# 赞助方案要从组展商能够控制的资源条件出发(精选11篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-05-06

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。赞助方案要从组展商能够控制的资源条件...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**赞助方案要从组展商能够控制的资源条件出发篇一**

近年来，随着市场竞争的加剧，赞助活动成为了企业推广品牌的一种重要手段。而为了有效地获得更好的效果，企业需要精心设计赞助方案。在这个过程中，笔者也有所体会，下文将分享我的一些心得。

第二段：了解需求

设计一个有效的赞助方案，首要的是要全面了解市场需求和目标人群。只有深入了解市场和消费者的需求，才能有针对性地制定赞助方案。同时，我们需要结合企业自身定位和品牌核心理念，确定可行的赞助领域，以确保与企业品牌定位相符合。

第三段：合理分配预算

赞助活动所需要的巨额资金，必须合理分配。具体来说，我们需要明确不同赞助领域的预算限制，理性评估可能获得的回报，并据此将资金分配到合适的赞助项目。此外，反复推敲，精益求精，以尽可能地提高资金利用效益。

第四段：定期监测评估

一个成功的赞助方案，不仅仅是制定好，更需要不断调整和完善。因此，企业需要设立一套严格的流程和标准来检查赞助方案的实际执行情况，并定期对其效果进行监测和评估。及时发现问题和调整措施，可以避免不必要的损失，提高赞助活动的核心价值。

第五段：提高响应效果

最后，要想在赞助活动中获得更好的效果，企业还需要根据实际情况不断提高赞助的响应效果。什么是好的响应效果呢？可以通过数据分析来解决，通过综合考虑消费者的反馈、品牌知名度的提高等多方面因素，来确定好的响应效果，并根据实际情况进行调整和优化。

结论

当一个赞助方案能够同时满足消费者的需求和企业品牌的推广需求时，赞助活动才能更加成功。因此，企业在制定赞助方案时，需要深入思考其市场需求，明确预算分配和效果检测标准，并根据实际情况不断完善调整，提高赞助的响应效果。

**赞助方案要从组展商能够控制的资源条件出发篇二**

（一）

您好！感谢您在百忙之中抽出时间来阅读我们的策划书，本活动是有宁波城市学院的一次大型演出活动，活动范围波及整个宁波城市学院，对于广大商家而言，这也是一次良好的宣传契机，本着诚信、互利的原则，我们衷心地期待能与贵公司或商家建立起良好的合作关系，共同促进，共同发展！

以下是有关本次活动的策划书，请您过目，并请您提出宝贵的意见。

主办单位：宁波城市学院社工委。

活动目的：通过组织这次大型的文艺演出，加深大学生对于社团的认识和了解，使广大大学生获得一个陶冶情操，提高自身水平的好机会，从而更加充实校园生活。另一方面，我们也希望能通过此次活动的举行，提高贵公司及商家在学生心目中的地位，扩展贵公司的销路，提高贵公司的市场占有率。

晚会安排：本次活动将\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*

活动配套宣传安排：\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*

晚会前周，活动举办方在院校内宣传。

宣传方式：海报、横幅、宣传板，以及印有赞助方广告的宣传资料做相应的宣传。

同时商家可以在学校内摆放展台一周，以便商家自身宣传、拍卖等活动，扩大商家自身的声誉！

活动后期总结：活动结束一周内，整理出活动报告，上报校以及院社工委，加强影响力。

此次活动规模巨大，对于宣传效果而言，存在着稳定的基础。

活动延续时间长，时间跨越度有2个星期左右，这样，在如此持久的宣传之下，影响力也是极其巨大的。

诚信、互利是双方合作的基础，也是促进双方达到“多赢”的一个平台，我们希望能与贵公司合作。同时，我们也热切希望通过此次活动，双方能够达成友好的长期合作关系，互惠互利，共同发展！

（二）

xx于\*\*年x月x日举办一个全校性的综合型运动会，历时一周。期间包括三个部分：开幕式文艺演出、运动会和闭幕式颁发奖项（两天）。我们校学生会外联部是此类校园活动指定宣传策划单位，对商家赞助大学生活动的可行性，特别是赞助我校运动会活动的可行性有较深入的了解。现在就让我们为贵公司作此赞助可行性报告。

一

1、本次运动会得到了学院团委和学校相关部门的大力支持，规模大、参与者多，能吸引更多师生及其家属来观看，深受同学欢迎，并推动学校体育事业的发展，必引起全校性的轰动。

2、在校大学生达xxxx余人，人流量大达到运动会每天入场观看人次为xxxx左右。人口密集，而且本校的消费能力较高，为贵公司宣传的成效更明显。

3、本次活动得到师生关注，贵公司的产品也将得到大力的宣传。

1、横幅：为期一周的大横幅宣传，在学校内悬挂横幅，（横幅内容为运动会的内容和公司的相关宣传--赞助商名称）活动前三天粘贴在运动场等人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。

2、我们将在运动会的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。（前期宣传）

3、立式广告牌。在运动会期间作为独立的宣传方式在学校内进行宣传。（由贵公司提供）

4、在运动会举行期间，向裁判员和保安志愿者分发有赞助商标志的帽子，加大宣传力度。

5校广播站为期七天做有关贵公司的广播宣传

6运动会期间（一周）由贵公司在运动会赛区附近进行一定规模的产品销售活动

7运动会前后在校学生会网页上宣传并且发放传单。

8宣传棋方阵。在运动会期间在会场主干道，主席台等显眼位置放置彩旗进行宣传。

9气球方阵。在运动会期间在一些重要位置利用氢气球悬挂宣传。

10调查问卷：活动结束后，帮贵公司进行一次校园市场调查（调查问卷由公司准备并提供）

11、在运动会期间在校内设立咨询台

希望本次活动的吸引性能帮贵公司的产品吸引更多的关注，互惠互利

1、海报和宣传单会注明\"本次活动由\*\*\*公司赞助举办。传单背面有公司简介（由公司提供）

2、本次活动还可以帮贵公司在学校内派发传单

3、优秀运动员的奖品由公司提供。

4、横幅有标明赞助商

备注：赞助费达xx元的，商家可参与颁奖

场地租用费500元

宣传展板300元

后勤、志愿者服务队、礼仪队400元

保安工作人员、秩序维护员，0、00元

宣传人员200元

设备：运动会所用器材使用费。600元

宣传材料管理及维护费用0、00元

预计赞助费用总计：xx元

增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

扩大公司在各高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

我们真心的希望能够以此次活动为契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会上的最大的利益的实现。我们将在以后的工作为贵公司提供更大支持。

