# 2024年晚会赞助策划书(精选14篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-07-24

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。晚会赞助策划书篇一时光荏苒，转眼间，新的一年就要来临，...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**晚会赞助策划书篇一**

时光荏苒，转眼间，新的一年就要来临，吕梁高等专科学校这一年的工作也基本完成，同时学校里到处绽开着生机勃勃的朝气。在刚刚送走的毕业生晚会还遗留在我们的脑海。转眼间我们又要迎接新面孔的到来。

在这次元旦晚会中肯定会有惊喜的意外，并且必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

吕梁学院体育系于20xx年1月1日在学生活动中心举行吕梁学院的元旦晚会。我们系学生会是此类校园活动指定的宣传策划单位，对商家赞助大学生各方面的活动可行性有教深入的了解。现在就让我们为贵公司作此可行性报告。

一、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。若是商家能在本此大型的活动中进行宣传，效果可想而知。

3.因为年年都有新生，如条件允许的话,商家还可以同我们学生会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次元旦party,将会使商家在学校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：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!

5.本次活动将有我校东西两院的广大学生到场(因场地大参加人数不限)，并会在我校及本市各大高校广为流传。

二、宣传方式

1.横幅

横幅挂在我们学校的学生活动中心及操场主席台前。

2.设立促销点

有序的为大家分发您的产品。

三、活动经费预算

横幅2条，健力宝50件。

四、赞助活动意义

1、增加校企业见的交流与合作，共同学习，共同发展。

2、扩大公司在各高校的影响力，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的占有率。

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、我们真心希望能够以次活动的契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮贵公司不仅在校内，而且在社会上的最大利益的实现。我们将在以后的工作为贵公司提供更大的支持。

活动地点：吕梁高等专科学校学生活动中心

涉外事宜：体育系分团委学生会外联部

赞助单位：健力宝有限公司

希望贵公司能谨慎考虑我们的建议，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，希望能和贵公司通过合作共同搞好这次活动，期待您的加入!祝我们合作愉快!

元旦晚会拉赞助策划书(二)

**晚会赞助策划书篇二**

盛大的活动需要人力财力的投入。河北经贸大学经济管理学院会计系每年度最盛大的最引人注目的活动元旦晚会举办在即，作为主办单位，会计系学生会各部齐心协力，为元旦晚会举办尽心尽力，筹集资金，保证元旦晚会举办成功。

活动主题

尽心尽力、团结一致

活动目标

会计系学生会生活部为元旦晚会筹集活动经费500元

活动主体

河北经贸大学经济管理学院会计系学生会生活部全体成员。

由生活部房恩普部长带领两个干事到校外拉赞助，另外一队，由生活部宋薇部长带领两个干事到校外拉赞助。

活动时间

由20xx年11月19日开始，两周内完成。

活动流程

1、两队商量好课余时间，生活部分头行动，提高效率。

2、寻找学校附近主要面对学生营业的商家，商谈合作事宜。

3、进行商谈时，首先要有礼貌。注意言行，时刻谨记自己代表我系学生会。

4、晓之以利，说明对学校赞助的利益。

5、若商家有合作意向，需询问对方需要的条件，并说明我学生会能提供的帮助。

6、商家赞助的资金由部长暂时保管，回学校后统一交付唐老师。

活动内容对学校赞助的利益

1、同电视、报刊传媒相比，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。

2、如条件允许的话，商家还可以同我们学生会建立一个长期友好合作关系，进行长期宣传。

3、我系元旦晚会将有全系师生近5000人参加，人员众多，宣传效果可想而知。

4、我系学生会是会计系唯一官方组织，元旦晚会只能由我系进行宣传，具有权威性，更容易赢得学生信任。

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！

活动内容

1、横幅悬挂，将悬挂在礼堂附近，引人注目。

2、展板展示。

3、奖品宣传，元旦晚会奖品可由商家提供。

4、宣传。

目前潜在客户类别：

手机、美容美发、服饰、餐饮

**晚会赞助策划书篇三**

在这金秋丰收的季节，吕梁高等专科学校升本事业顺利完成，同时学校里到处绽开着生机勃勃的朝气。在刚刚送走的毕业生晚会还遗留在我们的脑海。转眼间我们又要迎接新面孔的到来。在这次运动会中肯定会出现骄人的成绩，并且必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

吕梁学院体育系于20xx年10月22日在东院操场举行吕梁学院的首届运动会。我们系学生会是此类校园活动指定的宣传策划单位，对商家赞助大学生各方面的活动可行性有教深入的了解。现在就让我们为贵公司作此可行性报告。

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。若是商家能在本此大型的活动中进行宣传，效果可想而知。

3、因为年年都有新生，如条件允许的话,商家还可以同我们学生会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次元旦party,将会使商家在学校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：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!

5、本次活动将有我校东西两院的广大学生到场（因场地大参加人数不限），并会在我校及本市各大高校广为流传。

1、横幅

横幅挂在我们学校的篮球场及运动会主席台前。

2、设立促销点

有序的为大家分发您的产品。

横幅2条，健力宝50件。

1增加校企业见的`交流与合作，共同学习，共同发展。

2扩大公司在各高校的影响力，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的占有率。

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我们真心希望能够以次活动的契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮贵公司不仅在校内，而且在社会上的最大利益的实现。

我们将在以后的工作为贵公司提供更大的支持。

活动地点：吕梁高等专科学校东院篮球场

涉外事宜：体育系分团委学生会外联部

赞助单位：健力宝有限公司

希望贵公司能谨慎考虑我们的建议，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，希望能和贵公司通过合作共同搞好这次活动，期待您的加入！祝我们合作愉快！

**晚会赞助策划书篇四**

承办单位：河南建筑职业技术学院土木系学生会

赞助单位：

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最佳宣传效果,从而大家都得以大丰收。桂花飘香的十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09级大一新生刚进校，该月同学们的功课相对于其它月份少，将有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，我们河南建筑职业技术学院学生会又怎会错过这么好的一个黄金时机呢？本次活动策划不但总结了前两届迎新晚会成功的经验，而且通过了整个河南建筑职业技术学院土木系学生会和老师的分析讨论，极具权威性。况且本次活动是河南建筑职业技术学院最具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。河南建筑职业技术学院学生会也会为此而奋斗到底。

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。若是商家能在文化节这种有趣、有意义的活动中进行宣传，效果定是显着。

3.因为年年都有迎新晚会，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!

