# 运动会赞助策划书 运动会拉赞助策划书(汇总15篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-04-13

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。运动会赞助策划书篇一1.本次趣味运动会得到了学院团委和学校相关部门的大力支持。2.\*\*校...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**运动会赞助策划书篇一**

1.本次趣味运动会得到了学院团委和学校相关部门的大力支持。

2.\*\*校区在校大学生达3000余人，且女生居多。趣味运动会项目有趣，吸引力强，活动的时间在非周末下午的5：00——７：00，正是晚饭后，相信在\*\*学院进行活动时，必然能吸引更多同学关注。

3.本次活动得到师生关注，商家的产品不仅可以得到大力的宣传，而且能做很好的促销。

4.因为年年都有新生，\*\*\*\*举办的活动丰富多彩，如条件允许的话，商家还可以同我们社会实践部建立一个长期友好合作关系，将会使商家在公寓内外的知名度不断加深，极具有长远意义！

活动目的：本次活动的宗旨在于以趣味运动会为载体，丰富\*\*学子的课余文化生活，增强大学生身体素质。既给每一位同学展现自我的机会，展示当代大学生的蓬勃朝气和拼搏的热情。同时也希望本次趣味运动会能培养同学们的团队合作能力，增强班级凝聚力。

活动整体流程

3月26——28号：趣味运动会参赛报名及裁判报名

3月29号：1.比赛抽签；2.各班比赛时间与场地安排

4月12号：1.海报宣传；2.拔河等比赛的初赛陆续开始

4月18号：进行正式比赛及决赛

具体活动细则

活动时间：

活动地点：足球场

活动参与对象：全体同学

赛制安排：本次运动会分为个人赛，团体赛

1.海报宣传：我们将在运动会的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。并可印上公司标志物商家自行设计海报也可。

2.横幅宣传：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商品的相关宣传或者是赞助商名称，活动前三天粘贴在食堂等人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。

3.立式广告牌宣传：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.传单宣传：我们可以协助派发，但传单需由商家提供。

5.展销点（促销点）：活动当天可在现场搞展销，活动结束后也可再进行一次展销，但每次展销要另收一些场地费（50元之内）。

6.问卷调查：活动当天我们可协助进行问卷调查。

7.现场宣传：运动会现场可使用印有商家特色的道具进行活动，也可做些带公司特色的小游戏。

8.现场鸣谢：活动期间，公司名称以口头鸣谢形式出现，并由主持、表演者，游戏者宣传商家口号、标语等。

9.嘉宾发言：贵公司可派代表过来参加我们的活动，并可在活动期间以嘉宾的身份上台发言，最好在开始或中间。

10.奖品宣传：商家以商品作为奖品颁发。

1.奖品预算：

2.工作人员饮水：50元

3.音响设备及电费：150元

4.口哨及印发秩序册：30元

合计：\*\*\*\*元

**运动会赞助策划书篇二**

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，能吸引更多师生来观看，深受同学欢迎,并推动校园文化事业的发展，必引起全校性的轰动。

2、在校大学生达4000余人，流量大。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。再说贵公司“沃·3g品牌在我们学校有很大的影响力。

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、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---助商名称)活动前粘贴在学院人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。（由贵公司提供）

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、在主席台放立式广告牌。作为独立的`宣传方式在学校内进行宣传。（由贵公司提供）

4、在文化节举行期间，向志愿者工作人员分发有赞助商标志的帽子，加大宣传力度。（由贵公司提供）

5、文化节后在校网网页上宣传，写专题新闻。

6、可在晚自习期间给学生发贵公司相关传单。（由贵公司提供）

7、在晚会期间在一些重要位置利用气球悬挂宣传。（由贵公司提供）

：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“本次活动由中国联通天桥区分公司”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。

4.运动会演出结束后公司领导上台和工作人员演员上台合影，并在学校网站进行新闻报道。

5.横幅有标明赞助商的标制。

预计赞助费用总计：

1、增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

2、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。

3、通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

4、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。

活动地点：学校操场

主办单位：山东科技大学

承办单位：山东科技大学济南校区学生会

赞助单位：中国联通天桥区分公司

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，有在校内的宣传活动由我们负责，公司可以派人监督。望能和贵公司通力合作，同搞好这次运动会,期望贵公司尽快回复。期待您的加入！合作愉快！

**运动会赞助策划书篇三**

2、具体地点：xx理工大学西校区/本部体育场。

3、具体时间

根据赞助商不同的赞助金额，提供不同的宣传方式。

1、广播宣传作为运动会的重点，广播的宣传作用是巨大的，它时刻向学生播报运动会各项赛事的情况，您公司的资料可以在校广播台的专栏播出，或直接播报感谢某某公司为我们今天的活动提供某某赞助，并滚动播出。（本外联部只作为商家与广播站之间的桥梁）

2、实物宣传运动员、拉拉队都是运动会人们关注的主要群体，运动会期间可以向他们发放印有赞助商标志的帽子或衣服，从而加大宣传力度。

3、网络宣传在校园网、洪流网、校论坛等校园网站进行大力度的宣传。

4、横幅在学校最醒目的位置，如食堂前、教学楼前、宿舍区前的主要街道上挂上宣传标语，一目了然且持续时间长。（由商家自行设计具有拥有自己特色的横幅）

5、宣传单可以由商家自行设计，推出其所产品。由本外联部组织人员在不同时间，不同地点分发。尽力使我校每位学生了解到您的产品。

1、我们生命院外联部在以往的校园活动中积累了不少宣传经验，在学校中具有较为强大的宣传网，可以在最短的时间达到很好的宣传效果。并且我们有足够的人力资源为您完成宣传活动，做到真正的高效廉价宣传。

2、本学校人员较多，约有30000人。潜在市场巨大，消费能力高，为您的宣传成效很明显。

3、体育赞助是企业商家公关赞助活动形式的一种。是企业通过赞助某项赛事或活动，并围绕赞助活动展开一系列营销。各种成功的体育赞助可以证明，良好的体育赞助可以提高企业品牌的知名度和企业形象，以获得社会各界的广泛关注及好感，从而为企业创造出有利的生存和发展环境。

