# 最新外联部拉赞助策划书案例(大全10篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-08-21

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。外联部拉赞助策划书案例篇一尊敬的赞助商:\*\*于200x...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**外联部拉赞助策划书案例篇一**

尊敬的赞助商:

\*\*于200x年x月x日举办一个全校性的综合型运动会,历时一周。期间包括三个部分:开幕式文艺演出、运动会和闭幕式颁发奖项(两天)。我们校学生会外联部是此类校园活动指定宣传策划单位,对商家赞助大学生活动的可行性,特别是赞助我校运动会活动的可行性有较深入的了解。现在就让我们为贵公司作此赞助可行性报告。

一、行性分析

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xx-xx余人,人流量大达到运动会每天入场观看人次为xx-xx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。

二、宣传方式

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

2、我们将在运动会的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。(前期宣传)

3、立式广告牌。在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

三、宣传效应:

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

4.优秀运动员的奖品由公司提供.

5.横幅有标明赞助商

6.校园广播台

7.校园主流报纸

8.校园各校区粘贴栏海报

9.活动现场海报 x展架

10.主持人感谢词

11.奖品赞助

备注:赞助费达2024元的,商家可参与颁奖

四、活动经费预算

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:2024元

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。

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体育场

涉外事宜:校团委(具体由校团委学生会负责)

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!

本站建议:关于大学生拉外联事宜,不能以拉到钱为终极目的,因为需要从长远考虑,所以在作宣传和策划时,务必切实从商家利益出发,同时结合校园师生的需要来找到结合点,达到双方共赢的目的!切记不能夸大活动效果,最终让商家形成巨大的心理落差,这样得不偿失!

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最佳宣传效果，从而大家都得以大丰收。春暖花开的四月是活动开展的最好时机，产品宣传的最佳时间，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，#url#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，极具权威性。况且本次活动是生命科学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。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:

**外联部拉赞助策划书案例篇二**

每一个大学的系里面都有外联部，目的是为了在组织活动时可以得到相应的商家赞助。本文是本站小编为大家收集整理的外联部赞助策划书，欢迎大家阅读参考。

外联部赞助策划书一

一、前言

为弘扬中国之棋艺文化，促使韩师新生增进棋艺，本协会拟在此金秋时期进行招新活动。由于下棋这一活动为大多数新生所喜爱，而本协会恰好为喜欢棋艺文化的学生们提供一个互相学习的平台。而在此时也正是本协会为商家进行产品宣传的大好时机。在这个黄金时期，哪个社团能够有更大的吸引力，哪个社团就能为商家提供最好的宣传。外联策划书。本协会相信能够有极大的吸引力，让赞助商尽情享受投资少回报高的乐趣。三棋协会也会为此而奋斗到底!

二、市场分析

1、年年有新生。如条件允许的话，商家还可以同我们三棋协会建立一个长期友好合作关系，如商家也可以在接下来与本协会共同举办一次棋王争霸赛。这将会使商家不仅在韩山师范学院，还在潮州师范学院、绵德中学等学校获得更高的知名度，极具长远意义。

2、高效廉价的宣传。以往的校内活动中，本协会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。外联策划书。

3、本次活动将有超过1000人了解，并会有相当多的新生参与其中，这将会使更多的新生从轻松获得中更多地了解到商家的产品。

三、活动介绍

1、活动目的:

本次招新活动是为了招收下棋爱好者，为各下棋爱好者提供一个互相学习的平台，从而活跃韩师的校园文化气氛。

2、组织机构:

主办单位:韩山师范学院社团联合会

承办单位:韩山师范学院三棋协会

赞助单位:

3、活动时间:20xx年x月x日早上以及晚上

4、活动地点:韩山师范学院东区图书馆前

四、工作计划

1、在9月17日前，育江和常琪负责寻找卖荧光棒的商店并向商家预定，同时要设计用荧光棒围成的“三棋”字样，完成情况要在当天向会长汇报。并于21日下午向商家提货。

2、在9月17日前，玩心和晓青要配合泽钦师兄制作好宣传海报，横幅。海报5张，在9月21日下午分别张贴于东丽b食堂、东丽a食堂、理科楼、东二食堂、西区伟南楼。横幅1面，在9月20日上午悬挂于活动现场，下午转移到东区林荫道。副会长负责跟进玩心和晓青的工作。

