# 最新活动赞助方案(精选10篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-05-06

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么方案应该怎么制定才合适呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。活动赞助方案篇一赞助活动是企业推广品牌和产品的重要手段，而...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么方案应该怎么制定才合适呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**活动赞助方案篇一**

赞助活动是企业推广品牌和产品的重要手段，而赞助方案的制定则是赞助活动成功与否的决定性因素之一。在我公司的近期赞助活动中，我担任了赞助方案的制定工作。通过这次经历，我深刻体会到了赞助方案制定的重要性，并获得了一些宝贵的经验和体会。

第二段：清晰定位、明确目标

在制定赞助方案时，我们首先需要明确赞助活动的定位和目标，也就是想要树立公司的形象，还是推广某个产品。只有明确定位和目标才能制定出有针对性的赞助方案，并能够很好地达到预期效果。在具体操作中，我们可以通过市场调研和目标消费者的定位来进一步细化目标。

第三段：合适的赞助项目与策划

寻找合适的赞助项目和策划也是赞助方案制定的重要环节。我们需要将目标消费者和公司形象与赞助项目进行对比，从而选择最为符合预期效果的项目。同时，在策划赞助活动时，也需要注意配合目标消费者的消费习惯、价值观念等因素，并利用各种情感因素来加深消费者对赞助活动和公司的认知和好感度。

第四段：细节决定赞助效果

细节在赞助活动中非常关键。我们需要精细设计赞助活动的方案，并考虑各种细节。例如，赞助物品的规格、配送方式和外包装，赞助活动中的各种礼仪、音乐、道具等，都需要考虑周到。只有细节做到位，才能给消费者留下好印象，并进一步提升品牌形象和产品销售效果。

第五段：不断反思和改进

最后，我们要注意对赞助活动的反思和改进。我们需要分析赞助活动的各项指标和反馈，对效果进行评估，并不断地改进赞助方案和策划思路。同时，我们还要借鉴其他企业的成功经验，并不断创新和尝试，从而促进企业的不断成长。

总结：

在赞助活动中，制定好的赞助方案是取得成功的必要条件之一。通过本次活动，我深刻体会到了，清晰定位和明确目标、合适的赞助项目与策划、细节决定效果和不断反思改进是赞助方案制定的关键步骤。希望这些经验和体会能够对其他从事赞助活动和品牌推广的同行有所启示和帮助。

**活动赞助方案篇二**

xx是华语歌坛一个“不老的传说”：自20世纪60年代末红透香港开始，xx的`艺龄已横跨了60、70、80、90及新世纪5个年代，拥有一大批已经追随他十余年，甚至更久的忠实歌迷。

强大票房号召

xx的演出人次、场次在华人歌手中占据鳌头，最关键的是上座率年年爆满。演唱会风格多样，每出新意，每有盼望。其现场演唱会的感染力和现场发挥水平也属绝对一流。

20xx年，xx与xx合作在上海举办了名为“xx”的演唱会，演唱会所有中、高价位门票提前两周即宣告售磬，创造了当时上海八万人体育场近几年演唱会门票销售最高记录。

强势歌迷人群

谭咏麟的歌迷群遍布20-40岁之间各年龄段、各阶层人群，即有二十岁出头的青年学生；又有步入中年、事业有成的工作一族。他们大多已追随谭咏麟达十余年之久，拥有较为稳定的经济来源，因而其消费水平和购买能力也相对较高。

其次谭咏麟在长三角地区拥有人数众多的忠实歌迷，据20xx年“xx”票务销售情况反映，近20%中、高价位门票为外地歌迷所购，这部分外地歌迷多集中在杭州、苏州、温州、无锡、嘉兴、南京等长三角主要城市，购票最多的为杭州、温州歌迷，他们多结伴而来，并且指定购买800元vip票，其购买能力可见一斑。