5.便捷的活动申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，贵公司可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们学院及各部门的大力协作配合。

7．大学校园文化生活丰富，活动众多，其盛况颇具影响力

8、大学生有着自己消费特点：

（1）消费群体范围集中，针对性强，消费量大

（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

晚会主要内容

1.晚会主题：“xx有你有我

2.晚会时间：xx年11月中旬

3.晚会地点：河南建筑职业技术学院

4.承办单位：河南建筑职业技术学院土木系学生会

晚会形式

在节目内容上健康向上，尽量贴近主题的前提下，提倡丰富多样化的表演节目，表现为表演形式多样化，表演风格多样化等。同时要求节目具有较高的可视性和艺术性。具体的节目编排由系部文艺部长组织和具体负责，然后经过系文艺部再进行审核和培训。所有节目需提前彩排，最后经过系学生会及其相关领导审查、筛选之后，合格的节目方可在这台文艺晚会上表演。节目演出次序由晚会策划组决定。

创意阐述

迎新晚会，是由我系直接领导，系学生会组织院系全体同学共同参与的一年一度的盛会。迎新晚会的含义：迎接新生到来的欢迎会。它作为一种极具亲和力的交流方式，在各大校园普遍推广，为突出本次迎新晚会的特色性与可欣赏性，今年的晚会有以下设想：

1. 体现特色性

2. 加强互动性（新老生互相参杂进行比赛游戏）

3. 丰富欣赏性（加大晚会的前期宣传力度，筛选出色的节目严把节目质量关；节目形式多样化，搞一次前期调研，了解同学喜欢的节目内型）

**晚会赞助策划书篇五**

主办单位：山东农业大学水利土木工程学院 活动时间：2024年1月1日

活动地点：山东农业大学本部西礼堂晚会内容：晚会节目精彩纷呈，包括乐队 组合 歌曲 舞蹈 小品表演等 一．活动目的及意义 元旦晚会是我校每年定期举行的大型综艺晚会，为丰富大学生的课余

生活

，展现我校大学生的风采，同时给那些敢于表现自我，积极进取的学生一个表现自己的平台，加强新老生之间的交流，加强学校与外界之间的合作，特此举办此次规模宏大，影响力大的晚会。

二．可行性分析

1 从晚会的性质讲：元旦晚会是我校传统而又独具特色的大型综艺晚会，它由院团委举办，学生会组织策划，文艺部筹备，演出阵容强大，节目内容精彩，深受广大师生的喜

爱

，元旦晚会必将引起全校性的轰动。2 从晚会的规模谈：山东农业大学水利土木工程学院是我们学校人数最多的几个学院之一，本台晚会普将邀请各领导以及学生会有关人员参加。届时将由校领导，教职员工，广大

同学

参加观看，人流量大而密集，参观人数多，这将有利于商家品牌在我校做大、做广、做响。

3 从晚会的影响力看：以“元旦晚会”为挈机，结合大学生的消费特点，通过主题赞助，为贵公司产品宣传推广，将贵公司的企业文化和人文精神融入

校园

文化当中，实现校园与商家“零距离”沟通，最终达到商家与学校双赢。

4 我院曾成功举办过很多大型活动，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。同电视，报刊，传媒相比，校园宣传具有可以用最小的投资做到最好的宣传的特点。在大学城这个消费群体，这里地域比较集中，针对性也比较强，产品品牌和公司形象更容易深入人心。

三．赞助回报

１． 有利于企业增强大学生对产品．品牌的认知度和认同度

a．大学生的消费观念正在逐步形成时期，对于企业而言，此时正是对消费群体最佳的品牌质量植入期和市场培育期。

们需求和感受的产品和品牌。

２． 有利于对大学生市场的广告效应降低成本

a．本校占地面积较小，学生人数众多，密度大，所以这次活动有广泛的学生基础．

b．在活动期间，我们将会综合运用多种广告手段，在有限的时间内加强密度，达到＂广而告之＂的目的。

３． 有利于赞助商提高市场竞争力

4. 特别回报

a． 赞助企业可代表可获得本次晚会的就座礼遇和贵宾礼遇。

b． 赞助企业可获得我院颁发的合作证书一份，成为我院长期的合作对象。

c． 可派选企业内部人员上台表演，展现企业的风采，提升员工的荣誉感。

d． 可获得珍贵录像一份。

三．宣传方式

1. 晚会前期出宣传展或者海报，作为前期推广与宣传，明确指明贵企业的名称。

2．派学生分发贵公司的宣传单（由贵公司提供）。

3. 在晚会进行期间，向工作人员及其学生志愿者分发有赞助商标志的物品，穿戴公司的服饰，加大宣传力度。

4．在晚会现场拉大型显目横幅进行宣传。

5．冠名：在晚会开始前宣报赞助企业的名称，给人留下深刻印象。

6.主持人可适当陈述贵公司情况，更快更好的提升企业形象。7．可提供与我校学生同台演出的机会，加强学校与贵企业的友谊。

8．在晚会期间可以增加抽奖环节，奖品可以为贵公司的产品或者是代金卷。

9．组织问卷调查。由贵公司提供问卷，我方人员负责调查，在进行统计。

10.可在我院主页上标写新闻题材：xx公司与我院合作举办元旦晚会的报道。

四．经费预算

1．音响：500元；

2．服装：1300元；

3.舞台背景：400元；

4.舞台装饰：200元

5．舞台灯光：800元；

6.活动展板：200元

《元旦晚会赞助策划书》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。

**晚会赞助策划书篇六**

本站发布迎新晚会赞助策划书范文2024，更多迎新晚会赞助策划书范文2024相关信息请访问本站策划频道。

主办单位：河南建筑职业技术学院

承办单位：河南建筑职业技术学院土木系学生会

赞助单位：

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。桂花飘香的十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。因为09级大一新生刚进校，该月同学们的功课相对于其它月份少，将有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，我们河南建筑职业技术学院学生会又怎会错过这么好的一个黄金时机呢？本次活动策划不但总结了前两届迎新晚会成功的经验，而且通过了整个河南建筑职业技术学院土木系学生会和老师的分析讨论，极具性。况且本次活动是河南建筑职业技术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。河南建筑职业技术学院学生会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.因为年年都有迎新晚会，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!