4、同电视、报刊、传媒相比，校园宣传具有可以用小的投资做到最好的宣传的特点。

5、校园消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。高校学生作为现在中国的青年团体，在消费上具有对新奇、时尚、浪漫物品投入资金较多的特点。

6、大学年年有新生，年年有毕业生，若您愿意可以长期与我们合作，这样您的知名度会不断加深，具有一传十，十传百的长远意义。

通过电台，横幅，宣传单等形式,扩大宣传力度,让公众增加对贵公司的好感和信赖。或通过现场促销增加产品认知度,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.同时我外联部可发动人员帮助商家发放打折卡、宣传单、优惠券及宣传赞助商品及品牌。赞助本次活动，省钱、省事、省心，为赢得大学生市场抢尽先机！

眼前就有一个绝佳的机会，就是我们xx理工大学一年一度的校运会（生命科学与技术工程学院代表队）。此次校运会就是各大赞助商向我院的学子介绍自己，宣传自身的产品，策划自身形象的大好时机。首先广大新生已经逐步适应了大学生活，将自己溶入到大学中，逐步参与学校活动，为学校带来新的活力，也为企业带来了一批新的宣传团体。其次，开学初始，学业不是特别繁重，有较多时间参与组织学校活动。最后运动会是学校难得的大型活动，受到学校各层次的人员广大的关注，同时必将吸引校外人士的目光。如此黄金时机谁又想错过呢？哪位厂家商家想利用此次机会宣传的，就请加入到我们生命院外联部的活动中来吧！我们向您保证，我们会尽自己最大的努力，最大的心血，在我校推广您的产品。让您以最低的投资获得最高的回报！

只要有以一次赞助，就可以做一次免费的广告，这样的广告可是十分有诱惑力的，可以让更多的大学生了解你，在今后的购物、找工作，生活中能够做到最好，这才是最重要的，广告的最大的回报就是这样。在赞助中，可以得到更好的回报，稳赚不亏，何乐而不为呢，相信大家都能够明白！

**运动会赞助策划书篇四**

承办单位：分团委学生会

协办单位：部门

赞助单位：

活动策划书目录：

1、前言

2、可行性分析

3、经济效益分析

4、赞助活动意义

5、活动介绍

6、宣传计划

7、商家补偿计划

8、经费预算

9、补充赞助方案

阳光源于青春，当代大学生总洋溢着年轻的活力、充满着狂热的激情、且具有着独特的个性，对大型的校型活动总是会不由自主的踊跃参与，并且于活动中完美的表现自己,可以说是全程投入!而这次的“校运动会”有在校学习的各级学生的积极参加，同时还有我们在校老师们的高度关注。因此也更能让商家的知名度得到很大的提高，达到最佳的宣传效果，在大学生中树立更好的口碑。如果能得到贵商家的赞助，我们的活动也能够更好的举办，从而达到双赢的效果。在这个宣传的黄金月，哪个商家能够率先作出积极响应，哪个商家就能在学生心目中树立良好的公众形象，更快的占据这个接近20000人的市场。而这次的活动也是学校组织屈指可数的几个大型活动之一，对商家来说可谓机不可失!

1、投资高校活动的优势

(1) 学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入学生的心。公司如能在这种环境中进行宣传，效果可想而知。

(2) 类似“校运动会”这样的大型活动一般能得到学院领导及相关部门的大力支持，规模较大、参与者多，深受同学欢迎，能够吸引大量师生前来观看，推动学院文体事业的发展。

(4) 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，而通过与个别部门或协会以运动会或者文艺演出的形式的合作，不仅可以方便快捷获得校方批准，并且得到部门及各个协会的大力协作配合。

(5) 高校廉价的宣传：同广播，传媒中心相比，在学校宣传有良好的性价比，可用很少的资金做到最好的宣传。

(6) 值得一提的是我校在校大学生接近20000人，人口密集，本校的消费能力较高，每年从这边毕业的有5000多位，且我校毕业生留在市区工作的比较多，届时达到宣传效果将更明显。

2与我部门合作的优势

(1) 在以往的校内活动中。我部门积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传，可以在短时间内达到很好的宣传效果。

(2) 我部门在校内人数上的优势可以确保有足够的人力资源为贵公司圆满地完成宣传活动，并取得预期的效果。

(3) 本次活动将有接近20000人了解，全校总动员。

(4) 校运动会在体育场举行，人流量大，通过此次活动可扩大商家在学校的影响，进而传播到每个学生，通过全面的宣传，提高公司产品在学校的市场占有率。

1高校搞宣传的独特效益：

(1)针对性强。高校学生不管在校学习，还是毕业后参加工作都是社会上的重要的消费群体。

(2)宣传效果明显。高校学生由于年龄等因素比较好强，好为人师，喜欢把自己认为好的品牌在第一时间段告诉身边的同学、朋友，以赢得别人的赞赏。像这样一传十，十传百的宣传效果可想而知。

(3)投资少，见效快。

(4)短期宣传，长期有效。不管是在校学习的各级学生还是即将毕业的大四学子，都将深远的影响其今后的消费观。

(5)热心教育事业活动，提高企业品牌知名度。

1、增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

2、扩大商家在高校影响，通过全面的宣传，提高商家产品在高校的市场占有率。

3、通过赞助相关活动树立企业形象，提高商家的社会效益。

4、我们真心的希望能够以此次的活动为契机，与贵公司建立长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，更在社会上实现最大的利益的目标。

请见活动策划书

1、横幅：大横幅宣传，在学校操场和主干道两旁悬挂横幅(横幅内容为毕业生晚会的内容和商家相关宣传——赞助商名称)

2、海报宣传：在校宣传栏内张贴海报，在保证相关活动宣传额的情况下，可以体现赞助商的利益。张贴在华中科技大学武昌分校的各大宣传栏和学生公寓宣传栏。至于校内外人流量最大的地方，如：西区食堂、中区食堂、南区寝室、中区广场展出海报)