强力媒体宣传

此次演唱会将举办一系列公关活动，并通过电视、平面、户外等多媒体组合形式进行宣传推广，最终达到扩大演唱会社会影响力、吸引更多社会大众关注之目的。

企业可借助此次演唱会之宣传优势，增强企业品牌知名度与亲和力、赢得消费者关注、提高企业产品市场占有率。

主办方：xx文化传播有限公司

xx唱片有限公司

时间：20xx年x月x日

地点：上海八万人体育场

目前在亚洲最具影响力的演出、比赛场地，每场可容纳8万人，适合举办国际、国内重大演出、比赛活动。

三、活动安排

活动内容时间地点

新闻发布会20xx年x月x日

歌迷见面会20xx年月日

演唱会20xx年x月x日上海八万人体育场

庆功宴20xx年x月x日

独家冠名赞助标的：万元人民币

a)嘉宾礼遇

独家冠名赞助商将获得此次演唱会冠名权益，冠名形式为：“xx20xxxx上海演唱会”（暂定）

冠名权益将体现于媒体宣传（包括电视、平面、地铁、通路广告等）、演唱会相关广告宣传品及公关活动中。

独家冠名赞助商将作为本次演唱会主办单位参与宣传和推广的策划，并列名于相关宣传、推广活动之中。

独家冠名赞助商将作为本次演唱会主办单位之一，该企业领导将出席新闻发布活动及庆功酒会，具体出席人数双方协商解决。

独家冠名赞助商作为本次演唱会主办单位之一，企业领导将在主席台就座观看演出

b)活动现场回报

新闻发布会

新闻发布会过程中，独家冠名赞助商代表出席并进行专门发言

新闻发布会过程中，主持人将对独家冠名赞助商的大力支持表示感谢

新闻发布会主背景板显著位置体现独家冠名赞助商名称及logo，会场内悬挂此次演唱会相关宣传海报等主要宣传品。

新闻发布会现场摆放独家冠名赞助商宣传x展架，具体数量双方协商决定。

新闻发布会主席台放置独家冠名赞助商产品

新闻发布会过程中发放新闻资料袋，资料袋可由独家冠名赞助商提供，资料袋设计体现独家冠名赞助商产品形象。

歌迷见面会

歌迷见面会过程中，主持人将对独家冠名赞助商的大力支持表示感谢

歌迷见面会主背景板显著位置体现独家冠名赞助商名称及logo，会场内悬挂此次演唱会相关宣传海报等主要宣传品。

歌迷见面会现场摆放独家冠名赞助商宣传x展架，具体数量双方协商决定。

歌迷见面会现场设置独家冠名赞助商产品展台，具体数量双方协商决定。

歌迷见面会现场，由艺人展示独家冠名赞助商产品，并由到场媒体现场拍照。

演唱会现场

演唱会现场主入口通道两侧放置独家冠名赞助商x展架，具体数量双方协商决定

演唱会现场设置大型条幅（尺寸：1米x10米、数量：4条），内容表现：“xx企业预祝20xxxx上海演唱会成功”（暂定）

演唱会主会场外设置3平方米左右独家冠名赞助商产品展台，具体数量双方协商决定

演唱会主会场各入口处张贴此次演唱会宣传海报

庆功宴

庆功宴过程中，主持人将对独家冠名赞助商的大力支持表示感谢

庆功宴主背景板显著位置体现独家冠名赞助商名称及logo，会场内悬挂此次演唱会相关宣传海报等主要宣传品。

庆功宴现场摆放独家冠名赞助商宣传x展架，具体数量双方协商决定。

庆功宴现场，由艺人展示独家冠名赞助商产品，并由到场媒体现场拍照。

c)媒体回报

电视媒体

投放频道投放内容投放次数投放时间说明

东方电视台文艺频道15秒

广告宣传片每天不少于2次6月24日

-7月14日体现演唱会冠名全称

体现独家冠名赞助商产品名称及logo

东方电视台音乐频道15秒

广告宣传片每天2-3次，黄金时间不少于1次6月24日

-7月14日体现演唱会冠名全称

体现独家冠名赞助商产品名称及logo

备注电视广告20天内总播出次数不少于160次

广播媒体

投放频道投放内容投放次数投放时间说明

fm103.730秒

广告宣传片5-7次/天6月14日

-7月14日体现演唱会冠名全称

演唱会信息预告

fm101.7

上广交通频道

备注三频率广播广告30天内总播出次数不少于450次

报纸媒体

投放媒体投放内容投放次数

新闻晨报半版报纸广告

1/4版面为独家冠名赞助商产品广告

体现演唱会冠名全称

体现独家冠名赞助商产品名称及logo2次

x月x日新闻发布会投放一期

演唱会开票当日投放一期

申江服务导报通栏报纸广告

体现演唱会冠名全称

体现独家冠名赞助商产品名称及logo1次

x月x日新闻发布会时投放

上海星期三通栏报纸广告

体现演唱会冠名全称

体现独家冠名赞助商产品名称及logo1次

x月x日新闻发布会时投放

平面媒体

海报：

印制演唱会所需海报(尺寸：全开)5,000张，提供独家冠名赞助商1000张。

在各个指定售票点、商场超市、宾馆酒店、娱乐场所、餐厅酒楼、市内各大高校及周边城市或地区允许张贴处进行张贴。

海报中显著位置体现独家冠名赞助商名称及logo（稿件由独家冠名赞助商确认）

宣传单页：

印制本次演唱会宣传单页(双面彩印，尺寸：大16k)共10,000张，其中提供独家冠名赞助商1,000张。

在本市及周边城市及地区各大商业聚集点，居民聚居区和各个指定售票点广为散发。

宣传单页中显著位置体现独家冠名赞助商名称及logo（稿件由独家冠名赞助商确认）

宣传页背面可做独家冠名赞助商广告，内容可附带促销信息，样稿由独家冠名赞助商提供，经我方确认。

入场券票套：

印制演唱会入场券票套60，000枚，随演唱会入场券赠送

票套显著位置体现独家冠名赞助商名称及logo（稿件由独家冠名赞助商确认）

票套背面可做独家冠名赞助商广告，内容可附带促销信息，样稿由独家冠名赞助商提供，经我方确认。

请柬：

为本次活动的新闻发布会及庆功宴会所印制的请柬上，独家冠名赞助商和其他主办单位将作为联合邀请单位列于其上。

户外媒体

20xx年x月x日起至x月x日演唱会举办期间，选择上海八万人体育场大门入口处大型广告牌，投放户外广告。

广告牌尺寸：米x米，内容体现演唱会冠名全称、独家冠名赞助商企业名称及logo。

d)其他特殊形式回报

赠送独家冠名赞助商部分演唱会门票，所赠送门票的票面面值总和为其赞助金额10％，赠票将于演出前3天交付独家冠名赞助商。

有奖促销活动

独家冠名赞助企业可利用此次演唱会赠票，配合推出有奖促销活动。

主办单位可配合独家冠名赞助商相关促销活动，利用独家冠名赞助商所提供的产品作为奖品，对演唱会门票进行促销。以期使独家冠名赞助商产品促销与演唱会门票销售两大活动，与其受众群体之间实现充分互动。

**活动赞助方案篇三**

承办单位：西南大学爱心公益联盟

活动策划书目录：

1．前言

2．市场分析

3．活动介绍

4．宣传计划

5．商家补偿计划

6．经费预算

7.补充赞助方案

8附件一

1,前言

大学生是当今社会拥有狂热激情，年轻活力的强大团体。他们充满激情，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“公益基金”成立大会暨社团联谊晚会，必定会得到丰厚的回报，极大的提高企业的知名度。2,市场分析（投资高校的优势）

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。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、能展示个性表现自我的时尚活动。若是商家能在party这种刺激狂野的活动中进行宣传，效果可想而知。

3.因为年年都有新生，如条件允许的话,商家还可以同我们公共关系协会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次圣诞party,将会使商家在公寓内外的知名度不断加深,甚至到石牌各个高校，极具有长远意义!

