

Hogyan: Szponzori kapcsolatok

A szponzorálás kétirányú utca: a szponzorok által nyújtott támogatás nagy előnyt jelent a csapat számára, de segít abban is, hogy hozzájáruljanak a közösségükben a saját céljaikkal összhangban lévő tevékenységekhez. Győződjön meg arról, hogy amikor a szponzorokkal kommunikál, megértik, hogy céljaik hogyan illeszkednek az Ön céljaihoz, és hogy a szponzorálás milyen előnyökkel jár mindkettőtök számára. Azt szeretné, ha szponzorai úgy éreznék, hogy valódi partnerei a csapatának, és hozzájárulnak a sikeréhez, mind a versenyben, mind a diákok STEM oktatásának támogatásában. Csapatának egyedi története van, és ezt a történetet közölnie kell, amikor felveszi a kapcsolatot a potenciális szponzorokkal.

0. szint: A szponzorcsomag

Mielőtt elkezdené a vállalkozások szponzorálását, fontos, hogy legyen egy szponzori csomagja. Ez egy olyan dokumentum, amely kiemeli a csapatával kapcsolatos összes fontos információt és a különféle támogatási lehetőségeket. A szponzorcsomagnak a lehető legelérhetőbbnek kell lennie, és kifejezetten olyan személyek számára kell kialakítania, akik nem ismerik a *ELSŐ*® vagy *ELSŐ* Robotikai versenyt.

Példák *ELSŐ* Robotikai verseny csapat szponzorcsomagjai

- [254-es csapat: A sajtó pofofok](#)
- [3683-as csapat: DAVE](#)

Szponzorcsomag tartalma

Körülbelül *ELSŐ* & *ELSŐ* Robotikai verseny – Ebben a részben fontos hangsúlyozni, hogy nem csak azt, hogy mi *ELSŐ* és *ELSŐ* A robotikai verseny csak hatásuk és méretük, mint nemzetközi nonprofit szervezet. *ELSŐ* évente megosztja a hatására vonatkozó adatokat, amelyek hasznosak lehetnek a *ELSŐ* és a robotikai csapat kiterjesztése

- [FIRST Robotics Competition Impact infografika](#)
- [ELSŐ Alumni Infographic](#)
- [ELSŐ Alumni statisztika](#)
- [Összesített FIRST hatás infografika](#)

Általános csapat történet és információk

Itt a lehetőség, hogy megossza csapata történetét, amelynek röviden ki kell terjednie a csapat történetére, beleértve a csapat működését, a csapat részvételét, és ami a legfontosabb, mit képvisel a csapata.



A csapat hatása, eredményei és tervei

Ez a rész segítségével kibővítheti csapata eredményeit, és felvázolhatja azokat a jövőbeli eseményeket, amelyeken a szponzor részt vehet, vagy amelyeken részt vehet.

Szponzorálási részletek

A szponzorcsomagnak ezen részének részleteznie kell a csapatok éves kiadásait egy évre, az összes módot arra, hogy egy vállalkozás hogyan tudja támogatni a csapatot, és mit tud felajánlani nekik a támogatásukért cserébe.

- **Költségek** – Fontos, hogy mutassa be a kiadások bontását, így hogy a vállalkozások jó képet kapjanak arról, hogy hová kerülne a pénzük, ha szponzorálnák a csapatát.
- **A szponzorálás típusai** – Nem csak a pénz segíthet Csapat: A természetbeni adományok és a mentorálás a támogatás egyéb formái, amelyeket az üzleti élet kínálhat, ezért mindenképpen közölje ezt a potenciális szponzorokkal. Mivel valószínű, hogy a helyi kisvállalkozások sokkal szívesebben ajánlanak fel természetbeni adományokat, mint pénzt, stratégiaiilag felveheti a kapcsolatot azokkal a vállalkozásokkal, amelyek áruiból és szolgáltatásaiból csapata profitálhat. Például egy helyi nyomdával való partnerség értékes lehet a nyomtatáshoz, a poszterekhez vagy a csapat által készített dokumentációhoz.
- **Szponzorálási szintek és előnyök** – Legfeljebb három lehet szponzorációs szintek, minden szinten több előnnyel. A szponzorációs előnyök inkább a hála kimutatására szolgálnak, mint arra, hogy eladják magukat a vállalkozásnak, de továbbra is nagyon fontos, hogy csak azokat az előnyöket soroljuk fel, amelyekről tudjuk, hogy teljesíthetők.

Szponzor megszerzése

Azonosítsa a közösségében vagy környékén található vállalatokat, amelyek érdeklődhetnek a csapat szponzorálása iránt. A STEM-hez kapcsolódó tevékenységekben részt vevő vállalatok a legjobb kilátások, mivel csapattagjai lehetnek jövőbeli alkalmazottaik vagy termékük vagy szolgáltatásuk fogyasztói. Keressen olyan cégeket, amelyek hasonló célokkal rendelkeznek, mint a csapata.

