# 2024年拉赞助策划方案(汇总11篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-04-27

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**拉赞助策划方案篇一**

参会权益

- 3个参会名额：限赞助企业高层参加，不可转让

宣传及展示权益

- 主会议独家冠名

- 主会场内祝福视频1条

- 主会场展板2个(标准尺寸的2个，或大尺寸的1个)

- 志愿者t恤、定制礼品等处的品牌露出

- 作为协办单位，出现在会议官网、微信推送等宣传中

- 会议资料袋中可放1份企业宣传册

荣誉

- 颁发总冠名荣誉证书及奖杯

- 优秀mba校友表彰名额1位(限企业内的员工，且需要为交大mba学员)

分论坛独家冠名赞助 价格：20万

参会权益

- 2个参会名额：限赞助企业高层参加，不可转让

宣传权益

- 分会场独家冠名

- 主会场内祝福视频1条

- 主会场展板1个(标准尺寸)

- 分论坛定制礼品上的品牌露出

- 作为协办单位，出现在会议官网、微信推送等宣传中

荣誉

- 颁发分论坛冠名荣誉证书及奖杯

支持单位价格5万元起， 有多种形式可选

- 冷餐或茶歇：

全程活动(晚会、讲座等)10万元(独家) – 茶歇台上可以有品牌logo露出;

晚会、讲座等分项5万元(独家)

- 饮用水： 10万元(全程独家) – 饮用水标上可以印制宣传内容

- 参会胸牌挂绳广告：10万元(独家) – 挂绳上可以印制企业logo

- wifi冠名：10万(独家)- 提供会场网络，wifi名称中可含有企业信息

- 椅背贴：10万(独家)- 可印制企业logo信息

- 礼品赞助：5-20万元(多家) – 礼品包装袋上可以印制企业logo

宣传权益

- 作为支持单位，出现在会议官网、微信推送等宣传中

备注：所有赞助方提供的宣传内容和形式，需经管院审核。

联系人：张芸

邮箱：.，邮件标题为“mba30周年冠名赞助”。

西安交大mba三十周年筹备小组 20\_\_年11月1日

**拉赞助策划方案篇二**

1.前言(介绍活动相关内容，不宜累赘，自行选择和增减)

xxx活动是我校建设（活力）校园的传统项目，与历年举办效果和经验看，必定会促使全校师生踊跃参与，全程投入。本类活动必能让主办协会的知名度得到很大的提高，同时也让赞助的商家达到想要的最佳宣传效果。从作为青春的代言人，大学生总洋溢着年轻的活力，充满着狂热的激情，对新奇刺激的大型活动充满热情，使合作双方都得以大获丰收。本月是活动开展的最好时机，产品宣传的最佳时间，形象策划的最棒时段，因为该月的功课也相对于其它月份少些，会有更多的时间组织和参与活动，更何况学校的许多活动也在这个时候完全开放，很有活动的气氛。在这个宣传的黄金月，哪个组织率先策划出极具创意的活动，同样哪个公司能在这个月做最有效的宣传，哪个公司就能树立稳固的公寓品牌，更快地占去商学院这一片一万三千人的大市场。因此，学生会作为商学院最大的学生组织又怎么能不参与进来呢？于是我们精心策划了这次活动的赞助策划！除此之外本活动还得到本校各学生组织、外校团体、特邀嘉宾的鼎立相助和参与。届时必将能让活动的参与者感到耳目一新，让赞助商尽情享受投资少回报高的宣传效益。

2市场分析

（2）在当今竞争激烈的校园，那个组织能率先做出自己的特色，可以举办有特色的活动，哪个组织就能在学生心中树立良好的形象，哪个公司就可以抢占学校这片沃土。并且同报刊电视等大众传媒相比，学校宣传具有针对性强经济实惠的.特点。而我们小学生会拥有全校最好的宣传媒体和宣传设施，我们有信心也有能力将信息最快最好地传送到学校的各个角落。

（4）我们为在校园内宣传的商家预留了很大的展销空间，可以让商家在校园内系统具体地展示自己的产品，宣传企业形象。我们也拥有专门的宣传栏和宣传组织，可以为商家提供多批次的长效宣传。

（5）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、浪漫的、能展示个性表现自我的时尚活动。若是商家能在本次活动中进行宣传，效果可想而知。

3投资高校活动的优势

（1）媒体宣传优势：同电视报刊等大众传媒相比，在校园内进行宣传经济实惠且受众面广。加之学生会拥有的全校最有效的宣传媒体和设施，我们有信心和能力将信息传送到校园里的每一个角落。场地宣传优势：我们为走进校园进行宣传的商家预留了很大的空间（地点位于学校人流量最大的地方）可以让商家系统具体地展示自己的产品，而且相比其他高校，商学院的摊位费用相对较低。