5.便捷的活动申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，贵公司可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们学院及各部门的大力协作配合。

7．大学校园文化生活丰富，活动众多，其盛况颇具影响力

8、大学生有着自己消费特点：

（1）消费群体范围集中，针对性强，消费量大

（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、活动介绍

晚会主要内容

1.晚会主题：“2024有你有我

2.晚会时间：2024年11月中旬

3.晚会地点：河南建筑职业技术学院

4.承办单位：河南建筑职业技术学院土木系学生会

晚会形式

在节目内容上健康向上，尽量贴近主题的前提下，提倡丰富多样化的表演节目，表现为表演形式多样化，表演风格多样化等。同时要求节目具有较高的可视性和艺术性。具体的节目编排由系部文艺部长组织和具体负责，然后经过系文艺部再进行审核和培训。所有节目需提前彩排，最后经过系学生会及其相关领导审查、筛选之后，合格的节目方可在这台文艺晚会上表演。节目演出次序由晚会策划组决定。

创意阐述

迎新晚会，是由我系直接领导，系学生会组织院系全体同学共同参与的一年一度的盛会。迎新晚会的含义：迎接新生到来的欢迎会。它作为一种极具亲和力的交流方式，在各大校园普遍推广，为突出本次迎新晚会的特色性与可欣赏性，今年的晚会有以下设想：

1.体现特色性

2.加强互动性（新老生互相参杂进行比赛游戏）

3.丰富欣赏性（加大晚会的前期宣传力度，筛选出色的节目严把节目质量关；节目形式多样化，搞一次前期调研，了解同学喜欢的节目内型）

**晚会赞助策划书篇七**

三、活动地点：湖北第二师范学院大礼堂

四、活动对象：全校师生

五、活动主题：送祝福、迎新年

六、活动目的：

1、向新生展示我院师生热情活泼的一面，并向全校展示我院风采

2、喜迎新年的到来

七、主办单位：共青团湖北第二师范学院文学院委员会

湖北第二师范学院文学院学生会

湖北第二师范学院文学院社团联合会

承办单位：湖北第二师范学院文学院恒星话剧社

协办单位：湖北第二师范学院文学院国标舞协会、晨钟文学社

八、活动参加人员：

1、嘉宾：学校有关指导老师，社团联合会负责人，各社团的负责人及兄弟学校社团负责人

2、演员：文学院社团社员，其他社团成员及老师

3、工作人员：社团全体成员及学生会成员

4、观众：全院学生

九、市场分析（投资我校的优势）

1、本次文学院元旦晚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，节目精彩。能吸引更多师生观看，深受同学欢迎，必会引起全校性轰动。

2、在校大学生人口密集，为贵公司宣传的成效会很明显。

3、同广播电视报刊网络等媒体相比，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。

4、学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。

5、高效廉价的宣传：以往的校内活动中，我们文学院社联积累了不少宣传经验，在学校拥有强大的宣传网，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。

十、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，（内容为\*\*\*\*\*\*公司预祝文学院元旦晚会取得圆满成功，及该公司的地址，联系方式）活动前一个礼拜粘贴在人流量最大的位置。

2、我们将在宣传海报中点明贵公司为赞助单位。

3、冠名权：本次活动以“\*\*\*\*\*\*冠名赞助”等来命名。赞助总金额要过半数方有冠名权。

4、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。

5、海报宣传：海报上公司以赞助商的身份出现，并可印上公司标志。商家自己提供海报会更好。

6、小册子宣传：如公司有自己的宣传小册子可协助派发。册子由商家提供。

8、宣传栏宣传：赞助商的传单海报根据具体的需要而定。

9、投影仪宣传：晚会现场可以播放赞助商需要宣传的内容。

10、奖品宣传：奖品由公司提供，可以出现在互动环节。

11、嘉宾发言：贵公司可派代表参加我们的晚会，可以在活动期间以嘉宾的身份上台发言。

12、现场鸣谢：晚会期间，公司名称以口头鸣谢形式由主持人大声念出。

预计赞助费用：3500元

十一、赞助活动的意义

1、增加校企间的交流与合作，共同学习，共谋发展。

2、扩大公司在我校的影响，通过全面的宣传，提高公司的声誉。

3、通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

我们衷心的.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。

补充赞助方案：

1、独家赞助：独家赞助拥有活动的冠名权。

2、多家联合赞助：考虑3-5家，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期间。

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，我们都将乐于接受。

十二、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合法性。赞助事项以协议为准，特殊情况双方本着友好原则进行协商。

我们希望能和贵公司通力合作，共同搞好这次晚会。期望贵公司尽快回复。衷心期待您的加入。合作愉快！

甲方：——————（签名）

乙方：——————（签名）

湖北第二师范学院文学院社团联合会

**晚会赞助策划书篇八**

尊敬的赞助商：

您好!

xx职业技术生物工程学院将于12月中旬举办20xx年元旦晚会，历年来学校一年一次的元旦晚会都会取得圆满的成功，此类活动不仅在校内赢得了较大的反应，在社会上也有着良好的口碑。加上宣传到位，同学的热情参与，已达到校内各类比赛活动的高峰。

我院包容了来自全国各地10000多学生的大家庭，其中包括老生6000多人，新生4000多人，在是消费市场上具有不可磨灭的消费群体，可见这是一个多么庞大的集体其影响力是多么巨大。

青春的活力，狂热的激情，新奇的刺激不断地推进大学生踊跃参与，全力投入。这类活动必能让赞助方的知名度得到大大的提高同时达到商家想要的宣传效果，从而实现双赢。

1)活动目的：为庆祝元旦佳节，进一步推进我校文艺活动的蓬勃发展，丰富校园文化生活，活跃学习氛围，给同学们一个真正展示自我风采和勇气的舞台，20xx年元旦晚会将以宏大的气魄、不凡的\'手笔、新颖的题材、经典的节目，集多种舞台表演形式，溶亲情、友情、师生情于一体，对各位辛勤工作的老师致以节日的问候，祝愿他们桃李天下，竞放芬芳;对即将毕业的毕业生，祝愿他们在未来的道路上“潮平两岸阔，风正一帆悬”。

2)元旦晚会的主题：“狂欢圣诞，喜迎新年”

3)主办单位：生物工程学院

4)承办单位：生物工程学院团总支、学生会

5)晚会时间：20xx年12月12日

6)活动地点：学院大礼堂

1)本次元旦晚会得到了学院领导的高度重视和团委及院系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外校嘉宾来观看，深受同学欢迎，并推动学院文化事业的发展，必引起全院性的轰动。

2)类似迎新晚会这样的大型活动一般能得到学校团委及相关部门的大力支持，规模较大、参与者多，深受同学欢迎，能够吸引大量师生甚至家属前来观看，不仅能够推动学校文艺事业的发展，如果活动策划组织安排完善有可能引起全校性的轰动。

3.)如条件允许的话，商家可以考虑同校内学生会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次晚会等，这样可使商家在学校内外的知名度不断加深，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，而通过与个别系以晚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，并且得到系及各部门的大力协作配合。

5)高效廉价的宣传：同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用很少的资金做到的宣传。

6)值得一提的是我校在校大学生达10000余人，人口密集，本校的消费能力较高，届时达到的宣传效果将更明显。

1)生物工程学院是我校成立最早教学师资力量的学院之一，一直都是学校的龙头学院，地位和影响力可见一斑。

2)在以往的校内活动中，我院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。

3)我院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。

4)本次活动将有近万人了解，并至少有1000人能进场参与(因场地所限)，并会在高校内广为流传。

5)此次活动如能成功举办，我院将会在下半年以此为契机策划更多系列活动，到时其盛况必定空前。而本次活动作为关键的一炮，意义深远，商机无限。

6)迎新晚会在校装饰隆重的举行，通过此次活动可扩大公司在学校的影响，进而传播到各高校，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