（三）

1、同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用最少的资金做到最好的宣传。

2、学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。作为现代青年的高校学生都喜欢追求新鲜的、刺激的、浪漫的、能展示个性表现自我的活动。若是商家能在联谊晚会这种有趣、有意义的活动中进行宣传，效果定是显著。

3、因为年年都会举办联谊晚会，如条件允许的话，商家还可以同我们学生会外联部建立一个长期友好合作关系，使商家在校园内外的知名度不断加深，极具有长远意义！

4、高效廉价的宣传在以往的校内活动中，我们积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。而且有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动！

**赞助方案要从组展商能够控制的资源条件出发篇三**

在商业运营中，赞助是一种常见的策略，它可以帮助企业推广品牌形象、增加曝光度并提高知名度。赞助方案是对赞助的具体方案与策略的总体规划，通常由企业市场团队或专业赞助公司撰写。在过去的几年中，我曾经参与过多个赞助方案的制订，通过不断的实践与总结，我结合自己的经验分享一些心得与体会。

第二段：明确目标群体

在制定赞助方案时，首先需要明确赞助的目标群体，针对目标群体进行深入的分析和研究。在我的实践中，我发现如果目标群体不明确，对方案的实施将会很难精准投放，达不到赞助预期的效果。仔细了解对方的特点与喜好，才能为对方量身打造适合的活动内容，增加赞助回报的有效性。

第三段：选择合适的赞助项目

在明确了目标群体之后，就需要选择合适的赞助项目，这需要秉持着与企业商业目标相适应的原则。不同的赞助项目对企业的影响有所不同，因此需要考虑市场重要性、曝光率、品牌相关联度等因素。选择合适的赞助项目可以将品牌推广有效地与受众联系在一起，提高品牌关注度，增加企业竞争优势。

第四段：量化评估和反馈

在赞助方案的实施过程中，不断地对活动进行评估与反馈，是一个非常重要的环节。量化评估可能涵盖的领域包括曝光率、ROI回报率、参与者反馈、品牌调查结果等方面。通过对数据的分析与对比可以及时发现问题并进行更好的优化，进一步提高项目的执行效率与达到预期效果。

第五段：持续推进赞助方案

赞助方案需要持续推进，努力取得更好的效果。对于那些已经得到成功的赞助项目，需要抓住机会通过不断的创新和改进追求更高效的执行效果，并将此次成功的经验传播至其他赞助项目中。通过这样的方式实现赞助方案的复制和推广，进一步为公司品牌的宣传营造出更好的商业机会。

总结： 赞助的目的在于提高品牌的知名度和商业价值，赞助方案的核心是精准的实施细节，有明确的目标群体、合适的赞助项目、量化评估和持续推进策略。通过积淀实践经验，我们可以不断深化对赞助营销的理解，为企业的推广提供更高效的出击策略。

**赞助方案要从组展商能够控制的资源条件出发篇四**

尊敬的.赞助商：

华和元旦晚会活动的可行性有较深入的了解。现在就让我们为 (贵公司)作此赞助可行性报告。

一、活动背景

1、本次嘉年华和元旦晚会得到了学院领导和学校相关部门的大力支持，规模大、参与者多，能吸引更多师生及其家属来观看，深受同学欢迎,并推动学校大学文化事业的发展，必引起全校性的轰动。

2、在校大学生达8000余人，人口密集，而且本校的消费能力较高，为贵公司宣传的成效更明显。

3、本次活动得到师生关注，贵公司的产品也将得到大力的宣传。

二、宣传方式

1、横幅:为期一周的大横幅宣传,在学校内悬挂横幅,(横幅内容为运动会的内容和公司的相关宣传--赞助商名称)活动前三天粘贴在运动场等人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。

2、我们将在运动会的宣传海报中点明 (贵公司)为赞助单位。(前期宣传)

3、立式广告牌。在活动期间作为独立的宣传方式在学校内进行宣传。

4、在活动举行期间，向组织人员分发有赞助商标志的帽子，加大宣传力度。

5、活动期间由贵公司在活动场地附近进行一定规模的产品销售活动

三、目的:

希望本次活动的吸引性能帮贵公司的产品吸引更多的关注,互惠互利

1、优秀学生的奖品由公司提供.

2、横幅有标明赞助商

四、活动经费预算

宣传展板 ： 宣传人员 ： 设备

活动所用器材使用费：

宣传材料管理及维护费用： 打印费：

预计赞助费用总计：

五、赞助意义

增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

扩大公司在各高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

我们真心的希望能够以此次活动为契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会上的最大的利益的实现。我们将在以后的工作为贵公司提供更大支持。

希望贵公司能慎重考虑我们的建议,给我们提出宝贵的意见.所有在校内的宣传活动由我们负责,公司可以派人监督.希望能和贵公司通力合作,共同搞好这次活动,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!

