Làm thế nào để: Quan hệ nhà tài trợ

Tài trợ là một con đường hai chiều: sự hỗ trợ mà các nhà tài trợ cung cấp là một lợi ích lớn cho nhóm của bạn, nhưng nó cũng giúp họ được coi là người đóng góp cho các hoạt động trong cộng đồng phù hợp với mục tiêu của riêng họ. Hãy chắc chắn rằng khi bạn giao tiếp với các nhà tài trợ, họ hiểu mục tiêu của họ phù hợp với mục tiêu của bạn như thế nào và việc tài trợ mang lại lợi ích như thế nào cho cả hai bạn. Bạn muốn các nhà tài trợ của mình cảm thấy rằng họ là đối tác thực sự với nhóm của bạn và là người đóng góp cho thành công của bạn, cả trong cạnh tranh và hỗ trợ giáo dục STEM cho học sinh. Nhóm của bạn có một câu chuyện độc đáo để kể và bạn nên truyền đạt câu chuyện đó khi bạn liên hệ với các nhà tài trợ tiềm năng.

Cấp độ 0: Gói tài trợ

Trước khi bạn có thể bắt đầu liên hệ với các doanh nghiệp để được tài trợ, điều quan trọng là phải có một gói tài trợ. Đây là một tài liệu nêu bật tất cả thông tin quan trọng về nhóm của bạn và các cơ hội hỗ trợ khác nhau. Gói tài trợ của bạn phải dễ tiếp cận nhất có thể và được thiết kế riêng cho những cá nhân không có kiến thức trước về *ĐẦU TIÊN* ® hoặc *ĐẦU TIÊN* Cuộc thi Robot.

Ví dụ về *ĐẦU TIÊN* Gói tài trợ của Đội thi đấu Robot

- Đội 254: The Cheesy Poofs
- Đội 3683: DAVE

Nội dung gói tài trợ

Về *ĐẦU TIÊN* & *ĐẦU TIÊN* Cuộc thi Robot – Đối với phần này, điều quan trọng là phải nhấn mạnh không chỉ những gì *ĐẦU TIÊN* và *ĐẦU TIÊN* Cuộc thi Robot chỉ là tác động và quy mô của họ với tư cách là một tổ chức phi lợi nhuận quốc tế. *ĐẦU TIÊN* bản thân chia sẻ dữ liệu về tác động của nó hàng năm, điều này có thể hữu ích trong việc định lượng giá trị của *ĐẦU TIÊN* và nhóm robot của bạn bằng cách mở rộng

- *Đồ họa thông tin tác động của cuộc thi robot* FIRST
- *ĐẦU TIÊN* Thông tin về cựu sinh viênc
- *ĐẦU TIÊN* Thống kê cựu sinh viên
- Đồ họa thông tin tác động tổng *thể* F IRST

Lịch sử và thông tin chung của đội

Đây là cơ hội để bạn chia sẻ câu chuyện của nhóm của bạn, trong đó sẽ bao gồm lịch sử của nhóm của bạn bao gồm nơi nhóm hoạt động, ai tham gia vào nhóm và quan trọng nhất là nhóm của bạn đại diện cho điều gì.

Tác động, thành tích và kế hoạch của nhóm

Phần này có thể được sử dụng để mở rộng thành tích của nhóm bạn và phác thảo các sự kiện trong tương lai mà nhà tài trợ có thể tham dự hoặc tham gia.

Chi tiết tài trợ

Phần này của gói tài trợ nên nêu chi tiết chi phí hàng năm của các nhóm trong một năm, tất cả các cách doanh nghiệp có thể hỗ trợ nhóm của bạn và những gì bạn có thể cung cấp cho họ để đổi lấy sự hỗ trợ của họ.