Jelentkezés szponzorációs programokra

Sok nagyvállalatnak ma már vannak olyan programjai, amelyek szponzorálást/támogatást nyújtanak a STEM-et vagy az oktatást népszerűsítő szervezeteknek. Az ezekre a programokra

való jelentkezés előnye, hogy a jogosult szervezetek kritériumai egyértelműen meg vannak adva, és nem kell kapcsolattartót keresnie.

1. szint: Szponzorszerzés

1. Határozza meg, hogy kivel fog kapcsolatba lépni.
 - a. Az új szponzorálási lehetőségek megtalálásának legjobb módja, ha kihasználja csapatai öregdiákokból, szülőkből és mentorokból álló hálózatát, hogy kapcsolatba léphessen egy vállalattal.
 - b. Vonja be az egész csapatot, hogy lássa, van-e valakinek a hálózatában, aki segíthet a szponzorálásban. A hálózat feltérképezése nehéz lehet, de egyben a legmegbízhatóbb módja a szponzorok megszerzésének.
 - c. Ha azonban nincs előzetes kapcsolata, akkor érdemes kommunikálni egy HR- vagy marketingvezetővel, de először nézze meg, hogy van-e szponzorációs szervezője.
2. Első kapcsolatfelvétel
 - a. Ha azt tervezi, hogy sok céggel felveszi a kapcsolatot, vagy sok ember között osztja meg a munkát, akkor készítsen egy sablonüzenetet, amelyet az összes kezdeti kapcsolatfelvételhez használhat.
 - b. Az első üzenetben feltétlenül adja meg az összes szükséges információt: a nevét, a csapat nevét, mi *ELSŐ*, mióta létezik a csapata, mit csinál a csapata, miben hisz a csapata, miért kell ennek a szponzornak szponzorálnia Önt, és magyarázatot arra, hogy mit kapnak cserébe.

Volt. Az alábbiakban egy példa e-mail sablon egy nagy STEM-hez kapcsolódó céggel való kapcsolatfelvételhez:

Szia Mr./Mrs. contactName!

A nevem keresztnév vezetéknev, és a schoolName csapatnév diákja vagyok. Mi a teamName-nél versenyzünk a *ELSŐ* Robotikai verseny (FRC) középiskolásoknak. A *ELSŐ* A robotikai verseny célja, hogy segítse a fiatalokat a természettudományok, a mérnöki tudományok, a technológia és a matematika (STEM) iránti szenvedély felfedezésében és fejlesztésében. A végső "Sport az elméért", az FRC arra hívja fel a diákokat, hogy építsenek és programozzanak ipari méretű robotokat, hogy minden évben új játékot játsszanak.

Azért keressük meg Önt, mert szeretnénk, ha a companyName csatlakozna hozzánk ebben az évben. A teamName-nél az egyik módja annak, hogy

hozzájáruljunk tagjaink fejlődéséhez, hogy tapasztalt szakembereket mutatunk be, akikről tanulhatnak és inspirációt meríthetnek. Így a companyName-mel való partnerség nagyszerű lehetőség lenne tagjaink számára, hogy megismerkedjenek egy vezető vállalkozással
SZÁR.

Mellékeljük szponzorációs csomagunkat, amely részletezi, hogyan vehet részt a cégnév rendezvényeinken és partnerségi előnyeiben. Annak érdekében, hogy ezt a lehetőséget az Ön cégének igényeihez igazítsuk, szívesen beszélek Önnel telefonon vagy személyesen. Kérem, forduljon hozzám, ha bármilyen kérdése van.

Köszönöm az időt, várom a jelentkezését.

Üdvözzel

- c. Ennek egy része megtalálható a Szponzorációs információs csomagban.
- d. Ne dolgozza fel újra a csomagot, és ne küldje el a szponzorának e-mailben.
- e. Legyen az üzenet rövid és lényegre törő. Egy hosszú, bonyolult e-mail üzenetet nem olvasnak el.
- f. Csatolja a szponzorálási információs csomag PDF-fájlját
- g. Ügyeljen arra, hogy ésszerű időben küldje el e-mailjeit, hogy biztosan lássák. Lehetőleg hétfőtől péntekig munkaidőben küldjön e-maileket.
- h. Legyen rendkívül profi. Ne feledje, hogy a professzionális nem feltétlenül jelent fülledt és unalmas, de udvarias, jól megfogalmazott és kedves. Szólítsa meg kapcsolattartóját "Ms." vagy "Mr.", írja alá a nevét, a csapatát és a pozícióját (ha van ilyen), és ellenőrizze többször a nyelvtant, a helyesírást, az írásjeleket és az egyértelműséget.
- i. Ha nem válaszolnak, írjon egy nyomon követési e-mailt a fenti irányelvek szerint, mert lehet, hogy lemaradtak róla.