1)横幅：于活动场地处悬挂，活动前期在悬挂，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)。

2)海报宣传：在全校各宣传栏内张贴海报,在保证有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道路上和食堂前(建议公司参与设计海报或展板)，宣传单，节目单,以求对公司的宣传达到面的效果，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的效果。

3)展板：在中门广场，西门及东门各放一块，每天更新摆放醒目位置，不受其它任何宣传影响，该版为机电工程学院拥有。

4)网站宣传：我们将在xx职业技术院网站上进行跟踪报道，借助网络力量将公司企业形象大幅度推广，不仅是学校内对公司无人不知，而且辐射到整个网络世界。

5)校内媒体：通过生物工程学院校园广播台专业的广播团队对本次晚会进行报道宣传，并对贵公司进行相关报道，届时将被全院师生知晓。

6)产品展销会：在活动会场附近设展览场地，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。

7)刊物：晚会后永留留学校大事录，在《生物工程学院报》上也会登载，每届的新生都对其有所了解。

8)传单宣传：传单派发各宿舍区的每一个宿舍、饭堂门前、教学楼旁。晚会前三天派发到宿舍，前一星期分两次派发，传单可连同商家传单一起派发。

传单：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)

海报：海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物(商家可自行印制)

展板：展板上可贴部分赞助商自身的1-2张海报(本版不受其他宣传影响)

横幅：在公寓和学校过道可悬挂商家特色的横幅(不可太商业化)

刊物：在学校学院相关刊物上跟踪报道，具有历史价值。

奖品：奖品由公司赞助、提供，可映有图案。

产品：公司产品可作为该活动的指定用品(必须满足现场需求方可)

现场：晚会现场可用印有商家特色的道具进行布置

小册子：如公司有最新的宣传册子可协助派发(由商家自己提供

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。

希望贵公司能慎重考虑我们的建议，我们真心的希望能够以此次活动为契机，与贵公司建立长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会实现的利益，我们将在以后的工作中为贵公司提供更大的支持。

**晚会赞助策划书篇九**

尊敬的赞助商：

一、活动名称：湖北xx学院文学院元旦晚会

二、活动时间：20xx年12月20日晚6:30

三、活动地点：湖北xx学院大礼堂

四、活动对象：全校师生

五、活动主题：送祝福、迎新年

六、活动目的：

1、向新生展示我院师生热情活泼的一面，并向全校展示我院风采

2、喜迎新年的到来

七、主办单位：xxx

承办单位：xxx

协办单位：xxx

八、活动参加人员：

1.嘉宾：学校有关指导老师，社团联合会负责人，各社团的负责人及兄弟学校社团负责人

2.演员：文学院社团社员，其他社团成员及老师

3.工作人员：社团全体成员及学生会成员

4.观众：全院学生

九、市场分析(投资我校的优势)

1.本次文学院元旦晚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，节目精彩。能吸引更多师生观看，深受同学欢迎，必会引起全校性轰动。

2.在校大学生人口密集，为贵公司宣传的成效会很明显。

3.同广播电视报刊网络等媒体相比，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。

4.学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。

5.高效廉价的宣传：以往的校内活动中，我们文学院社联积累了不少宣传经验，在学校拥有强大的宣传网，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。

十、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，(内容为\*\*\*\*\*\*公司预祝文学院元旦晚会取得圆满成功，及该公司的地址，联系方式)活动前一个礼拜粘贴在人流量最大的位置。

2.我们将在宣传海报中点明贵公司为赞助单位。

3.冠名权：本次活动以“\*\*\*\*\*\*冠名赞助”等来命名。赞助总金额要过半数方有冠名权。

4.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。

5.海报宣传：海报上公司以赞助商的身份出现，并可印上公司标志。商家自己提供海报会更好。

6.小册子宣传：如公司有自己的.宣传小册子可协助派发。册子由商家提供。

7.展板宣传：展板上可粘贴部分赞助商自己的1-2张海报

8.宣传栏宣传：赞助商的传单海报根据具体的需要而定

9.投影仪宣传：晚会现场可以播放赞助商需要宣传的内容。

10.奖品宣传：奖品由公司提供，可以出现在互动环节。

11.嘉宾发言：贵公司可派代表参加我们的晚会，可以在活动期间以嘉宾的身份上台发言。

12.现场鸣谢：晚会期间，公司名称以口头鸣谢形式由主持人大声念出。

预计赞助费用：3500元

十一、赞助活动的意义

1、增加校企间的交流与合作，共同学习，共谋发展。

2、扩大公司在我校的影响，通过全面的宣传，提高公司的声誉。

3、通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

我们衷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。

补充赞助方案：

1.独家赞助：独家赞助拥有活动的冠名权。

2.多家联合赞助：考虑3-5家，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期间。

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，我们都将乐于接受。

十二、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合法性。赞助事项以协议为准，特殊情况双方本着友好原则进行协商。

我们希望能和贵公司通力合作，共同搞好这次晚会。期望贵公司尽快回复。衷心期待您的加入。合作愉快!

甲方：------(签名)

乙方：------(签名)

**晚会赞助策划书篇十**

尊敬的赞助商：

您好！

\*\*职业技术生物工程学院将于12月中旬举办2024年元旦晚会，历年来学校一年一次的元旦晚会都会取得圆满的成功，此类活动不仅在校内赢得了较大的反应，在社会上也有着良好的口碑。加上宣传到位，同学的热情参与，已达到校内各类比赛活动的高峰。

我院包容了来自全国各地10000多学生的大家庭，其中包括老生6000多人，新生4000多人，在是消费市场上具有不可磨灭的消费群体，可见这是一个多么庞大的集体其影响力是多么巨大。

青春的活力，狂热的激情，新奇的刺激不断地推进大学生踊跃参与，全力投入。这类活动必能让赞助方的知名度得到大大的提高同时达到商家想要的宣传效果，从而实现双赢。

一、活动简介：

1）、活动目的：为庆祝元旦佳节，进一步推进我校文艺活动的

蓬勃发展，丰富校园文化生活，活跃学习氛围，给同学们一个真正展示自我风采和勇气的舞台，2024年元旦晚会将以宏大的气魄、不凡的手笔、新颖的题材、经典的节目，集多种舞台表演形式，溶亲情、友情、师生情于一体，对各位辛勤工作的老师致以节日的问候，祝愿他们桃李天下，竞放芬芳；对即将毕业的毕业生，祝愿他们在未来的道路上“潮平两岸阔，风正一帆悬”。