4.便捷的活动申请：商家在公寓内、高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过和我们公关协会合作，贵公司可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们协会各部门的大力协作配合。

5.高效廉价的宣传：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!

6．本次活动将有过两万人了解，并至少超500人能进场参与（因场地所限人不可进太多），参与人数众多，可以为该公司的品牌文化起到很好的推动作用。

共同策划一个更大型的圣诞联欢party，其盛况也必定空前。本次活动作为关键的一炮，意义深远，商机无限！

3．活动介绍

1．活动目的：

本次活动是本着丰富公寓文化，活跃校园气氛，提高会员积极性的大型特色公益活动。

2．组织机构：

主办单位：共青团西南大学委员会

西南大学学生社团联合会

承办单位：西南大学爱心公益联盟

赞助单位：、

3.活动时间

4.活动地点

5.现场布置

6.活动内容

4.工作计划

1、申请审批

赞助感谢信的范文

会议方案范文合集八篇

会议方案范文合集六篇

会议方案范文合集九篇

写给赞助商的感谢信范文

**活动赞助方案篇四**

江苏洋河国御酒业有限公司预算投资15万元人民币赞助电影《山东好人》。注：《山东好人》预计于20xx年12月中旬隆重上映。以下是公司投资回报分析。

洋河国御酒业若获得此次电影《山东好人》的拍摄赞助权，其意义往往与“四两拔千斤”有异曲同工之妙，企业品牌等无形资产增值及带动的产品销售无法估计。通过此次宣传推广，企业不仅仅是在白酒行业中亦在全国牢固树立起良好的社会形象，迅速升华了企业文化，快速地提高了知名度，大大丰富了品牌内涵，实现消费者对企业和产品的认同感；企业通过此次宣传推广，得到良好的品牌与极大的软性宣传回报，这对企业来说是一个发展自我、超越自我绝妙的契机，同时，电影公司将根据洋河国御酒业的品牌形象，量身定制广告植入方案，使公司品牌形象融入剧情，强化公司品牌形象，力求广告效果最大化，使公司投入物有所超值，达到我们提升品牌在全国的影响力和知名度。

（1）剧中孟德仁送田水莲回家启程时，乡亲们纷纷前来给他们送行，村支书挤到孟身边：德仁，你去湖南路途遥远，路上很是辛苦，来，这是我保存多年的好酒洋河国御酒，呵呵！舍不得喝，这次就送给你了，保持个好体力吧！安安全全把田云送回家。

你喝点酒去去寒吧！”孟德仁：喝啥子酒呀!田云接着去三轮车内翻找，四瓶洋河国御酒找了出来。田云喜出望外，大声喊着：找到了找到了！酒在这！赶快喝点吧！

（3）路边墙体上有洋河国御酒业有限公司的大型墙体喷绘。（一组镜头特写）

（4）山东好人电影公司举行的各项公益活动，都挂上江苏洋河国御酒业公司为特别赞助单位或指定用酒单位。

以上案例仅供参考，相信在电影上映后持续近3年的流动效应影响下，能为公司带来不可估量的活广告效益和影响。

1、江苏洋河国御酒业为电影《山东好人》特别支持单位。

2、公司有权在影片宣传、活动现场设点，拉横幅，发放宣传单页；同时，公司可以联合片方搞抽奖宣传：以产品问卷调查的方式在被调查者中抽奖。

3、江苏洋河国御酒业主要领导有权参加本影片的开机仪式和在临沂（山东首映式）举行的电影山东首映式，其中洋河国御酒业代表在山东首映式上讲话。

4、影片中将三次植入企业产品，将洋河国御产品形象的呈现在广大的观影群众面前。

5、本影片所有宣传载体上题写江苏洋河国御酒业特别支持字样。

6、洋河国御酒业主要领导在拍摄现场与主要演员合影留念并提供本影片剧照。

7、洋河国御可提供海报等宣传品，在电影开机仪式和电影首映式现场张贴宣传；提高洋河国御的循环曝光率。

8、江苏洋河国御产品形象广告可张贴在剧组用车上，

进行鲁、豫、鄂、湘四省地的流动宣传；提高洋河国御酒业的循环曝光率。

9、本影片片尾字幕上滚动出现赞助方特别支持名称及logo，时间5秒钟。

10、洋河国御酒业可获得《山东好人》演员选拔赛和总决赛的冠名权。

11、洋河国御酒业可获赠电影光盘20张。

**活动赞助方案篇五**

中国传媒业经历几十年的风雨兼程，已经进入到了一个全新的媒体创新与变革时代。随着络、楼宇电视、公交移动电视等新兴传媒不断进入人们的视野，消费者通过不同形态的媒介了解企业广告渠道增多，这样直接导致广告主行销成本增加，其效果却难以控制。传媒有效传播是广告载体的核心竞争力和企业广告投放的第一要素，已越来越多的受到企业广告主和媒体经营者的关注。

与此同时，在21世纪，品牌将成为企业价值发展最重要的推动力。品牌资源已经被认为是除人力资源、商品、资本、信息以外的第五大企业资源。在信息化高速发展的今天，“酒香不怕巷子深”的传统观念，在一次次深刻的证明之后，已不在适合企业发展。如何打造自身的强势品牌，提升企业的`知名度、美誉度、消费者的忠诚度，广告宣传无疑是最快捷、最有效的方法。为满足企业品牌宣传、新闻公关、企业危机处理等众多需求，进一步为企业宣传搭建高端平台，构建企业与传媒的对话窗口，更好的为企业资源整合、提升品牌竞争力、开拓新市场、寻找有效产品传播渠道，提高宣传效果，提供帮助，特举办此次活动。

“一个引导媒企共同发展的标识、一个汇集众多专家与权威机构的评选、一个中国媒企品牌全方位推介的盛会”。

本次活动秉承“相聚结识、交流合作、品牌提升、和谐共赢”的宗旨，旨在推进与加强媒企品牌影响与竞争力。活动通过前期“20xx中国百家最具传播力创新传媒”评选及相关宣传活动，选拔出全国最具传媒力、影响力及创新推动力的强势媒体，届时将与各行业知名品牌共聚一堂，打造20xx年媒企盛会。

