

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：赖奕霏

竞选职位：市场秘书

届别及专业：B21 BEcon&Fin

一、个人介绍

赖奕霏，来自广东省深圳市。高中时在校担任校团委秘书处副秘书长，校报主编。在担任校团委主席团成员期间，我参与策划了校园爱心义卖，最终筹得数十万元的善款。我也曾参加深圳市校际商赛，是该届商赛冠军组的成员。我还曾代表学校参加世界青年论坛。这些经历，极大程度提高了我人际交往与对外沟通谈判的能力。同时，我善于站在他人的角度思考问题。我相信自己有能力 and 热情为大家争取福祉，带来精彩的一年！

二、职务定位

- 市场秘书隶属于外务部门，工作贯穿全年，应协助外务副会长完成相应对外工作，要定期与外务副会长交流沟通，积极主动地与外务部门其他庄友沟通，以保证工作的统一性；
- 市场秘书应秉承外务部门的一贯风格，对外树立积极严谨正面的学生组织形象；
- 市场秘书应处理好 CSSAUD 与社会各机构的关系，在尽力保证现有资源不流失的前提下开发潜在资源、积极收集、争取校内外可利用资源，为 CSSAUD 会员争取到最大利益；
- 市场秘书是迎新日的主要负责人。在活动中，应竭尽所能为新生提供最大可能性的便利，同时在不影响会员利益的基础上与赞助商保持长期友好关系；
- 市场秘书在保证自己本职工作的前提下，还应积极和 CSSAUD 其他庄友交流沟通，协助其他庄友进行相应工作，并主动承担对外事务；

三、工作内容

1. 赞助

(1) 会员：

- 以会员为本，保证会员基本利益，争取会员利益最大化；
- 保护会员信息，不以泄露会员信息为代价换取赞助；
- 不向赞助商做出可能有违会员意愿的承诺。如保证一定人数购买其公司产品；
- 首要考虑会员活动体验，绝不本末倒置，以此换取赞助机会。
- 在学术、职业资源分享活动中，以会员利益为重。严格审查讲座内容以及现场布置情况，拒绝商业化宣传；

(2) 庄友：

- 与庄友时刻保持良好的沟通，给赞助商具体承诺或签订合同之前，告知其他庄友，进行最后商定；

(3) 固定赞助合作方:

- 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;
- 为了进一步巩固和长期赞助商的伙伴关系,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,实施相关改进措施。为了给会员争取到最大利益,我会定期与赞助商联系,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到非物资资源(如就业建议);

(4) 短期赞助合作方:

- 根据每次有赞助空间的活动类型,挖掘不同种类的赞助商。主要途径有网络,外界广告宣传,友校友庄相关活动赞助资源借鉴,固定赞助商推荐、校友推荐等,力争每次活动都能争取相关物资或资金支持;
- 对于有资源实力,能提供充足资源的短期合作方,在活动结束后表示真诚感谢,并争取建立长期稳定的合作关系,为会员提供多样化的福利;
- 谨慎阅读与合作方签订的合同条款,仔细考虑其影响和可行性。相关重要合同需由会长,外务副会长等多人同时确认;

(5) 潜在赞助商:

- 为会员联系售卖或租借晚礼服、饰品、高跟鞋的时尚公司(如 Yeechoo),争取最低的折扣或代金券;
- 为会员联系日用品商城(如惠康、日本城),为会员争取折扣或代金券等;
- 为 Singing Contest 联系音乐产品公司(如 Icon Pro Audio)为抽奖环节提供奖品,尽力争取香港演艺娱乐公司(如英皇娱乐)的资金赞助;
- 为福利周联系零食制造商、文具店、校内外糖水店、日用品商城争取支持;
- 为球类嘉年华联系饮料公司(如红牛、维他柠檬茶)为会员提供能量补充,联系运动用品公司为优胜者提供奖品;
- 为电竞桌游大赛联系桌游电竞产品制造商争取物资支持,为优胜者提供奖品;

(6) 流失赞助商:

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

2. 迎新日

(1) 活动介绍:

- 迎新日是为新生提供在港服务办理,让新生便捷注册 CSSAUD 会员的一个活动。活动内容包括会员注册、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、学生保险项目办理;

(2) 活动安排:

- 我将在四月份与相关赞助商协商本年度合作事宜;在五月份与常务副会长沟通场地事宜,今年倾向于选择 CPD 的 LG 层课室;在八月份与宣传组合作进行面向新生的宣传工作;在活动过程中分别安排现场人员及路口 helper。