（2）活动宣传优势：我们可以为商家提供活动宣传，如晚会等活动（晚会所产生的费用有商家承担，以商家赞助活动的方式开展）；在活动中我们也可以为商家提供相关的宣传。

（3）海报宣传优势：我们有专门的宣传栏和宣传组织可以为商家提供相关的各种宣传海报。

4宣传策划：

（1）网络宣传：我们将在学校论坛活动专区进行商家及商家产品的宣传。（每天30元）

（2）条幅宣传：在学校的主干道及人流较为集中的地方悬挂条幅，为商家进行宣传。（每米7元，每天20元）

（3）海报宣传：在宣传栏中张贴和赞助商产品有关的各种海报。（免费）

（4）媒体宣传：在网络电视和电台对产品进行宣传。（每天广播两次每次20元）

(5)传单宣传：有学生会学生和贫困生在校园内为商家发送宣传单，每天两次。（每人每天40元）

（6）问卷调查：学生会可以帮助赞助公司在校园内展开针对公司产品的问卷调查。

（7）工作人员服装宣传：为工作人员提供统一并有商家品牌显眼标志的运动服。活动中，大部分人的目光都落在工作人员身上，他们的服装很自然就印在师生的眼中。因此这也是商家最为重要的广告手法。（男工作人员xx名，女工作人员xx名）

(8)摆点形式:我校提供摆点所需的各类帐篷，商家可以获取摆点销售商品的形式进行赞助。

（9）其他宣传：赞助商有意向赞助晚会等活动的可以通过舞台背景进行宣传。（价格面仪）

5、赞助办法：

1.提供活动的奖品和奖杯及证书及活动所需矿泉水等

2.给以资金赞助（资金赞助达所有经费预算的50%的给享有冠名权）

3.赞助商可以在学校内指定的地点（人流相对集中的地方），摆设商品展示和展销区，按照优惠价格每摊位每天300元的费用收取。

6、商家须知：

1.商家的一切宣传活动必须安全、健康

2.在进行商业宣传时，商家必须遵守校方规定。

3.我校学生会可以提供大量的勤工资源；

4.免费独家赞助享有以上所有宣传方式，非独家赞助根据赞助具体情况免费享有以上宣传方式中的方式。具体情况面议！赞助方案中如有商家需要补充或修改的地方待双方面议后做出改进！

注：免费独家赞助享有以上所有宣传方式，非独家赞助根据赞助具体情况免费享有以上宣传方式中的方式。具体情况面议！赞助方案中如有商家需要补充或修改的地方待双方面议后做出改进！

我校学生会提供的宣传和服务为商家提供了各种商机和文化传播，欢迎您前来实地考察和参与！最后预祝我们的此次合作成功，双方都能从我们的合作中获得利益。同时，希望我们合作双方能够建立起长期的友谊及合作关系。

**拉赞助策划方案篇三**

一、目的:为配合学院第四届技能文化节，积极参与其中。

范围:下沙地区（也可以向杭州市区发展）。

二、此次活动我院的优势:

此次活动是院级性的活动，涉及到我院全体师生，将近10000人的活动，是一个非常积极活跃的群体，也是一个庞大的消费群体。对于这群年龄相差不大，兴趣爱好相仿的人员来说，他们都有着这样的消费特点:

1、消费群体范围集中，针对性强，消费量大。拉赞助策划书范文。

2、容易受周围环境的影响，消费易引导。

3、容易形成潮流，而且迅速向周边地区辐射。

4、接受能力强，尤其对新鲜事物的接受能力。

三、商家补偿计划

名称形式备注

1、传单宣传传单上公司以赞助商的身份出现或同时派发公司的传单该项目可独立

2、小册子宣传如公司有自新的宣传册子可协助派发由商家自己提供

3、海报宣传海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物商家自行设计也可

4、易垃宝宣传商家如有易拉宝我协可在活动当天协助摆放由商家自己设计提供

5、展板宣传展板上可贴部分赞助商自身的1-2张海报本板不受其他组织宣传影响

6、宣传栏宣传赞助商的传单和海报我协包办在校内和公寓宣传栏内张贴两三会更新一次的

7、横幅宣传在公寓和学校过道可悬挂带有商家特色的横幅不可太商业化

8、升空气球横幅在公寓和学校过道可悬挂带有商家特色的横幅不可太商业化

9、网站宣传本次活动的网站报道中均可融入公司文化最好商家有电子资料

10、广播台宣传公司资料信息可以在校广播台专栏播出要另收一些宣传资金

11、现场show可以现场介绍赞助商需商家提供一些实物和资料

12、刊物宣传在刊物社团之声内跟踪报道具有历史价值

13、奖品宣传奖品由公司赞助或可印有图案跨地域有头有面

14、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

17、促销点宣传活动当天可在现场搞促销要另收一些场地费

21、问卷调查活动当天可在咨询处进行问卷调查最好有抽奖

22、媒体宣传有必要时可邀请广州各大媒体来采访要赞助较大金额方可

23、形象策划公司在本活动后可商量合作策划一个形象show校内外均可，但费用另算

四、商家在我院的宣传方式:

2、海报宣传在全校各宣传栏内张贴大型海报，内容激情、活力，不失清新高雅，在保证相关活动的宣传的情况下，可以体现赞助商的利益。活动前一周分2次粘贴，杭职院的各大宣传栏和学生公寓宣传栏（我院的公寓分别在理工生活区和传媒生活区，这样又可以对这两个学校进行宣传）。置于校内外人口较多活，人口流动量大的路上和宿舍区，建议公司参与设计海报传单及自行制作，以求对公司的宣传达到最好最全面的效果。

3、传单派发各宿舍区的每一个宿舍，前一星期分两次派发传单派发公司的形象将与大家\"亲密\"接触，传单可连同商家传单一起派发。拉赞助策划书范文。

4、展板在公寓饭堂和篮球场各放一块

5、产品展示会在活动会场外设展览场地，进行公司产品小型展览会。活动当天，使公司产品得到展示，吸引校内人士参观及过路人的目光。建议公司准备具有公司特色的音像制品现场播放以求效果最佳。

6、现场介绍show活动前三天宣传效果好，形象生动，如有帅哥演唱和漂亮性感女郎派单效果更妙，这种方法效果经证实不同凡响。

五、关于拉赞助指导教材

1、熟悉自己的学校，自己的协会。

2、收集最近学校内外的活动信息，通过收集这些信息可以让你清楚什么公司有兴趣，什么公司没有兴趣。

3、锁定公司后，先对该公司有初步了解，寻求话题和合作点。

4、出发前多准备一些资料，可以是学校同类型活动好的一面或协会一些历史经典资料。

5、选择好你的拍挡，每次拉赞助最好2-3个人一组，男女搭配。分好工:谁做记录，谁解说，谁回答问题。

6、选择好去的路线、明确公司地址（最好一次去多家），并且与公司负责人先用电话约好时间。

7、外出拉赞助，除了拉赞助外，你的一行一动都代表着协会的形象，所以注意言行，装束。

**拉赞助策划方案篇四**

横幅

在教三学楼和学校过道悬挂活动前一星期悬挂直到活动结束一目了然，持续时间长公司以私人名义是无法申请到横幅悬挂的。

海报宣传

在全校各宣传栏内张贴海报,在保证相关活动的宣传的情况下,可以体现赞助商的利益。学生公寓宣传栏。置于校内人口流动量大的路上和食堂前，建议公司参与设计海报（展板），宣传单，节目单,以求对公司的宣传达到最好最全面的效果。

展板

活动前三天在食堂门前和教三各放一块展板，位置摆放醒目，不受其它任何组织宣传影响该板为我院学生会独家所有。

外校宣传（赞助费足够）随校内宣传的进展,进行同步外校宣传,在各兄弟院校主要宣传栏中张贴海报,向其学生派发传单活动前三天左右公司形象将推向学府路各高校。

网站

活动计划书还会出现在诸如“中国博客”、“世界经理人博客”、“镇江之家”等有很强地区影响力的网站上。

二．名称形式备注

冠名权本次活动可以“×赞助商×”等来命名.赞助总金额要过半数方有冠名权（5000元）

宣传单宣传单上公司以赞助商的身份出现或同时派发公司的宣传单（该项目可独立，由商家自己提供）海报宣传海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物（商家自行设计也可）

展板宣传展板上可贴部分赞助商自身的1-2张海报（本板不受其他组织宣传影响）

宣传栏宣传赞助商的宣传单和海报我方在校内宣传栏和公寓宣传栏内张贴

横幅宣传，在活动现场和学校过道可悬挂带有商家名称的横幅

广播台宣传公司资料信息可以在校广播台专栏播出（要另收一些宣传资金）

奖品宣传奖品由公司赞助、提供或可印有图案

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）

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??

媒体宣传有必要时可邀请镇江媒体（电台）来采访。要赞助较大金额方可

产品代理贵公司的产品可由我院学生会代理可长期合作

五．经费预算

项目数量单价总金额说明

大海报2张，40元/张。公司有提供亦可（如对外宣传需4张）

宣传单20xx份0．15元300元，力求精美，有收藏价值（上面可作公司和本次活动的宣传，在上面可印有号码，在活动举行前后可举行抽奖）

节目单1000张0．2元200元上面可作公司和本次活动的宣传。

横幅2条64元/张128元一条在活动现场一条在学校过道

数码摄影50元含电池

音响设备1套50元租借一天

道具500元包括化装，表演等

用具50元包括透明胶，塑料线，剪刀等

奖品50份2-5元200元优胜者和嘉宾

工作人员饮水吃饭50人次5元250元具体当天定

食品300元商家提供也可

饮料100支2元400元（商家提供也可）

合计×××元

补充赞助方案：

（1）独家赞助

独家赞助拥有活动的冠名权，拥有活动的一切商家补偿计划。

（2）多家联合赞助（考虑2－3家，每个赞助商20xx元左右）赞助最多的可以得到冠名权，其他的赞助商作为鸣谢单位出现在活动。享有部分商家补偿计划的条款，具体由赞助的资金的多少决定。