3、在9月17日前，玩心负责制作宣传单(稿件)，并交与会长审批，经会长同意后将宣传单打印500份，于9月21日带到活动现场。

4、在9月17日前，佳娜将社团以往举行活动时所拍相片洗出来，并在9月17日交与会长。

5、在9月21日前，玩心负责制作好60张礼品卡，在21日早上和晚上带到活动现场。

6、在9月20日前，佳娜负责购买礼品。在21日晚上带到活动现场，新生可凭礼品卡换取礼品。

8。9月21日上午及晚上，宾强师兄与敬思负责围棋擂台，与新生切磋棋艺。新生赢得一局即可获得一张礼品卡。

9。9月21日上午及晚上，旭丽负责跳棋擂台。新生能赢得三局即获得一张礼品卡。

10、9月21日，津东负责整天的后勤工作。需调派人手与会长联系。

11、副会长负责9月21日的会场布置以及会场的收拾工作，各部长要服从副会长的调配。

12、林志雄负责招新活动的外联工作，并于9月17日将外联工作情况汇报给会长。

五、经费预算

六、广告商家宣传方式:

1、宣传横幅(增强商家的宣传气势，成本低，宣传效果好，是我们的宣传特色)

2、派发传单(能将商家的产品推广到韩师学院的各个角落，具有极佳的宣传效果，是最符合学院世纪的宣传手段)

3、礼品可由商家提供(通过活动所派发的礼品，新生可对商家有更多的了解)

外联部赞助策划书二

(一)结合商家及活动需要规划宣传板

活动前后，应贵公司要求制作体现公司良好形象的宣传板。既可以为本次活动造势，也可以提升商家的品牌效应。

(二)宣传海报、传单

(1)活动期间可以在校为贵公司悬挂巨幅宣传海报，在各校宣传栏、宿舍内张贴商家海报。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。宿管站，宣传栏处人流大，观看人员较多，宣传效果极好。

(2)在各教学楼、宿舍内发放传单。我们南财的学生可以到南财任何地方发放传单，我们会尽最大的努力给你们发好传单，把你们商家宣传到位。

(三)广告宣传

(1)在学校广播台播放广告。一般是在人流量的高峰期如中午和晚上放学时广播台进行播报，效果极佳。

(2)在校报和学生会网页对赞助商及产品进行宣传。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。

(四)活动期间宣传活动

(1)在活动时携带商家的彩旗、条幅。特别是大型活动之前与期间，我们会在我校举行盛大的启动仪式(如万人签名活动等)。

(2)会员可穿戴商家提供的服饰、胸牌或其他代表贵公司形象的物品宣传，沿途将会是一道亮丽的风景线。

(3)在活动期间，拍摄带有商家宣传物的照片，为宣传板提供资料。

(4)可能与相关媒体联系，扩大活动影响。

(5)厂家可派销售人员沿途跟随并进行销售，以扩大影响，加大宣传力度(主要根据厂家要求宣传)。

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)

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。附:活动的过程，为商家宣传的环节我们都会用相机拍下，及时发送给商家，我们要确确实实让商家知道我们是全心全意为他们宣传。

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1000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”实为南财大之最，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

外联部赞助策划书三

活动目的:为了促进外联部人员德、智、体全面发展，提高干事身体素质和体育素质，增加对运动的热情，同时促进各学院外联部沟通和交流，互相学习，特举办此次联谊赛。

比赛原则:友谊第一，比赛第二

举办单位:人文学院，动科学院，工程学院，兽医学院外联部

比赛时间:

12月20日(星期天)下午2点

比赛地点

华山宿舍7，8栋之间羽毛球场

各学院领队:

工程:

人文:

兽医:

动科:

前期准备工作:

1、由各学院派1-2名干事组成羽毛球联谊赛筹委会。(已完成)

1、开会讨论，准备联赛具体工作安排(已完成)