注：建议商家参与设计海报传单及自行制作，以求对商家的宣传达到最好最全面的效果。

3、在运动会举行期间，向有关工作人员分发有赞助商标志的帽子或衣服，加大宣传力度(帽子衣服由商家提供)

4、独家冠名：以“xxx”杯“运动会”的形式举办。(或其他标语)

5、传单宣传：在校内为商家发宣传单、优惠劵以提高其知名度。

6、在运动会期间在校内设立咨询台。

1、广播台宣传：我校广播台有专业电台的专业技能，因此不仅能够让在学校的学生听到，还可以让校外200平方公里范围内的听众知道。(另收宣传资费)

2、现场宣传：运动会现场可用印有商家特色的道具进行布置。

横幅：一条

海报：元一张

活动经费总计：

独家冠名：

赞助方可以自我选择宣传方式，不同的宣传方式赞助不同的资金和物品。赞助商可以提供自己的方案给我们，如果是双赢效果，我们乐于接受。

希望贵商家可以慎重考虑我们的建议，给我们提出宝贵的意见。在校内的宣传活动由我们负责，商家可以派人监督。希望通过与贵商家的通力合作。共同搞好这次晚会，期望贵商家尽快回复，期待您的加入!合作愉快!

外联部联系人：xxx

联系方式：xxxxxxxxxxx

**运动会赞助策划书篇五**

尊敬的赞助商：

xx职业学院于20xx年4月15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。

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15000余人，人流量大达到运动会每天入场观看人次为10000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xxx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

4.优秀运动员的奖品由公司提供.

5.横幅有标明赞助商

备注：赞助费达20xx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：20xx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。

活动地点：xx职业学院运新区体育场

涉外事宜：校团委(具体由校团委学生会社会实践部负责)

赞助单位：xxxxxxxx

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,共同搞好这次运动会,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!

**运动会赞助策划书篇六**

运动会总是操场上必不可少的一个项目，那么你知道运动会赞助策划书的格式怎么去写吗?下面是本站的小编为大家整理的“运动会赞助策划书格式”，仅供参考，欢迎大家阅读!

运动会赞助策划书格式(一)

一、活动简介

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xxxx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最佳的宣传效果。

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：xx师范大学20xx年运动会

主办单位：xx师范大学学生处

承办单位：教育科学学院体育部

活动时间：20xx年10月30日至11月7日

活动地点：xxx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：20xx年10月30日至20xx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：20xx年10月30日至20xx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“xxxx商家预祝教育科学学院运动员凯旋而归”；比赛信息，如“携手xxxx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，“xxxx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xxxx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：

也称独家赞助，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

xx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。

运动会赞助策划书格式(二)

主办单位：xxxx

承办单位：分团委学生会

协办单位：部门

赞助单位：

活动策划书目录：

1、前言

2、可行性分析

3、经济效益分析

4、赞助活动意义

5、活动介绍

6、宣传计划

7、商家补偿计划

8、经费预算

9、补充赞助方案

一、 前言

阳光源于青春，当代大学生总洋溢着年轻的活力、充满着狂热的激情、且具有着独特的个性，对大型的校型活动总是会不由自主的踊跃参与，并且于活动中完美的表现自己,可以说是全程投入!而这次的“校运动会”有在校学习的各级学生的积极参加，同时还有我们在校老师们的高度关注。因此也更能让商家的知名度得到很大的提高，达到最佳的宣传效果，在大学生中树立更好的口碑。如果能得到贵商家的赞助，我们的活动也能够更好的举办，从而达到双赢的效果。在这个宣传的黄金月，哪个商家能够率先作出积极响应，哪个商家就能在学生心目中树立良好的公众形象，更快的占据这个接近20000人的市场。而这次的活动也是学校组织屈指可数的几个大型活动之一，对商家来说可谓机不可失!

二、 可行性分析

1、投资高校活动的优势

(1) 学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入学生的心。公司如能在这种环境中进行宣传，效果可想而知。

(2) 类似“校运动会”这样的大型活动一般能得到学院领导及相关部门的大力支持，规模较大、参与者多，深受同学欢迎，能够吸引大量师生前来观看，推动学院文体事业的发展。

(4) 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，而通过与个别部门或协会以运动会或者文艺演出的形式的合作，不仅可以方便快捷获得校方批准，并且得到部门及各个协会的大力协作配合。

(5) 高校廉价的宣传：同广播，传媒中心相比，在学校宣传有良好的性价比，可用很少的资金做到最好的宣传。

(6) 值得一提的是我校在校大学生接近20000人，人口密集，本校的消费能力较高，每年从这边毕业的有5000多位，且我校毕业生留在市区工作的比较多，届时达到宣传效果将更明显。

2与我部门合作的优势

(1) 在以往的校内活动中。我部门积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传，可以在短时间内达到很好的宣传效果。

(2) 我部门在校内人数上的优势可以确保有足够的人力资源为贵公司圆满地完成宣传活动，并取得预期的效果。

(3) 本次活动将有接近20000人了解，全校总动员。

(4) 校运动会在体育场举行，人流量大，通过此次活动可扩大商家在学校的影响，进而传播到每个学生，通过全面的宣传，提高公司产品在学校的市场占有率。

三、 经济效益分析

1高校搞宣传的独特效益：

(1)针对性强。高校学生不管在校学习，还是毕业后参加工作都是社会上的重要的消费群体。

(2)宣传效果明显。高校学生由于年龄等因素比较好强，好为人师，喜欢把自己认为好的品牌在第一时间段告诉身边的同学、朋友，以赢得别人的赞赏。像这样一传十，十传百的宣传效果可想而知。

(3)投资少，见效快。

(4)短期宣传，长期有效。不管是在校学习的各级学生还是即将毕业的大四学子，都将深远的影响其今后的消费观。

(5)热心教育事业活动，提高企业品牌知名度。

四、赞助活动的意义

1、增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

2、扩大商家在高校影响，通过全面的宣传，提高商家产品在高校的市场占有率。

3、通过赞助相关活动树立企业形象，提高商家的社会效益。

4、我们真心的希望能够以此次的活动为契机，与贵公司建立长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，更在社会上实现最大的利益的目标。

