

วิธีการ: สปอนเซอร์สัมพันธ์

การสนับสนุนเป็นถนนสองทาง: การสนับสนุนจากผู้สนับสนุนมอบให้เป็นประโยชน์อย่างมากต่อทีมของคุณ แต่ยังช่วยให้พวกเขาถูกมองว่าเป็นผู้มีส่วนร่วมในกิจกรรมในชุมชนที่สอดคล้องกับเป้าหมายของตนเอง ตรวจสอบให้แน่ใจว่าเมื่อคุณสื่อสารกับสปอนเซอร์ พวกเขาเข้าใจว่าเป้าหมายของพวกเขาสอดคล้องกับเป้าหมายของคุณอย่างไร และสปอนเซอร์เป็นประโยชน์ต่อคุณทั้งคู่อย่างไร คุณต้องการให้สปอนเซอร์ของคุณรู้สึกว่าคุณเป็นพันธมิตรที่แท้จริงกับทีมของคุณและเป็นผู้มีส่วนร่วมในความสำเร็จของคุณ ทั้งในการแข่งขันและการสนับสนุนการศึกษา STEM สำหรับนักเรียน ทีมของคุณมีเรื่องราวที่ไม่เหมือนใครที่จะบอกเล่า และคุณควรสื่อสารเรื่องราวเหล่านั้นเมื่อคุณติดต่อผู้สนับสนุนที่มีศักยภาพ

ระดับ 0: แพ็คเก็จสปอนเซอร์

ก่อนที่คุณจะเริ่มติดต่อธุรกิจเพื่อขอสปอนเซอร์ นี่คือเอกสารที่เน้นข้อมูลสำคัญทั้งหมดเกี่ยวกับทีมของคุณและโอกาสต่างๆ สำหรับการสนับสนุน แพ็คเก็จสปอนเซอร์ของคุณควรเข้าถึงได้มากที่สุดและปรับให้เหมาะกับบุคคลที่ไม่มีความรู้มาก่อน ที่หนึ่ง® หรือ ที่หนึ่ง การแข่งขันหุ่นยนต์

ตัวอย่างของ ที่หนึ่ง แพ็คเก็จสปอนเซอร์ทีมการแข่งขันหุ่นยนต์

- [ทีม 254: The Cheesy Poofs](#)
- [ทีม 3683: DAVE](#)

เนื้อหาแพ็คเก็จสปอนเซอร์

ประมาณ ที่หนึ่ง & ที่หนึ่ง การแข่งขันหุ่นยนต์ – สำหรับส่วนนี้สิ่งสำคัญคือต้องเน้นไม่เพียง แต่สิ่งที่ที่หนึ่ง และ ที่หนึ่ง การแข่งขันหุ่นยนต์เป็นเพียงผลกระทบและขนาดของพวกเขาในฐานะองค์กรไม่แสวงหาผลกำไรระหว่างประเทศ ที่หนึ่ง ตัวเองแบ่งปันข้อมูลเกี่ยวกับผลกระทบทุกปีซึ่งอาจเป็นประโยชน์ในการหาปริมาณมูลค่าของ ที่หนึ่ง และทีมหุ่นยนต์ของคุณโดยขยายออกไป

- [อินโฟกราฟิกผลกระทบของการแข่งขันหุ่นยนต์ FIRST](#)
- [ที่หนึ่ง อินโฟกราฟิศึกษ์เก่า](#)
- [ที่หนึ่ง สถิติศึกษ์เก่า](#)
- [อินโฟกราฟิกผลกระทบ FIRST โดยรวม](#)

ประวัติและข้อมูลทั่วไปของทีม

นี่คือโอกาสของคุณในการแบ่งปันเรื่องราวของทีม ซึ่งควรครอบคลุมประวัติของทีมของคุณโดยสังเขป รวมถึงสถานที่ที่ทีมดำเนินงาน ใครเกี่ยวข้องกับทีม และที่สำคัญที่สุดคือสิ่งที่ทีมของคุณยืนหยัด

ผลกระทบของทีม ความสำเร็จ และแผน

ส่วนนี้สามารถใช้เพื่อขยายความ

ความสำเร็จของทีมของคุณและสรุปกิจกรรมในอนาคตที่สปอนเซอร์สามารถเข้าร่วมหรือมีส่วนร่วมได้