3. Kövesse nyomon személyes telefonhívással

- a. Ez stresszes lehet, de rendkívül fontos a szponzorok bevonásához a programhoz.
- b. Maradjon professzionális a hívás teljes időtartama alatt, az e-mailhez hasonló hangnemben.
- c. Hacsak nem kérnek részleteket, tartsd rövidre a dolgokat. Nehéz lehet sok információt megjegyezni, ha csak egyszer hallottad, ezért légy rövid. Ha további részletekre van szükségük, nyugodtan beszéljenek többet a csapatáról, de ajánlja fel azt is, hogy e-mailben további információkat küld nekik

- d. Ha nem veszik fel, adja meg a nevét, a csapat nevét, röviden említse meg, hogy ki vagy és mit szeretnél (pl. "egy középiskolai robotikai csapat felhív egy esetleges szponzorációval kapcsolatban a cégeddel"), és sorold fel kétszer az elérhetőségeidet.
- e. A hívások után küldjön egy rövid e-mailt, amely összefoglalja a következő lépéseket. Ez biztosítja, hogy Ön és a szponzor vezetője ugyanazon az oldalon legyenek a továbblépésben.

Prezentáció készítése

Ajánlja fel, hogy elhozza robotját egy bemutatóra a szponzor vállalkozásába, vagy prezentációt tart a vállalat döntéshozóinak a csapatról és *ELSŐ* robotika, beleértve a robotbemutatót is. Ha látják, mit csinálsz, és hallanak a csapattagjaidról, gyakran hajlamosabbak szponzorrá válni.

2. szint: Szponzormegtartás

Miután új szponzort szerzett, fontos, hogy fejlessze ezt a kapcsolatot, hogy számíthasson a folyamatos támogatásukra a következő években. Minden évben dolgozzon együtt meglévő szponzorainkkal, hogy megértse, milyen lépéseket tehet csapata a szponzori kapcsolatok folyamatának javítása érdekében. A szponzor megtartásának legjobb módja, ha érzelmileg befekteti őket a csapatába azáltal, hogy első kézből mutatja meg nekik a varázslatot. *ELSŐ* és minden, amit a csapata csinál.

Csapatfrissítések megosztása

Készítsen hírleveleket, hogy naprakész legyen a csapat tevékenységeiről egész évben, különösen az építési és versenyszezonban. Ez egy egyszerű módja annak, hogy egy vállalat kapcsolatban maradjon, és könnyen eljuttathatja a hírlevelet a teljes alkalmazotti bázisához.

Részvétel a csapateseményeken

Hívja meg szponzorait eseményekre, legyen szó FRC versenyről, amelyen részt vesz, vagy évi bankettéről. Ha a szponzorok kapcsolattartói STEM területeken dolgoznak, bevonhatja őket a robottervezési folyamatba, ha meghívja őket egy tervezési felülvizsgálati ülésre, ahol a csapat diákjai megoszthatják mindazt, amit eddig tettek.

Robotbemutatók és csapatdíjak felajánlása

Végül fontos, hogy megossza csapata sikerét szponzorainkkal azáltal, hogy felajánlja, hogy robotbemutatókat készít szponzorainak az eseményeiken, és plaketteket vagy érmeket ad nekik, amelyeket a csapata nyert.

Az Iránytű Szövetségről

A Compass Alliance-t 10 csapat alapította a világ minden tájáról, azzal a küldetéssel, hogy segítsen *ELSŐ* A robotikai versenycsapatok fenntartják és növekednek. A növekvő erőforrás-tár és a 24/7 telefonos ügyfélszolgálat bármilyen képzettségi szinten bárki számára eszközöket ad ahhoz, hogy valami újat tanuljon, vagy többet tanuljon a világ bármely pontjáról. A mentorok nélküli távoli csapatok feliratkozhatnak egy Tag Teamre, amely távoli idegenvezetőjük lesz a szezon során, és a Help Hubs pontosan meghatározza, hol férhetnek hozzá a helyi szolgáltatásokhoz. *ELSŐ* csapatok ajánlata. A Hear For You olyan forrásokat és eszközöket biztosít, amelyek segítenek a csapatoknak és az önkénteseknek a mentális jólét fejlesztésében csapataikban és rendezvényeiken. Többet megtudhat az Iránytű Szövetségről, minőségi segítséget kaphat, és részt vehet a következő címen: www.thecompassalliance.org

Erről az erőforrásról

Ezt a forrást a The Compass Alliance készítette, a következők támogatásával és áttekintésével: *ELSŐ*. Ha kérdése van ezzel az erőforrással kapcsolatban, kérjük, lépjen kapcsolatba thecompassalliance@gmail.com vagy firstroboticscompetition@firstinspires.org.

Erőforrás-felülvizsgálati előzmények

Átvizsgálás #	Felülvizsgálat dátuma	Felülvizsgálati megjegyzések
1.0	2018. december	Első kiadás