五、活动介绍

请见活动策划书

六、宣传计划

1、横幅：大横幅宣传，在学校操场和主干道两旁悬挂横幅(横幅内容为毕业生晚会的内容和商家相关宣传——赞助商名称)

2、海报宣传：在校宣传栏内张贴海报，在保证相关活动宣传额的情况下，可以体现赞助商的利益。张贴在华中科技大学武昌分校的各大宣传栏和学生公寓宣传栏。至于校内外人流量最大的地方，如：西区食堂、中区食堂、南区寝室、中区广场展出海报)

注：建议商家参与设计海报传单及自行制作，以求对商家的宣传达到最好最全面的效果。

3、在运动会举行期间，向有关工作人员分发有赞助商标志的帽子或衣服，加大宣传力度(帽子衣服由商家提供)

4、独家冠名：以“xxx”杯“运动会”的形式举办。(或其他标语)

5、传单宣传：在校内为商家发宣传单、优惠劵以提高其知名度。

6、在运动会期间在校内设立咨询台。

七、商家补偿计划

1、广播台宣传：我校广播台有专业电台的专业技能，因此不仅能够让在学校的学生听到，还可以让校外200平方公里范围内的听众知道。(另收宣传资费)

2、现场宣传：运动会现场可用印有商家特色的道具进行布置。

八、经费预算

横幅：一条

海报：元一张

活动经费总计：

独家冠名：

九、补充赞助方案

赞助方可以自我选择宣传方式，不同的宣传方式赞助不同的资金和物品。赞助商可以提供自己的方案给我们，如果是双赢效果，我们乐于接受。

希望贵商家可以慎重考虑我们的建议，给我们提出宝贵的意见。在校内的宣传活动由我们负责，商家可以派人监督。希望通过与贵商家的通力合作。共同搞好这次晚会，期望贵商家尽快回复，期待您的加入!合作愉快!

外联部联系人：xxx

联系方式：xxxxxxxxxxx

**运动会赞助策划书篇七**

xx大学校运动会赞助策划书尊敬的赞助商：xx大学将于xx年11月14日举办一个全校性的综合型运动会，历时两天。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。现在就让我们为贵饭店作此赞助可行性报告。

xx大学体育场

1、本次运动会得到了学校团委和学校相关部门的大力支持，规模大、参与者多，能吸引更多师生前来观看，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、xx大学在校师生达11000余人，人流量大，达到运动会每天入场观看人次为6000左右。人口密集，而且本校的学生消费能力较高，经常进行部门聚会、社团聚会、班级聚会、宿舍聚餐、同学生日聚餐、大三离校散伙饭等聚餐活动，贵饭店与本校有着特天独厚的地理优势。为贵饭店宣传的成效更明显。

：

希望本次活动的吸引性能帮贵饭店吸引更多的关注，互惠互利。

1、海报和宣传单会注明\"本次活动由贵饭店赞助举办。

2、本次活动可以帮贵饭店在学校内派发传单。

3、横幅有标明赞助商。

力求达到xx大学全体师生都对贵饭店的企业形象有很好的认识，并深刻的了解贵饭店的饮食文化，产生前往饮食的欲望。当其准备进行聚餐的时候首先想到学校旁边的贵饭店。

全校师生在运动会期间的饮用水4000元

此次运动会机电工程系运动员的运动服和啦啦队的`服装4000元

气球方阵300元

传单和后期调查单400元

横幅200元

帐篷800元

预计赞助费用总计：9700元

机电工程系在运动会期间的工作餐由贵饭店独家提够1500份（具体费用由贵饭店核算）

注：工作餐是否提够由贵饭店选择

增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

扩大贵饭店在xx大学的影响，通过全面的宣传，提高贵饭店在xx大学的市场占有率。

通过赞助相关活动树立企业形象，提高贵饭店的社会效益。

**运动会赞助策划书篇八**

策划书

即对某个未来的活动或者事件进行策划，并展现给读者的文本，下面就是小编整理的大学运动会赞助策划书，一起来看一下吧。

谁是当今拥有狂热激情，年轻活力，对例如运动会等大型活动充满热情，积极参与的领头军――大学生!

谁是带动而今中国消费高潮的主力，在中国消费市场上拥有不可磨灭低位的群体――大学生!

谁会对广告宣传特别在意，追求新奇事物，购买各类产品――大学生!

可见，大学生作为一个强大的消费群体，他的重要性是不可忽视的。因此企业若鼎立支持大学的某次活动，必定会得到丰厚的回报，极大的提高本企业的知名度。

眼前就有一个极大的机会，那就是我们经济管理学院一年一度的运动会。此次运动会就是各个赞助商向广大荆职学子介绍自己的大好时机，宣传产品的大好时机，形象策划的大好时机。因为广大新生已经适应大学生活，逐步参与校园活动，为校园带来新的活力，同时由于刚开学，各年纪学生功课较少，有较多的时间参与组织学校活动。况且运动会是整个学校难得的大型事件，必定吸引所有本校学生，乃至外校的瞩目。如此的黄金时机谁又能让他错过呢。行动吧!哪位厂家商家想利用这次机会宣传的，就赶紧参加我们经济管理学院的赞助活动吧，我们向您保证我们会尽最大的努力，最大的心血，在我校推广您的产品。让您以最低的投资获得最高的回报。

1. 体育赞助是企业公关赞助活动形式的一种。是企业通过赞助某项体育赛事或活动，并围绕赞助活动展开的一系列营销。无数成功的体育赞助告诉我们良好的体育赞助能提高企业的品牌知名度与品牌形象，以获得社会各界广泛的好感与关注，为企业创造出有利的生存和发展环境。

2. 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。

3. 学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。其中高校学生作为现代青年都喜欢追求新鲜的、刺激的、浪漫的产品。

4. 大学之间人员流动频繁，交往密切。我们学校具有一个极大的优势，那就是有三个校区，且每个校区都与其他各大高校毗邻 。支持一所学校就仿佛支持了三所学校，仿佛在宁波设置了三个宣传点向其他学校宣传。

5. 大学年年有新生，年年有毕业生。您还可以与我们进行长期的合作，这样您产品的知名度便会不断加深，一传十，十传百，百传千，千传万，具有极其长远的意义。

7. 本校人员众多，约有一万多人。潜在市场巨大，消费能力高。一次小小投资，绝对会获得大大回报!

