# 2024年活动赞助方案(优秀10篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-04-05

*方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。活动赞助方案篇一尊敬的赞助...*

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**活动赞助方案篇一**

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。

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

20xx年10月20日

**活动赞助方案篇二**

赞助金额：5万元

一、名誉回报

1）活动的主要负责人与赞助企业领导共同签署合作协议；

4）“同学·株洲欢迎你”感恩联欢晚会活动组委会在活动过程中，适时对赞助企业新品上市、技术创新、市场活动、品牌形象等方面的情况进行宣传报道。

二、媒体回报

（一）网络媒体

2、网络访谈：安排株洲市以及湖南工业大学知名网站以视频播报的形式访谈赞助企业领导；以上访谈根据企业和访谈主题的需要，邀请相应的领导和专家学者参加访谈，并把视频采访内容以文字版的形式在各大网站以及沅陵广播电视和沅陵新闻网及各大贴吧广泛传播；3、“同学·株洲欢迎你”感恩联欢晚会活动官方网页、设专题介绍赞助企业，至20xx年12月底；并在该阶段内对赞助企业的领导进行1次专访。

（二）平面媒体

（三）电视媒体（暂定）

三、活动现场回报

1、赞助企业5人参加现场活动；

2、赞助企业领导以组委会副秘书长身份出席在宣传会和晚会现场；并安排贵宾席就座；

3、活动其他布置根据活动现场实际情况与活动组委会协商安排；

5、赞助企业可将宣传资料（不超过十页）、产品或纪念品各一种（费用自己企业承担），随宣传发布会资料袋一并发放给与会嘉宾和记者，以达到宣传企业及产品的目的。

6、活动印刷用品

1）活动推广传单中介绍刊登企业的介绍；

2）发布会和颁奖现场印刷品出现企业名称和logo。

8、晚会现场，主持人口头鸣谢赞助企业企业宣传品，礼品可摆放在晚会现场来宾的旁边。

四、其他服务

2、活动后赠送赞助企业本活动优秀画作5套纪念；

4、企业在与本活动达成初步合作意向起，即可享受活动提供的先期免费宣传。

5、具体赞助回报想细则以双方签约协议为准。

**活动赞助方案篇三**

20xx年临朐车友联谊晚会是由临朐立众汽车服务有限公司主办的车友年度盛典，将于1月下旬隆重举行。首届联谊晚会在揽翠湖博雅会展中心成功举办，莅临现场车友近1000人，晚会取得圆满成功，并在临朐引起强烈反响。

本届车友联谊晚会是临朐车友相识、相聚、交流认识的绝佳平台，届时将有1000位车友莅临现场。是宣传推广的绝佳舞台。

本次活动为各企业商家搭建了一个沟通感情、洽谈合作、拓展人脉的平台和愉快交流的环境，势必促进商家与消费者的面对面对接。

车友联谊晚会是车友界顶级年度盛会，是商家与车友对接交流的绝佳平台！被誉为临朐车友届最高级别的`年终盛会！堪称商家与车友交流的经典之作！

车友一家亲

演出+互动抽奖+宴会方式

包括歌曲、舞蹈等各种文艺形式

穿插车友自己的节目，包括现场抽奖、小游戏等（现场互动节目）

时间：20xx年1月下旬

地点：xxx会展中心

主办单位：xxxx管理有限公司、xxx汽车服务有限公司、xxx网络科技有限公司。

协办单位：各赞助单位。

年会特色——打造铂金晚会品质、高端、专业、前卫——政府部门领导、知名企业领导、文艺文化界、知名人士，轻松式年会，致力于全媒体服务的发展、客户链的对接赞助冠名和回报方式。