รายละเอียดสポンเซอร์

ส่วนนี้ของแพ็คเกจสポンเซอร์ควรให้รายละเอียดค่าใช้จ่ายประจำปีของทีมเป็นเวลาหนึ่งปี ทุกวิธีที่ธุรกิจสามารถสนับสนุนทีมของคุณ และสิ่งที่คุณสามารถเสนอให้พวกเขาเพื่อแลกกับการสนับสนุนของพวกเขา

- **ค่าใช้จ่าย** – สิ่งสำคัญคือต้องแสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายของคุณ ธุรกิจสามารถเข้าใจได้ว่าเงินของพวกเขาจะไปที่ไหนหากพวกเขาสนับสนุนทีมของคุณ
- **ประเภทของสポンเซอร์** – เงินไม่ใช่สิ่งเดียวที่สามารถช่วยคุณได้ ทีม: การบริจาคสิ่งของและการให้คำปรึกษาเป็นการสนับสนุนรูปแบบอื่นๆ ที่ธุรกิจสามารถเสนอได้ ดังนั้นอย่าลืมสื่อสารกับผู้สนับสนุนที่มีศักยภาพ เนื่องจากมีแนวโน้มว่าธุรกิจขนาดเล็กในท้องถิ่นจะเต็มใจที่จะบริจาคสิ่งของมากกว่าเงิน คุณจึงสามารถติดต่อธุรกิจที่มีสินค้าและบริการที่ทีมของคุณจะได้รับประโยชน์อย่างมีกลยุทธ์ ตัวอย่างเช่น การเป็นพันธมิตรกับโรงพิมพ์ในท้องถิ่นอาจเป็นประโยชน์สำหรับการพิมพ์และโปสเตอร์หรือเอกสารที่ทีมของคุณสร้างขึ้น
- **ระดับสポンเซอร์และสิทธิประโยชน์** – คุณควรมีไม่เกินสาม ระดับของสポンเซอร์พร้อมสิทธิประโยชน์มากขึ้นในทุกระดับ ผลประโยชน์การเป็นสポンเซอร์มีไว้เพื่อแสดงความกตัญญูมากกว่าที่จะขายตัวเองให้กับธุรกิจ แต่ก็ยังเป็นสิ่งสำคัญมากที่จะต้องระบุเฉพาะผลประโยชน์ที่คุณรู้ว่าสามารถส่งมอบได้

การได้มาซึ่งสポンเซอร์

ระบุบริษัทในชุมชนหรือพื้นที่ของคุณที่อาจสนใจสนับสนุนทีมของคุณ บริษัทที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับ STEM เป็นโอกาสที่ดีที่สุด เนื่องจากสมาชิกในทีมของคุณอาจเป็นพนักงานในอาคารหรือผู้บริโภคผลิตภัณฑ์หรือบริการของตน มองหาบริษัทที่มีเป้าหมายคล้ายกับทีมของคุณ

การสมัครเข้าร่วมโปรแกรมสポンเซอร์

ขณะนี้บริษัทขนาดใหญ่หลายแห่งมีโครงการที่ให้การสนับสนุน/ทุนแก่องค์กรที่ส่งเสริม STEM หรือการศึกษา ข้อดีของการสมัครเข้าร่วมโปรแกรมเหล่านี้คือเกณฑ์สำหรับองค์กรที่มีสิทธิ์ได้รับการระบุไว้อย่างชัดเจน และคุณไม่ต้องไปหาจุดติดต่อ

ระดับ 1: การได้มาซึ่งสポンเซอร์

1. ระบุว่า คุณจะติดต่อใคร
 1. วิธีที่ดีที่สุดในการค้นหาโอกาสในการเป็นสポンเซอร์ใหม่ๆ คือการใช้ประโยชน์จากเครือข่ายศิษย์เก่า ผู้ปกครอง และที่ปรึกษาของทีมของคุณเพื่อเชื่อมต่อกับบริษัท
 2. ให้ทั้งทีมมีส่วนร่วมเพื่อดูว่ามีใครบางคนในเครือข่ายของพวกเขาที่สามารถช่วยในการได้รับการสนับสนุนได้หรือไม่ การทำแผนที่เครือข่ายของคุณอาจเป็นเรื่องยาก แต่ก็ยังเป็นวิธีที่น่าเชื่อถือที่สุดในการหาสポンเซอร์