1. 活动目的：运动会是一年一度的校园盛事，是为了推广体育活动，强健学子体魄，提高个人身体素质，发扬追求更高·更快·更强精神而举办的。

2. 参与人员：校领导的全体学院，全体师生全部参与。

3. 具体地点：校运动场

4. 具体时间：xx年4月21日至23日

根据不同的赞助金额，提供不同的宣传活动。

1.网络宣传 在校园网，校新闻中心网，校论坛，社联网，各社团网进行大力度的宣传，做到凡校园网内都有该产品广告。

2.横幅 在三个校区最醒目的位置，『如食堂，教学楼，寝室过道』，挂上宣传标语，一目了然，且持续时间长。也可以由商家自行设计具有拥有自己特色的横幅。

3.宣传单 可以由商家自行设计，隆重推出其所产品。由本外联部组织人员在不同时间，不同地点分发。尽力使每位我校学生了解到您的产品。

5.刊物宣传 本校具有自己的学生刊物，在学生中间具有很大的影响力。可在刊物上刊登广告。

6.外校宣传 在本校宣传的同时，也可组织人力，物力向外校宣传，主要为帮助在外校派发传单，贴宣传海报。省去您一个商品多家学校投资赞助的忧虑。节省您的资金，真正为您着想。

7.产品展示会，咨询点宣传 由商家组织人员到本校，我院团总支负责配合您的工作，帮助组织宣传您的产品。使公司产品得到更好的直接的展示, 吸引校内人士参观，极大提高您的产品名气。

8.奖品宣传 运动会奖品可由公司赞助或可印有您公司的图案，使学生了解您的产品

9产品宣传 公司产品可作为该活动的唯一指定用品， 赞助产品必须满足现场需要方可。

10.广播宣传 作为运动会的重点，广播的重要性是巨大的，它时刻向每位学生播报运动会状况。您公司资料信息可以在校广播台专栏播出，或直接播报感谢xx公司(酒店)为我们今天的活动提供了赞助，并滚动播出。

11.抽奖活动 进行关于产品的问卷调查，最后在被调查者中抽取中奖者，奖励您的部分产品，目的在于推广您的产品，使之被学生大众接受。

根据商家要求的具体宣传计划，而进行相应的预算。

策划书：经济管理学院团总支

二零xx年xx月xx日

**运动会赞助策划书篇九**

本次趣味运动会的宗旨在于增强各个部门的凝聚力，展示出新时代大学生的蓬勃朝气和竞技热情。弘扬奥运精神，增加团队凝聚力，在这个充满活力与光明的时代，有挑战才有财富。本次的趣味运动会是丰富社内各个成员的课余生活，给每一位学生展现自我的机会。在学习之余好好锻炼身体，注意各种才能的挖掘、培养与展示，同时增加同学之间、学院之间的交流、并促进友谊为美好的大学生活留下灿烂的一笔财富。

我校现有学生xx0余人，未来几年里我校进一步的扩大招生数量，从而进一步的扩大了校园内的潜在市场。而且现在部分学生都拥有较为自主的消费能力，从而是大学生成为一个不可忽视的消费群体。因而在大学生群体中做好各类品牌塑造是必要的，这有利于培养大学生的好的消费习惯和消费取向，最终成为市场品牌的忠实用垒。另外我校在大学城，周围学校都有交流与联系这也为校外宣传打下了一定的基础。从而形成以我校为中心的辐射圈的一个无法估量的潜在市场。

1）体育赞助是企业公关赞助活动形式的一种。是企业通过赞助

某项体育赛事或活动，并围绕赞助活动展开的一系列营销。无数成功的体育赞助告诉我们良好的体育赞助能提高企业的品牌知名度与品牌形象，以获得社会各界广泛的好感与关注，为企业创造出有利的生存和发展环境。

2）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。

3）学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。其中高校学生作为现代青年都喜欢追求新鲜的、刺激的、浪漫的产品。

4）我校是个很大的消费群体，我们离贵超市和大润发都很近，如果宣传做的好可以给贵超市带来很大的收入。

5）大学年年有新生，年年有毕业生。您还可以与我们进行长期的合作，这样您产品的知名度便会不断加深，一传十，十传百，百传千，千传万，具有极其长远的意义。

1）横幅：在比赛全过程挂上宣传标语，一目了然，而且持续时间长

2）宣传单：可以由商家自行设计，由本外联部组织人员在不同时间，不同地点分发。尽力使我校学生了解贵超市。

3）宣传海报：在学校个宣传栏和学生公寓宣传栏内或人多、人口流动量大的地方张贴大型海报，在保证相关活动的宣传的情况下，可以体现赞助商的利益。

4）奖品宣传：运动会奖品可由贵超市赞助或者引诱贵超市的图案，使学生了解你们

活动时间：xx年4月6日

活动地点：磬院校区田径场

活动主题：教育系趣味运动会

主办单位：安徽大学万朗爱心社

活动参与对象：万朗爱心社全体成员

一等奖（190元/个）mp4一个

二等奖（100元/个）mp3两个

三等奖（30元/盆）盆栽3个

条幅（50元/条）两条

活动设施250元

共计780元

**运动会赞助策划书篇十**

2024级测绘(2)班解说词

跑道上健步走来的是遥感院测绘(2)班的同学。看!他们英姿多飒爽，头峥嵘，语激昂，傲骨挺立，气势震平冈!纵使强手多如云，谁怕。自强弘毅为我信!哪怕前程多坎坷，遥感，求实拓新创明天!