广泛性：本次活动有200多家报纸、100多家期刊、60多家、40多家大型广告公司、30多家电视台报名参与，并由中央电视台、中华新闻报、东方卫视、京华时报等全国50多家媒体提供支持，人民传媒频道全程指定直播，同时邀请政府、报刊、广电、广告、企业、学界等六个方面近200多名专家评定，会议规模将达到600人左右，其活动的广泛参与性与影响力将成为媒企宣传的最佳时机。

高品质社交活动：本次活动将是我国传媒界的一大盛会，届时相关领导、权威专家、知名传媒、品牌企业高管将共聚一堂，为新时期媒企的和谐发展与合作献技献策、共同交流；可持续性：活动将每年举办一次，每年突出一个中心内容，前后有机衔接呼应，力求使活动伴随我国传媒业的不断发展而持续举行。

本次活动分为两个阶段进行：

第一阶段：评选阶段

评选活动将采取专家评定结合上投票的方式进行，评选时间自20xx年7月16日至12月20日，评选120个名额，分别为：综合：“20xx年度十大创新传媒”、“20xx年度十大创新传媒人物”

电视台：“20xx十大最具传播力创新电视频道”：“20xx十大最具传播力创新门户”

报纸：“20xx十大最具传播力创新都市报（含晨报等）”“20xx十大最具传播力创新晚报”

“20xx十大最具传播力创新城市周报（含文摘报、电视报）”“20xx十大最具传播力创新行业报（含各类财经、体育等行业报）”

期刊：“20xx十大最具传播力创新综合期刊”“20xx十大最具传播力创新专业期刊”广告公司：

“20xx十大最具传播力创新广告传媒”（含新兴广告、户外广告）

“20xx十大最具传播力创新广告公司”（含创新广告策划公司）

第二阶段：年会及颁奖阶段

评选结果揭晓后新闻出版总署主管《传媒》杂志社将于20xx年1月27日在人大礼堂举行“第二届中国传媒创新年会暨20xx中国百家最具传播力创新传媒颁奖盛典”，届时将邀请政府领导、专家、入选媒体高层领导及各行业具有代表性的品牌公司高管共600人，出席本次颁奖盛典活动。

主管单位：中华人民共和国新闻出版总署

主办单位：《传媒》杂志社

拟邀联办：中国报业

协办单位：中国出版科学研究所传媒研究中心

人民大学新闻学院

北京大学新闻与传播学院

湖南师范大学新闻与传播学院

清华大学媒介经营与管理研究中心

北京大学现代广告研究所

人民日报社人民

支持单位：中国期刊协会

中国广告协会报纸委员会

中国电视

全程指定官方直播：人民传媒频道、新浪、中华传媒、中国电视

招商赞助回报

**活动赞助方案篇六**

1.前言(介绍活动相关内容，不宜累赘，自行选择和增减)

某某某活动是我校建设(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。(男工作人员某某名，女工作人员某某名)

(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。

当代大学生充满活力，激情四射。本次活动吸引了很多同学的关注，在学校老师和相关负责人的大力宣传下，保证每一位同学都能切身融入到活动中，大学生是带动当今中国消费的主要群体，在消费领域具有不可低估的地位。下面,小编给大家介绍一下关于赞助策划方案范文5篇,欢迎大家阅读.

赞助策划方案1

一、 活动目的

随着当今社会的飞速发展，人们的生活水平在日益的提高!而随之产生的垃圾数量也在随之增多，我们在提倡文明的同时是否也在破坏着文明?作为我们环保志愿者协会，我们应提倡环保，宣传环保，号召大家珍爱身边的环境，更好的发扬我们的优良传统。因此，环保志愿者协会决定举办“可利用物品diy设计大赛”。本活动将面向全校同学，号召同学们将自己淘汰或废弃的东西通过自身的想象力、创造力和动手能力，将这些废旧物品改头换面，再次利用，创造出自己美观或具有使用性的作品。但因协会活动经费不足，影响活动的效果，所以希望贵企业伸出援助之手。一则活动的开展有了基本的保障;二则在一定程度上能够宣传商家产品，拓宽市场;同时我们希望以此次活动为平台，提供让某某商家企业与在校大学生交流和沟通的机会，丰富校园生活，活跃校园文化，增加商家和学生之间的互信了解，实现双方的共赢。

二、 宣传方式(商议决定)

1、传单宣传 该项目独立，若公司有意愿，环协可帮忙在校内派发公司的传单。

2、小册子宣传 如公司有自己的宣传册子协会可协助派发，册子由商家自己提供

4、横幅宣传 在学校中山梁干道上可悬挂带有商家特色的横幅 不可太商业化

5、奖品宣传 奖品由公司赞助或可印有图案，跨地域，有头有面

6、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

8、促销点宣传 活动当天可在现场搞促销 要另收一些场地费

三、商家补偿计划

前提：赞助费达1000元及以上的

1、冠名权 本次活动以“×××杯可利用物品diy设计大赛”来命名( 赞助总金额最多的)

4、现场鸣谢 活动期间，公司名称以口头鸣谢形式出现

5、校媒体报道 我们届时会邀请学校的媒体参加，报道这次的颁奖晚会，必会对商家进行一定的宣传，另我们的活动也会上传至社团联网站，宣传还是到位的。

6、成果展 活动后期，可将优秀作品在商家处进行展出，能吸引广大市民的眼球，起到良好的宣传效果。若商家有需要，环协可以考虑提供部分作品，作为店内装饰之用，以作长期宣传。