一、总冠名回报（冠名金额：3万）

1、获得本次年会总冠名权，xxx（20xx）临朐车友联谊晚会。

（1）冠名企业作为年会的承办单位之一；

（2）所有由组委会发布的与年会相关的对外宣传都将提及冠名企业全称，并对冠名企业的全力支持表示感谢。

（3）年会现场的活动进行中，主持人将以各种方式向企业致谢。

2，取得优势展示的机会

（1）企业领导在晚会上担任荣耀嘉宾，致辞并就座主宾席；

（2）晚会前播出冠名单位宣传片2分钟；

（3）冠名企业领导现场拜年1分钟或制作电子视频拜年现场播放。

（4）冠名企业可携带企业节目一个，限时2—4分钟。

（5）免费获得立众车友汇微信公众平台一年广告宣传（价值24000元）

（6）免费获得《惠生活》杂志封面广告位的使用权；（价值9800元）

3，会场广告彰显企业雄厚实力

（1）年会现场背景板有冠名企业的公司名称和logo；

（2）在现场的签到处、晚会场地免费放置宣传形象广告牌或者宣传标识；

（3）晚会开始前节目穿插，在会场大屏幕播放企业形象或产品宣传资料。

4，其他渠道的形象提升

（1）媒体在采访整个年会筹备过程、跟踪工作进展、拍摄幕后花絮等任何时候，企业标识无时无刻被摄入媒体画面并播出。必将起到足够的\"眼球效应\"。

（2）年会所用的嘉宾证，礼品上都将印刷上赞助商的logo、品牌等。

5，后期延续让记忆加深

（1）\"商家大拜年\"视频播出穿插冠名企业领导拜年15秒；

（2）\"商家大拜年\"报纸版在新时代传媒dm排第一档。

二、协办单位回报（赞助金额1—2万元）

（1）晚会前播出赞助单位宣传片1分钟；

（2）赞助单位领导现场拜年1分钟或制作电子视频拜年现场播放；

（3）舞台主背景有赞助单位协办字样；

（4）\"商家大拜年\"视频播出穿插赞助单位领导拜年10秒；

（5）\"商家大拜年\"报纸版在新时代传媒dm面向全县派发。

（6）在春节期间安排播出赞助单位5分钟专题片或名企访谈；

（7）晚会现场多处布置赞助单位标识。

（8）获得微信公众平台广告位；（价值2万元，根据位置确定时间）

（9）获得《惠生活》杂志内页2p整版广告位；（价值1000元）

三、赞助单位回报（赞助金额1千—1万元）

（1）赞助单位领导现场拜年1分钟或制作电子视频拜年现场播放；

（2）舞台主背景有赞助单位字样；

（3）\"商家大拜年\"视频播出穿插赞助单位领导拜年；

（4）\"商家大拜年\"报纸版在新时代传媒dm面向全县派发。

（5）晚会现场布置一处赞助单位宣传标识。

（6）获得微信平台广告位1个月；（价值2024元，根据位置确定时间）

（7）获得《惠生活》杂志内页1p整版广告位；（价值500元）

四、赞助商（实物酒水、饮料或礼品赞助，总价值不低于1000元）

（1）晚宴桌上有xxx公司盛情赞助的桌签字样或礼品上出现赞助公司的logo及名称。

（2）舞台主背景有赞助单位字样；

（3）\"商家大拜年\"视频播出穿插赞助单位领导拜年；

（4）\"商家大拜年\"报纸版在新时代传媒dm面向全县派发。

（5）获得微信平台广告位一个月；（价值2024元，根据位置确定时间）

（6）获得《惠生活》杂志内页1p整版广告位；（价值500元）

xxxxxx李经理

xxx车友汇

**活动赞助方案篇四**

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

**活动赞助方案篇五**

喜迎新春，元旦感恩大回馈。

二、活动背景

中国已经连续12年成为全世界最大的女鞋消费市场。未来十年中国中小城市女鞋市场将以超常速度发展，巨大市场容量，超乎商家的想象。到20xx年，女鞋消费总量将超过80亿双，市场总交易额估计高达3000亿元。这组惊人的.数据足以证明女鞋背后蕴藏着巨大的商机。故将元旦作为突破点，通过促销迅速扩大销量，占领市场，提升知名度。

三、活动目的

1）针对目标人群，强化品牌的宣传力度，形成搞品牌知名度。

2）让广大居民了解雪迪羊的独特魅力，发展更多的客户群体，拥有更多的潜在客户。

3）开展品牌个性化宣传，寻求女鞋差异化生存。

4）严格把关产品质量，不断提高产品里，强化目标消费群体对雪迪羊女鞋的品牌印象。

5）用良好的品牌形象，卓越的产品品质，平稳的市场价格，倾力打造“人人买得起的品牌”。

6）提高雪迪羊在女鞋行业的市场占有率，增加其销售量。

7）减少库存，利于资金的再生周转。

**活动赞助方案篇六**

为迎接河北科技大学理工学院法制宣传周的来临，我校将与河北电视台《法制时代》栏目组隆重举办《法制时代之走进大学校园》节目。借此机会我校同学非常希望成功地与中国移动公司建立合作关系。以巩固中国移动品牌在学生群体中的稳定地位，并借此机会宣传中国移动的品牌和提高我校的知名度，使双方达到双赢。中国移动通信河北有限责任公司，河北省电视台，河北科技大学都是河北省极具影响力的单位，三强连手必将势造最具影响力的一期栏目。