- **Phí** – Điều quan trọng là phải hiển thị bảng phân tích chi phí của bạn để rằng các doanh nghiệp có thể biết rõ tiền của họ sẽ đi đâu nếu họ tài trợ cho nhóm của bạn.
- **Các loại hình tài trợ** – Tiền không phải là thứ duy nhất có thể giúp bạn NHÓM: Quyên góp bằng hiện vật và cố vấn là những hình thức hỗ trợ khác mà doanh nghiệp có thể cung cấp, vì vậy hãy đảm bảo truyền đạt điều đó cho các nhà tài trợ tiềm năng. Vì có khả năng các doanh nghiệp nhỏ địa phương sẽ sẵn sàng quyên góp bằng hiện vật hơn là tiền, bạn có thể liên hệ với các doanh nghiệp có hàng hóa và dịch vụ mà nhóm của bạn có thể hưởng lợi một cách chiến lược. Ví dụ: quan hệ đối tác với một cửa hàng in địa phương có thể có giá trị đối với việc in ấn và áp phích hoặc tài liệu mà nhóm của bạn tạo ra.
- **Cấp tài trợ và lợi ích** – Bạn không nên có nhiều hơn ba các cấp tài trợ với nhiều lợi ích hơn ở mỗi bậc. Các lợi ích tài trợ là để thể hiện lòng biết ơn hơn là chúng được sử dụng để bán bản thân cho doanh nghiệp, nhưng điều rất quan trọng là chỉ liệt kê các lợi ích mà bạn biết có thể được cung cấp.

Mua lại nhà tài trợ

Xác định các công ty trong cộng đồng hoặc khu vực của bạn có thể quan tâm đến việc tài trợ cho nhóm của bạn. Các công ty tham gia vào các hoạt động liên quan đến STEM là triển vọng tốt nhất vì các thành viên trong nhóm của bạn có thể là nhân viên tương lai hoặc người tiêu dùng sản phẩm hoặc dịch vụ của họ. Tìm kiếm các công ty có mục tiêu tương tự như nhóm của bạn.

Đăng ký các chương trình tài trợ

Nhiều công ty lớn hiện có các chương trình cung cấp tài trợ / tài trợ cho các tổ chức thúc đẩy STEM hoặc giáo dục. Ưu điểm của việc đăng ký các chương trình này là các tiêu chí cho các tổ chức đủ điều kiện được đưa ra rõ ràng và bạn sẽ không phải tìm kiếm đầu mối liên hệ.

Cấp độ 1: Mua lại nhà tài trợ

1. Xác định người bạn sẽ liên hệ.
    a. Cách tốt nhất để tìm cơ hội tài trợ mới là tận dụng mạng lưới cựu sinh viên, phụ huynh và cố vấn của nhóm bạn để kết nối với một công ty.
    b. Mời cả nhóm tham gia để xem liệu có ai đó có thể có ai đó trong mạng lưới của họ có thể giúp đảm bảo tài trợ hay không. Lập bản đồ mạng lưới của bạn có thể khó khăn nhưng đó cũng là cách đáng tin cậy nhất để có được nhà tài trợ.
    c. Tuy nhiên, nếu bạn không có liên hệ trước, bạn sẽ muốn liên lạc với người quản lý nhân sự hoặc tiếp thị, nhưng trước tiên hãy xem họ có Người tổ chức tài trợ hay không.

2. Thực hiện liên hệ ban đầu
    a. Nếu bạn đang có kế hoạch liên hệ với nhiều công ty hoặc phân chia công việc cho nhiều người, bạn nên soạn thảo một thông báo mẫu để sử dụng cho tất cả các liên hệ ban đầu.
    b. Trong tin nhắn đầu tiên đó, hãy đảm bảo bao gồm tất cả các thông tin cần thiết: tên của bạn, tên đội của bạn, là gì *ĐẦU TIÊN* , nhóm của bạn đã tồn tại bao lâu, nhóm của bạn làm gì, nhóm của bạn tin tưởng vào điều gì, tại sao nhà tài trợ này nên tài trợ cho bạn và giải thích về những gì họ sẽ nhận được.

        Ex. Sau đây là email mẫu ví dụ để liên hệ với một công ty lớn liên quan đến STEM:

        Xin chào Ông/Bà tên,

        Tên tôi là firstname lastname, và tôi là học sinh trong teamName tại schoolName. Chúng tôi tại teamName cạnh tranh trong *ĐẦU TIÊN* Cuộc thi Robot (FRC) cho học sinh trung học. Mục đích của *ĐẦU TIÊN* Cuộc thi Robotics nhằm giúp các bạn trẻ khám phá và phát triển niềm đam mê khoa học, kỹ thuật, công nghệ và toán học (STEM). "Thể thao cho tâm trí" cuối cùng, FRC thách thức sinh viên chế tạo và lập trình robot kích thước công nghiệp để chơi một trò chơi mới mỗi năm.