（3）商家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实物。商家也可以提供自己的方案给我们。如果是双赢的效果。我们将乐于接受。

除了赞助资金，公司还可以考虑以实物赞助，如赞助活动的礼物。提供贵公司的纪念品给入场的人员，如是食品、饮料公司可以赞助活动所需的食品和饮料。

本次活动“形式之新颖、阵容之强盛、对象之广泛、节目之精彩、规模之庞大”实为科大之最，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

目前潜在客户类别：

手机、美容美发、服饰、餐饮??

关于拉赞助的一点建议：

1．熟悉自己的学校，自己的学生会。

2．收集最近学校内外的活动信息及其他学生会的活动情况，通过收集这些信息可以让你清楚什么公司有兴趣，什么公司没有兴趣。

3．锁定公司后，先对该公司有初步了解，寻求话题和合作点。

4．出发前多准备一些资料，可以是学校同类型活动好的一面或学生会的一些经典活动资料。

5．选择好去的路线、明确公司地址（最好一次去多家），并且与公司负责人先用电话约好时间。

6．外出拉赞助，除了拉赞助外，你的一行一动都代表着学生会的形象，所以注意言行，装束。

7．拉赞助最大的财富不是拉不拉得到赞助，是你可以接触一个公司，甚至一个公司的高层。了解他们的运作和思维。然后把它变成你的经验和财富.

学校工作做好了，对自己的能力也是一种提高，毕竟在外联部拉赞助是一项比较困难的工作，如果做好了，有可能你能拉到一家公司的赞助，做不好或者运气不好，那你只有工作成绩为零的尴尬了。

不过什么东西和事物都是需要个人的努力的，有努力才会有成功，这是毋庸置疑的，相信只要我们努力的工作，做好外联部工作是很简单的。

希望大家能够积极的工作，为学校做出应有的贡献！

**拉赞助策划方案篇五**

一年一度企业年会能够加深员工对企业感情，增进员工之间沟通和交流，增强员工之间团队协作意识，创造企业内积极向上工作氛围，提升员工士气。从而提高企业工作效率，使企业业绩稳步提升。

增加公司于员工之间的凝聚力

1、感激公司员工一年来的辛勤工作，增进领导与员工间的互动与交流；

3、经过年会的举办，了解员工对公司未来发展的期望；

（1）年会策划及准备期（x月xx日至x月xx日）：本阶段主要完成通知、节目收集、主持人确定。

（2）年会协调及进展期（x月xx日至xx月xx日）：本阶段主要完成节目安排表、礼仪小姐确定、音响确定、物品购买。

（3）年会倒计时期（x月xx日）：本阶段主要完成年会全过程确定（包括节目单确定）。

（4）年会正式演出时间：年月日晚至

1、及时通报名、电话报名、现场报名

2、联系人：

3、联系方式：

略

1、歌曲类：

（1）喜庆、祥和、热烈的歌曲；

（2）青春、阳光、健康、向上；

（3）与以上主题相关的原创歌曲。

2、舞蹈类：

（1）积极向上、寓意深刻的艺术性舞蹈；

（2）具有高科技时代气息的创意性舞蹈。

（3）喜闻乐见的街舞、现代舞、健美操、武术等；

（4）相关歌曲的伴舞。

3、曲艺类：

（1）喜庆、热闹反映生活的相声、小品；

（2）经典的传统曲艺类节目（戏曲、话剧、评书等）；

（3）其它类型的曲艺节目（乐器类）。

4、每个部门所报节目不限；

5、提倡跨部门组合报名；

1、参会人员入场

2、主持人宣布年会开始

3、总经理董事长讲话

对年终做总结

表彰员工

4、表彰

各部门负责人做年度工作总结与计划。

对优秀员工予以表彰

为优秀员工发奖

优秀员工发言

5、联欢会节目表演

6、互动小游戏

7、闭幕词各位来宾、各位代表、xx公司20xx年年会即将落下帷幕，我谨代表年会组委会对本次大会的圆满成功表示热烈地祝贺！本次年会得到各地方代表莅临参会欢聚乌市进取响应和热情支持。

下头我宣布：xx公司20xx年年会胜利闭幕！多谢大家！

**拉赞助策划方案篇六**

一、可行性分析：

1、同电视、报刊、传媒相比，校园宣传具有小的投资大回报的宣传的等特点。

2、校园消费地域集中，针对性强，产品和品牌容易深入同学心中。高校学生作为现在中国的青年团体，在消费上具有多元化消费的特点，他们并不懂得社会，什么东西大学生都在尝试。

