

招商经理 FAQ

V2(18.11.06)

RoboMaster 商务组

1. 一个队伍为什么需要招商经理？

战队通过招商可以获得流动资金、生产加工、场地运输等各类资源支持。外部资源的引入可以反作用于研发，包括但不限于减少研发成本（如获得 3D 打印支持），更多资金用于技术迭代等。资源的丰富带来技术的进步，成绩的提升带来更多校内支持。打破恶性循环，从招商开始。

2. 招商三大误区

- a. “我们不缺钱”：组委会不强制要求队伍招商，只是希望战队在得出结论前可以再思考一下以下几个问题：
 - I. 队伍是否缺少流动资金？先垫付后报销的形式是否制约了队伍在研发方向的发展？队内是否可以有一个流动资金库？
 - II. 队伍是否希望能有更多原材料进行试错？如果和生产加工厂商达成合作，免费或者半价获得相关资源，是否对队伍尝试更多方案有帮助？
 - III. 队内是否有冗余资源可以被利用？已经确定要举办的校内赛等校园内宣传活动是否可以换取一部分资源？
- b. “我们试过，但是招不到”：请思考以下几个问题：
 - I. 往年联系过哪些企业？通过什么渠道联系的？过程如何？对方要求什么？我们提供什么？不成功的原因有没有被总结？有没有可改进的部分？
 - II. 在谈合作的过程中我们有没有发挥好自己的优势？赛事影响力，战队影响力，学校影响力，校园活动，技术优势等等。
- c. “这事儿丢给招商经理就行”：请队长&项管&招商经理明确以下认知：
 - I. 招商服务于战队，不可脱离于战队。招商经理从外界引入资源作用于战队的前提是，战队明确自己的需求。招商计划的制定需要队长和项管根据年度项目计划给出建议，如战队在什么阶段需要哪些资金或者物资支持，由此招商经理可以明确联系方向。
 - II. 招商是团队的工作。招商的本质是资源置换，招商经理个人的努力非常重要，但和商家达成合作，从团队角度能给予哪些资源是合作成功与否的基础条件。比如和零部件厂商达成合作前，招商经理需要研发

侧判定该零部件是否是研发需要的；达成合作后，商家希望我们使用他们的产品做出机器人丰富他们的产品生态，那机器人的制作和产品使用测评的完成也需要研发的配合。在谈合作的时候，战队能给予哪些权益，招商经理列出后，需要队长和项管协助帮忙落实。

- III. 招商经理应作为推动招商工作的主要发起人。部分招商经理过度依赖队长分配工作，缺乏自主性。事实上，招商经理作为队内的外部资源引入者，应时刻保持敏锐度，思考引进外部资源的机会，反过来推动团队的配合。等待被分配工作的招商经理，获得的锻炼往往比较小。

3. 招商经理需要做些什么？

- a. 与战队负责人沟通，制定战队招商计划（包含战队可提供资源、战队需求、招商目标、执行时间节点）。
- b. 整理战队招商文件（招商 PPT/招商单页/招商手册）。
- c. 联络外部资源（如校友会，左近商家，战队需要资源），引入商家。
- d. 确保合作方权益落实，制作权益落实报告。
- e. 总结招商经验文档及赞助商联系方式用于传承。

4. 招商经理能够获得什么？

- a. 人脉资源：在 RoboMaster 平台，认识其他战队的招商经理；在战队招商过程中，依托于战队及实验室资源认识商业合作伙伴负责人，拓展人脉。
- b. 行业认知：机器人/智能硬件是最有前景的行业之一。招商经理能获得该行业相关的实际工作经验。招商过程中对不同商家的分析，能帮助招商经理积累对不同行业的认知，用更广的视野去分析市场。
- c. 业内指导：能获得 DJI 员工及自己业内人脉的指导。
- d. 沟通技巧：提升和商家的谈判技巧。提升团队沟通能力（协调团队成员落实权益等）。

5. 组委会对招商提供哪些支持？

- a. 文件模板支持：招商 PPT 模板（已发），招商单页模板（已发），招商手册可见战队分享版。
- b. 指导答疑支持：战队可通过微信/邮件方式联系组委会商务组/其他战队招商经理就招商过程中的疑问进行沟通。

- c. 优秀评选奖励：季度优秀招商经理可获得物资/现金奖励。年度优秀招商经理有获得“优秀招商经理”奖状，DJI 实习证明，RoboMaster 组委会商务组实际实习/工作机会。

6. 招商经理的考核标准是什么？

请查阅《参赛队招商指南》并持续关注通知群里对考核标准的修订。

7. 我下一步应该做什么呢（11月开启招商经理考核）？

- a. 阅读组委会提供的招商资料《参赛队招商手册》《参赛队招商指南》及其附件。（应当已完成）
- b. 联系队长讨论制定招商计划，整理战队能提供的权益列表并分级。（应当已完成）
- c. 制作招商 PPT（组委会提供模板），招商单页&手册。
- d. 联系师兄师姐，校友会，往年赞助商获取适合企业的联系方式。
- e. 电话联系商家，进行自我介绍和合作意向问询，约面谈；邮件发送资料；面谈敲定合作意向，总结双方需求（此处填写《参赛队招商指南附件二：会议记录模板》作为考核材料）；达成合作或者丰富经验库。
- f. 联系商家，在商家做完 2019 预算之前，抓住时机，冲鸭！

招商资料百度云盘

链接: <https://pan.baidu.com/s/1jGqtC4ObRAhC3Q9ouJZNYA>

提取码: 8bm3