        Chúng tôi đang liên hệ với bạn vì chúng tôi rất muốn companyName tham gia cùng chúng tôi trong năm nay. Tại teamName, một trong những cách chúng tôi đóng góp vào sự phát triển của các thành viên là tiếp xúc với các chuyên gia giàu kinh nghiệm, từ đó họ có thể học hỏi và lấy cảm hứng. Do đó, quan hệ đối

tác với companyName sẽ là cơ hội tuyệt vời để các thành viên của chúng tôi được tiếp xúc với một doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực
GỐC.

Vui lòng tìm đính kèm gói tài trợ của chúng tôi, trong đó nêu chi tiết cách tên công ty có thể tham gia vào các sự kiện của chúng tôi và lợi ích hợp tác của chúng tôi. Để điều chỉnh cơ hội này phù hợp với nhu cầu của công ty bạn, tôi rất vui khi được nói chuyện với bạn qua điện thoại hoặc trực tiếp. Vui lòng liên hệ với tôi nếu bạn có bất kỳ câu hỏi nào.

Cảm ơn bạn đã dành thời gian, tôi mong nhận được phản hồi từ bạn.

Kính thư

c. Một số trong số này có thể có trong gói Thông tin Tài trợ của bạn.
d. Bạn không nên làm lại Gói của mình và gửi nó cho nhà tài trợ của bạn trong một email.
e. Giữ cho thông điệp của bạn ngắn gọn và đi thẳng vào vấn đề. Một email dài, phức tạp sẽ không được đọc.
f. Đính kèm tệp PDF của Gói thông tin tài trợ của bạn
g. Đảm bảo gửi email của bạn vào một thời điểm hợp lý để đảm bảo nó được nhìn thấy. Tốt nhất là bạn nên gửi email từ thứ Hai đến thứ Sáu trong giờ làm việc.
h. Hãy cực kỳ chuyên nghiệp. Hãy nhớ rằng, chuyên nghiệp không nhất thiết có nghĩa là ngột ngạt và nhàm chán, nhưng nó có nghĩa là lịch sự, từ ngữ tốt và duyên dáng. Địa chỉ liên hệ của bạn bằng "Ms." hoặc "Mr.", ký tên bằng tên, nhóm và vị trí của bạn (nếu có) và kiểm tra ngữ pháp, chính tả, dấu câu và sự rõ ràng nhiều lần.
i. Nếu họ không trả lời, hãy viết một email tiếp theo bằng cách sử dụng các hướng dẫn trên, vì họ có thể đã bỏ lỡ nó.

3. Theo dõi bằng một cuộc gọi điện thoại cá nhân
    a. Điều này có thể gây căng thẳng, nhưng cực kỳ quan trọng trong việc thu hút các nhà tài trợ vào chương trình của bạn.
    b. Luôn chuyên nghiệp trong toàn bộ cuộc gọi, sử dụng giọng điệu tương tự như email của bạn.
    c. Trừ khi họ yêu cầu chi tiết, hãy giữ mọi thứ ngắn gọn . Có thể khó nhớ nhiều thông tin khi bạn chỉ nghe nó một lần, vì vậy hãy ngắn gọn. Nếu họ muốn biết thêm chi tiết, vui lòng nói thêm về nhóm của bạn, nhưng cũng đề nghị gửi email cho họ thêm thông tin

d. Nếu họ không nhận được, hãy nêu tên của bạn, tên đội, đề cập ngắn gọn về bạn là ai và bạn muốn gì (ví dụ: "một nhóm robot ở trường trung học gọi về khả năng tài trợ với công ty của bạn"), và liệt kê thông tin liên hệ của bạn hai lần.
e. Sau bất kỳ cuộc gọi nào, hãy gửi một email ngắn tóm tắt các bước tiếp theo. Điều này đảm bảo rằng bạn và trưởng nhóm tài trợ đều thống nhất về cách tiếp tục.