2、由各筹委回去向各学院外联部副部汇报联谊赛的准备工作

3、前期羽毛球等物资的准备(由各学院，或相关负责人完成)

4、各学院部长、副部准备表演节目或者游戏环节

5、场地准备:住华山区的筹委要在当天提早到羽毛球场进行布场

比赛当天流程:

1、各学院到场，先进行自我介绍。各学院外联部互相认识

2、进行比赛。比赛的过程中遵守有关规则。关于比赛的规则，筹委会有最终解释权(由曹奕负责)

3、比赛完成后，分发奖品，开交流会，各学院互相沟通。

由各学元部长或副部表演节目。部长时间在10分钟左右，副部在5分钟左右。或者，由各学院自行准备娱乐游戏，4个学院一起参与。

4、比赛结束后活动。(待定)

比赛项目

男子单打，女子单打，混合双打

比赛规则

1、比赛执行国家体育总局最新颁布的。

2、每个学院需与其他学院各打一场(一场包括男单，女单，混双)

3、出场顺序依次为:男单——女单——混双，所有运动员不得兼项。

4、计分办法:采用每球直接得分15分一场定胜负制。打至7分时双方换场地。5、若某局赛至14分平时，先连续得2分者获胜，若双方赛至19分平时，先取得20分者获胜。

6、每两学院比赛，男单，女单，混双中获得2场或以上胜利的算该学院获胜，积3分，输者积0分。

7。4个学院交叉进行比赛后，取积分最高2学院进行冠军赛，剩下2学院进行季军赛。

8、如遇平分，则先看两学院之间胜负关系，如不能解决则算小分，即看该学院共赢多少局比赛，多者晋级。

9、裁判由各部门现场出，规则现场解说。(由各学院领队负责)

10、获优秀奖的学员将成为20xx年外联部体育类院际联谊赛的举办方(只负责策划和组织，活动费用仍由参加的学院平分)

**外联部拉赞助策划书案例篇三**

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。春暖花开的四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。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，极具权威性。况且本次活动是生命科学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。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：

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：

在201x年x月x日前做好宣传工作

4、邀请嘉宾

在201x年x月x日前落实嘉宾情况及邀请赞助商代表参加活动

5、筹备资金

在201x年x月x日前落实物资和金钱的筹备工作

**外联部拉赞助策划书案例篇四**

活动前后，应贵公司要求制作体现公司良好形象的宣传板。既可以为本次活动造势，也可以提升商家的品牌效应。

(1)活动期间可以在校为贵公司悬挂巨幅宣传海报，在各校宣传栏、宿舍内张贴商家海报。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。宿管站，宣传栏处人流大，观看人员较多，宣传效果极好。

(2)在各教学楼、宿舍内发放传单。我们南财的学生可以到南财任何地方发放传单，我们会尽最大的努力给你们发好传单，把你们商家宣传到位。

(1)在学校广播台播放广告。一般是在人流量的高峰期如中午和晚上放学时广播台进行播报，效果极佳。

(2)在校报和学生会网页对赞助商及产品进行宣传。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。

(1)在活动时携带商家的彩旗、条幅。特别是大型活动之前与期间，我们会在我校举行盛大的启动仪式(如万人签名活动等)。

(2)会员可穿戴商家提供的服饰、胸牌或其他代表贵公司形象的物品宣传，沿途将会是一道亮丽的风景线。

(3)在活动期间，拍摄带有商家宣传物的照片，为宣传板提供资料。

(4)可能与相关媒体联系，扩大活动影响。

(5)厂家可派销售人员沿途跟随并进行销售，以扩大影响，加大宣传力度(主要根据厂家要求宣传)。

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)

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，者宣传商家、标语等，效果十分明显。附:活动的过程，为商家宣传的环节我们都会用相机拍下，及时发送给商家，我们要确确实实让商家知道我们是全心全意为他们宣传。

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1000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”实为南财大之最，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

外联部赞助策划书三

活动目的:为了促进外联部人员德、智、体全面发展，提高干事身体素质和体育素质，增加对运动的热情，同时促进各学院外联部沟通和交流，互相学习，特举办此次联谊赛。

比赛原则:友谊第一，比赛第二

举办单位:人院，动科学院，工程学院，兽医学院外联部

比赛时间:

12月20日(星期天)下午2点

比赛地点

华山宿舍7，8栋之间羽毛球场

各学院领队:

工程:

人文:

兽医:

动科:

前期准备工作:

1、由各学院派1-2名干事组成羽毛球联谊赛筹委会。(已完成)

1、开会讨论，准备联赛具体工作安排(已完成)

2、由各筹委回去向各学院外联部副部汇报联谊赛的准备工作

3、前期羽毛球等物资的准备(由各学院，或相关负责人完成)

4、各学院部长、副部准备表演节目或者游戏环节

5、场地准备:住华山区的筹委要在当天提早到羽毛球场进行布场

比赛当天流程:

1、各学院到场，先进行。各学院外联部互相认识

2、进行比赛。比赛的过程中遵守有关规则。关于比赛的规则，筹委会有最终解释权(由曹奕负责)

3、比赛完成后，分发奖品，开交流会，各学院互相沟通。

由各学元部长或副部表演节目。部长时间在10分钟左右，副部在5分钟左右。或者，由各学院自行准备娱乐游戏，4个学院一起参与。

4、比赛结束后活动。(待定)

比赛项目

男子单打，女子单打，混合双打

比赛规则

1、比赛执行国家体育总局最新颁布的。

2、每个学院需与其他学院各打一场(一场包括男单，女单，混双)

3、出场顺序依次为:男单——女单——混双，所有不得兼项。

4、计分办法:采用每球直接得分15分一场定胜负制。打至7分时双方换场地。

5、若某局赛至14分平时，先连续得2分者获胜，若双方赛至19分平时，先取得20分者获胜。

6、每两学院比赛，男单，女单，混双中获得2场或以上胜利的算该学院获胜，积3分，输者积0分。

7。4个学院交叉进行比赛后，取积分最高2学院进行冠军赛，剩下2学院进行季军赛。

8、如遇平分，则先看两学院之间胜负关系，如不能解决则算小分，即看该学院共赢多少局比赛，多者晋级。

9、裁判由各部门现场出，规则现场解说。(由各学院领队负责)

10、获优秀奖的学员将成为20xx年外联部体育类院际联谊赛的举办方(只负责策划和组织，活动仍由参加的学院平分)

这是篇好文章，涉及到活动、宣传、商家、学院、可以、外联、赞助、比赛等方面，觉得好就按ctrl+d收藏下。

**外联部拉赞助策划书案例篇五**

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。因此商店若鼎立支持大学的某项大型活动，必定会得到丰厚的回报，极大的提高商品的知名度。

眼前就有一个绝佳的机会，就是我们xxx职业学院一年一度的校运会院乒乓球比赛（由院乒乓球协会组织）。此次校运会乒乓球比赛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，也为商家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，而乒乓球是我国的国球，参加乒乓球运动的人相对来说比较多，本次乒乓球比赛规模比以往更大，参加的人也更多，学院领导也非常重视此次比赛，乒乓球赛是这次校运会的一大新的亮点。如此黄金时机谁又想错过呢？哪位商家想利用此次机会宣传的，就请加入到我们院乒乓球协会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！

1. 体育赞助是商家公关赞助活动形式的一种。是商家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商店的知名度和商店形象，以获得社会各界的广泛关注及好感，从而为商店创造出有利的生存和发展环境。

２.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。

3 .校园消费地域集中，针对性强，商店品牌容易深入民心。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。

4 .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。

5. 我们乒乓球协会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。

6 .本学校人员较多。潜在市场巨大，消费能力高，为您的宣传成效很明显。

1 .活动目的：校运会乒乓球比赛是一年一度的学生交流活动，是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： xxx学院乒乓球馆。

3 .具体时间：xxx

根据赞助商不同的赞助金额，提供不同的宣传方式。

１. 横幅 在学校最醒目的位置，如食堂前、教学楼前、宿舍区前的人比较多的地方挂上宣传标语，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）

２ .宣传单 可以由商家自行设计，推出其所产品。由本校乒乓球协会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。