2024级地理信息系统(1)班解说词

2024级地理信息系统一班由来自13个省的28名同学组成。他们来自祖国四面八方，经过半年多的学习生活，他们以紧紧团结在一起。他们意气风发、积极进取，热爱学习也热衷于运动，这次运动会大家都充满了信心，他们的口号是：\"赛出水平，赛出风格，团结拼搏，勇创佳绩。\"

2024级地理信息系统(2)班解说词

地信二班迈着自信的脚步走过来了，

我们二班

--信念深深的扎入地下，

理想高高的伸向蓝天。

无论激越，

还是宁静，

我们祈求，

只要不是平淡!

如果远方呼唤我们，

我们就义不容辞的走向远方;

如果大山召唤我们，

我们就义无返顾的走向大山----

双脚磨破--干脆再让夕阳涂抹小路;

双手划烂--索性就让荆棘变成杜鹃。

没有比脚更长的路，

没有比人更高的山!

无论路途多么艰险，

我们二班-- 不畏山高路远!

二 班 必 胜 !!!

2024级地理信息系统(3)班解说词

现在正向大家走来的是地理三班的全体同学,在这个大家庭中,有着28颗火热的心,他们意气风发,激情豪放,带着新武大学子的自强弘毅精神,团结一致向大家证明自己的实力, 他们蓬勃向上,热情奔放,带着自己的\'理想迈出稳重的步伐,昂首挺胸向那个坚定的目标前进。

我们和别人比,也和自己比,和过去的自己比,打败昨天的自己,战胜今天对手。

2024级地理信息系统(4)班解说词

现在向我们走来的是地理四班的运动健儿，地理四班是个团结的班级体，全班虽然人数不足30人，但是我们相信他们个个都是精英，他们每个人都有一颗火热的心，瞧他们个个精神抖擞，跃跃欲试，相信他们会在运动会上取得娇人的成绩，展尽当代大学生的风采!四班： the best!

2024级地理信息系统(5)班解说词

看，地信五班来了!他们喊着响亮的口号，踏着坚定有力的步伐向我们走来了!看他们英姿飒爽，意气风发，动作整齐化一。友谊第一，比赛第二是五班永恒的主题，奋勇拼搏，勇攀高峰是五班不变的信念.\"数风流人物，还看今朝。\"在本次运动会中，五班共派出16名健儿参加比赛，他们是课堂上埋头苦读的莘莘学子，更是田径场上拼搏奋进的热血健儿。五班好样的! 好样的五班! 同学们，让我们在运动场上一睹五班的风采吧!

赞同

1

|评论

2024-3-22 16:32 孤僻亟地 |五级

瞧，迈着有力的步伐，喊着嘹亮的口号向我们走来的是初一(7)班，他们有饱满的精神，有必胜的信念!

下面出场的是04级非同一班代表队，看!他们个个精神饱满，步伐矫健，运动员(同学)们抱着必胜的信念，将在各项比赛中展现个人风采，展示团队精神。这是一个活泼进娶素质全面的集体，尤其在书画、短跑等项目占有优势，他们的口号是“我拼搏，我快乐”。让我们共同祝愿04级非同一班在这次文化艺术节上奋力拼搏，争创佳绩。

他们团结一致，他们激情飞扬!

他们将把拼搏的汗水挥洒赛场!

他们将用晶莹的泪水拥抱胜利的辉煌!

他们的呐喊在耳边回荡!

他们将为班级争放光芒!

**运动会赞助策划书篇十一**

1.本次趣味运动会得到了学院团委和学校相关部门的大力支持。

2.xx校区在校大学生达3000余人，且女生居多。趣味运动会项目有趣，吸引力强，活动的时间在非周末下午的5：00——7：00，正是晚饭后，相信在xx学院进行活动时，必然能吸引更多同学关注。

3.本次活动得到师生关注，商家的产品不仅可以得到大力的宣传，而且能做很好的促销。

4.因为年年都有新生，xxxx举办的活动丰富多彩，如条件允许的话，商家还可以同我们社会实践部建立一个长期友好合作关系，将会使商家在公寓内外的知名度不断加深，极具有长远意义！

活动目的：本次活动的宗旨在于以趣味运动会为载体，丰富xx学子的课余文化生活，增强大学生身体素质。既给每一位同学展现自我的机会，展示当代大学生的蓬勃朝气和拼搏的热情。同时也希望本次趣味运动会能培养同学们的团队合作能力，增强班级凝聚力。

活动整体流程

3月26——28号：趣味运动会参赛报名及裁判报名

3月29号：1.比赛抽签；2.各班比赛时间与场地安排

4月12号：1.海报宣传；2.拔河等比赛的初赛陆续开始

4月18号：进行正式比赛及决赛

具体活动细则

活动时间：

活动地点：足球场

活动参与对象：全体同学

赛制安排：本次运动会分为个人赛，团体赛

1.海报宣传：我们将在运动会的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。并可印上公司标志物商家自行设计海报也可。

2.横幅宣传：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.内容和商品的相关宣传或者是赞助商名称，活动前三天粘贴在食堂等人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。

3.立式广告牌宣传：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.传单宣传：我们可以协助派发，但传单需由商家提供。

5.展销点（促销点）：活动当天可在现场搞展销，活动结束后也可再进行一次展销，但每次展销要另收一些场地费（50元之内）。

6.问卷调查：活动当天我们可协助进行问卷调查。

7.现场宣传：运动会现场可使用印有商家特色的道具进行活动，也可做些带公司特色的小游戏。

8.现场鸣谢：活动期间，公司名称以口头鸣谢形式出现，并由主持、表演者，游戏者宣传商家口号、标语等。

9.嘉宾发言：贵公司可派代表过来参加我们的活动，并可在活动期间以嘉宾的身份上台发言，最好在开始或中间。

10.奖品宣传：商家以商品作为奖品颁发。

1.奖品预算：

2.工作人员饮水：50元

3.音响设备及电费：150元

4.口哨及印发秩序册：30元

合计：xxxx元

**运动会赞助策划书篇十二**

尊敬的企业负责人:

我们是中国矿业大学徐海学院“乒乓竞技协会”