**赞助方案要从组展商能够控制的资源条件出发篇五**

为打造具有特色的核军工文化校园，在洒满阳光的季节，东华理工大学迎来了第二届社团文化艺术节的到来，针对此次社团文化艺术节，我们决定携手商家开展此次活动。活动中，我们将联合36个协会，使整个活动更加吸引全体新老同学和教职工的目光，给留下深刻的印象，在学校产生深远的影响。这次活动得到了校领导的高度重视，得到了校学生会各部门的大力支持。我们坚信，有校的高度重视，有社团联合会饱满的工作热情和很强的组织能力，有所有同学的积极参与，再加上贵公司的物力、资金等方面的鼎力支持，这次活动一定会取得圆满成功，并达到理想的宣传效果深远的影响力。

1、学校背景

东华理工大学拥有2万余名在校生，36个社团联合组织本次活动，36个校级社团覆盖面积保守估计达到全校区的学生人数的60%。

2、新生需求

大学生活开始不久，许多东西进入了一个更新换代的时期，因此呈现出一大片市场。如何把握这个商机成了商家拓展产品市场的契机，并且作为处于不断发展的学校，每年的招生规模会持续扩大，对该公司产品有可观的需求量。但学生对这类产品缺乏品牌概念，所以需要一个商家进驻这个市场，为学生提供高质量的产品和长期的高品质的服务。

3、学生特点

在学校的宣传下，学生们不仅可以进一步了解该企业的产品，甚至在购买同类产品中首选该企业产品。学生的个人力量虽然小，但是这是不容忽视的。因为学生大多具有以下特点：

1.消费群体范围集中，针对性强，消费量大，特别是我校消费水平和消费量,普遍不差。

2.容易受周围环境的影响，消费易引导。

3.容易形成潮流，并且迅速向周边地区辐射。

4.学生接受能力强，尤其是对新事物。对于贵公司新开发的产品，通过一传十，十传百的宣传形式，可以收到意想不到的效果。

4、优势性

1、同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用最少的资金做到最好的宣传。

2、学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。若是商家能在这种全校型的、参与面甚广的活动中进行宣传，效果可想而知。

3、我校又是一所快速崛起大学，以其创造性和节约型的理念吸引着人们的眼球，得到社会各界人士的广泛关注。有数千余名师生员工，其潜在市场我们不能低估。

4、我们相信通过前期多方位、“轰炸”式的宣传，再加上本次活动的冠名，以及后期的造势，一定会在校内引起不小的轰动。

5、这是第二次举办社团文化艺术节，必将为商家在我校开拓新的市场打下坚实的基础。因为年年都有新生入校，如果条件允许的话商家还可以同我们建立一个长期友好合作关系，将会使商家在东华理工大学内外的知名度不断加深极具有长远意义。

6、便捷的活动申请：商家在高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过和我们合作，贵商家可以方便快捷获得批准，并且得到我校团委各部门的大力协作配合。

1、赞助前后

本次该公司对我校的赞助,亦可称之为长远利益的投资,无论是对于商家本身还是东华理工大学社团联合会都会受益匪浅.。对于赞助商来说,宣传力度和方式无疑是成功占有市场的一大重要因素.而与社团联合会的合作,很好地解决了这一问题.当然,第一位的还是商业价值.进一步提高该公司在我校学生心目中的地位,扩展该公司的销路,提高市场占有率,甚至可以与我校结成长远合作关系,始终拥有这个市场.其次,与东华理工大学社团联合会合作,更能体现该公司给教育界的支持,提高该公司在文化领域的地位,展现当今品牌所缺少的文化气息.另一方面,对于我校来说,不仅是这一次的获益,与知名公司的长期合作,更能为我校今后在活动赞助方面带来巨大影响力,吸引更多的赞助厂家,为我校活动的成功举办提供充裕的资金条件。

2、影响力

一个高校或许只有几万甚至几千人,但是学生与学生之间的影响力是不可小视的,而且作为我们学生会社团联合也和各大高校有着千丝万缕的联系,从而学生与学生之间的影响就变成了高校与高校之间的影响,进而影响到社会,这个计划的潜在受众面不仅仅是一个学校,而是相当广大的社会。

赞助感谢信的范文

写给赞助商的感谢信范文

商业赞助策划书

活动赞助合同范本

年会赞助的邀请函

新版赞助协议书模板

活动赞助经典合同范本

有关赞助合同范本「精选」

会议方案范文

**赞助方案要从组展商能够控制的资源条件出发篇六**

一、客户名称：

珠海中国联通有限公司

二、承办方：

珠海市外经贸学院，珠海广大科技学院，团委，学生会。

三、时间：

20xx年6月初

四、地点：

珠海市外经贸学院，珠海市广大科技学院公寓足球场地

五、活动目标

一方面特别感谢校内广大联通用户，加强公司与客户的联系；另一方面扩大贵公司在本校区内的影响力，吸收更多同学成为联通用户；同时，让我们携手共进，一起把活动搞好，外联部拉赞助策划书范文。

六、活动内容概况

通过“魅力学院，蓬勃青年”晚会，贵公司可以在我们学院开展联通手机及卡类促销活动，我院方也希望能与贵公司合作开展此促销活动，一方面扩大在学生中影响力，宣传到位；另一方面；可以通过介绍说明性质，目标，使同学们便利清楚本公司业务以及优惠项目，加入其中，成为联通客户，我们还将设立人员帮助贵公司宣传新业务（需要公司派1—3名业务员过来监督），另外我们还会真诚邀请贵公司有关领导亲临晚会现场，为我们提出宝贵意见。

七、公众目标

1、我们学院现有从中职到大专的学生及教职工20xx人，本学年计划招生1000人，商务日语及米德萨斯培训学生1000多人。

2、另外，我们学院位于清华科技园区内，各公司、企业领导及职工有20xx人，形成了一个庞大的消费市场。

八、工作计划

我们外联部、文娱部将会有目的、有组织地安排各项宣传工作，并与赞助商建立良好的合作关系，使我们在举办各种活动方面积累经验，让我们能够为我们的赞助商提供最大限额的赞助套餐，通过赞助活动提升贵公司产品的知名度，让贵公司得到最佳的宣传效果。