2）、元旦晚会的主题：“狂欢圣诞，喜迎新年”

3）、主办单位：生物工程学院

4）、承办单位：生物工程学院团总支、学生会

5）、晚会时间：2024年12月12日

6）、活动地点：学院大礼堂

二、市场分析

性的轰动。

2）、类似迎新晚会这样的大型活动一般能得到学校团委及相关部门的大力支持，规模较大、参与者多，深受同学欢迎，能够吸引大量师生甚至家属前来观看，不仅能够推动学校文艺事业的发展，如果活动策划组织安排完善有可能引起全校性的轰动。

3.）、如条件允许的话，商家可以考虑同校内学生会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次晚会等，这样可使商家在学校内外的知名度不断加深，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，而通过与个别系以晚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，并且得到系及各部门的大力协作配合。

5）、高效廉价的宣传：同电视、报刊传媒相比，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达10000余人，人口密集，本校的消费能力较高，届时达到的宣传效果将更明显。

三、与我院合作的优势

1）、生物工程学院是我校成立最早教学师资力量最强的学院之一，一直都是学校的龙头学院，地位和影响力可见一斑。

2）、在以往的校内活动中，我院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。

3）、我院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。

4）、本次活动将有近万人了解，并至少有1000人能进场参与（因场地所限），并会在高校内广为流传。

5）、此次活动如能成功举办，我院将会在下半年以此为契机策划更多系列活动，到时其盛况必定空前。而本次活动作为关键的一炮，意义深远，商机无限。

6）、迎新晚会在校装饰隆重的举行，通过此次活动可扩大公司在学校的影响，进而传播到各高校，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

四、宣传计划

1）、横幅：于活动场地处悬挂，活动前期在悬挂，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）。

2）、海报宣传：在全校各宣传栏内张贴海报,在保证有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道路上和食堂前（建议公司参与设计海报或展板），宣传单，节目单,以求对公司的宣传达到最好最全面的效果，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的效果。

3）、展板：在中门广场，西门及东门各放一块，每天更新摆放醒目位置，不受其它任何宣传影响，该版为机电工程学院独家拥有。

4）、网站宣传：我们将在\*\*职业技术院网站上进行跟踪报道，借助网络力量将公司企业形象大幅度推广，不仅是学校内对公司无人不知，而且辐射到整个网络世界。

《元旦晚会拉赞助策划》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。

师生知晓。

6）、产品展销会：在活动会场附近设展览场地，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。

7）、刊物：晚会后永留留学校大事录，在《生物工程学院报》上也会登载，每届的新生都对其有所了解。

8）、传单宣传：传单派发各宿舍区的每一个宿舍、饭堂门前、教学楼旁。晚会前三天派发到宿舍，前一星期分两次派发，传单可连同商家传单一起派发。

五、商家补偿计划

传单：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）

海报：海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物（商家可自行印制）

展板：展板上可贴部分赞助商自身的1-2张海报（本版不受其他宣传影响）

横幅：在公寓和学校过道可悬挂商家特色的横幅（不可太商业化）

刊物：在学校学院相关刊物上跟踪报道，具有历史价值。

奖品：奖品由公司赞助、提供，可映有图案。

产品：公司产品可作为该活动的唯一指定用品（必须满足现场需求方可）

现场：晚会现场可用印有商家特色的道具进行布置

小册子：如公司有最新的宣传册子可协助派发（由商家自己提供

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。

六、至赞助商

希望贵公司能慎重考虑我们的建议，我们真心的希望能够以此次活动为契机，与贵公司建立长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会实现最大的利益，我们将在以后的工作中为贵公司提供更大的支持。

经费预算表

\*\*职业技术学院

生物工程学院

二0一三年十二月二十日

尊敬的赞助商：

在这金秋丰收的季节，吕梁高等专科学校升本事业顺利完成，同时学校里到处绽开着生机勃勃的朝气。在刚刚送走的毕业生晚会还遗留在我们的脑海。转眼间我们又要迎接新面孔的到来。

在这次运动会中肯定会出现骄人的成绩，并且必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

吕梁学院体育系于2024年10月22日在东院操场举行吕梁学院的首届运动会。我们系学生会是此类校园活动指定的宣传策划单位，对商家赞助大学生各方面的活动可行性有教深入的了解。现在就让我们为贵公司作此可行性报告。

一、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。若是商家能在本此大型的活动中进行宣传，效果可想而知。

，如每年共同策划一次元旦party,将会使商家在学校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：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!

5．本次活动将有我校东西两院的广大学生到场（因场地大参加人数不限），并会在我校及本市各大高校广为流传。

二、宣传方式

1.横幅

横幅挂在我们学校的篮球场及运动会主席台前。

2.设立促销点

有序的为大家分发您的产品。

三、活动经费预算

横幅2条，健力宝50件。

四、赞助活动意义

1增加校企业见的交流与合作，共同学习，共同发展。

2扩大公司在各高校的影响力，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的占有率。

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我们真心希望能够以次活动的契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮贵公司不仅在校内，而且在社会上的最大利益的实现。

我们将在以后的工作为贵公司提供更大的支持。

活动地点：吕梁高等专科学校东院篮球场

涉外事宜：体育系分团委学生会外联部

赞助单位：健力宝有限公司

希望贵公司能谨慎考虑我们的建议，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，希望能和贵公司通过合作共同搞好这次活动，期待您的加入！祝我们合作愉快！

体育系

分团委

学生会

2024年10月20日

主办单位：株洲职院人文旅游系

《元旦晚会拉赞助策划》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。

承办单位：人文旅游系团总支.学生会

活动时间：xx年12月24号

活动地点：学院艺体馆

联系电话：

一 、前言

本策划书首先着眼于开拓学院市场，向广大学生进行贵公司宣传推广，在同类企业中起到“龙头老大”的作用。然后辐射全市。提升贵公司在广大用户中的信誉和形象，并借此扩大贵公司在学院市场占有份额。为xx年贵公司创下佳绩打下良好的基础。

二、晚会时间：xx年12月24号

晚会地点：学院艺体馆

三、可行性分析

1 从晚会的性质讲：元旦晚会是传统而又独具特色的大型综艺晚会，它由院学生处牵头，学生会组织策划，文艺部筹备，演出阵容强大，节目内容精彩，深受广大师生的喜爱，元旦晚会必将再次引起全校性的轰动。

2 从晚会的规模谈：本台晚会普校同庆，将邀请各系领导以及学生会有关人员参加。届时将由校领导，教职员工，广大同学参加观看，人流量大而密集，参观人数多，这将有利于商家品牌在我校做大、做广、做响。