智能,

青春的风采,

让大家能够积极参与,

发现与展示自己美好独特的一面,

更有自信的去表达和展示自我,

体验一份难得的感动,

同时推动学校精神文明建设想更高层次发展,

在学校团委老师以及体育教研组的有关老师的配合下,

由中国矿业大学徐海学院“乒乓竞技协会”举办这次盛大的乒乓球竞技大赛。

方案细则

1、赞助方式：

提供资金

提供实物

2、回报方式：

我们将以提供资金数额、实物折算金额为依据，以多种方式回报赞助方：

在活动的前期宣传中，为赞助方制作独立的宣传板及宣传海报;

赞助方企业名称将在此次活动的各种宣传单中出现;

在比赛中，我方将邀请赞助方致辞;

在比赛中，主持人将多次感谢赞助方对大学生成长的关心和对此次活动的大力支持。

若赞助方同意，我方将以贵公司产品做为本次活动的嘉宾礼品;

协助赞助方在我校内进行市场调查;

在本次比赛1500份抽奖券上印制赞助商名称

以上是我方一些对赞助方表示感谢的回报方式，具体实施程度和操作方法可根据赞助形式进行商讨确定。若赞助方有其它合理要求也可以向我方提出，我们将会尽力努力回报关爱学生的企业及相关人士。

我方财务责任及财务制度细则

一、活动资金由赞助方提供，赞助方应按双方协议在规定时间内提供赞助资金。

二、资金所有权归我方所有，其使用情况对双方负责。

三、赞助方可以转帐、支票和现金等多种方式支付赞助，我方将开据正式收执凭证。

四、我方将会有专人管理赞助方提供的资金。做到妥善保管、防止流失、合理利用、避免浪费。

五、我方财务管理制度：

a.严格遵守会计制度和会计准则。

b.各项业务有多人负责共同完成。会计、出纳各司其职，务必做到财务、帐务分管。

c.所有支出均应保证开据正式发票，无法开据发票时，支出凭证至少保证有负责人签名。

d.所有支出应认真审核，确认合理、合规后方可登记入帐，否则不予报销入帐。

e.所有支出均应及时入帐、及时核算，并做到所记录业务真实、可靠、准确。

f.所有支出均须做到勤俭节约，不得随意浪费。

g.在活动过程中，赞助方可以随时抽调我方的财务情况。

中国矿业大学徐海学院乒乓竞技协会

2024年三月

更多的相关策划书范文推荐：

篮球赛赞助策划书范文大学外联部拉赞助策划书模板

晚会赞助策划书范文秋季篮球联赛赞助策划书

学院运动会拉赞助策划书赞助策划书模板

**运动会赞助策划书篇十三**

尊敬的赞助商：

xx职业学院于20xx年4月15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。

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15000余人，人流量大达到运动会每天入场观看人次为10000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20xx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：20xx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。

活动地点：xx职业学院运新区体育场

涉外事宜：校团委（具体由校团委学生会社会实践部负责）

赞助单位：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，共同搞好这次运动会，期望贵公司尽快回复。期待您的加入！合作愉快！

**运动会赞助策划书篇十四**

大学时代是一个美好的回忆，每一个人都想拥有自己的大学梦。大学里不见得会学到多少东西，不过在大学里可以学会的东西很多，也是大学生在走上社会之前之前的一次预演，可以在大学里提前做好准备，能够更好的准备。希望在今后的工作中，在大学里能够得到体现！

大学生是当今社会拥有狂热ji情，年轻活力的强大团体。他们充满ji情，是对例如运动会等大型活动的积极参与者；他们是带动当今中国消费的主力高-潮，在消费市场上具有不可磨灭地位的消费群体；他们密切关注着广告宣传，追求新奇事物，购买各类产品。可见，大学生作为一个重要的消费群体，他的力量是不可忽视的。因此企业若鼎立支持大学的某项大型活动，必定会得到丰厚的回报，极大的提高企业的知名度。

一、活动介绍

1、活动目的：运动会是一年一度的

校园

盛世，为增强学生的团体意识，丰富学生的课余

生活

，推广体育，强健学子体魄，提高个人身体素质举办的。。

2、具体地点： xx理工大学西校区/本部体育场。

3、具体时间

二、宣传方式

根据赞助商不同的赞助金额，提供不同的宣传方式。

1、广播宣传 作为运动会的重点，广播的宣传作用是巨大的，它时刻向学生播报运动会各项赛事的情况，您公司的资料可以在校广播台的专栏播出，或直接播报感谢某某公司为我们今天的活动提供某某赞助，并滚动播出。（本外联部只作为商家与广播站之间的桥梁）

2、实物宣传 运动员、拉拉队都是运动会人们关注的主要群体，运动会期间可以向他们发放印有赞助商标志的帽子或衣服，从而加大宣传力度。

3、网络宣传 在校园网、洪流网、校论坛等校园网站进行大力度的宣传。

4、横幅 在学校最醒目的位置，如食堂前、教学楼前、宿舍区前的主要街道上挂上宣传标语，一目了然且持续时间长。（由商家自行设计具有拥有自己特色的横幅）

5、宣传单 可以由商家自行设计，推出其所产品。由本外联部组织人员在不同时间，不同地点分发。尽力使我校每位学生了解到您的产品。

三、可行性分析

1、我们生命院外联部在以往的校园活动中积累了不少宣传经验，在学校中具有较为强大的宣传网，可以在最短的时间达到很好的宣传效果。并且我们有足够的人力资源为您完成宣传活动，做到真正的高效廉价宣传。

2、本学校人员较多，约有30000人。潜在市场巨大，消费能力高，为您的宣传成效很明显。

3、体育赞助是企业商家公关赞助活动形式的一种。是企业通过赞助某项赛事或活动，并围绕赞助活动展开一系列营销。各种成功的体育赞助可以证明，良好的体育赞助可以提高企业品牌的知名度和企业形象，以获得社会各界的广泛关注及好感，从而为企业创造出有利的生存和发展环境。

4、同电视、报刊、传媒相比，校园宣传具有可以用小的投资做到最好的宣传的特点。

5、校园消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。高校学生作为现在中国的青年团体，在消费上具有对新奇、时尚、浪漫物品投入资金较多的特点。

6、大学年年有新生，年年有毕业生，若您愿意可以长期与我们合作，这样您的知名度会不断加深，具有一传十，十传百的长远意义。

四 经费预算

五 赞助活动意义

通过电台，横幅，宣传单等形式, 扩大宣传力度, 让公众增加对贵公司的好感和信赖。或通过现场促销增加产品认知度, 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.同时我外联部可发动人员帮助商家发放打折卡、宣传单、优惠券及宣传赞助商品及品牌。赞助本次活动，省钱、省事、省心，为赢得大学生市场抢尽先机！

我校推广您的产品。让您以最低的投资获得最高的回报！

只要有以一次赞助，就可以做一次免费的广告，这样的广告可是十分有诱惑力的，可以让更多的大学生了解你，在今后的购物、找工作，生活中能够做到最好，这才是最重要的，广告的最大的回报就是这样。在赞助中，可以得到更好的回报，稳赚不亏，何乐而不为呢，相信大家都能够明白！

《公司要赞助学校运动会赞助策划书》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

**运动会赞助策划书篇十五**

1、深化我校艺术教育特色，展现全校师生良好的精神风貌和充满斗志的精神状态。

2、增强全校师生的竞争意识和集体凝聚力，融洽师生感情，提高我校学生的田径运动技术水平，使学生得到全面发展。

3、在系内挑选出校运会各项目的参赛选手，并组织其代表工程管理系参加xx财政经济学院第五届校运动会。

展现青春风采发扬拼搏精神

“国运昌，体育兴”。体育强盛的背后是民心的凝聚力，国力的增强和社会的进步。为了增强工程系学生的集体荣誉感，为校运会选拔人才，也为了新生们能更好的融入到班集体中，我们举办了这次工程系运动会。

田径场和体育馆负一楼

工程管理系全体学生六、活动时间

大二、大三趣味赛：xx年10月8日下午三点

大一趣味赛：10月9日下午五点五十

田径赛：xx年10月10日中午十二点和下午五点五十

（全体学生）

1、前期宣传

9月26日召开各班班长及体育委员会员，让他们分别到自己班级去宣传，同时体育部干事也要下班去做相关xxx。

2、报名

各体育项目的报名都将以表单形式下发到各个班级，各班体育委员组织其班级的报名工作。

3、比赛分组及

9月30日号上交报名表，将每个班的报名表按项目分类，根据情况进行分组并安排比赛的时间，地点，做好比赛前的一切准备工作。

4、活动的开展

按照活动时间准时开展，活动xxx详情见附录一（负责人负责记好比赛成绩并上交体育部）。

5、运动员的`赛前训练

在校运会开始前对运动员进行适当的训练。

（一）田径

1、个人项目：（100米200米400米800米（女）1500米3000米（男）跳远铅球）每班报名人数不限，每人限报3项。

2、录取名次：各单项分别录取前八名，各单项的前三名

暂定为该项目的参赛选手。

（二）趣味比赛项目

1、定点投篮比赛（记时加计分赛）

(2)按成绩选取前20名，分成两队，每队10人（各5男5女）。

2、赶“猪”接力赛：

（1）规则：运动员分立于30米两端，在规定的跑道内用羽毛球拍（必须手握羽毛球拍手柄位）去赶篮球。如用手或脚直接接触篮球用力赶篮球，以及影响其他队伍或篮球出规定跑道，那么重新开始比赛。球可以压线，但人不能压线，人、球、拍为一体，在赶“猪”时，拍与球离开不能超过一秒钟，（一队二条跑道），否则取消成绩。交接羽毛球拍和球必须在线内交接区内进行，最后一人冲线时必须球和人都过线，才停表计时。在规定的赛程内用时最少者获胜。

（2）以班级为单位报名参赛（各班队数不限，但队员不可重复），比赛选取前2名（运动员10人，男女各5人）

3、飞碟传接比赛：

（1）每队八人，四男四女。相距十米，两面各4人，排成

一路纵队,一人一次迎面接力传接飞碟，在规定2分钟时间内，规定区域（10x20米），飞碟传接次数多者为胜（以手接住按稳为准）。

（2）比赛取前4名参加校运会

4、羽毛球托乒乓球迎面接力：

（1）乒乓球必须放在羽毛球拍得中间，不能用手或它物固定，每个人每次只能托一个球（必须手握羽毛球拍柄位），从起点到交接点，球不掉在地上为有效，如果球在拖送途中掉在地上，选手必须在掉球处拾起球重新开始比赛。在规定的赛程内用时最少者名次列前。用手或其它物固定球、出跑道等按犯规处理。参赛运动员手持羽毛球拍托乒乓球跑完30米，交接羽毛球拍和球必须在线内交接区内进行，最后一人冲线时必须球、拍、人同时都过线，才停表计时。在规定的赛程内用时最少者获胜。

（2）比赛选取前2名参加校运会。

5、集体跳长绳比赛：

（1）限时两分钟，每队12人男女各6人（男女混合），2人摇绳，其余十人在绳内同时跳，以限定时间内，成功完成次数最多者为优。（以长绳不受阻挡回到开始位置为完成一次）

（2）比赛选取前4名参加校运会。

6、拔河比赛

（1）每队20人，男女各10人，三局两胜制，一方将绳中

间红线拔过中线为胜。

（2）比赛取前2名参加校运会。

十月八号（下午三点）比赛项目：

赶“猪”接力赛、飞碟传接比赛、羽毛球拍托乒乓球

迎面接力、集体跳长绳、拔河、定点投篮（大二和大三学生）

十月九号（下午五点五十）比赛项目：

赶“猪”接力赛、飞碟传接比赛、羽毛球拍托乒乓球

迎面接力、集体跳长绳、拔河、定点投篮（大一新生）

十月十号比赛项目：

中午十二点：100米400米1500米跳远（全体学生）

下午五点五十：200米800米3000米铅球（全体学生）

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