九、宣传计划

1、媒体宣传

5月29号—6月1号，在校广播电台，广播宣传，加大宣传力度。（贵公司准备关于宣传的光碟）

2、户外宣传

（1）在校园内打出三条横幅帮助贵公司做标语广告宣传（横幅由贵公司提供）！

（2）在校园醒目位置，强力推介贵公司名称，标志及开展的活动标语。

（3）在开展活动当天，分派工作人员（学生会成员）帮助贵公司发放传单等。

（4）最后，我们将尽可能以贵公司的名称做冠名广告，以便增强对贵公司的宣传效果。

十、活动效果分析

做宣传将更有利于获得先机占有主动权增加同行业中产品的竞争力。通过媒体广播、海报、横幅、宣传栏等形式，扩大宣传力度，增加公众对贵公司的好感和信赖，通过晚会现场演出来增加促销活动的气氛，这样有助于增加促销量，扩大宣传影响力，让公众对贵公司以及贵公司的产品有更进一步的了解，这在极大程度上增加了贵公司在学校的竞争力，树立了企业形象，同时在联通市场即将有更大发展之际，推出各种高档产品或卡类，都将很大程度上满足我们大学生追求时尚和品牌的心理。同时联通手机在价位上有很大的选择空间，这样同时可以满足消费者对不同档次的产品的需求。

十一、整个活动的预算费用为

1、a4复印纸200张；24元

2、a3复印纸50张：30元

3、大型海报6张：200元

4、舞台背景材料费：500元

5、主持人的服装费；350元

6、社团节目服装费：20xx元

7、团委、学生会节目服装费：800元

**赞助方案要从组展商能够控制的资源条件出发篇七**

时间：20xx年8月19日(农历七月初七情人节)

地点：侨乡体育馆室内篮球馆

活动承办方：星系娱乐传媒（泉州）有限公司

协办媒体规模：泉州电视台、泉州广播电台、东南早报等网络媒体

联系电话：0xxx9

现场奖品：艺人签名cd等企业赞助奖品

演出形式：爱乐团以及原班现场乐队阵容演唱

现场容纳人数：5000人

门票发行数量：5000张

赞助活动带来的商业价值

各种广告效应分析对比

1、提高知名度：

“爱乐团”演唱会前期通过报纸、电视、户外广告、dm单、海报、新闻报道等多种方式宣传报道，明星的演唱会可以在短时间内妇孺皆知，是整个社会的焦点，其受众范围远远大于其它广告宣传方式。而赞助商也会搭上这条船快速提高知名度，换言之：知道明星演唱会的人都会知道赞助商的品牌。

2、提高美誉度：

借助明星的名气作广告，可增加赞助商广告的可看性和炒作噱头，给人新鲜感容易记忆；还可混淆明星代言与演唱会的概念，让消费者感觉到赞助商的实力，迅速提高赞助商的美誉度。

3、借助媒体力量：

明星演唱会的影响力可以让媒体名正言顺的进行娱乐新闻报道，可以有效的借助到主流媒体的力量宣传赞助商的实力。而且，还可进一步加强与主流媒体的公共关系。

4、门票广告增加关注：

明星演唱会的门票印制赞助商的形象或业务广告，同时印上消费代币券，门票的关注度要远远高于普通的广告，因为它的价值远远高于报纸。因此，门票上广告的效果也会好于普通的广告方式。还可将门票与产品进行捆绑销售，瞬间提高销售量。

5、扩大市场份额：

销售滑坡将是每一家企业面临的严峻问题，借助明星演唱会增加人气、促进销售可以缓解淡季的压力。参加明星演唱会可以在淡季突出自己的品牌，使同行业无法模仿，具有唯一的优势，从市场上获得更多的市场份额。

6、借助明星力量打造忠诚消费群：

一个品牌包括三个层次：知名度、美誉度、忠诚度。要消费者对一个品牌忠诚绝不是件容易的事，不过，明星的影响力不可小视。一些明星的忠诚fans会对赞助商产生绝对的好感，这将有助于打造品牌的忠诚的消费者群。

7、后期影响不可忽略：

其余广告方式在广告结束后几乎都不再有任何广告效应，而明星演唱会赞助商可永久拥有演唱会资料，与明星的合影等，随时可以用来进行广告宣传，类似请明星代言，特别是当明星影响力大时，效果更加显著。

特邀主办赞助金额：18万元

1、授权冠名赞助企业成为“爱乐团福建首场专场演唱会”的冠名企业

6、赞助方总经理和本次活动邀请的艺人合影

1、演唱会现场设置横幅、舞台背景，体现(冠名赞助商)企业名称，具体尺寸待定

3、演唱会现场，企业广告喷绘两块

4、演唱会现场，爱乐团及主持人将在演出中对冠名赞助商表示感谢（口头致谢方式，说明企业全称）

5、现场由泉州电视台录制活动全过程，赠送全程录像vcd5张

6、所有图片资料

电视媒体

回报形式：将于本次演唱会广告宣传片中体现冠名赞助商企业名称（具体投放次数由演唱会组委会再作商定）

投放周期：20xx年7月中旬—8月上旬(泉州电视三套黄金时段每天四次)

