太随意，偏离了正题。然后还要有充分的准备，包括 PPT，宣传册，名片，资料调研等等，每一环都要做的仔细，这样才会有足够的可能吸引到对方。

PPT 一定要脉路清晰，要找到一个主题，通篇就考虑如何把要介绍的东西呈现清楚，自己的优势都有哪些，都让对方看到，这样才有足够的可能吸引到对方。然后宣传册，名片的交换一定注意礼仪，这表示了相互之间的足够尊重。而资料调研，一定要全面，最少要对对方有足够的了解，了解对方的发展理念、市场范围、发展历史，这些在交谈的过程中都可以帮助推进协商。而交谈的过程中一定不能只是单方面介绍，单方面阐述，因为商谈一定是一个相互的过程，双方需要相互了解。在介绍自己的同时也要去了解对方的顾虑，然后分析利弊，争取通过某种途径打消对方的顾虑，这样也能大大提高成功率。

最后说一些感伤的，其实这一周每天都累得像狗一样，但是还是不够，很多事情还是顾不上，比如 RM 官方来人的接待，小伙伴们的培训，发票报销，财务紧缺，物资紧缺等等等等，很多事都想去做，很多事都很难用心做，这也许就是我的问题，没办法专心只做一件事，最后只能全盘皆输，这样其实问题很大，今天也跟作为队长的学妹还有指导老师聊了很久，接下来我们希望把手上的事情分出去，交给参赛的队员们，让他们自己也担一些队伍建设的事情，让他们自己建设

自己的队伍，这样的话他们会对这个比赛更加有情感，而不是像现在感觉大家是在我们的推动下前进，这样的话我们大家都很累，而且效果并不好，所以现在也许是时候把东西交给小朋友们了，让他们能够培养起对队伍的责任感，这样大家也都有一定的情怀在这个比赛上，主动去比赛，效果会更好。对于招商这块，我和队员们一样都是小白，我们要在周三开会前，尽快把招商的文案做出来，包括协议书，招商PPT，宣传单，以及名片。周三，给组员们进行培训后，我们便开始商讨下一步计划，比如去找一些老师，看他们手上有没有校友企业或者相关资源，因为跟老师有联系的企业一定和我们学院的工作相关度比较大，这样合作起来也更加方便，加之有老师在中间调和成功率一定会大大提高。然后就是学校周边企业，虽说华师大在双一流院校中并非前列，但是作为教育界的半边天，华师大的名气在南方也是不小的，而我们学校马路对面就是紫竹高新产业园，各种各样的科技公司都在那里，据我在那里实习的经历，我感觉到那里的公司对于华师的学生还是非常认可的，所以如果去找他们谈合作一定会有聊，毕竟大家都是邻居嘛。

我想先找几家新型客气公司试一试水，比如我实习的公司，他们是一家无人机研发公司，他们和大疆也是有合作的，那里的人我也比较熟。还有一家公司是交大的创业团队，年龄最大的也才 32 岁，所以公司里全是年轻人，他们大多是华师或者交大刚毕业的学生，如果去找他们谈合作，即使没有成功也能学到不少东西。

下周等材料出来了，我会第一时间联系这两家公司，然后带着小

伙伴们分头行动，一组去无人机研发公司，一组去交大的创业团队。

大家等着我们的好消息，加油!!!