3. อย่างไรก็ตาม หากคุณไม่มีการติดต่อล่วงหน้า คุณจะต้องสื่อสารกับผู้จัดการฝ่ายทรัพยากรบุคคลหรือการตลาด แต่ก่อนอื่นให้ดูว่าพวกเขามีผู้จัดงานสปอนเซอร์หรือไม่
2. ติดต่อเบื้องต้น
 1. หากคุณกำลังวางแผนที่จะติดต่อบริษัทจำนวนมากหรือแบ่งงานระหว่างคนจำนวนมากคุณควรร่างข้อความเทมเพลตเพื่อใช้สำหรับผู้ติดต่อเริ่มต้นทั้งหมด
 2. ในข้อความแรกนั้น อย่าลืมใส่ข้อมูลที่จำเป็นทั้งหมด: ชื่อของคุณ ชื่อทีมของคุณ ที่หนึ่งทีมของคุณอยู่มานานแค่ไหนแล้วทีมของคุณทำอะไรทีมของคุณเชื่ออะไรทำไมสปอนเซอร์นี้จึงควรสนับสนุนคุณและคำอธิบายว่าพวกเขาจะได้รับอะไรเป็นการตอบแทน

เช่น ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างอีเมลเทมเพลตสำหรับการติดต่อบริษัทที่เกี่ยวข้องกับ STEM ขนาดใหญ่:

สวัสดีคุณ/นางชื่อผู้ติดต่อ

ชื่อของฉันคือชื่อนามสกุล และฉันเป็นนักเรียนใน teamName ที่ schoolName พวกเราที่ teamName แข่งขันใน ที่หนึ่ง การแข่งขันหุ่นยนต์ (FRC) สำหรับนักเรียนมัธยมปลาย จุดมุ่งหมายของ ที่หนึ่ง การแข่งขันหุ่นยนต์คือการช่วยให้เยาวชนค้นพบและพัฒนาความหลงใหลในวิทยาศาสตร์ วิศวกรรมศาสตร์ เทคโนโลยี และคณิตศาสตร์ (STEM) สุดยอด "กีฬาสำหรับจิตใจ" FRC ทำทนายให้นักเรียนสร้างและตั้งโปรแกรมหุ่นยนต์ขนาดอุตสาหกรรมเพื่อเล่นเกมใหม่ทุกปี

เรากำลังติดต่อคุณเพราะเราอยากให้ companyName เข้าร่วมกับเราในปีนี้ ที่ teamName วิธีหนึ่งที่เรามีส่วนร่วมในการพัฒนาสมาชิกของเราคือการเปิดโอกาสให้พวกเขาได้รู้จักกับผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ซึ่งพวกเขาสามารถเรียนรู้และรับแรงบันดาลใจได้ ดังนั้นการเป็นพันธมิตรกับ companyName จะเป็นโอกาสที่ดีสำหรับสมาชิกของเราที่จะได้สัมผัสกับธุรกิจชั้นนำใน ก้าน

โปรดดูแพ็คเกจสปอนเซอร์ที่แนบมา ซึ่งมีรายละเอียดว่าบริษัทสามารถมีส่วนร่วมในกิจกรรมของเราและสิทธิประโยชน์ในการเป็นพันธมิตรของเราได้อย่างไร เพื่อปรับแต่งโอกาสนี้ให้ตรงกับความต้องการของ บริษัท ของคุณฉันยินดีที่จะพูดคุยกับคุณทางโทรศัพท์หรือด้วยตนเอง โปรดติดต่อฉันหากคุณมีคำถามใด ๆ

ขอบคุณที่สละเวลา ฉันหวังว่าจะได้ยินจากคุณ

ด้วยความเคารพ

3. บางส่วนสามารถอยู่ในแฟ้มเก็บข้อมูลสปอนเซอร์ของคุณ
4. คุณไม่ควรทำซ้ำแฟ้มเก็บของคุณและส่งไปยังสปอนเซอร์ของคุณทางอีเมล
5. ทำให้ข้อความของคุณสั้นและตรงประเด็น ข้อความอีเมลที่ยาวและซับซ้อนจะไม่ถูกอ่าน
6. แนบ PDF ของแฟ้มเก็บข้อมูลสปอนเซอร์ของคุณ
7. อย่าลืมส่งอีเมลของคุณในเวลาที่เหมาะสมเพื่อให้แน่ใจว่ามีคนเห็น คุณควรส่งอีเมลระหว่างวันจันทร์ถึงวันศุกร์ในช่วงเวลาทำการ
8. เป็นมืออาชีพอย่างยิ่ง
จำไว้ว่าความเป็นมืออาชีพไม่จำเป็นต้องหมายถึงความอับชื้นและน่าเบื่อ แต่หมายถึงสุภาพ ถ้อยคำที่ดี และสง่างาม ระบุรายชื่อผู้ติดต่อของคุณด้วย "Ms." หรือ "Mr." ลงชื่อด้วยชื่อ ทีม และตำแหน่งของคุณ (ถ้าคุณมี) และตรวจสอบไวยากรณ์ การสะกดคำ เครื่องหมายวรรคตอน และความชัดเจนหลายครั้ง
9. หากพวกเขาไม่ตอบกลับ ให้เขียนอีเมลติดตามผลโดยใช้แนวทางข้างต้น เนื่องจากพวกเขาอาจพลาดไป

3. ติดตามผลด้วยโทรศัพท์ส่วนตัว

1. สิ่งนี้อาจสร้างความเครียด แต่เป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งในการดึงสปอนเซอร์มาที่โปรแกรมของคุณ
2. เป็นมืออาชีพตลอดการโทรโดยใช้น้ำเสียงที่คล้ายกับอีเมลของคุณ
3. เว้นแต่พวกเขาจะขอรายละเอียด ให้สั้น ๆ อาจเป็นเรื่องยากที่จะจดจำข้อมูลจำนวนมากเมื่อคุณได้ยินเพียงครั้งเดียว หากพวกเขาต้องการรายละเอียดเพิ่มเติม อย่าลังเลที่จะพูดคุยเกี่ยวกับทีมของคุณเพิ่มเติม แต่ยังเสนอให้ส่งอีเมลข้อมูลเพิ่มเติมให้พวกเขาด้วย
4. หากพวกเขาไม่รับ ให้ระบุชื่อ ชื่อทีม การกล่าวถึงสั้น ๆ ว่าคุณเป็นใครและคุณต้องการอะไร (เช่น "ทีมหุ่นยนต์ระดับมัธยมปลายโทรหาเกี่ยวกับการสนับสนุนที่เป็นไปได้กับบริษัทของคุณ") และระบุข้อมูลติดต่อของคุณสองครั้ง
5. หลังจากการโทรใดๆ ให้ส่งอีเมลสั้น ๆ สรุปขั้นตอนต่อไป สิ่งนี้ทำให้มั่นใจได้ว่าคุณและหัวหน้าผู้สนับสนุนต่างก็เข้าใจตรงกันเกี่ยวกับวิธีการก้าวไปข้างหน้า

ทำการนำเสนอ

เสนอให้นาทุนยนต์ของคุณไปนำเสนอที่ธุรกิจของสปอนเซอร์ หรือ
นำเสนอต่อผู้มีอำนาจตัดสินใจของบริษัทเกี่ยวกับทีมและ ที่หนึ่ง หุ่นยนต์รวมถึงการสาธิตหุ่นยนต์ เมื่อพวกเขาเห็นสิ่งที่คุณกำลังทำและได้ยินจากสมาชิกในทีมของคุณพวกเขามักจะมีแนวโน้มที่จะเป็นผู้สนับสนุนมากขึ้น

ระดับ 2: การรักษาสปอนเซอร์

เมื่อคุณได้รับสปอนเซอร์ใหม่แล้ว สิ่งสำคัญคือต้องพัฒนาความสัมพันธ์นั้น เพื่อที่คุณจะได้วางใจในการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องในปีต่อไป
ทำงานร่วมกับผู้สนับสนุนที่มีอยู่ของคุณทุกปีเพื่อทำความเข้าใจว่าทีมของคุณสามารถดำเนินการอย่างไรเพื่อ