３. 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。

1 .参加比赛运动员、裁判、记分员以及执勤人员的饮水提供２００元．

２ .球管场地费１５０元。

３ .奖励费（第一名１００元及荣誉证书，第二名５０元及荣誉证书，第三名奖品及荣誉证书。）共计２６０元。

４. 宣传费１００元。

通过横幅，宣传单等形式, 扩大宣传力度, 让公众增加对贵商家的好感和信赖. 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, 让公众对贵商家产品有更进一步的了解.这在极大程度上增加了贵商家在学校的竞争力,树立了企业形象.同时我乒乓球协会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！

**外联部拉赞助策划书案例篇六**

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必定会踊跃参与，全程投入。这类的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,从而大家都得以大丰收。本年的十一月是活动开展的`最好时机，产品宣传的最佳时间，形象策划的最棒时段。

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。

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），并会在五山高校区广为流传。

7．假如这类活动能再度成功举办，我们华农公关协会将会在下年的圣诞节推动广州所有高校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！

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活动。

2．组织机构：

主办单位：华南农业大学社团联合会

承办单位：华南农业大学公共关系协会

协办单位：华南农业大学吉它协会，舞蹈协会

赞助单位：

3．活动时间：

4．活动地点：

五山大学生公寓饭堂三楼

5．现场布置：

6．活动内容：

当天活动详细内容是由理事委员会策划的，他们那里有一份详细方案，但在活动开展前暂不公开。至于活动流程见工作计划“7.活动进程”即可。

1．申请审批：

在20xx年11月6日前落实策划的审批和场地的申请工作（由秘书部负责）

2．寻找合作组织

在20xx年11月1日前落实合作机构及合作项目（由会长负责）

3．寻找赞助单位

在20xx年11月13日前落实赞助情况（由外联部负责）

4．邀请嘉宾

在20xx年11月13日前落实嘉宾情况（由秘书部负责）

5．筹备资金

在20xx年11月15日前落实物资和金钱的筹备工作。包括：赞助资金，申请资金和门票收取。（由财务部负责）

6．现场布置

活动当天由组织部和人力资源部负责

7．活动进程

时间内容备注

12：30布置现场分工要细，效率要高

17：00吃饭休息注意道具和食品的保护

18：30清场整理保证非工作人员都离开

19：20理事各守岗位注意换班安排

19：30会员，嘉宾，非会员进场有序排队，防止拥挤，逃检

19：30速配换礼品及跳舞有序排队

20：00主持人出场，开场白，介绍嘉宾，介绍节目及环境语出惊人

20：10会长致词，宣布开幕有气魄，激情

20：20游戏1配对游戏

20；35吉协表演准备要快

20：50游戏2配对游戏

21：10舞协表演2个舞蹈

21：20齐跳交谊舞现场教和跳

21：35游戏3配对游戏

21：55劲歌热舞注意电器

22：20合唱防止乱

22：30礼品大派送小心拥挤

22：40踩气球结束注意电器

22：50理事活动happy到底

23：20清理现场有头有尾

8．人员分工

由人力资源部负责

9．清场处理

全体理事负责

**外联部拉赞助策划书案例篇七**

背景(1)今年是毛泽东等老一辈革命家题词“向雷锋同志学习”x周年，为进一步弘扬雷锋精神，推动校园文化建设，倡导文明新风尚，培养文明小学生，从娃娃抓起。雷锋同志的事迹虽然看起来都是一些平凡的小事，但却表现出一种“把握有限的生命投入到无限的为人民服务中去”的高贵精神，是值得人们代代相传的。

背景(2)在当今信息高速发展的年代，英语是当今世界上最主要的国际通用语言之一，也是世界上最广泛的语言。英语已成为当今世界数十个国家的官方语言，这些国家独占了全世界70%的财富，不懂英语就意味着与这70%的元素无缘，所以更应该让孩子们从小就树立学习英语的伟大抱负，激发他们的无限潜能。

二、活动主题

弘扬雷锋精神，爱洒枫景小学，携手外文趣味英语，用爱点亮希望

三、活动目的

首先，加深孩子们对雷锋精神的认识和理解，树立雷锋好榜样，其次，从小培养孩子们对英语的学习兴趣，开拓创造性思维，再者，通过此次活动加强与其他社团的联系协作，加强社团间的良好合作关系和会员们的课外实践能力。