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。新生的大学生活已进入了正轨，一切都相对顺利，学校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，哪个组织就能在新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校园品牌，更有利地去巩固这一片大市场。因此，河北科技大学理工学院网络互联策划组又怎会错过这么好的一个黄金时机呢?!于是精心策划了《法制时代之走进河北科技大学理工学院》的普法活动。本次活动的策划通过了分析讨论，极具权威性。况且本次活动是将会成为最具特色的普法活动、拥有极高的品牌文化，也是本学年的重头戏，因此得到校团委、省电视台，省日报社等官方组织的高度重视，并给予大力的支持和配合。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。

二、市场分析(投资高校活动的优势)

1、河北电视台新闻综合频道《法制时代》是向全国范围播放的节目，收视率在河北电视台名列前茅，且具有广泛的收视群体。作为《法制时代之走进校园》的普法活动的首发，同时也是全国的首例，其广泛的社会覆盖面，以及深远的意义，必将带动石市乃至全国的普法宣传活动。

2、河北科技大学在省内具有相当高的知名度，定会受到社会各界人士关注。

3、大学生来源于社会，但又不同于一般社会公民，其一举一动定会引起人民的注意

4、学校消费地域集中，针对性强，更适合通信行业的巩固与发展，让中国移动及周边产品深入学生群体当中。

5、本次活动将通过电视节目面向全国播放，并至少超400人能进场参与(因场地所限人不可进太多)，并会在石家庄各高校广为宣传。

6、本次活动将有省内知名媒体作大力宣传，河北省新闻综合频道，省报社《燕赵都市报》《河北晚报》等，以及覆盖河北科技大学校内人手一份的校报，必将使三强联合所带来的社会影响深入人心。

三、活动介绍

1、活动目的：

大学生来源于社会，但又不同于一般社会公民，他们所面临的问题比一般公民更多、更复杂，社会对他们的法律素质要求更高、更严格。

这期特殊节目旨在增强在校大学生的法律意识，提高在校大学生的自我保护意识。使大学生真正做到知法，守法，懂法，运用法律手段保护自己的合法权益不受侵害。也可以通过来自五湖四海的大学生将法制与法治的宣传落到实处。

通过这次节目可以有效的减少大学生不必要的犯罪，使法律观念深入每一名大学生的心里 ，并通过此次节目加强大学生的法律意识，提高大学生的自我保护能力。

2、组织机构：

主办单位：河北电视台《法制时代》栏目组

赞助单位：

3、活动时间：20\_\_年5月8日5月13日

4、活动地点：大学生活动中心三层

5、现场布置：待定

**活动赞助方案篇七**

“20xx年师大迎新生系列活动”（为冠名企业）

师范大学协和学院

待定

待定（出资企业）

待定（出资企业）

天视文化飞皇文化

20xx年9月1日起

方案一：总冠名1家，冠名出资人民币6万

冠名赞助商权益：

2．冠名赞助商可以“20xx年师范大学协和学院迎新生系列活动”名义，经主办方授权许可后自行组织相关的媒体宣传及活动，宣传活动内容应经过主办方确认。

活动现场回报：

1、活动期间，迎新活动的各类报道中出现冠名赞助商logo及名称；

2、活动期间，校方指定地点可举办冠名赞助商产品推广活动；

3、活动期间，校方指定地点可派发企业宣传资料及产品样品赠品或纪念品；

5、冠名赞助商享有其logo服装提供，将供迎新晚会时使用，服装500件。

6、迎新晚会舞台主背景体现冠名赞助商的名字或者logo。

7、晚会演出现场广告牌4面。

8、活动期间，迎新生专线大巴车身体现冠名赞助商企业logo及名称，大巴共五辆，路线分别为火车站---师大新校区，汽车北站---师大新校区，汽车南站---师大新校区。