3 从晚会的影响力看：以“元旦晚会”为挈机，结合大学生的消费特点，通过主题赞助，为贵公司产品宣传推广，将贵公司的企业文化和人文精神融入校园文化当中，实现校园与商家“零距离”沟通，最终达到商家与学校双赢，为xx年贵公司产品在学生中的销售额再创新高打下良好的基础。

四、特注：

（1）此次活动为学院为响应校领导号召——丰富学院文艺活动，共建和谐校园，倾心组织准备的大规模的元旦晚会。

（2）届时有学校的精英同台演出，节目精彩纷呈，演员阵容强大.晚会质量有保证。

五、宣传方式

2．贵公司可提供实物作为活动奖品，每次发放奖品时提到由贵公司提供。

3．在晚会进行中至少穿插一次为贵公司宣传的互动活动，并由主持人至少一次 提到贵公司及其产品。最快捷、最明了宣传贵公司及产品。

4．在校园人流密集处拉横幅，可利用范围大，普及范围广，醒目，直观。

5．晚会前期出宣传刊板及海报，更大范围宣传。（由贵公司提供）

6．派学生分发贵公司的宣传单。

7. 贵公司负责人可于演出当晚就坐于贵宾席，共同欣赏晚会。

8. 在抽取特等奖号时可由贵公司负责人参与抽取中奖号码。

以上是我们为贵公司承诺的，如果贵公司还有什么要求，我们将尽最大努力满足。

六、补充赞助方案

1.冠名：独家赞助本次活动，拥有本次活动的全部宣传权。

2.非冠名：可以有多个赞助商，而且赞助商可以根据自身的需要选择不同的宣传方式。

3.赞助商可以为我方提供宣传方案，如果是双方互利，不影响活动的各项安排，我方可以采纳。

4.赞助商可以选择不同的宣传方式，具体的赞助经费由双方磋商而定。

七、宣传流程

1.全部的广告在活动的前一天悬挂和张贴完毕。

2.部分广告可以在活动后多滞放两天。

3.全部的广告24小时不间断。

一、活动简介：

1)、活动目的：为庆祝元旦佳节，进一步推进我校文艺活动的蓬勃发展，丰富校园文化生活，活跃学习氛围，给同学们一个真正展示自我风采和勇气的舞台，20xx年元旦晚会将以宏大的气魄、不凡的手笔、新颖的题材、经典的节目，集多种舞台表演形式，溶亲情、友情、师生情于一体，对各位辛勤工作的老师致以节日的问候，祝愿他们桃李天下，竞放芬芳;对即将毕业的毕业生，祝愿他们在未来的道路上“潮平两岸阔，风正一帆悬”。

2)、元旦晚会的主题：“狂欢圣诞，喜迎新年”

3)、主办单位：生物工程学院

4)、承办单位：生物工程学院团总支、学生会

5)、晚会时间：20xx年12月12日

6)、活动地点：学院大礼堂

二、市场分析

1)、本次元旦晚会得到了学院领导的高度重视和团委及院系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外校嘉宾来观看，深受同学欢迎，并推动学院文化事业的发展，必引起全院性的轰动。

2 )、类似迎新晚会这样的大型活动一般能得到学校团委及相关部门的大力支持，规模较大、参与者多，深受同学欢迎，能够吸引大量师生甚至家属前来观看，不仅能够推动学校文艺事业的发展，如果活动策划组织安排完善有可能引起全校性的轰动。

3.)、如条件允许的话，商家可以考虑同校内学生会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次晚会等，这样可使商家在学校内外的知名度不断加深，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，而通过与个别系以晚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，并且得到系及各部门的大力协作配合。

5)、高效廉价的宣传：同电视、报刊传媒相比，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达10000余人，人口密集，本校的消费能力较高，届时达到的宣传效果将更明显。

三、与我院合作的优势

1)、 生物工程学院是我校成立最早教学师资力量最强的学院之一，一直都是学校的龙头学院，地位和影响力可见一斑。

2)、在以往的校内活动中，我院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。

3)、我院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。

4)、本次活动将有近万人了解，并至少有1000人能进场参与(因场地所限)，并会在高校内广为流传。

5)、此次活动如能成功举办，我院将会在下半年以此为契机策划更多系列活动，到时其盛况必定空前。而本次活动作为关键的一炮，意义深远，商机无限。

6)、迎新晚会在校装饰隆重的举行，通过此次活动可扩大公司在学校的影响，进而传播到各高校，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

四、宣传计划

1)、横幅 ： 于活动场地处悬挂，活动前期在悬挂， 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)。

2)、海报宣传 ： 在全校各宣传栏内张贴海报 , 在保证有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道路上和食堂前(建议公司参与设计海报或展板)，宣传单，节目单 , 以求对公司的宣传达到最好最全面的效果，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的效果。

3)、展板 ： 在中门广场，西门及东门各放一块，每天更新摆放醒目位置，不受其它任何宣传影响，该版为机电工程学院独家拥有。

4)、网站宣传 ： 我们将在\*\*职业技术院网站上进行跟踪报道，借助网络力量将公司企业形象大幅度推广，不仅是学校内对公司无人不知，而且辐射到整个网络世界。

5)、校内媒体 ：通过生物工程学院校园广播台专业的广播团队对本次晚会进行报道宣传，并对贵公司进行相关报道，届时将被全院师生知晓。

6)、产品展销会： 在活动会场附近设展览场地，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。

7)、刊物：晚会后永留留学校大事录，在《生物工程学院报》上也会登载，每届的新生都对其有所了解。

8)、传单宣传：传单派发各宿舍区的每一个宿舍、饭堂门前、教学楼旁。晚会前三天派发到宿舍，前一星期分两次派发，传单可连同商家传单一起派发。

五、商家补偿计划

传单：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)

海报：海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物(商家可自行印制)

展板：展板上可贴部分赞助商自身的1-2张海报(本版不受其他宣传影响)

横幅：在公寓和学校过道可悬挂商家特色的横幅(不可太商业化)

刊物：在学校学院相关刊物上跟踪报道，具有历史价值。

奖品：奖品由公司赞助、提供，可映有图案。

产品：公司产品可作为该活动的唯一指定用品(必须满足现场需求方可)

现场：晚会现场可用印有商家特色的道具进行布置

小册子：如公司有最新的宣传册子可协助派发(由商家自己提供

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。

六、至赞助商

希望贵公司能慎重考虑我们的建议， 我们真心的希望能够以此次活动为契机，与贵公司建立长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会实现最大的利益，我们将在以后的工作中为贵公司提供更大的支持。

经费预算表：略

**晚会赞助策划书篇十一**

在这个收获的季节里我们迎来了一年一度的迎新晚会，本次晚会由校团委主办，校学生会社团联合会承办，是学校建校以来投入最大的一次晚会，其中校团委投入十万活动资金，还有赞助商赞助，晚会针对全体大一新生部分大二大三学生，观众最少有一万人，到时中国科学院中国工程学院院士.省里市里部分领导.学校所有领导将出席本次晚会，部分新闻媒体将会对晚会进行报道。同时在这个宣传的黄金月，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。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。相信本次晚会必能让赞助商家达到想要的最佳宣传效果,从而大家都得以大丰收。

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.因为年年都有迎新晚会，如条件允许的话,商家还可以同我们校学生会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!