3、大学年年有新生，年年有毕业生，若您觉得我们宣传好，可以长期与我们合作，这样我们能更好的做好您要求的推广任务的同时您的知名度会不断加深，具有一传十，十传百的长远意义。

4、我们外联部在以往的校园活动中已经积累了不少宣传经验，在学校中具有较为强大的宣传网，准确投放广告的能力，可以在最短的时间达到较好的宣传效果，经验和实际操作请您放心，我们一定会让您满意。并且我们系跟学校和老师关系相当融洽，还有充足的人力资源和煤体资源等资源为您完成宣传活动，做到真正的高效廉价宣传。

5、本院学生较多，约10000人，而本系学生数量为全院之最，运动会有全校宣传的能力，市场巨大，为您的宣传成效相当显著。

二、活动介绍：

1、活动目的：运动会是一年一度的校园最大盛世，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、提高个人身体素质等方面举办的。同时为了迎合义博会的隆重召开，体现当代大学生积极奋进，勇于上进的拼搏精神。

2、具体地点：义乌工商职业技术学院——依山操场

（欢迎赞助商亲临现场提出意见，我们将及时作好完善工作）

3、具体时间：20xx年10月26、27日

（宣传我们将为能继续保持到学期末，这点请您放心）

三、宣传方式：

1、网络宣传：在强大的校园网反复宣传、广播电视台重复播放、校论坛长期保留信息等进行大力度的有效宣传。

2、横幅：在运动会操场内外悬挂宣传横幅，一定让同学门都能有机会看到，一定请专业人事负责写吸引的横幅标语。

3、宣传单：可以由商家自行设计，或本院专业老师和同学制作设计，推出其所产品宣传单或其他东西（比如：运动员身上粘贴广告等）。由本外联部组织人员在全天高峰时间，布局全场范围有效分发。尽力做好使我校每位学生阅览到您的产品相关信息。

4、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和衣服，从而加大宣传力度。

四、经费预算：

宣传横幅每一条200元

运动员入场仪式衣服（约100名运动员）xx元

后勤饮水500元

啦啦队器具300元

器材使用费300元

优秀运动员证书及奖品1000元

预计赞助费用总计：4300元

无论您能给运动会多少的赞助，我们都非常感谢，上面的钱是往年运动会分析出来的数字，我们知道很多，其实你们只要给我一块石头，也许我们就能完成这艰巨的任务。

五、赞助活动意义:

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。

通过电台，横幅，宣传单等有效形式，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。这在极大程度上也增加了贵公司在社会和学校的竞争力，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、优惠券等累式形式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！为以后发展筑就更好的效益。

赞助单位：

希望贵公司能慎重考虑我们的策划书，同时也希望给我们提出相关意见。所有在校内的宣传活动由我们负责做好同时公司可以派人监督，也可以由公司做方案，我们外联尽量去实行。希望能和贵公司密切的合作，共同搞好这次运动会，期望贵公司回复。学校给予的截止时间是25号之前，期待您的加入！合作愉快！

**拉赞助策划方案篇七**

一. 赛事介绍

网球是世界上最流行的运动项目之一。网球一向有 “高雅运动”以及文明运动的美誉，是一种文明、礼貌、高雅的网球文化礼仪。通过网球运动中的技能、心理、准则、礼仪等将网球文化所要求的思想模式、道德规范、行为准则有机地融为一体，引导广大学生更多的关注自身的道德修养，文化内涵，心理健康，独立意识等综合素质的提升。

2024年正值我校武汉体育学院成立60周年,届时将有很多校友回校庆祝, 包括杨威，程菲，赵菁等知名校友。我们可以借此举办一个网球赛让校友和在校学生一起参加,增加彼此间的友谊,也为校庆增加几分色彩。

比赛名称: 13年红牛校庆杯网球赛

比赛主题: 迎校庆、健康、阳光、欢乐

参加人员:在校师生与回校校友

赛事规则： 1.在校师生与回校校友分为两个赛区。

2.比赛包括男女单打，双打，混双。

3.决赛中，在校师生与校友各派出选手参加。

考虑到在校生的能力，决赛可以让著名网球运动员李娜有两次选择机会帮助选手打5分钟，帮助对象由李娜决定 ，这样可以增加比赛的热闹度。

3

二．主办单位介绍

赛事主办单位：武汉体育学院

赛事承办单位：武汉体育学院网球协会

赛事协办单位：红牛功能饮料有限公司

武汉体育学院是新中国首批独立设置的全日制普通高等体育院校之一，原名中南体育学院，1953年组建于江西省南昌市，1955年迁至湖北省武汉市，1956年更名为武汉体育学院。武汉体育学院原为国家体育总局直属体育院校，2024年学校管理体制改革，现为国家体育总局与湖北省共建院校。

学院总占地面积1800余亩，其中本部面积800余亩，建筑面积达34万余平方米。拥有教学楼、实验楼、图书馆、现代教育技术中心、亚洲划船培训中心、运动训练测试中心，以及武术馆、摔跤馆、游泳馆、球类馆、体操馆、田径馆、网球馆等较先进和齐全的教学、训练及科研设施，图书馆藏书达80余万册。拥有马家庄校区（校本部）和藏龙岛校区（分校）两个校区，建筑面积40余万平方米。其中，马家庄校区地处武汉市东湖高新技术开发区，风景秀丽，占地面积800余亩，建筑面积34万多平方米；藏龙岛校区地处武汉市江夏藏龙岛开发区，环境优美，规划面积1000亩，一期工程建筑面积10万多平方米。学校师资力量雄厚，拥有一批在国内外有较大影响的专家学者和知名教练员。

三、目标受众预测

本次比赛面向全校师生和在我校就读过的广大 友，人数众多，提倡重在参与。用一种健康向上的方式迎接母校的60周年庆典。

受众对象：全体在校师生和往届校友。此外比赛时面向公众开放，市民可以免费前来观看。

四、合作意义

1.本次网球赛事得到了学校领导和学校相关部门的大力支持，规模大、参与者多,能吸引更多教师及学生来观看,深受全校师生欢迎,并推动学校体育事业的发展,必引起全校性的轰动。

2.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。

3.武汉学院作为体育院校，学生对运动性功能型饮料有很大需求，我们是拥有一直比较强大的消费队伍。

4.这类活动必定能让红牛的知名度得到大大的提高。

5.这次活动正值我校60周年校庆，有广大优秀校友回校和众多在校大学生，参与人群相当广泛。

五、具体回报内容

1.这次比赛的冠名权如：（红牛独家赞助武汉体育学院校庆杯网球赛）

2.宣传横幅：活动期间可以为贵公司在学校主干道、活动现场及学生密集处悬挂横幅(如：红牛公司祝校庆杯网球赛取得圆满成功)等。

3.

校园

广播电台：各高校都有自己的校园广播，在固定时段播放。在校园广播上进行宣传，受众直接，针对性强，这种官方宣传方式给学生一种可靠的印象。

4.口头宣传：在

同学

中进行口头宣传，吸引更多的关注，在无形中提高贵公司的形象，使得贵公司的形象更加的深入民心。

5.活动赞助反馈：整个比赛结束后，我们将会就本次比赛的我们所取得的

成绩

，为贵公司所做的宣传，宣传效果等等对赞助商进行反馈。

6.比赛服装广告:参赛选手球衣背后广告均归赞助商所有，如“红牛”,直接体现出赞助商。

我们有足够的人力资源和能力为商家完成宣传活动。另外，贵公司还可以同我们建立长期友好合作关系今后商家如需开拓学生市场,我们将通力合作,为商家进行宣传和广告策划,为商家提供各方面的信息服务,不断开拓市场,不断推广你们的知名度,具有较长远的意义！ （注：如贵公司还有

其他

宣传的想法，我们可以协商后执行。）

《体育赞助策划方案》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。

**拉赞助策划方案篇八**

近年来，许多体育赛事在校园的开展得到的`大力的推广与支持，大部分的师生都对这些比赛都怀有巨大的兴趣，为了丰富同学们的校园文化生活，让同学们的大学生活更加丰富多彩，我校乒乓球协会预备举办一年一度的激旋杯乒乓球比赛，为有乒乓球爱好的和特长的同学提供展现自我的空间，展现滨江学子的运动风貌。

1、对于商家而言，体育赛事来是一个非常好的传播媒介，大致奥运，小到校园运动会，商家都会选择赞助这些比赛来为自己的产品或是企业形象进行推广以及宣传。

3、“激旋杯”乒乓球赛一直以来都受到学院领导以及学院其他相关部分的鼎力支持，规模大，参与者多。能吸引许多师生前来观看，很深师生的欢迎。因此也就一连举办了七届，长盛不衰。

1、独家冠名：可在宣传单上注明商家名臣，比赛中可将赞助商横幅挂于比赛现场。

2、海报与横幅

3、派发传单：可以在亿寝室为单位宣传，也可以以班级为单位进行宣传。

4、工作人员及，运动员可穿上由商家冠名的服饰作为宣传

5、比赛奖品可由企业赞助

1．初赛前三轮采用11分3局两胜淘汰制，半决赛采用5局3胜淘汰制，决赛采用7局4胜制。

2、参赛选手提前10分钟到比赛场地，迟到5分钟者取消比赛资格。

4、各选手比赛球拍自备（乒乓球赛场提供）。

在比赛后可以以问卷形式来加深师生对企业的品牌形象，同时调查师生对本次比赛以及赞助商的满意度。

方案二：企业赞助策划方案

大会钻石赞助（1名）50万元

2、在会议现场背景板加上会议钻石金赞助企业名称和logo；

3、在会议现场外醒目位置设企业广告牌两个；

4、在会刊上特殊位置（封二、三、底、前插一等）安排一页彩色广告；

5、在本次峰会的网页上有专门广告形式的链接；

6、在峰会上安排董事长或总裁25分钟的主题发言和一个主题峰会上作为嘉宾发言；

7、在贵宾室参加与部领导的交流座谈，合影留念；

8、10张价值3600元的大会听众套票；

9、电视台报道；

11、在观众资料袋中免费发放企业的宣传资料；

12、赠送全部参会人员名录；

13、可以有3人作为嘉宾参加晚上的“数字中国”晚宴、闭门论坛和第二天的高尔夫邀请赛。

大会白金赞助（1名）30万元

2、在会议现场背景板加上会议白金赞助企业名称和logo；

3、在会议现场外设企业广告牌一个；

4、在会刊上安排一页彩色广告；

5、在本峰会的网页上有专门广告形式的链接；

6、在主峰会上安排董事长或总裁20分钟的主题发言或者在任一个主题峰会上作为嘉

宾发言（选其一）；

7、在贵宾室参加与部领导的交流座谈；

8、8张价值3600元的大会听众套票；

9、会议前和中在出版专题的新浪、搜狐、赛迪等网站上安排专门的人物专访；

10、观众资料袋中免费发放企业的宣传资料；

12、送全部参会人员名录；

13、可以有2人作为嘉宾参加晚上的“数字中国”晚宴、闭门论坛和第二天的高尔夫邀请赛。

高尔夫冠名赞助15万元

1、所有在签定合同后出的资料中（主要是大量的广告中）加上赞助企业名称和logo；

2、在会议现场背景板加上会议赞助企业名称和logo；

3、在本峰会的网页上有专门广告形式的链接；

4、在高尔夫颁奖仪式上发言；

5、4张价值3600元的大会听众套票；

6、可以有1人作为嘉宾参加晚上的“数字中国”晚宴、闭门论坛和第二天的高尔夫邀请赛。

“深圳市人民政府”招待晚宴赞助10万元

1、独家赞助，在晚会背景板和自助餐桌等处有醒目的赞助企业名字；

2、安排赞助企业领导有五分钟的自由讲话；

3、在晚宴上安排董事长或总裁10分钟的主题发言；

4、6张价值3600元的大会听众套票；

5、可以有4人作为嘉宾参加晚宴、1人参加闭门论坛和1人第二天的高尔夫活动。

礼品赞助

1、可以是独家赞助，也可以是两家企业赞助；

3、在礼品上印有公司logo和赞助字样，同时有”中国(深圳)it领袖峰会”字样；

5、独家赞助可以有2人作为嘉宾参加晚宴、闭门论坛和2人参加第二天的高尔夫邀请赛，两家赞助的话只能1人参加相应活动。

现场广告和会刊广告

1、设置现场广告（具体位置及报价待定）；

3、手提袋赞助印刷，在袋两边或袋下放注明企业赞助印刷字样，费用50000元，同时获赠3张大会套票和3个参加晚宴、1个闭门论坛和2个第二天高尔夫邀请赛的名额资格。

听众门票

1、所有峰会套票价格为：3600元，同时可以参加中午的自助餐。

2、所有购票听众都可以获得大会所有资料和礼品。

**拉赞助策划方案篇九**

1、独家总冠名权

光阴的故事·20xx群星怀旧金曲演唱会独家冠名权；

企业负责人将被邀请担任本次演唱会组委会副主任；

企业领导享受至尊vip席10席位，与明星震撼零距离接触；

2、平面宣传及赠票

5000张门票票背广告，5000个荧光棒广告，以xx企业形象为主题设计印刷。

设计印刷5000张海报突出独家冠名企业xx企业；

3、演唱会现场回报

演唱会舞台中央大幅广告，突出xx企业主题形象；

舞台裙围广告2块，着重突出xx企业形象宣传；

提前入场观众多，可在体育馆入口处两侧设置广告位及xx企业展示台一个；

安排企业主要领导和演出人员合影留念；

现场演出前10分钟，led大屏播放xx企业宣传片；

现场发放xx企业手提袋5000个，里面装有纯净水、荧光棒及xx企业宣传资料。

4、宣传回报

市区3处户外大屏，演出前2个月轮播xx企业20秒广告宣传片，一天20次；

各县市设置票务代理点，地区繁华路段分别设置xx企业宣传广告牌，张贴宣传海报；

5、营销活动

3月31日—5月1日在市区繁华路段，举行3场现场售票活动，包括模仿秀和抽奖等环节。可设立xx企业展示区，向市民介绍xx企业，突出企业形象。

看房送金曲光盘：录制20xx张演唱会艺人的白金光盘，其中包括xx企业的宣传视频，xx企业的光盘贴广告，片尾字幕滚屏鸣谢，片尾10秒指定产品标版广告。

**拉赞助策划方案篇十**

一、策划书前言

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的努力，的心血，在我校推广您的产品。让您以最低的投资获得的回报。