四、活动预期效果

宾馆：

西南交大学生来找五湖四海，我们的同学们也遍布全国各地。峨眉山享誉全国乃至全世界，因此每周交大学生的同学、朋友到峨眉来玩不少，保守估计50人/周。而大多都不是本地的，要在此逗留几天。若贵宾馆与我们环协合作，赞助我们这次活动，我们在活动中对贵宾馆进行宣传(宾馆情况、特色等，最好对我们学校学生有一定的优惠政策)，在加上许多大学生还是比较会享受生活，且有一定的消费能力，相信就贵宾馆的环境设施及服务，是报国寺度假村所不能比拟的，在加上适宜的价格，定会成为众多学生的首选。再加上还有一些隐形消费者，保守估计到贵宾馆消费的15人/周，再加上在淡季，宾馆入住率相对低些，但交大学生的同学总会络绎不绝的到峨眉旅游，这也为贵宾馆带来了一定的市场。

贵宾馆接待外宾。众所周知，国外兴起了一股环保热潮，许多人也加入了环保主义者和素食主义者的行列，而来峨眉山旅游的，相信大多是比较关注环境、享受生活的。若贵宾馆与协会合作，鼎力支持我们，协会也将将优秀作品在贵宾馆展出，打上环保的旗帜，相信其环保义举定能获得广大国外游客的支持，并获得好的口碑，树立宾馆良好的形象，同时也宣传了环保。最重要的一点是因为我们代表的是中国，您的环保义举有助于提升我们中国的国际形象。

超市：

交大在校学生达7000人左右，其消费能力巨大且连续。每天从早上7：00

到晚9点，每10min就有一班从交大开往市区的公交车。同学们在逛街办事之余到超市购物的不少，保守估计占进市区人数的2/5左右。而面对众多的同行竞争者，怎样才能从中脱颖而出，吸引广大的学生消费群体?与环保协会合作是明智的选择。

从提供的宣传方式可以看出我们的宣传是到位的，但要想吸引和留住消费者，就要提供一些特别和优质的服务。就目前市区各大超市大多在使用积分卡，只是积分没有折扣，因此我们建议打造“学生套餐”(eg 1元/ 0.02元优惠，并积分等)，虽然优惠了，但每10元超市才折让0.2元，并没有多大的损失，可是对消费者来说具有很大的吸引力，就牢牢的套住了消费者。另外，超市是制造生活垃圾的工厂，若贵超市能与我环协合作，并致力与物品的可利用，其良好形象必将深入广大消费者，其环保义举会得到更多的消费者的喜爱。在环境问题越来越受关注的今天，在相当的产品和服务面前，消费者必会选择素质高、有血有肉的商家。

化妆品店：

女性爱美众所周知。交大学生众多，其中女学生大概有1000人左右，几乎每人都有不同数量和种类的化妆品。抓住了交大=抓住了市场。贵店与环协合作，借环保协会diy设计大赛之机在交大校内做大型的宣传活动(校内设点进行产品宣传，免费为交大学生办理会员卡，免费设计职业妆等)，保守估计至少200人今后会到贵店购买化妆品。贵店与我环保协会合作，其良好形象必将深入我校广大师生，其环保义举会得到更多的消费者的喜爱。在相当的产品和服务面前，消费者必会选择素质高、有血有肉的商家。

五、 商家的权利与义务

权利：

1、 双方合作期间在交大峨眉校区宣传，通过横幅、海报、宣传单及具体活动进行企业文化、产品等方面的宣传。

2、 提供一定资料要求组织者在颁奖大会上做相应的宣传。

3、 在提供相关资料、必要工具后，要求社团在活动前后进行有效的宣传。

4、 对整个活动过程前后宣传效果及方式的建议和监督权。

义务：

1、提供足额的赞助费，货真价实的实物，美观大方、内容健康的宣传材料。

2、配合社团的安排及相应的调整，以便顺利地开展活动，取得圆满成功。

六、活动双方

活动地点：西南交大峨眉校区

活动对象：交大全体在校学生

主办方：西南交大峨眉校区大学生环保志愿者协会

协办方：(赞助商)

七、准备材料

前期准备

海报

首次宣传 3张(11.7贴于大板一、中山梁、二餐海报张贴处)

二次宣传 3张(11.10贴于大板一、中山梁、二餐海报张贴处) 收集通知 3张(11.24贴于大板一、中山梁、二餐海报张贴处) 颁奖通知 3张(12.4贴于大板一、中山梁、二餐海报张贴处)

展板

图片、喷绘海报形式 2张(11.6展于大榕树)

写真(参赛具体内容) 1张(11.6展于大榕树)

横幅(主题口号) 1条(11.5展于大榕树、11.8悬挂于中山梁主干道) 校广播

举办通知 11.7 ——11.12

收集通知 11.23——11.25

获奖通知 12.4(周四)

社团联网站

举办通知 11.5

获奖名单 12.2

(二) 中期开展

1、11.10 ——11.12于大榕树下设报名点进行报名、活动介绍

2、11.24 ——11.25于大榕树下设作品收集点收集作品。由工作人员将作品进行编号管理(参赛作品名单应包括：编号、作品名称、作者、所在院系、联系方式、作品备注)。

3、11.27协会内部对作品进行初选。

4、12.1邀请社团联指导老师对作品进行终评。

**活动赞助方案篇七**

12月1日是世界艾滋病日，为了增加对艾滋病只是的了解和对艾滋病患者的关爱，以及做好预防工作，宣传良好的生活习惯。由重庆市教育委员会主办，重庆邮电大学承办，重庆市大学生体育协会协办，所以这次活动对重庆市的大学生都有很大的影响，因此重庆公共运输职业学院体育委员会高度重视并且决定派学院男篮女篮参加此次比赛。希望通过此次比赛在学院里面宣传艾滋病和对艾滋病患者的关爱。

2、活动意义

通过此次活动能让同学们对艾滋病有更深层次的了解，关爱艾滋病患者，普及艾滋病的病因和传播途径等相关知识，倡导广大学生养成良好的生活习惯。

3、参赛人员安排

领队：谢永辉

教练组：于世辉

男篮：12人

女篮：10人

4、参赛时间安排

11月12日到2024月16日

5、参赛地点

重庆邮电大学篮球场

6、宣传方式

(1)在重庆公共运输职业学院的教学楼挂横幅(亚太环保公司预祝重庆公共运输职业学院篮球队在第三届“红丝带”杯篮球赛中取得佳绩)