四、活动时间和地点

201x年x月x下午2:00——4:00

枫景小学

五、活动流程

前期准备:

(1)组织爱心外联和外文社的会员们见面，将其分组支教

(2)观摩支教，为正式支教做准备

(3)相互讨论交流，收集相关资料，准备教案

(4)此外，还要准备一条横幅(弘扬雷锋精神，爱洒枫景小学)

具体安排:

(1)中午13:15在北区文化广场集合，组织队伍去枫景小学

(2)第一周上课内容:雷锋知识大讲坛，雷锋知识竞赛

(3)第二周上课内容:趣味英语(外国文化、单词pk，美式英语，根据会员的喜好而定)

六、注意事项

(1)课前备课充分，上课内容积极向上

(2)时刻强调上课质量，纪律第一，不得出现上课争吵打闹等现象

(3)上课会员，态度端正，不得打骂学生，时刻关心孩子们的情绪变化

(4)不得给孩子们以物质的奖励，引发不必要的争端

(5)没有特殊情况，不得临场缺席，应先找负责人商量

**外联部拉赞助策划书案例篇八**

为弘扬中国之棋艺文化，促使韩师新生增进棋艺，本协会拟在此金秋时期进行招新活动。由于下棋这一活动为大多数新生所喜爱，而本协会恰好为喜欢棋艺文化的学生们提供一个互相学习的平台。而在此时也正是本协会为商家进行产品宣传的大好时机。在这个黄金时期，哪个社团能够有更大的吸引力，哪个社团就能为商家提供最好的宣传。外联策划书。本协会相信能够有极大的吸引力，让赞助商尽情享受投资少回报高的乐趣。三棋协会也会为此而奋斗到底！

1、年年有新生。如条件允许的话，商家还可以同我们三棋协会建立一个长期友好合作关系，如商家也可以在接下来与本协会共同举办一次棋王争霸赛。这将会使商家不仅在韩山师范学院，还在潮州师范学院、绵德中学等学校获得更高的知名度，极具长远意义。

2、高效廉价的宣传。以往的校内活动中，本协会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。外联策划书。

3、本次活动将有超过1000人了解，并会有相当多的新生参与其中，这将会使更多的新生从轻松获得中更多地了解到商家的产品。

1、活动目的：

本次招新活动是为了招收下棋爱好者，为各下棋爱好者提供一个互相学习的平台，从而活跃韩师的校园文化气氛。

2、组织机构：

主办单位：韩山师范学院社团联合会。

承办单位：韩山师范学院三棋协会。

赞助单位：

3、活动时间：20xx年x月x日早上以及晚上。

4、活动地点：韩山师范学院东区图书馆前。

1、在x月xx日前，育江和常琪负责寻找卖荧光棒的商店并向商家预定，同时要设计用荧光棒围成的\"三棋\"字样，完成情况要在当天向会长汇报。并于xx日下午向商家提货。

2、在x月xx日前，玩心和晓青要配合泽钦师兄制作好宣传海报，横幅。海报5张，在x月xx日下午分别张贴于东丽b食堂、东丽a食堂、理科楼、东二食堂、西区伟南楼。横幅1面，在9月20日上午悬挂于活动现场，下午转移到东区林荫道。副会长负责跟进玩心和晓青的工作。