ปรับปรุงกระบวนการสポンเซอร์สัมพันธ์ของคุณ วิธีที่ดีที่สุดในการรักษาสปอนเซอร์คือการทำให้พวกเขาลงทุนทางอารมณ์ในทีมของคุณโดยแสดงให้เห็นถึงความมั่งคั่งของ ทีมหนึ่ง และทุกสิ่งที่ทีมของคุณทำ

การแบ่งปันการอัปเดตของทีม

สร้างจดหมายข่าวเพื่ออัปเดตกิจกรรมของทีมของคุณตลอดทั้งปี โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงฤดูกาลสร้างและการแข่งขัน นี่เป็นวิธีง่ายๆ สำหรับบริษัทในการติดต่อกัน และพวกเขาสามารถแจกจ่ายจดหมายข่าวไปยังฐานพนักงานทั้งหมดได้อย่างง่ายดาย

การรวมอยู่ในกิจกรรมของทีม

เชิญสポンเซอร์ของคุณเข้าร่วมกิจกรรมไม่ว่าจะเป็นการแข่งขัน FRC ที่คุณกำลังแข่งขันหรืองานเลี้ยงส่งท้ายปี หากผู้ติดต่อจากผู้สนับสนุนของคุณทำงานในสาขา STEM คุณสามารถให้พวกเขามีส่วนร่วมในกระบวนการออกแบบหุ่นยนต์ของคุณโดยเชิญพวกเขาเข้าร่วมเซสชันการตรวจสอบการออกแบบ ซึ่งนักเรียนในทีมของคุณสามารถแบ่งปันทุกสิ่งที่พวกเขาทำจนถึงตอนนี้

เสนอการสาธิตหุ่นยนต์และรางวัลทีม

สุดท้ายนี้ สิ่ง

สำคัญคือต้องแบ่งปันความสำเร็จของทีมของคุณกับสポンเซอร์ของคุณโดยเสนอให้ทำการสาธิตหุ่นยนต์ให้กับสポンเซอร์ของคุณในงานของพวกเขา และมอบโล่หรือเหรียญรางวัลที่ทีมของคุณได้รับรางวัล



เกี่ยวกับ The Compass Alliance

Compass Alliance ก่อตั้งโดย 10 ทีมจากทั่วโลกโดยมีภารกิจในการช่วยเหลือ ทีมหนึ่ง ทีมการแข่งขันหุ่นยนต์ที่ยืนและเติบโต ที่เก็บทรัพยากรที่กำลังเติบโตและศูนย์บริการทางโทรศัพท์ตลอด 24 ชั่วโมงทุกวัน ช่วยให้ทุกคนในทุกระดับทักษะมีเครื่องมือในการเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ หรือเรียนรู้เพิ่มเติมจากทุกที่ในโลก ทีมระยะไกลที่ขาดที่ปรึกษาสามารถลงทะเบียนแท็กทีมเพื่อเป็นไค้ระยะไกลได้ตลอดทั้งฤดูกาล และฮับความช่วยเหลือจะระบุตำแหน่งที่จะเข้าถึงบริการในท้องถิ่นอื่นๆ ที่หนึ่ง ทีมเสนอ Hear For You มีแหล่งข้อมูลและเครื่องมือเพื่อช่วยให้ทีมและอาสาสมัครพัฒนาสุขภาพจิตในทีมและในงานต่างๆ คุณสามารถเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับ The Compass Alliance ค้นหาความช่วยเหลือที่มีคุณภาพ และมีส่วนร่วมได้ที่ www.thecompassalliance.org

เกี่ยวกับแหล่งข้อมูลนี้

แหล่งข้อมูลนี้จัดทำโดย The Compass Alliance โดยได้รับการสนับสนุนและภาพรวมของ ทีมหนึ่ง หากคุณมีคำถามเกี่ยวกับแหล่งข้อมูลนี้ โปรดติดต่อ thecompassalliance@gmail.com หรือ firstroboticscompetition@firstinspires.org.

ประวัติการแก้ไขทรัพยากร

การแก้ไข #	วันที่แก้ไข	บันทึกการแก้ไข
1.0	ธันวาคม 2018	รุ่นเริ่มต้น