(2)在学院广播上宣传学院篮球比赛由亚太环保公司赞助球衣与饮用水。

(3)球衣宣传(在球衣背上写亚太环保公司的名称)

(4)学院张贴栏画海报宣传此次篮球队由亚太环保公司赞助

7、赞助意义

1、可以提高本公司在大众心目中的知名度，有可能会进一步去了解亚太环保有限公司，对其产品进一步的了解。

2、大学生看到我们穿上贵公司赞助的球衣也许会在你们招聘的时候参与到其中，这是为贵公司提供人才的一个渠道。

3、可以让人们知道环保对人们生活的重要性，从而去了解贵公司的产品。

8、比赛经费

球衣数量：24套

红牛预计：6件

矿泉水预计：6件

预计经费：2024元

**活动赞助方案篇八**

法学院团委学生会

法学院团委学生会体育部

20xx年10月11日——20xx年10月29日

广州大学菊苑篮球场

本次赛事精心策划，影响范围广，持续时间长，学生群体参与多，有助于提高贵公司在我校的知名度和品牌形象，以及扩大学生市场。

1.与电视和报纸相比，赞助广告更贴近学生的现实生活，更加生动活泼，资金的消耗也是较少的。

2.学生的消费需求是很大的，他们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：

i.消费群体范围集中，针对性强，消费量大。

ii.容易受周围环境的影响，消费易引导。

iii.容易形成潮流，而且迅速向周边地区辐射。

iv.接受能力强，尤其对新鲜事物的接受能力。

3.便捷的申请途径。商家在学校内宣传必须经过申请，过程烦琐，而通过我们部门的.途径，会减少多不必要的麻烦，节省时间和劳动力。

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

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

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

20．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、标语等效果十分明显（赞助资金须教大）

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

1.资料打印:1)通知及宣传策划书:1元/份,共16份1x16=16

2)电子宣传海报:20元/张,男,女宿舍各一张20x2=40

3）宣传单：80元/1000张，大约要10000张，80x10=800

2.矿泉水:

1)球员用水：2元/支,每场比赛16支,共14场比赛2x16x14=448

2)裁判用水：4元/支,2支/场,共14场4x2x14=112

4.交通费:10元/人/次,共6人(调用桂花岗干事)10x6=60

7..奖品:1)证书:6元/份,共5份6x5=30

2)锦旗:30元/面,共5面(mvp,冠亚季军,最佳啦啦队)30x5=150

3)mvp奖:篮球精品一份30x1=30

4)冠军奖:护腕:20元/个,共7个20x7=140

5)亚军奖:笔记本:8元/本,共7本8x7=56人员分配那part可以删掉.

6)季军奖:笔:5元/支,共7支5x7=35

8.场地费：350元

9.学校广播宣传费：300元

10.网站宣传：150元

合计:4653

20xx年10月9日在法学院团学办公室举行抽签仪式

20xx年10月11日下午3：00分举行第一场比赛即篮球赛开赛

小组资格赛：20xx年10月11日-20xx年10月18日

4强争夺赛20xx年10月19日-20xx年10月22日

决赛20xx年10月23日-20xx年10月29日

20xx年10月29日冠军争夺赛结束后

17：00最佳球员，最佳啦啦队颁奖

17：10亚军队伍，季军队伍颁奖

17：15冠军队伍颁奖

**活动赞助方案篇九**

本站发布赞助策划方案，更多赞助策划方案相关信息请访问本站策划频道。

主办方：生命科学学院团委学生会

赞助单位：中国移动通信南通分公司

一.前言

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，对新奇有趣的大型活动必定会踊跃参与，全程投入。这类的活动必能让主办方的知名度得到很大的提高，同时也让赞助商家达到想要的宣传效果,从而大家都得以大丰收。春暖花开的四月是活动开展的时机，产品宣传的时间，形象策划的最棒时段。该月同学们的功课相对于其它月份少，将有更多的时间组织和参与活动，更何况学院的活动月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，哪个组织就能在大学生中树立良好的公众形象，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品牌形象，更好地去稳固原有市场和吸引新的消费群体。因此，我们生命科学学院生活部又怎会错过这么好的一个黄金时机呢?于是我们部门精心策划了生命科学学院第三届宿舍文化节!本次活动策划不但总结了前两届宿舍文化节成功的经验，而且通过了整个生命科学学院团委学生会和老师的分析讨论，极具性。况且本次活动是生命科学学院特色的招牌活动之一，也是本学年的重头戏，因此得到院团委、学生会各部门及组织的高度重视，并给予大力的支持和配合。除此之外本活动还得到本院各兄弟协会、学生组织、校团体的鼎立相助。届时必将能让活动的参与者感到耳目一新，兴奋不已;让赞助商尽情享受投资少回报高的乐趣。生命科学学院学生会生活部也会为此而奋斗到底!

二.市场分析

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。若是商家能在文化节这种有趣、有意义的活动中进行宣传，效果定是显著。

3.因为年年都有宿舍文化节，如条件允许的话,商家还可以同我们生命科学学院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!

三.活动介绍

1.活动主题：学会生活，品位生活

2.活动目的:

本次活动的开展，不但可以丰富我院同学们的校园文化生活,提高其文化品位，进一步美化我院同学的生活环境。同时也让同学们在活动准备中增进彼此间的了解、深化相互的友谊，达到进一步融洽学院氛围的目的。再者在呼应学校“建立节约型校园”的主题的同时，亦可激发大家的创新意识，提高同学们的综合能力。

3.组织机构:

主办单位：生命科学学院学生会生活部

赞助单位：中国移动通信南通分公司

4.活动对象：生命科学学院全体同学

5.活动时间：二零零九年四月七日至五月初

6.活动地点：各宿舍、啬园、五阶

7.活动安排：本次文化节一共设有四个环节：

环节一：“我的宿舍我做主”——个性宿舍评比

环节二：“变废为宝”手工diy作品大赛

环节三：“食全食美”厨艺大比拼

环节四：“我的大学生活”文艺汇演

四.工作计划：

3.活动宣传：

3月30日之前做好宣传贴的张贴工作环节一：“我的地盘，我做主”个性宿舍评比

时间内容备注

3月30日发通知

4月2日主办方召集各班班长及各宿舍舍长开动员大会

4月3日—4月11日各宿舍进行活动准备及主办方做好人员配置工作

17：00评比结束，工作人员收齐评分表和拍摄记录

4月13日—4月17日进行分数统计及排名工作

4月20日公布评比结果

4月21日—4月24日落实奖品及奖牌的发放及报道的发布

\*具体评分标准见附页

环节二：“变废为宝”手工diy

时间内容备注

3月30日发通知及报名表

4月3日收报名表并进行整理与统计，并确定评委名单

4月17日选手上交作品

4月18日—4月19日安排评委进行打分，再由工作人员进行排名选出优秀作品

4月22日—4月24日落实奖品的发放及报道的发布

\*具体评分标准见附页

环节三：“食全食美”厨艺大比拼

时间内容备注

3月30日发通知及报名表

4月3日交报名表，进行报名表的整理与统计

4月7日公布比赛菜单及分组情况，并确定评委名单

4月11日活动场地的二次考察及炊具的租用

4月17日食材及调料的购置

4月18日8:00部分工作人员骑车到比赛场地进行布置

8:30全体参赛人员及工作人员在校西门集合包车前往啬园

9:00宣布比赛规则及评分标准

9:30第一组比赛正式开始

10:30第一组比赛结束，评委进行打分

11:00第二组比赛开始

12:00第二组比赛结束，评委打分

13:00—15:00公布比赛结果，自由活动工作人员进行场地的清理工作

15:30全体集合，做车回校

4月20日—4月22日奖品的发放及报道的发布

\*具体评分标准见附页

环节四：“我的大学生活”文艺汇演

时间内容备注

3月30日发通知及报名表

4月1日—4月10日节目的挑选，主持人的选拔

4月11日—4月17日节目的第一次彩排及场地的租用

4月18—4月23日节目的优化及嘉宾的邀请，评委名单的确定

4月24日节目的第二次彩排

4月26日15:00—16:00布置现场分工要细，效率要高

16:00—17:00节目的过场

17:10观众入场

18:00—20:00文艺汇演

8:10—8:30文化节的成果展示

8:40主持人宣布获奖节目及嘉宾颁奖

8:50邀请嘉宾代表致本届宿舍文化节的闭幕词

9:00—9:10嘉宾退场

9:10—9:20观众退场

9:20—9:40现场清理工

4月27日—29日进行整个活动的总结及报道的发布

五.宣传计划：

项目内容备注

横幅悬挂在学校大道和女生旧公寓旁从活动开始前一星期悬挂到活动结束，一目了然，持续时间长,宣传效果显著。横幅内容与商家有关如：“中国移动祝生命科学学院第三届宿舍文化节圆满成功!”或在保证活动宣传不受影响的前提下由商家自定内容。海报宣传在全校各宣传栏内张贴的大型海报上注名本次活动的赞助商,海报背景可以使用商家所提供的标志图案，在保证相关活动宣传的情况下,可以体现赞助商的利益。宣传栏处人流大，观看人员较多，宣传效果极好。

网络宣传本活动的每一环节的报道都将及时发布到校内各网站，每篇报道都将附属赞助商的名称，浏览量大，宣传效果佳。

文化节的宣传时期，赞助商的广告小册子将与活动通知及宣传资料一同发放到各宿舍区的每一个宿舍。宣传小册由商家提供展板宣传在个性宿舍活动中将评选出的获奖宿舍资料做成展板，在不影响活动展示的情况下，在展板上留有一块用于商家最新活动的展示区。展板摆放在生命科学学院大厅及学生宿舍门口。因摆放位置特殊，不会受到其它任何组织宣传的影响。

奖牌在评出的个性宿舍门上粘贴获奖牌，奖牌上印有赞助商的标志。

校外宣传在第三环节厨艺大比拼过程中将横幅、海报拉到比赛地点进行宣传，参赛队伍的参赛牌上也印上“中国移动”字样，参赛及工作人员身穿印有“南通大学”和“动感地带”字样的衣服。

现场宣传在文艺晚会中每张ppt的右上角印有移动通信的标志性图案并在结尾由主持人鸣谢赞助商家。商家亦可提供喷绘做为舞台背景。

奖品宣传本次活动的部分奖品可以使用商家制定的商品：例如在个性宿舍环节中可以派发移动免费体验卡(手机报或彩铃等)，在手工diy中获奖选手的奖品可以是移动公司的充值卡具体事宜待于和商家面议。

材料宣传所有的评分表及节目单等材料上都印上赞助商名称。

六.商家补偿计划：

名称形式备注

1.冠名权本次活动可以“××宿舍文化节”等来命名

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(商家自行设计也可)

4.展板宣传展板上可贴部分赞助商自身的1-2张海报

5.宣传栏宣传赞助商的传单和海报我部包办在校内和公寓宣传栏张贴(两三会更新一次的)

6.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)

7.网站宣传本次活动的网站报道中均可融入公司文化(商家有电子资料)

8.现场活动可以现场介绍赞助商(需商家提供一些实物和资料)

9.奖品宣传奖品由公司赞助或可印有其标志性图案

11.现场宣传活动现场可用到印有商家特色的道具进行布置也可做些带公司特色的小游戏

12.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(在活动开始或中间)

13.现场鸣谢活动结尾，公司名称以口头鸣谢形式出现

七.经费预算：

项目数量单价总金额说明

小海报10份5元50元手工

大海报3份30元90元写真海报

展板3块50元150元放置于生科院大厅及学生公寓门口

宣传栏3个免费学校本身有

小册子100份待定由公司提供

横幅2条60元120元学校大道和小操场西侧各一条

网站1个免费学院本身有

场地费2个100元200元一为厨艺大比拼，一为文艺汇演

材料打印50份1元50元包括活动通知单、评分表等等

现场装饰1-30元100元包括透明胶，塑料线，剪刀等

食材10份20元200元主办方指定菜

调料10份15元150元包括油、盐、味精等

炊具租用5个50元250元炒菜用具

包车费3辆100元300元组织去啬园

照片摄影100元电池、冲洗等等

宿舍获奖牌13个2元26元上面将标有赞助商标志

宿舍宣传贴60个2元120元上面印有商家最新活动宣传

文艺汇演奖品5个20元100元按获奖名次奖品价值由高到底

荧光棒100根0.5元50元文艺汇演现场

服装1000元文艺汇演

摄像带2个50元100元厨艺比拼和文艺汇演

工作人员饮水20个2元40元具体当天定

校内、校外报纸电视台，校外新南通网站宣传费用1000元

合计4906元

附表：

个性宿舍评分规则：

大赛分三部分进行打分，以评比分数评比出比赛前六名，具体评分标准如下：

(一)、卫生评比满分30分

1.地面清洁，无垃圾;

2.床铺干净，整洁，无杂物;

3.桌面洁净，物品摆放有序;

4.门窗，窗台干净，无灰尘;

5.床底物品摆放整齐;

6.整体感觉清爽，环境清新安逸。

(二)、个性评比满分30分

宿舍可以从宿舍名、舍歌、舍徽、宿舍标语、宿舍生活照等等个性介绍进行打分。以上的不需每项都有，但想得越多，分数越多。雅日设计形式自由，可自行创新，体现独特的风格美，具有正确的个性展示。各宿舍可发挥自己的想象力，对自己宿舍进行个性设计，可通过以下几方面进行：

1.给宿舍起个健康向上、富有特色的名字!

2.用贴花窗纸装饰门面、窗户!

3.美化内部，宿舍成员发挥想象力和创造力美化自己的床、衣柜、书桌等。

4.对窗户、阳台进行创新设计，体现宿舍特色。

(三)、宿舍装扮评比满分40分

宿舍装扮的有个性，有主题，有内涵，整体效果好，给人总体感觉好，或者很明显突出宿舍得特点。

\*在评委打分时，可以派一名宿舍成员进行宿舍介绍，向评委讲解宿舍，舍名的来源，舍歌，舍徽是怎样设计的，宿舍为何如此装扮等等。

“变废为宝”手工diy评比规则

1.作品要有生活中的废旧物品如废纸、空瓶子和

牙刷等材料，每多一样加5分，满分30分。

2.作品要求美观、实用、有创意，满分50分。

3.作品名及创作理念共20分。

“食全食美”厨艺大比拼评比规则：

1.美食营养价值10分。

2.色、香、味每项各20分，共60分。

3.菜名10分。

4.最少两道菜，每多一道加10分。

**活动赞助方案篇十**

前言：尊敬的赞助商，福建师范信息技术将在2024年9月28星期三在院三号篮球场举办迎新生晚会。希望您能感兴趣，并对活动进行赞助，同时对贵单位在校园市场的开发起到重要的作用，下面对活动的赞助进行可行性分析。

行性分析一：校园活动策划案简介：

二：晚会主题：新生晚会

三：晚会的目的、意义：

展现当代大学生青春风采，丰富校园文化生活，为院文化艺术节增光添采。增强社团的校园文化影响力。

四：活动主办方：大一辅导员团队

五：协办方：辅导员助理

六：承办方：大一新生团体

七：活动时间：2024-9-28（星期三）

八：活动地点：三号篮球场

九：活动筹备及宣传：

前期：12月10—18日 活动前期申请及节目征集筹备。

中期：12月18—24日 有大学大一新生团体负责宣传策划，做到晚会通知全院

覆盖。组织部负责对汇演的的策划和表演，活动节目有

演艺部报于组织部审查。组织部负责赞助商事宜。

后期：12月25—29日 各助导负责晚会的协调工作，统一合作。确保晚会的安

全卫生工作。

行性分析二：

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。其中高校学生作为现代青年都喜欢追求新鲜的、刺激的、能展示个性表现自我的时尚活动。若是商家能在迎新晚会这种时尚\*\*\*的活动中进行宣传，效果可想而知。

3.因为年年都有新生，如条件允许的话,商家还可以同我们活动建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次“\*\*\*诗词朗诵大赛”“\*\*\*迎新晚会”等。将会使商家在校园内外的知名度不断加深,甚至到福建各个高校，极具有长远意义!

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，而通过和我们学院学生会合作，贵公司相对可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们学生会部门的\'协作配合。

宣传范围：福建师范信息技术学院10000人左右，人数众多。此次举办晚会将会

有1000多人到场观看，宣传范围大。

晚会活动时间：预估晚会将持续2小时。活动时间长。

晚会的地点：晚会的举办地在三号篮球场馆进行，可容纳1000人左右，规格较高。

晚会节目特色：晚会节目有流行歌曲，现代舞、古典舞、街舞、模特走秀、时装

秀等其中三个不同的时装模块将会是晚会的一大亮点！

活动预算分析：

此次活动的演出人员庞大，活动精彩纷呈，赞助商可以独家买断

此次活动的赞助

赞助商广告权：1.赞助商将根据赞助费高低优先对场馆黄金位置进行宣传（宣传

幅自备）宣传内容另行商议。

2. 并可以进行现场观众的的宣传品派发。

协议签订：为保障双方的利益，活动赞助事宜商定后将签订协议保障活动的稳定

合法性。赞助事项以协议为准，特殊情况双方本着友好协商原则进行

福建师范信息技术学院

2024年9月23日

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