

一个男人和几百个男女的故事——天猫·校友会·西安交大

西安交通大学笃行战队

大家好，我是西安交通大学笃行战队的招商经理，今天给大家分享一下我们和各位大佬们不太一样的招商经验。

从入坑 RM 到现在，我们队伍的赞助主要分为两个方面：第一就是每年校友给的赞助，第二个就是招商经理“坑蒙拐骗”拉来的赞助。今天我主要就怎么和校友维持好的关系还有自己这几个月招商的经验做一下具体分享。

见识短浅，难免有所不足，请诸君多多包涵。

【1】 游走于天猫无法自拔招商经理

相信有很多招商经理和我一样是身兼数职的，我本来是拧螺丝的，由于种种原因，这个赛季从前队长基哥手中接过招商这杆大旗开始“招摇撞骗”。由于个人原因和学校的地理位置，本赛季迄今为止的招商全部是在线上完成的，没有去过一些公司或者招聘会。

关于在线上找赞助商很多人都是有自己个人的习惯和方法，一般我是在天猫和官网上找赞助商，当然也有企业在很多平台都对外留了邮箱和电话，但是不是每一家的联系方式都起作用。我们要学会找互联网背后的“活人”，天猫因为是开店做生意，所以可以遇到“活人”。所以这样会有比较明确的目标和方向，相比于对每个公司都发招商邮件的效率要高不少。

因为一直在拧螺丝，所以深知机械的东西非常非常非常的烧钱，所以现在一直谈的赞助都是机械有关，例如 3D 打印机、碳纤维板材、焊机、气缸等（觉得谈赞助这个事和个人的做事风格和习惯有很大的关系）。

所以我一般上淘宝或者天猫就会直接找这些厂家去进行商谈（比较喜欢直接能赞助物质的公司，大多数的公司相对直接赞助资金而言还是比较喜欢赞助物资，所以一般就直接找的厂家就是队里经常用的产品的厂家）。这样我就一直在淘宝和天猫中追寻着赞助商的脚步。（其实在天猫上找赞助商这个想法还是要归功于基哥，他在上个赛季为队伍拉了不少的赞助，基本都是在天猫找的）。

不过也有做招商的胖友们没有做过研发工作，很多时候一直在盲目的寻找赞助商，这个时候就需要和队长、项管还有一些做技术的同学进行交流，招商本质是服务队伍，招商经理要了解队伍的需求和特点，基于队伍本身去做招商，不是一个人过分天马行空漫无边际地瞎想。这里建议一下大家多和队里其他同学沟通招商方向，找哪些厂家，和商家聊到产品技术不懂的时候，也可以找研发同学求助相关内容。

下面主要给大家说一下在天猫寻找赞助商的几点注意事项

1. 找商家一定要找原厂家，不能找代理商。代理商一般不会有赞助的想法。
2. 在旺旺上问的话一定要直截了当，用一段话要说明你的来意，不能吞吞吐吐，欲言又止。一定要很大方很自信的打出类似与下面的自我介绍。
例如：我是 XX 大学机器人队的招商负责人，我们制作机器人是为了参加以全国机器人大赛为主的一些比赛，需要用的 XX 挺多的，而学校给的预算不是特别多，冒昧的问下你们这边有一些赞助项目吗？

当然这只是一个简简单单的开头和自我介绍，一般这样之后他们就会联系店长和你谈，如果有意向就会和你细谈。

3. 如果你和店长谈的比较好，或者说已经互加了微信，这时候他们说有这赞助

的想法，一定不能就此打住，你一定要和他们说能不能以后买零件或者设备时候给一些优惠，这样的话，很多时候店长会给你很高的优惠价格的。（上个赛季，我们队里一些设备就是半价买的）。

今年我还是接着上个赛季的招商的基础上继续谈的，从刚开始接触到现在断断续续已经快谈了两个月后终于谈好了续约并增加了一些设备，期间种种主要还是对于一个核心问题：我想让他们在上个赛季赞助的基础上在加一些设备，而他们想的是这些设备到底能给他们带来什么益处，如果没有别的增益他们就会继续给上个赛季一样的赞助。

在这期间我也联系了几家做相同产品的公司（都是在天猫联系到的），最后由于还是上个赛季的赞助商给的赞助比较多，所以后面一直把重心放到了这边在谈，不过和其他的赞助商现在也保持着联系。

经过两个月，最后还是把这个赞助谈了下来可以说是非常高兴的了。下面给大家说一下最后我们给对方的一些权益

1：当然是宣传方面，让他们有权力使用我们学校的 LOGO 进行宣传。

2：给他们的产品写评测软文等。

3：在学校举办关于他们产品的活动等

以上三条就是除了我们正常的微信公众号，微博和队服等大赛相关的之外我们能给他们的权益，也正是这些权益促使他们最后能够和我们签订合同。

【2】 如何和校友还有校友企业联系

相信了解我们队伍的胖友们都知道我们的队伍全称叫——速加网笃行队，速加网是我们的校友企业，也是从我们队伍成立开始就一直在支持和鼓励我们前行的企业。饮水思源的精神一直在交大人中传承，速加网也成了我们每年固定不变的冠名赞助商，当然除了速加，队伍还有一个校友企业的赞助商——晶科电子。

正是这些校友和校友企业的支持，我们才有更大的勇气和信心去追逐我们自己的梦想。这种精神也一直在我们队伍中传承，每一个从笃行走出的人都一直在支持和关注队伍，在这里要感谢每一个支持和帮助我们的校友还有每一个从队伍里走出去一直关心我们的老哥老姐，衷心的向你们表示感谢。

我们每年去深圳比赛的时候，交大深圳校友会和香港校友会都会给予我们极大的关注和支持，上个赛季最后一场比赛很荣幸能请邀请到校友会主席来赛场观看（虽然去年比赛成绩不忍直视，但是校友却一直在鼓励我们，一直在支持我们）。

其实刚开始和校友会取得联系还是要归功于我们队伍的指导老师，老师从建队开始一直在支持和帮助我们，他一直很热心于这个比赛，每年比赛都亲自去现场给我们加油助威。所以还是要建议大家要主动的去联系每个区域的校友会，不管是通过学校、老师或者自己和校友会取得联系。你会发现你校友会是一个很温暖集体。

因为校友企业赞助商比较特殊，我们不能纯粹把他们当赞助商来对待，所以一方面为了保持对赞助商的尊重，一方面怀着对校友负责的心。我们队伍基本上每个赛季都会定期由指导老师向校友汇报进度，每次汇报都是队伍和校友的一次沟通和交流，这会进一步的拉近队伍和校友的关系。如果每次校友来西安出差或者是校友企业来学校招聘，我们都给予我们队伍最大的帮助和支持。

最后很感谢能在求学的最后阶段加入 RoboMaster 比赛，此生无悔入 RM，此生无悔入笃行。加油各位 2019 年 8 月我们相约深圳湾。

——西交笃行李晨景 2018. 12. 05