媒体名称：收视率较高的各电视台综艺娱乐档栏目

电台媒体

（具体投放次数由演唱会组委会再作商定）

投放周期：20xx年7月中旬—8月上旬

媒体名称：泉州电台904交通频道、923频道

报纸媒体

投放时间：20xx年7月中旬起，分传播阶段投放

媒体名称：东南早报、泉州电视广播报

其他媒体

1、在本市销售量较大的期刊杂志上（视点时尚杂志）投放演唱会广告，均含企业名称

2、大泉州范围5000张海报宣传，均体现企业名称

3、所售门票广告体现企业名称logo和其中硬广告一版

4、大泉州200家音响唱片店设置易拉宝宣传

全程新媒体介入

sp短信平台：通过sp短信平台群发演唱会资讯，预计受众将达50万人次,使得演唱会有关信息得到更大面积普及，更好地为企业品牌推广奠定基础，加强市场认知度。

泉州及其周边地区，乃至福建省、整个中国接受到此次演唱会资讯的人群对企业、品牌的认知。通过与演唱会相结合，让消费者形象感受企业、产品的品牌附加值，消费者也将感受到企业强大的实力。

企业将会在常规广告中因为附加演唱会内容与演唱会广告而形成呼应，高水准的演唱会便能与企业宣传形成真正意义上的捆绑，与此同时，企业所获得的宣传效果也就远非同等金额的常规广告所能比拟。

综上所述，特邀主办赞助方将获得

1、总价值rmb50万的广告回报

2、赢得高关注度的新闻公关事件

3、大泉州地区的传播受众，绝佳的事件营销机会

4、参与文化事业的美誉，提升品牌高度

5、明星代言，节省单独邀请明星的巨额开支

6、经济效益的提升

7、以文化手段展示实力的成就感

唯一指定商赞助金额：4万元

1、授权赞助企业成为“爱乐团福建首场专场演唱会”的唯一指定xx商

3、赞助方总经理和本次活动邀请的艺人合影

1、演唱会现场设置舞台背景，体现赞助商企业名称

3、演唱会现场，爱乐团及主持人将在演出中对赞助商表示感谢（口头致谢方式，说明企业全称）

4、现场由泉州电视台录制活动全过程，赠送全程录像vcd5张

5、所有图片资料

电视媒体、电台媒体

（具体投放次数由演唱会组委会再作商定）

投放周期：20xx年7月中旬—8月上旬

报纸媒体

投放时间：20xx年7月中旬起，分传播阶段投放

媒体名称：东南早报、泉州电视广播报

其他媒体

2、大泉州范围5000张海报宣传，均体现企业名称

3、所售门票广告（21cm×10cm）体现企业名称logo和其中硬广告一版

4、大泉州200家音响唱片店设置易拉宝宣传

全程新媒体介入

sp短信平台：通过sp短信平台群发演唱会资讯，预计受众将达50万人次，使得演唱会有关信息得到更大面积普及，更好地为企业品牌推广奠定基础，加强市场认知度。

泉州及其周边地区，乃至福建省、整个中国接受到此次演唱会资讯的人群对企业、品牌的认知。通过与演唱会相结合，让消费者形象地感受企业的品牌附加值，唯一指定商在所属行业中具有唯一的优势。

企业将会在常规广告中因为附加演唱会内容与演唱会广告而形成呼应，高水准的演唱会便能与企业宣传形成真正意义上的捆绑，与此同时，企业所获得的宣传效果也就远非同等金额的常规广告所能比拟。

综上所述，特邀主办赞助方将获得

1、赢得高关注度的新闻公关事件

2、大泉州地区的传播受众，绝佳的事件营销机会

3、参与文化事业的美誉，提升品牌高度

4、明星代言，节省单独邀请明星的巨额开支

5、经济效益的提升

6、以文化手段展示实力的成就感

门票内版广告位赞助金额：2800元/版

封面封底及封二均由总冠名所得

**赞助方案要从组展商能够控制的资源条件出发篇八**

秋高气爽，椰风阵阵。值此金秋十月，举办此此运动会，具有特殊的意义。借以增强学生身体素质，使学生德智体美全面提高，塑造我校青年的活力形象，丰富同学们的大学校园生活。特为同学们展示自我提供一个平台，挖掘具有体育特长的同学，培养优秀的运动员，为校园精神文明的建设做贡献。

“运动会”一直是发掘体育类特长生的最快捷的方式之一，中国每所大学都会不同周期的举办，用以寻找各高校的优秀运动种子。作为青春的代言人，大学生洋溢着青春年轻的活力，充满着狂热的激情，为每次成功举办，创造轰动效应提供了条件和基础。每一届“运动会”影响力遍及学校每个角落，而作为“校运动会”的候选种子，每个学院的代表运动员们，又成为了选举的关键中的关键，细节之中的细节。本次活动新颖，节目精彩，影响深远，将为赞助商带来前所未有的宣传效果。

二、活动目的

1、“校运动会”是本校三年一届的传统文化活动之一，能丰富我院学生的课余文化生活，提高同学们的运动热情，增强同学的体质，同时也给同学们提供一个锻炼自己的机会和一个展示自己的舞台。激发同学们热爱运动、刻苦训练、努力成才的热情，全面提高自身综合素质，推动国家精神文明建设，为建设国际旅游岛做出贡献。

2、促进教育与经济、社会的共同发展，培养适应社会需求的大学生，展现当代大学生的精神风貌。

3、为了达到更好的活动效果，本院诚邀\_\_\_\_公司加入到本次活动中来。扩大我们活动影响力的同时，为贵公司在海南师范大学树立良好的商业形象，扩大贵公司在海南师范大学的消费群体。

三、可行性分析

1、大赛覆盖面：大赛将以整个学校(包括南校区和桂林洋大学城高校区)为中心向其他各个学院及周边大学、中学辐射，在全范围掀起一片观看热潮。

2、大赛的人群：大赛参与者以广大学生为主体对象，大众是商家产品的消费者，同时参与者大多数热衷于健身运动，集锻炼、健身、文化、品位于一体，直接接受信息师生人数达上万人左右。间接接受商品信息者覆盖大学城及南校区周边校区可达数万人。

3、大赛的价值：在广播站与各学生会的共同打造下，让更多人了解本院和赞助商家，从而为商家企业搭建更好的宣传平台。相对于电视、报刊传媒，校园宣传有更良好的性价比，即可达到以最少的资金投入获得的宣传效果。