3、在x月xx日前，玩心负责制作宣传单（稿件），并交与会长审批，经会长同意后将宣传单打印500份，于x月xx日带到活动现场。

4、在x月xx日前，佳娜将社团以往举行活动时所拍相片洗出来，并在x月xx日交与会长。

5、在x月xx日前，玩心负责制作好60张礼品卡，在xx日早上和晚上带到活动现场。

6、在x月xx日前，佳娜负责购买礼品。在xx日晚上带到活动现场，新生可凭礼品卡换取礼品。

7、在x月xx日前，友镇负责寻找象棋残局棋谱，并交与主席团审批。x月xx日上午与晚上，友镇负责摆下残局，与新生交流棋艺。能解两局的新生可获得一张礼品卡。

8、x月xx日上午及晚上，宾强师兄与敬思负责围棋擂台，与新生切磋棋艺。新生赢得一局即可获得一张礼品卡。

9、x月xx日上午及晚上，旭丽负责跳棋擂台。新生能赢得三局即获得一张礼品卡。

10、x月xx日，津东负责整天的后勤工作。需调派人手与会长联系。

11、副会长负责x月xx日的会场布置以及会场的收拾工作，各部长要服从副会长的调配。

12、林负责招新活动的外联工作，并于x月xx日将外联工作情况汇报给会长。

1、宣传横幅（增强商家的宣传气势，成本低，宣传效果好，是我们的宣传特色）。

2、派发传单（能将商家的产品推广到韩师学院的各个角落，具有极佳的宣传效果，是最符合学院世纪的宣传手段）。

3、礼品可由商家提供（通过活动所派发的礼品，新生可对商家有更多的了解）。

**外联部拉赞助策划书案例篇九**

我们国家正在大力倡导建设社会主义和谐社会，我们学校也正朝着一流综合型大学的方向前进；和谐氛围需要我们共同构建，人文底蕴需要我们共同打造！在洒满阳光的季节，我们举办这次活动，旨为广大同学提供一个发挥特长、锻炼身体的平台，以求更加和谐地发展。

针对xx理工大学轻纺工程与美术学院0000系这个特殊的系。我们特决定携手商家开展此次活动。活动中，我们将加入不少创新元素，使整个活动更加吸引全体新老同学和教职工的目光，给留下深刻的印象，在学校产生深远的影响。

这次活动得到了系领导的高度重视，得到了系学生会各部门的大力支持。我们坚信，有系里的高度重视，有0000系学生会饱满的工作热情和很强的组织能力，有所有同学的积极参与，再加上“李白文化用品专卖”的物力等方面的鼎力支持，这次活动一定会取得圆满成功，并达到理想的宣传效果和深远的影响力。

具体方案及活动特色：

主办单位：xx理工大学轻纺工程与美术学院0000系学生会

赞助单位：李白文化用品专卖店

活动时间：20xx年4月中旬

活动地点：xx理工大学轻纺工程与美术学院院体育场

（8）高效廉价的宣传：以往的活动中，我们积累了不少的宣传经验，在学院摆出宣传板、悬挂条幅，可以达到很好的宣传效果。而且有足够的人力资源为贵商家完成宣传活动。

横幅宣传：分别悬挂于校内主要干道以及大赛现场

传单宣传：传单上商家以赞助商的身份出现或同时派发商家的传单

奖品宣传：奖品由商家赞助，可带有代表赞助商特色的标志

（1）活动前期，字样的横幅悬挂在校内主要干道，展板等形式提前一周宣传；

（2）根据贵商家的需要，我们将考虑将贵商家的名称、地址等印制在展板上；

（5）如果贵商家需要，我们将义务为贵商家在我校招聘校园代理等；

（6）贵商家为我们的活动提供一定物力、财力方面的赞助。

（2）我们可以将冠名权给予赞助商，将会起到非常显著的宣传效果；

（3）还可以由学院出面，为赞助商在校内提供一定的场地举办展台，进行商业宣传；

（5）通过前期、后期横幅、展板的宣传，在学院绝对能够达到很高的知名度（我们可以通过调研证明）。如此大规模的宣传，是学校很少有的。

奖品：（合同书中附）

（1）如果此次活动合作顺利，我们将会考虑和贵商家成为长期合作伙伴，优先享有我系一些活动（元旦晚会、篮球赛等）的冠名权等等。

（2）我系文艺、体育氛围浓厚，文体赛事接连不断，精彩无限，商机无限！

（3）希望我们能够本着诚信互利的原则，精诚合作，共同发展，共同进步。

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

**外联部拉赞助策划书案例篇十**

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。

眼前就有一个绝佳的机会，就是我们兰州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！

1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。

2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。

3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。

4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。

5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。

6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。

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：兰州理工大学西校区/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、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。

2、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）

3、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。

4、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）5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。

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！

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