（一）活动安排

1. 活动名称：南昌航空大学20xx年大型迎新晚会

2. 活动时间：20xx年9月20日晚7点

3. 活动地点：校大型露天体育场

4. 活动类型：大型露天文艺晚会

5. 活动管理：晚会组委会

1） 主办单位：校团委

2） 承办单位：校学生会 社团联合会

3） 晚会亮点：本次晚会是学校建校以来投入最大的一次晚会，其中校团委投入十万活动资金，还有各个赞助商赞助，晚会针对全体大一新生部分大二大三学生，最少有一万人，到时中国科学院中国工程学院院士.省里市里部分领导.学校所有领导将出席本次晚会，部分新闻媒体将会对晚会进行报道。

4） 目标观众群：全体大一新生部分大二大三学生，最少有一万人。

（二）活动内容

1．晚会前期活动安排：校宣传部负责晚会前期宣传，主要形式有在学校人流密集处展示晚会海报.悬挂晚会横幅和大型喷绘还有通过校团委通知各学院，校报.校广播站.校各类网站也将对晚会进行宣传报道。

2． 晚会现场安排：晚会有大型文艺表演，晚会进行当中还有十多分钟的大型焰火表演，除此之外中国科学院中国工程学院院士以及各级领导的讲话也是晚会一部分。

(一)合作方式

1）根据双方具体的合作深入程度，赞助商向本次晚会组委会提供一定数量的现金赞助，现金赞助主要用于晚会横幅和门票的广告费用。

2）以下为“南昌航空大学20xx年大型迎新晚会”赞助招商回报条例通案，经与企业达成合作意向后，可根据企业的具体情况和需要共同修改。

（二）赞助项目

晚会横幅和门票的广告费用，预计xx元。

可为赞助商制作两条横幅，内容为预祝南昌航空大学20xx年大型迎新晚会圆满成功.落款为赞助企业名称，横幅悬挂在校人流密集处。

本次赞助商将成为南昌航空大学20xx年大型迎新晚会唯一指定赞助商.

本次赞助商将成为南昌航空大学校学生会战略合作伙伴，南昌航空大学校学生会将与其保持长期的战略合作关系。

**晚会赞助策划书篇十二**

活动名称：爱心环保协会一周年庆典

活动地点：广东商学院华商学院综合馆

活动时间：20\*\*年5月26日19：30—21：30

参与对象：华商学院全体师生

二消费及效益分析

华商学院作为一所民办独立学院，目前不只有8000多名学生，而且在校学生普遍出于优越的家庭环境，对干洗等高品质服务有较高的消费潜力。但是湘姐干洗作为一家新进服务商，在本学院缺乏知名度和信任感。如果湘姐干洗与本协会达成宣传合作，凭借本协会的良好口碑，一定能让更多的华商学子了解、信任湘姐干洗，为湘姐干洗在华商学院的发展“破冰”。

从消费心理上看每一种服务并不是一开始就能获得消费者的亲昵，它都是经过一定的过程（好奇——尝试——信任服务产品——介绍、传播服务产品——旧引新客源）构成一个循环。

效益通过本协会在周年庆典活动的一系列宣传，湘姐干洗务必会获取广大华商学子的好奇心，进而赢得他们的尝试与信任，这将为湘姐干洗培养出更多的忠实顾客，有利于湘姐干洗在华商学院市场的长远发展。

三庆典经费预算:

四活动回报方式：

在活动现场派发“湘姐干洗”的服务单张。

在下一学期新生报到入学时协助派发“湘姐干洗”的宣传单（附：宣传单由贵单位提供）。

在我方设计的传单和制作的海报中注明贵公司的名称。

在兑换给现场观众的礼物上标注“湘姐干洗”提供。

还有一个横幅宣传，特别鸣谢赞助商。

相信通过以上各种方式的宣传，一定能够大大提高“湘姐干洗”在我院的知名度，并顺利在我院发展壮大。学生是消费的一大群体，一个很有潜力的市场，相信“湘姐干洗”不会错过这个机会。

注明合作内容：赞助商（湘姐干洗）需为我方提供必要的活动经费，包括：宣传横幅、活动奖品、宣传海报、活动现场装饰品及其它杂碎物品等费用共计370元。本协会为赞助方（湘姐干洗）提供上述宣传服务。

有关具体事项我方将与贵公司视情况择日详谈。以上内容情况如有所改变我方再告知贵公司，贵公司有何意见与建设可与我方商讨。

联系方式：沈凯莹：\*\*\*\*\*

袁佩思：\*\*\*\*\*

最后预祝我们合作成功、合作愉快。也衷心祝愿“湘姐干洗”的生意蒸蒸日上、如日中天！！

广东商学院华商学院

爱心·环保协会

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**晚会赞助策划书篇十三**

尊敬的赞助商：

一， 赞助活动意义

1 增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

2 扩大公司在上饶师院的影响，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。

二、 活动分析

1、本次露演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,并推动学校文艺事业的发展，必引起全校性的轰动。

2、在校大学生达15000余人，人流量大达到入场观看人次为5000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。

4、本次活动在上饶师范学院灯光篮球场举行，该区为校内最中心点，通过此次活动可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。

三、宣传方式

1、横幅:为期5天的大横幅宣传,在学校内悬挂横幅,(横幅内容为活动的内容和公司的相关宣传--赞助商名称)活动前三天粘贴在学校球场边上等人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。

2、我们将在学校内的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。(前期宣传)

3、活动期间(1天)由贵公司在学校灯光球场进行一定规模的产品文艺演出、销售活动

4，前后在校学生会网页上宣传并且发放传单。

5、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)

四、活动经费预算

〈一〉师院灯光球场场地租用费 3000元 后勤公司批准， 保卫处批准， 宣传部批准，学工处批准，校团委批准。

〈二〉专业演出灯光 1000元

1、 追光灯：2台

2、 电脑灯：2台

3、 烟雾机：1台

4、 泡沫机：1台

另：干冰、烟幕效果

〈三〉、专业演出音响 1500元

1、 主音箱：2对

2、 反送音箱：1对

3、 交响乐音响：2对

4、 无线麦、耳麦

另：舞台环绕效果

〈四〉、舞台 1500元 长10米 宽8米 80个平方舞台面积

1、平台搭建

2、背景搭架

3、幕布喷绘

4、大红地毯

〈五〉、其它材料 1000元

1、宣传横幅10条

2，保安工作人员、秩序维护员，

3， 宣传人员

4，后勤、志愿者服务队、礼仪队

〈六〉、演员酬金 4000元(40多名演员)

合计： 12000

活动地点：上饶师范学院灯光篮球场

策划主办单位：校团委

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,共同搞好这次文艺晚会,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!