4、大赛的市场：随着人们质生活水平的提高，青少年需要良好的素质教育，促使文化产业市场潜力巨大，同时娱乐健身正是生活中不可缺少的调味品。运动会大赛给选手提供圆梦的舞台，给商家提供无限的商机。学校消费地域集中，针对性强，大学生对贵公司的产品需求大,关注度高,接受性也强。

5、大赛的宣传力度：本次活动持续时间长，宣传渠道多，同学的参与性高，领导重视程度大，可充分展示公司的品牌和产品，达到非比寻常的宣传效果。海南师范大学消费市场大，消费潜力大，全日制在校生及教职工近1.5万人，校园较小，消费群体相对集中，宣传效果好。

6、便捷的活动申请：商家单独在校园里进行宣传或促销都需要经过一系列的繁杂的申请，而通过与我们合作，贵公司可方便快捷地获得批准。本系各部门将与您大力合作!

7、宣传网及经验：以往的校内活动中，我们积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果，而且有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动!会场的各个地方都将活跃着我们为您召集的志愿者的义务服务的身影，这种志愿服务的精神将扩大贵公司在我校的影响力。

四、活动安排

大赛标题：\_\_师范大学20\_\_年运动会

主办单位：\_\_师范大学学生处

承办单位：教育科学学院体育部

活动时间：20\_\_年10月30日至11月7日

活动地点：\_\_\_高校区及南校区(本校区)田径场

赞助商：待定

参赛对象：全体在校学生

五、活动流程

1、报名：

(1)学校学生处下发文件到各学院体育部，具体说明参赛流程及时间人员等安排

(3)学院统一进行参赛选手院内选拔，选出优秀参赛种子选手，进行参赛

(4)信网部具体制定参赛人员名单，由办公室通知到每个参赛选手参赛日期，体育部送至校学生处。

2、初赛：

时间：20\_\_年10月30日至20\_\_年11月7日

地点：桂林洋高校区及南校区(本校区)田径场形式：以校体育部制定标准进行选拔

评委：体育学院专业老师

3、决赛：

评委：体育学院专业老师

特邀嘉宾：各学院领导老师

4、颁奖：

时间：20\_\_年10月30日至20\_\_年11月7日

地点：南校区(本校区)田径场主席台

形式：特邀嘉宾从礼仪小姐手中接过奖品及奖状对获奖选手进行颁奖

特邀嘉宾：学校校长、副校长、各学院院长等

六、宣传方案

1、过程宣传

内容：预祝信息，如“\_\_\_\_商家预祝教育科学学院运动员凯旋而归”;比赛信息，如“携手\_\_\_\_商家，打造属于本院运动员的最炫舞台”

规格：不定(根据悬挂地点及字数制定)

悬挂地点：主要交通路段人流密集处

(2)宣传单宣传

内容：赞助商相关信息介绍;活动宣传，参赛细则等。规格：a4彩印，128克纸(仅做参考)、名片形式派发地点：各学院，宿舍，食堂，田径场，比赛现场等。

(3)网络宣传

宣传办法：在校园网上开辟本次活动专栏，进行活动介绍以及活动进程宣传，组织人员进行发帖，新闻报道。

内容：赞助商相关信息;种子选手比赛照片风采宣传规格：不定(根据展板规格定制，由本院宣传部策划手工制作，也可商家油印)

摆放地点：食堂门口，主要交通路段，大赛报名点，各学院，宿舍，比赛现场

(5)校园广播宣传

内容：预祝信息，“\_\_\_\_商家预祝教育科学学院运动健儿凯旋而归”等

规格：每天早中晚各一次

(6)校园摊位宣传

内容：在校园内为商家申请摊位进行商家商品的展示规格：视商家选定宣传路段而定

2、比赛现场宣传

宣传展板：活动现场可放置1-2块预祝展板

宣传单：派发商家的宣传单或者名片

举牌：招募工作人员举宣传牌。(规格160\_100单位：cm仅作参考)

啦啦队：本院三组女子拉拉队将从始至终在场边对运动员打气，身着赞助商家提供的服装。可持宣传板或者宣传横幅。临时拉拉队：可招募大批量的临时拉拉队员，临时着装商家logo服装，手持拉拉棒在看台有组织的对运动员进行打气，很吸引目光。

运动员：商家可为运动员提供本公司的运动服饰或运动装备(舒适透气)

3、赛后宣传

(1)网络宣传

宣传内容：赛后宣传、大赛细则、比赛新闻报道、比赛收益、鸣谢赞助商家

宣传形式：开辟专栏+论坛发帖+网站链接+新闻报道+图文报道+海师首页报道

宣传办法：在校园网上开辟本次活动专栏，进行活动介绍及活动全过程程宣传，组织人员在各大论坛进行发帖，新闻报道。

(2)展板宣传

内容：比赛盛况、歌手风采、比赛过程照片、比赛收益、友情赞助商家产品信息

形式：文字+图片

规格：规格为250\_150单位：cm宣传板

地点：食堂门口，主要交通路段，大赛报名点，教学楼门口，宿舍，食堂等人流密集处

(3)横幅宣传

规格：不定(根据悬挂地点及字数制定)

悬挂地点：食堂、寝室、宣传栏附近、主干道两侧等人流密集处

(4)可为商家专门制作校园活动

比如服装商家可制作t台秀、服装展等活动;饮食类公司可制作各种文艺类、体育类活动;也可根据商家自己要求制作活动(活动经费另算)

(5)长期合作

贵公司可与我院建立长期的合作计划。我院将不定期举行各大具有影响全校乃至周边地区的活动，与贵公司定制长期合作计划后，利于双边关系的发展，建立互利互惠的双赢局面。(具体内容需同贵公司商议决定)。