二、市场分析

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！

三、活动介绍

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：20xx年x月x日至x日。

四、宣传计划

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——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。

五、经费预算

根据商家要求的具体宣传计划，而进行相应的预算。

六、预计效果分析

通过电台，海报，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。

**拉赞助策划方案篇十一**

全球成长心连心(heartchorusglobalinitiative)是成长心连心国际协会(heartchorusassociationinternational,hcai)旗下的大型公益项目。成长心连心国际协会(以下简称hcai)是一家在加拿大联邦政府注册的非盈利机构，註冊编號：916598-3。hcai在全球范围内组织活动，服务于中学生、大学生、社区以及企业。同时，hcai也将持续地全球招募和训练志愿者、团队领袖、训练师以及教练来共同支持和推广成長心連心公益项目。

8月全球成长心连心要做什么活动?

“成长心连心”进入中国20周年之际，从202月全面启动筹备“全球成长心连心-8月加拿大专场”，于2024年2月-7月从中国内地300多所高校中筛选出一批优秀大学生到加拿大多伦多，和来自五大洲四大洋的另外一批优秀华人大学生，共同创办一场“全球成长心连心”，并会创造一个特别有意义的吉尼斯世界纪录。

每个人都将亲身体验到『把爱传出去』的精神内涵。企业家物资或捐款的的形式来支持大学生实现本次旅程，为大学生提供整个训练项目的费用，含食宿及中国至加拿大往返的交通费用;中国大学生通过自身努力对助学公益组织——麦田计划1800元人民币的捐赠来帮助山区贫困学生实现求学之梦。北美华人大学生也将通过对北美帮带公益组织——大哥哥大姐姐(biggerbrothersbiggersisters,bbbs)300元加币的捐赠来自更多加拿大的孩子得到大哥哥大姐姐们一对一的帮带。全球范围内的义工们则尽心筹备，促成本次活动的圆满举行。

企业可以参与吗?

我们诚挚邀请有实力有爱心的企业单位搭乘这艘爱心之船，承载及发扬企业对社会的回馈，让爱发酵，升华!

以下有六种参与办法及回馈方案供企业家们参考及投入行动。

捐赠赞助方案一、企业英雄榜

全球成长心连心的宗旨是集合华人的力量创造一份“爱的传递”，企业家通过资金赞助，同时也可以通过企业英雄榜鼓励并支持大学生迈出校园，贡献一份自己的力量给社会。成功进入“全球成长心连心”的大学生都是经过多次筛选的优秀人材，他们经过素质训练之后，在心态、行动力等方面会有更多的提升。邀请各企业主成为伯乐，慧眼识国际人才，让企业注入全球视野素质的新生力量，优先考虑录用参加过“全球成长心连心”的大学生，或给予实习机会。欢迎企业家进入英雄榜(实习名额)，培养优秀的新生代。

捐赠赞助方案二、物资赞助

1.“全球成长心连心”8月加拿大专场独家服装赞助

2.“全球成长心连心”8月加拿大专场独家感恩信封赞助。有此资源及意向的企业联系“全球成长心连心”中国筹委会秘书-林颖。

捐赠赞助方案三、1万元人民币

印制彩旗1面，放于吉尼斯世界纪录活动当天现场，体现团队(或个人)精神，展现团体(或个人)风貌，把爱传出去。(欢迎各团体或个人往加拿大见证吉尼斯纪录产生的神圣时刻)

捐赠赞助方案四、2万人民币

2万元即可申请“家庭版成长心连心”一场。

注：企业需负责场地、物资和训练师的差旅费

捐赠赞助方案五、4万人民币

4万元即可申请到“企业版成长心连心”两场，2024年一场及一场。

注：企业需负责场地、物资和训练师的差旅费

捐赠赞助方案六、6万人民币

可提名两名大学生直接进入“全球成长心连心”面谈快通道

备注：6万元(相当于支持3名大学生参加本次活动)

捐助方式及详情

所有国内捐款会由“广东省麦田教育基金会”协助审核，3千元以上的捐款会开具抵税收据。感谢“广东省麦田教育基金会”的支持，“成长心连心国际协会”将拨出百分之十的捐款给“广东省麦田教育基金会”支持山区贫困学生援助项目。

户名:广东省麦田教育基金会

帐号:44001863201053026377

开户行:中国建设银行广东省分行

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