Thực hiện một bài thuyết trình

Đề nghị mang robot của bạn đến thuyết trình tại doanh nghiệp của nhà tài trợ hoặc thuyết trình với những người ra quyết định của công ty về nhóm và *ĐẦU TIÊN* robot, bao gồm cả một cuộc trình diễn robot. Một khi họ thấy những gì bạn đang làm và nghe từ các thành viên trong nhóm của bạn, họ thường có xu hướng trở thành nhà tài trợ hơn.

Cấp độ 2: Giữ chân nhà tài trợ

Khi bạn đã có được một nhà tài trợ mới, điều quan trọng là phải phát triển mối quan hệ đó để bạn có thể tin tưởng vào sự hỗ trợ liên tục của họ trong những năm tiếp theo. Làm việc với các nhà tài trợ hiện tại của bạn hàng năm để hiểu những bước mà nhóm của bạn có thể thực hiện để cải thiện quy trình quan hệ với nhà tài trợ của bạn. Cách tốt nhất để giữ một nhà tài trợ là khiến họ đầu tư cảm xúc vào nhóm của bạn bằng cách cho họ thấy sự kỳ diệu của *ĐẦU TIÊN* và tất cả những gì nhóm của bạn làm.

Chia sẻ thông tin cập nhật của nhóm

Tạo bản tin để cập nhật cho họ về các hoạt động của nhóm trong suốt cả năm, đặc biệt là trong mùa thi đấu và xây dựng. Đây là một cách dễ dàng để một công ty duy trì kết nối và họ có thể dễ dàng phân phối bản tin cho toàn bộ cơ sở nhân viên của mình.

Hòa nhập vào các sự kiện nhóm

Mời các nhà tài trợ của bạn tham gia các sự kiện cho dù đó là một cuộc thi FRC mà bạn đang thi đấu hay một bữa tiệc cuối năm. Nếu các liên hệ từ các nhà tài trợ của bạn đang làm việc trong các lĩnh vực STEM, bạn có thể mời họ tham gia vào quá trình thiết kế robot của mình bằng cách mời họ tham gia một buổi đánh giá thiết kế, nơi sinh viên trong nhóm của bạn có thể chia sẻ mọi thứ họ đã làm cho đến nay.

Cung cấp các bản demo robot và giải thưởng nhóm

Cuối cùng, điều quan trọng là phải chia sẻ thành công của nhóm với các nhà tài trợ bằng cách đề nghị thực hiện các bản trình diễn robot cho các nhà tài trợ của bạn tại các sự kiện của họ và tặng họ các tấm bảng hoặc huy chương mà nhóm của bạn đã giành được.

Giới thiệu về The Compass Alliance

Compass Alliance được thành lập bởi 10 đội từ khắp nơi trên thế giới với sứ mệnh giúp đỡ *ĐẦU TIÊN* Các đội Robotics Competition duy trì và phát triển. Kho lưu trữ tài nguyên đang phát triển và Trung tâm cuộc gọi 24/7 cung cấp cho bất kỳ ai ở bất kỳ trình độ kỹ năng nào các công cụ để học điều gì đó mới hoặc học hỏi nhiều hơn từ mọi nơi trên thế giới. Các nhóm từ xa thiếu người cố vấn có thể đăng ký Tag Team để trở thành hướng dẫn viên từ xa của họ trong suốt mùa giải và Trung tâm trợ giúp xác định nơi có quyền truy cập vào các dịch vụ địa phương khác *ĐẦU TIÊN* đội cung cấp. Hear For You cung cấp các tài nguyên và công cụ để giúp các nhóm và tình nguyện viên phát triển sức khỏe tinh thần trong nhóm của họ và tại các sự kiện. Bạn có thể tìm hiểu thêm về The Compass Alliance, tìm hỗ trợ chất lượng và tham gia tại www.thecompassalliance.org

Giới thiệu về tài nguyên này

Tài nguyên này được chuẩn bị bởi The Compass Alliance, với sự hỗ trợ và tổng quan của *ĐẦU TIÊN.* Nếu bạn có thắc mắc về tài nguyên này, vui lòng liên hệ thecompassalliance@gmail.com hoặc firstroboticscompetition@firstinspires.org.

Lịch sử sửa đổi tài nguyên

Phiên bản #	Ngày sửa đổi	Ghi chú sửa đổi
1.0	Tháng Mười Hai 2018	Bản phát hành ban đầu