七、赞助经费预算

横幅：80元/条\_10=800元

粉丝宣传牌：25元/面\_6\_2=300元(以\_\_\_\_公司为例，具体根据赞助商公司名称制作)

现场宣传横幅：80元/条\_2=160元

彩旗：3元/面\_400=800元

啦啦队员：50元/人\_50=2500元

粉丝团人员：30元/人\_200=6000元

矿泉水：250人\_2瓶\_3天\_1元/瓶=1500元

其他：200元

共计：22330.00元整

(此预算不包括主干道临时摊位促销点费用、商家宣传牌匾费用、网络制作费用。仅为评估预算，具体请以合同为准。)

八、赞助基础经费

全力支持：22000元

鼎立支持：10000元以上

大力支持：不限财务钱物

备注：基础经费是指用于本次活动的组织和宣传费用，人员服饰费用，饮食费用，宣传展板的喷绘，彩印的宣传传单、现场互动环节赠送的奖品均由商家提供，横幅和其他宣传物料的制作由学生会负责落实。

九、各单位的回报

“全力支持”赞助的回报：

也称赞助，本活动从开始报名直至大赛结束，全程活动经费均由该商家单独提供。

1、冠名权益：本次活动将在本院的各展板及宣传横幅上均出现商家名字。

2、广告回报：

(1)在过程宣传、赛场内宣传、赛后宣传中突出冠名企业的名称、标识、产品信息。

(2)在教学楼前的显著的位置放置突出冠名单位名称、标识的展板以突出宣传企业。

(3)在赛场外：如主干道悬挂标有冠名企业名称或产品名称等内容的宣传条幅及其他广告。

(4)活动期间为协办单位派发传单n份。

(5)在赛场内均设有企业名称、产品名称等内容的宣传条幅及其他广告。

(6)在决赛赛场外提供相应的场地为冠名企业名称或产品名称的横幅。

(7)在决赛赛场场外提供相应场地，供协办企业展销自身产品，及配有文字、图片说明及企业文化等内容的展板。

(8)全场参赛选手、粉丝团，身着印有冠名企业标识的文化衫。可举广告牌及横幅，镜头将被保留。

(9)冠名企业可以根据大赛组委会的设立的奖项，提供带有企业标识的奖品、纪念品发放给参赛选手。

3、光盘的广告：参赛优秀选手所录唱片中提及冠名企业宣传广告，体现企业文化。

“鼎力支持”赞助的回报：

又称协办单位，与冠名单位共同提供活动经费或物品。

(1)在网络、展板、海报、入场券、节目单和决赛背景幕布的宣传上标明协办单位的名称、标识以突出宣传企业。

(2)主干道标有协办单位名称或产品名称等内容的宣传横幅2条。

(3)活动期间为协办单位派发传单n份。

(4)在初赛场内、半决赛场内、决赛场内悬挂企业名称、产品名称等内容的宣传横幅各1条。

(5)协办单位可以根据大赛组委会的设立的奖项，提供带有企业标识的奖品、纪念品发放参赛选手。

“大力支持”赞助的回报：

即提供一定量的资金及物品的商家。

(1)在网络、展板、海报、入场券、节目单的宣传上标明大力支持企业的名称、标识以突出宣传企业。

(2)主干道标有友情赞助单位名称或产品名称等内容的宣传横幅1条。

(3)活动期间为友情赞助单位派发传单n份。

(4)决赛场内悬挂企业名称、产品名称等内容的宣传条幅1条。

(6)友情赞助单位可以根据大赛组委会的设立的奖项，提供带有企业标识的奖品、纪念品发放参赛选手。

十、联系方式

\_\_师范大学教育科学学院外联部

教育与科学学院外联部策划案

我系还将不定期在学校内举办其它各类活动(如扫盲舞会、十大歌手、游园晚会、美食节、月院刊发表等)，在全校均具有极大影响力。真诚期待与您进行长期、互利双赢的合作。

**赞助方案要从组展商能够控制的资源条件出发篇九**

冬天已经悄然走入我们的生活，各种盛大的节日也悄悄临近。圣诞节，是亲朋好友互送祝福、互赠礼物的时候。尤其对于在外求学的学子来说，在平安夜受到一份简单的祝福是件温馨的事。大学生温馨平安夜送苹果活动策划书大学生温馨平安夜送苹果活动策划书。所以我们花粉俱乐部在这样的节日中，需要用苹果来表达对各个成员的平安祝福！

共享快乐圣诞

为了丰富大家的课余生活，让大家在圣诞之夜在体验西方

文化的同时放松心情，展现我校的风采，活跃校园气氛。

1、学校的全体老师、辅导员及助导：学生为了感谢老师们对他们的辛勤教育和助导对他们的关怀与指导，一定会趁平安夜把自己的心意传达给他们。

2、一些大三的学生：在即将毕业之际，大三更关注的是彼此的情谊，更希望的是朋友平平安安，一路顺风，而相互送礼物会成为一种时尚。

3、绝大部分大一的新生和大二的学生：大一刚来学校对一切都感到好奇，平安夜对他们来说是一个大学生活的惬意佳节，他们定会带着他们90后的气息沓至我们的营销点的。对于大二，在学校的朋友遍布各个系，朋友多多，在这个盛大的祝福节日怎么会吝啬几块钱呢，因为他们更想借此绝好机会增加彼此的情谊。

