

# RoboMaster2020 招商经理考核机制

V4 (20191107)

## 团队奖励机制

为鼓励各战队招商，组委会对参赛队的招商情况进行分阶段积分制，依照积分给予团队奖励。

全赛季共有两个招商季度。分别是完成招新后的 11 月至 1 月（8-10 月成果可累计于 11 月月结提交计分），以及过完年后的 3 月至 7 月（2 月成果可累计于 3 月月结提交计分）。在这两个季度中，每个队伍的招商负责人需要提交招商月结（请参考 附录：招商月结模板）。

## 单次积分项说明

（此积分表将会不定时更新，组委会保留因单项完成度/质量不高不予加分的权利）

类目	序号	项目	积分	备注
招商资料准备	1	招商单页	10	需要审美在线，风格简约，符合商务需求。 必要信息点：队伍介绍，队伍资源及影响力，权益说明等。 全 2020 赛季仅记一次分。不需重复提交。
	2	招商 PPT	10	同上
	3	自制宣传视频	5	同上 全 2020 赛季不超过 10 分。已满分后不需重复提交。
客户会谈信息获取	4	客户会谈记录	5	全 2020 赛季，一家企业只记一次分（即后续跟进不额外算分）。不同企业分数累计。 需要按模板提交并具备有效信息点： <ul style="list-style-type: none"><li>- 对方对赛事和战队的看法</li><li>- 对方的发展战略是什么，和战队是否契合</li><li>- 对方是否有类似赞助活动，情况及评价如何</li><li>- 对方看中哪些权益，有哪些顾虑，为什么会</li></ul> 会谈记录重在挖掘商家行为及态度的背后原因，以判断对方可能做出的选择。如无有效信息点不计分。
	5	客户回访记录	10	全 2020 赛季，一家企业只记一次分。不同企业分数累计。 指的是和已达成合作的企业进行商谈（需要提交权益审核报告/过往合作证明截图证明是已合作客户）。 需按照会谈记录模板提交并具备有效信息点：

				<ul style="list-style-type: none"> <li>- 针对之前合作，对方满意及不满意的具体内容</li> <li>- 对方反馈的改进方向，我方判断</li> <li>- 适用于招商的建议等</li> </ul> <p>如无有效信息点，仅为关系维护，则不计分。</p>
校内 外活 动	6	承办校内赛	30	全 2020 赛季仅计一次分。需额外提交图文说明。 获得官方支持的校内赛得 30 分。未能获得官方支持算作大型校内活动。
	7	举办校内活动	10	大型校内活动，吸引除队员外的其他受众。单次计 10 分。 全 2020 赛季不超过 20 分。已满分后不需重复提交。
	8	校外露出	5	参与研讨会，发布会，多校联合活动，TED 演讲等，需提交图文说明。 战队间交流不计分。 全 2020 赛季不超过 10 分。已满分后不需重复提交。
赞助 洽谈	9	明确权责并得到组委会批复	10	需提交批复截图。 全 2020 赛季，一家企业只记一次分。
	10	制作权益落实报告	5	向已达成合作的赞助商进行权益落实报告。 呈现形式为图文兼备的文章链接、文件或邮件，结合对方已收到的反馈截图，二者缺一不计分。微信聊天截图不计分。 每次考核仅计一次分。全赛季一家企业仅计一次分。
经验 分享	11	经验分享资料	5	对战队招商相关经验进行总结；或多形式的权益落实案例；落实成图文，经商务号认可后，分享给整个群组。形式可为摘金奇缘分享，或是论坛分享精品帖（需要被版主加精）。 完成分享后可计分。
	12	特殊分享	10	特殊权益分享：如为赞助商举办校内活动/撰写软文等其他经验分享：如协调对接赞助商之间的需求等 不局限于以上两种内容。同时具有 <b>创新性</b> 及 <b>普适性</b> 的内容，经过商务号认可后可计分。如内容优质会额外赠予电机。

### 分阶段团队积分奖励说明

阶段	积分段	一重奖励		二重奖励
入门	0~50	突破 50 分	每当突破到下个阶段，可获得 1000 元或同价值工程师礼包一份。	每招商季度结束时（1 月及 7 月）从各阶段中选出前三名送出奖励基金 1000 元或同等价值产品。
起步	51~150	突破 150 分		
发展	151+	突破 300 分		

\*RM 组委会保留对奖励的最终解释权

请注意，所有战队的招商都有循序渐进的发展过程，战队处于入门阶段并不代表潜力比处于发展阶段的战队弱。各个战队应永远以自我超越为目标而努力，同时不忘向其他战队学习。

### 个人奖励机制

战队招商负责人有以下几种途径获得“优秀招商经理”称号，同季度称号不累计。

评选侧重因素	人数	一重奖励	二重奖励	三重奖励
积分	6 人 / 每季度	可获得 1000 元奖励基金或等价值优惠券/物资奖励	单赛季累计获得优秀称号两次可获得 DJI 实习证明	表现尤其优异者，可获得团中央盖章优秀招商经理奖状
分享	2 人 / 每季度			
创新	视情况而定			

优秀招商经理有机会获得 RoboMaster 部门 Business Development 岗实际实习机会。