策划：上饶师院猫王俱乐部

**晚会赞助策划书篇十四**

办单位:株洲职院人文旅游系

承办单位:人文旅游系团总支.学生会

活动时间:xx年12月24号

活动地点:学院艺体馆

联系电话:

一 、前言

本策划书首先着眼于开拓学院市场，向广大学生进行贵公司宣传推广，在同类企业中起到“龙头老大”的作用。

然后辐射全市。

提升贵公司在广大用户中的信誉和形象，并借此扩大贵公司在学院市场占有份额。

为xx年贵公司创下佳绩打下良好的基础。

二、晚会时间:xx年12月24号

晚会地点:学院艺体馆

三、可行性分析

1 从晚会的性质讲:元旦晚会是传统而又独具特色的大型综艺晚会，它由院学生处牵头，学生会组织策划，文艺部筹备，演出阵容强大，节目内容精彩，深受广大师生的喜爱，元旦晚会必将再次引起全校性的轰动。

2 从晚会的规模谈:本台晚会普校同庆，将邀请各系领导以及学生会有关人员参加。

届时将由校领导，教职员工，广大同学参加观看，人流量大而密集，参观人数多，这将有利于商家品牌在我校做大、做广、做响。

3 从晚会的影响力看:以“元旦晚会”为挈机，结合大学生的消费特点，通过主题赞助，为贵公司产品宣传推广，将贵公司的企业文化和人文精神融入校园文化当中，实现校园与商家“零距离”沟通，最终达到商家与学校双赢，为xx年贵公司产品在学生中的销售额再创新高打下良好的基础。

四、特注:

(1)此次活动为学院为响应校领导号召——丰富学院文艺活动，共建和谐校园，倾心组织准备的大规模的元旦晚会。

(2)届时有学校的精英同台演出，节目精彩纷呈，演员阵容强大.晚会质量有保证。

五、宣传方式

2.贵公司可提供实物作为活动奖品，每次发放奖品时提到由贵公司提供。

3.在晚会进行中至少穿插一次为贵公司宣传的互动活动，并由主持人至少一次 提到贵公司及其产品。

最快捷、最明了宣传贵公司及产品。

4.在校园人流密集处拉横幅，可利用范围大，普及范围广，醒目，直观。

5.晚会前期出宣传刊板及海报，更大范围宣传。

(由贵公司提供)

6.派学生分发贵公司的宣传单。

7. 贵公司负责人可于演出当晚就坐于贵宾席，共同欣赏晚会。

8. 在抽取特等奖号时可由贵公司负责人参与抽取中奖号码。

以上是我们为贵公司承诺的，如果贵公司还有什么要求，我们将尽最大努力满足。

六、补充赞助方案

1.冠名:独家赞助本次活动，拥有本次活动的全部宣传权。

2.非冠名:可以有多个赞助商，而且赞助商可以根据自身的需要选择不同的宣传方式。

3.赞助商可以为我方提供宣传方案，如果是双方互利，不影响活动的各项安排，我方可以采纳。

4.赞助商可以选择不同的宣传方式，具体的赞助经费由双方磋商而定。

七、宣传流程

1.全部的广告在活动的前一天悬挂和张贴完毕。

2.部分广告可以在活动后多滞放两天。

3.全部的广告24小时不间断。

注：具体事项可以面议，如需要修改的可以面议。

以上是本次活动的宣传计划及赞助方案，希望您能在百忙中抽出时间阅读，我们不胜感激。

如果能得到您的.支持和合作，我们将深感荣幸。

我们将为您提供更佳的宣传方案，达到您的满意的宣传效果，我们怀着极大的诚意等待您的回音。

谢谢!

并祝您的企业蒸蒸日上

一、前言:

本策划书首先着眼于开拓昌东高校市场，向广大大学生进行贵公司产品的宣传推广，在同类产品中起到“先入为主”的作用。

然后辐射全市。

提升贵公司在广大用户中的信誉和形象，并借此扩大贵公司产品在南昌的市场占有额。

为20xx年贵公司再创佳绩打下良好的基础。

二、蕴藏商机

1、我校共有两个校区，彭桥校区和瑶湖校区，其中瑶湖校区为主校区，位于昌东高新技术开发区，距市区较远，周边无大型企业和商场，不利于大学生学习、生活消费，该校区处于瑶湖高校园区的中心，北接江西外语外贸学校，南靠江西师范大学、西临江西蓝天学院、轻工学院，与江西现代学院、江西师大职院相望。

处在高校园区的黄金位置，对公司宣传品牌，打入昌东高校市场，是一个不错的选择。

2、校园面积2024亩，其中彭桥校区124亩，瑶湖校区1902亩。

截止20xx年9月，我院现有在校学生近16000人，瑶湖校区约13000人，彭桥校区约3000人。

这样的万人高校无疑具有潜在的消费市场。

3、高校市场一直是企业、商家的必争之地。

企业、商家非常重视大学生的消费观念，因此他们往往结合校园的大型活动进行产品的宣传与推广。

众所周知，南昌百事可乐有限公司和南昌统一公司每学年都在高校举办大型活动，借此机会来打开高校市场的大门，扩大其市场占有额。

4、大学生思想先进、追求时尚，易于接受新鲜事物，这更有利于宣传。

此外，大规模宣传推广活动本身就容易引起社会各界的密切关注，较易引起良好的社会效益。

所以在高校宣传，对贵公司业务的开展和推广都有举足轻重的作用。

三、可行性分析

彩，深受广大师生的喜爱，本年度的元旦晚会必将再次引起全校性的轰动。

2、从晚会的规模谈：本台晚会普校同庆，举院欢度。

届时将由校领导、教职员工及家属、广大同学参加观看，同时还将有兄弟院校的嘉宾前来欣赏，人流量大而密集，参观人数空前之多，这非常有利于商家品牌在我校做大、做广、做响。

3、从晚会的影响力看：以“元旦晚会”为契机，结合大学生的消费特点，通过主题赞助，为贵公司产品宣传推广，将贵公司的企业文化和人文精神融入校园文化当中，实现校园与商家“零距离”沟通，最终达到商家与学校双盈，为06年进入我校市场建下合作基础。

四、晚会简介

晚会时间：20xx年12月31日20：00—20xx年1月1日0：00

晚会地点：南昌工程学院瑶湖校区体育馆

晚会观众：南昌工程学院广大师生

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