4、绝大多数的情侣：寻找时机，营造浪漫的气氛是他们的共同追求，而在平安夜这样赋予全世界浪漫气息的日子里，她们怎么会忘记给彼此心爱的人送去最美好的祝福呢。

5、宿舍的兄弟、姐妹：大学生活中接触最多的就是自己宿舍的舍友，如兄弟，姐妹一样，平安夜当然也希望自己的这一群最难忘记的兄弟姐妹们平安！

6、自己班上的同学：寒窗苦读，大家同学一场，一起学习，一起快乐，高兴，当然平安夜也少不了同学之间的衷心祝福！

活动场地：学校食堂门口、男女生宿舍楼前、学校活动广场。

活动时间：20xx年12月15日——20xx年12月25日

宣传策划实施流程：

1、一月前市场苹果价格调查，预定苹果

2、平安夜一周口头或发宣传单宣传

3、平安夜前二天摆点对苹果进行营销

4、活动前期悬挂横幅，提高宣传力度，给同学们更多视觉冲击。

5、活动当天邀请学校广播站帮忙现场直播。

1、以价格分类

2、产品名称分类

（1）平安夜送礼传情服务

具体：在圣诞节当天，打扮成圣诞老人，按照客户的需要把礼物送到指定的人手中！当中还可以自己策划一些更浪漫有新意的插曲和送礼方式！然后收取一定的服务费！比如一些女生，以这样的方式收到礼物的时候，一定会比本人亲手送到更有惊喜和有神秘感！

（2）圣诞节活动

圣诞节前一日为祈愿卡推出日，推出方式，在校园内的一些小公园内的树枝、花园、教室的`角落、课桌内等较隐蔽的地方藏放祈愿卡。推出日之后的圣诞节为惊喜日，可供知道活动的同学进行祈愿卡的寻找。祈愿卡的内容：建议做成彩蛋式样，椭圆形卡片，与圣诞节有个呼应。圣诞彩蛋也可做活动主题进行宣传。该卡片可刊登结盟期商家的广告信息，例如：某卡片上有某学校周边一家饭店的信息，上面内容大致为：凡持此卡片上门就餐者享受8折优惠。还有其他的商家也可做其他类别的广告信息刊登。当然也可以自己采购一批小礼物，做为礼物兑换卡。先到先得即可。

（3）共度平安夜，圣诞节卖品

比如圣诞树、圣诞老人玩偶、圣诞袜子、圣诞帽、圣诞小饰品之类的商品。

1、办公室统计社团人数，确定购买苹果数量。再由外联部，组织部负责采购包装。

2、选定活动场地，24日下午进行基本布置。

3、晚上七点，社长讲话，再由指定的部长给到活动的每位部员发放苹果。

4、大家品尝苹果，讨论集邮心得。

5、活动中会有两个游戏，加强娱乐性。

6、活动结束后，各部门集合，汇报工作情况。

由财政部负责本次活动的经费支出

务必做到支出有序

**赞助方案要从组展商能够控制的资源条件出发篇十**

为了提升企业在我校的影响力，扩大企业在我校的知名度，丰富我校学生课余文娱活动，特举行“xxx校园技能文化节晚会”（xxx表示冠名单位名称）

鉴于贵公司的优势和规模，特邀请贵公司参与“ xx校园技能文化节晚会”，并能对活动进行大力支持，我们将对赞助的企业提供物超所值的优厚回报。现将晚会内容及回报内容简介如下：

1、晚会主题：“惜、颂、梦”（珍惜南华歌颂劳动追逐梦想）；

2、晚会以社团为主，由各系4个社团+1个老师团（简称4+1）主要表演形式是独唱、小组唱、歌伴舞、舞蹈、乐器表演、戏曲、健美操、小品、相声、配乐诗朗诵、快板剧、武术、魔术、话剧等。

20xx年5月30号（暂定）；

职业技术学校

冠名单位1家（投入6000元），协办单位3—5家（每家投入20xx元）；

1、晚会舞台背景宣传；

2、校园宣传栏海报宣传；

3、广播站宣传；

4、横幅宣传；

5、晚会期间主持人对企业的介绍；

6、晚会期间企业可安排讲话或表演；

7、网络宣传：官网、百度贴吧、微博、微信公众号等；

8、晚会期间主持人不少于5次口头传播冠名企业信息；

9、其他。

（一）活动总冠名

2、在所有晚会宣传的方式中，均出现冠名单位的名称。

（二）荣誉回报

（三）vip礼遇

1、以特邀嘉宾身份，与相关领导共同为获奖的选手颁奖，并合影留念；

2、以特邀嘉宾身份，参加本次晚会的活动现场、并发表致辞，接受我校记者的访问；

4、晚会结束后，将以主赞助企业为主体，精心编排内容，制作成精美视频赠送给总冠名企业。

（四）活动影响

作为一项全校性的文化盛会，具有极高的师生关注度，全校性的参与，为企业品牌提供了一个极大的公关活动的舞台。与这一盛会合作必将对企业品牌知名度与美誉度的提升，加强其关联性，巩固其在南华学子中无可替代的作用。

（五）其他说明

1、赞助企业可将自己的产品、礼品作为获奖选手的奖品；

2、企业根据以上赞助回报条例，有权做部分删改，提出友好合作方案，共同推进企业发展，共创美好明天。

**赞助方案要从组展商能够控制的资源条件出发篇十一**

为了庆祝20xx新春佳节，商会、侨促会拟定于2月15日(农历二十二)，在厦门市环岛荣誉国际酒店召开商会二届七次会员大会，侨促会四届六次会员大会暨新春联欢会。

为办好本场活动，丰富晚会内容，现初步拟定赞助方案，并开始征集：

1、现金赞助;

2、酒水赞助;

3、抽奖物品;

4、晚宴上的节目，舞蹈、唱歌、表演等;

5、其他赞助方案可面谈。

1、赞助单位作为本次活动的`“支持单位”;

2、每桌可发放企业宣传资料;

3、晚宴主持人介绍赞助单位，鸣谢赞助单位;

4、活动报道(网站、微信等)内皆体现赞助单位;

5、微信宣传，单独一篇推文，推文由赞助方提供;

联系电话：0592—3731302

张燕娜：xxxxxxxxx，邱勇勤：xxxxxxx

传真：xxxxxxxx

地址：厦门市思明区观音山商务运营中心九号楼三层

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn