

2018-2019香港大学内地本科生联合会 第十七届执行委员会竞选纲领

姓名：毛贺骏

竞选职位：市场秘书

届别&专业：B21 BEcon&Fin

一、个人介绍：

毛贺骏，吉林长春人，毕业于东北师范大学附属中学，B21，就读经济与金融专业，此次竞选的职位是市场秘书。我在高中校学生会担任副主席，组织并参与众多活动，有较强的沟通能力。作为刚来到香港的内地生，是难免心生畏怯与恐慌的。是CSSAUD带着我们勇敢地迈出第一步，消除种种疑问与忧虑，逐渐适应港大的生活节奏。我希望能传递这份温情，为现在的以及未来的内地本科生群体做些力所能及的事情。

二、职务定位：

- 市场秘书隶属于外务部门，工作贯穿所有活动，应协助外务副会长完成相应对外工作，要保证定期与外务副会长交流汇报，积极主动地与外务部门其他庄友交流，以保证工作的统一性与严谨性。
- 市场秘书应对CSSAUD进行市场包装，树立积极严谨正面的学生组织形象。
- 市场秘书应处理好CSSAUD与会员以及社会各机构的关系，以保障会员权益为基本要求，在尽力保证现有赞助资源不流失的前提下，大力开发潜在资源，积极收集、争取校内外可利用资源，为CSSAUD会员争取到最大可能的利益。
- 市场秘书是Registration Day的PIC。在该活动上，应竭尽所能为新生提供最大可能性的便利。

三、工作内容：

1. 会员：

- 保障会员权益，绝不泄露会员个人信息；不为拉取赞助牺牲会员活动体验；积极了解会员反馈，进行经验总结。
- 在常规活动基础上，尽可能为会员提供如实习等机会和资源的相关信息。

2. 庄友：

- 市场秘书在工作中代表CSSAUD对外形象，需妥善处理对外关系，应与庄友们交流沟通以确保对外用语的精准性与客观性。

3. 赞助商：

(1) 长期固定赞助商：

- 主动与上庄进行全面交流和询问，了解固定赞助商的赞助资源和合作特点，争取在下一年合作中为会员拉取更多资金赞助。
- 巩固和长期赞助商的伙伴关系，保证更稳定的合作关系，我会在节假日时发邮件问候赞助商、邀请赞助商出席交职典礼、协助赞助商进行宣传工作、在活动后主

动征求赞助商方的意见及建议。定期主动联系赞助商，及时调整合作关系，不断改进合作方案，并尽可能地为会员争取其他资源（如：实习机会、就业建议等）。

- 要拒绝赞助商提出的会损害会员权益或降低活动体验的要求，对于不明确的要求要确认赞助商意图并与庄友商议后再考虑是否接受。
- 对于有加大宣传力度意向的长期赞助商，我会与他们进行会面，在不影响会员利益的前提下，更改宣传方案，通过形式上的变化来达到更好的宣传效果，尽量避免赞助金缩减。

(2) 短期赞助合作方：

- 根据每一次需要赞助的活动类型，挖掘不同类型的赞助商。如电竞桌游大赛可以联系电脑外设公司（如森海塞尔、罗技），为优胜者提供鼠标、键盘、耳机等奖品；如球类嘉年华可以联系能量饮料公司（如红牛），为参赛者提供补充饮品。

(3) 潜在赞助商：

- 了解到更大可能的赞助商群体。如新生城市见面会可以联系大型超市，争取到代金券或是打折券，为新生置办来港生活日用品提供便利。
- 对于大量会员同时存在对某一商品或某一服务的需求，可以联系相关商家，以获得类似团购的折扣。如O-Camp等活动有餐饮需求时，可以联系活动地点就近的餐厅，以大订单换取折扣的形式，为会员提供多样化且较低成本的服务。

(4) 流失赞助商：

- 对于流失的赞助商同样要表示感谢，研究赞助商流失的原因，反思是否选择了不合适的赞助商、宣传内容是否适合内地生群体，在接下来的赞助计划中作出调整。

4、PIC活动（Registration Day）：

(1) 活动介绍：

Registration Day 是为了帮助新生更好适应香港大学生活而举办的迎新系列活动中的一个。活动内容主要包括会员注册，O-Camp缴费，中国移动香港电话卡服务办理，中国银行（香港）银行卡业务办理。

(2) 活动宣传：

- 微信公众号的推送（一个月之前）与 Mass Email 的时间地点提醒（一周前）
- 新生城市见面会的宣传

(3) 活动沟通：

- 与中国移动香港、中国银行（香港）的沟通事宜（第一次在三个月之前敲定组织活动，第二次在订完场地之后通知场地，第三次在两周之前再次确认并提醒时间）
- 与庄友交流（宣传组负责活动前宣传，常务副会长联系订场地，财务秘书管理赞助、会费与账户，其它庄友负责路线指引和答疑问询）
- 给新生发邮件提醒，并附上详细地图与预计天气状况（当周即可）

(4) 活动细节：

- 听取中国移动香港、中国银行（香港）的反馈
- 尽量选取容量大，距离地铁口较近的场地，如地铁A口与C口之间的百周年教室，或整个校园东闸与西闸之间的Lecture教室