9、在迎新晚会上，主持人将重复提及冠名赞助商名称并表示感谢。

其他回报：

1.扩大冠名赞助商在学生群体中的影响力，进一步提高其产品的销售额；

2.扩大冠名赞助商在福州市区及大学城区的影响力，大巴的车体广告有效的实现了这一功能。

效果评估：

综上所述，我们将获得：

1.超值的`广告回报；

2.赢得关注的新闻公关事件；

3.多达2万人次的传播受众，绝佳的事件营销机会；

4.参与文化事业的美誉，提升品牌高度；

5.经济效益的提升；

6.以文化手段展示实力的成就感。

**活动赞助方案篇八**

\_年1月11日星期四

六月的硝烟早已散去，转眼大学生活已经过了一个多月。为了丰富大一新生的课余生活并让他们更深刻的了解与认识大学生活。同时也为了让大一新生锻炼自己，展示自己，制造学院外联部本着提高广大同学交际等方面的能力，举办一个特色活动——模拟拉赞助。

一、活动主题：模拟拉赞助。

二、活动目的：为了让同学们尽早感受到社会气息，走出学校这个象牙塔，提早认识学校与社会的差别，并且加深大一新生对学校与外联部的认识，同时加强同学们之间的交流，也给同学们展示自我的舞台，我们将现实生活中的拉赞助搬到我们的舞台上，为大家进入社会奠定一定的基础。

三、活动时间：

待定。

四、活动地点：

3初试：17广场。复试：教室。

五、活动构成：

模拟拉赞助初试，复试。

六、活动主办方：制造学院外联部(徐啸，曾荣超，杨婉琳，许素瑕以及外联部所有干事)

七、活动流程：

(一)前期准备宣传方案：

1)在学校贴吧上进行宣传(本部门自己负责)

2)张贴主题海报(海报由宣传部协助完成)海报贴在学校的各宣传栏上(老区的一、二、三食堂，新区的五、六食堂以及各教学、寝室楼下的张贴栏)

3)放展板分别展出于老区17广场和新区七彩柱广场等内容：(时间、地点以及开幕式宣传标语)

4)横幅4挂在活动现场——老区17广场(其中横幅可由本部门干事在活动之前出去拉一次赞助)

5)班级宣传联系各班班长，让各班班长在班上进行一个简短的宣传。

(二)活动准备

在活动前打印相应的表格及资料，租借摄影设备，并安排摄影人员，布置场地。邀请上届外联部同事，部长以及老师参与我们的活动。

(三)活动具体过程

1、初试由同学自己选择当商家或是当拉赞助的人，分别选出1名优秀商家和优秀拉赞助的人。

2、复试第一轮：让1名商家抽签(如火锅店，服装店等)给5分钟准备时间，再让1名拉赞助的人抽签(和上面的签一样)然后抽到相同签的商家和拉赞助的人为一组开始谈判(每组1分钟)，选出2名商家和2名拉赞助的优秀选手。

第二轮：让剩余8名商家和8名拉赞助的人自己进行拉票(一分钟时间)让大众评委选出较好的1名商家和1名拉赞助的人进入pk席。(本轮淘汰14人)第三轮：让先选出的2名商家和2名拉赞助选手抽签(和之前1个不同的商家)并进行谈判，选出1名优秀商家和1名拉赞助的5人。

第四轮：让剩下的1名商家和1名拉赞助的人和第二轮选出的人继续抽签(和之前12个不同的商家)并进行谈判，选出1名较优秀的商家和1名拉赞助的人，剩下的则获得季军。并获得季军奖励。(本轮淘汰2人)第五轮：让第三轮选出的人和第四轮选出的人继续抽签(和之前14个不同的商家)并进行谈判，选出冠军，亚军。并获得冠军，亚军奖励。

(四)活动后续工作动

1、活动现场整理活动结束之后，部门所有成员留下，收拾整理现场，使现场恢复最初干净、整洁状态。

2、后期宣传宣传部常规宣传，新闻稿报道，扩大活动影响。

3、活动总结在活动结束后由部门各个干事写一份活动心得体会。并将活动过程中留下的照片制成ppt保留。

八、安全预案：为了进一步落实西南科技大学有关校园安全教育工作精神，有6效预防，及时控制和妥善处理我校各类公共突发事件，增强全体师生安全意识，确保各学生组织、团体活动的正常开展，现结合即将开展的外来内部模拟拉赞助活动制定如下安全预案制度：

**活动赞助方案篇九**

华油父母交流群是以公益为主的儿童活动平台，不仅为孩子们提供演出展示的.舞台，还有休闲娱乐集体游戏的平台，让孩子体会成功，增长自信，在游戏中变得坚毅外向，自信阳光，从而让家长在教育孩子过程中也体会到孩子的成长和变化。

虽然是公益活动，在活动不免也会产生少许费用，针对近年来活动的情况，现面向社会发出赞助招商方案，小小的支持就会得到大大的收益，双方达到各取所需的目的。

一、赞助方式如下：

1、活动场地和舞台的支持。

2、活动中孩子们的小礼物。

3、提供群工作人员的帽子或t恤马甲之类。

4、为群活动全程录制，刻录光盘。

5、为活动中某个节目提供服装。

6、其他方式。（如现金）

二、活动赞助收益：（依据赞助力度而定）

1、赞助商可以为活动的冠名。

2、活动现场可以做广告宣传（如拉横幅、发放宣传传单、节目单印发赞助商的logo、活动场所独立搭设广告栏或其他形式。可以洽谈）。

3、播放宣传录音，时间是到活动正式开始前。

4、活动中主持人可以宣读赞助单位概况，可以现场对赞助单位表示感谢。

5、活动场地增设临时零售点。

6、赞助商单位领导到现场讲话。

7、在群博客进行单位展示（永久）。

8、参与公益活动赞助单位的社会美誉度将全得到提升。

三、注意事项：

1、要保证宣传活动的合法性和安全性，不得损坏我群及孩子们利益。

2、保证宣传活动不影响到我群的活动的开展。

3、保证宣传内容的积极向上。

4、双方共同确定宣传内容，如要在活动前进行修改或对活动有疑问，请尽快与我们协商，保证活动的正常运行。

四、有合作意向者，请与群主联系：联系电话：13803174142（极致格格）。提出意向，群管理员们共同商议达成一致意见后便可实施。

**活动赞助方案篇十**

目录

一、 活动背景

二、 活动的目的及意义

三、 活动流程

四、 活动配套宣传方案

五、 可行性分析

六、 活动经费预算

七、 晚会节目单

致赞助商

尊敬的公司领导：

您好！感谢您在百忙之中抽出时间来阅读我们的策划书，本活动是昆明学院希荷普嘻哈公社、1758街舞社等社团及大学生艺术团联合举办的第一次嘻哈类大型晚会，活动范围波及整个昆明学院。对于本校学生而言，这将是一次特别的晚会，形式新颖。对于广大商家而言，这也是一次良好的宣传契机，可扩大商家在我校的市场占有率，挖掘潜在商机。本着诚信、互利的原则，我们衷心地期待能与贵公司建立起良好的合作关系，共同促进，共同发展！

以下是有关本次活动的策划书，请您过目，并请您提出宝贵的意见。

一、 活动背景：

自1758街舞社及希荷普嘻哈公社成立以来，每学年的校内嘻哈类活动都会以不同形式、风格充实在昆院学子的业余生活，丰富昆院学子的文化素养，得到了同学及老师的一致好评。此次，我们将以晚会的形式表现出追梦人追求梦想的过程，从最初的热血、迷茫、挣扎、到最后锲而不舍的坚持。我们不仅是表演者，更是一个述说人，述说着我们要把梦想照进现实的努力与决心。

二、 活动目的及意义：

进一步推广嘻哈文化的影响力，丰富同学的业余生活、文化素养。同时，扩展贵公司在我校的销路及知名度。

打响社团知名度，提高影响力，为其他社团提供一个活动平台，同时也为贵公司在我校的宣传覆盖范围更广，更深。

增加社员的凝聚力，锻炼社员的组织能力，为以后做更大型的活动积累经验和人才，为贵公司在我校的收益提供质量保障。

三、 活动流程：

组织社员及合作社团开会，讨论活动的形式、流程、时间，将具体工作分配给相应负责人并开展工作，着手拟定活动策划书。

活动总负责人定期检查晚会节目的准备情况并进行节目彩排，发现其中存在的问题并积极与相关负责人协调解决，让活动能够顺利开展。

晚会开始后，将以既定的方案进行，并配有进行过程中失误的应急预案及团队。

四、 活动配套宣传安排：

组织社员及合作社团开会，将应赞助商的要求，作出详细活动的宣传方案，并将工作分配给各负责人，以便活动有序进行。

晚会前宣传方式：

将以粘贴海报、发放宣传单、校园广播站、横幅等形式宣传本次活动的开展，海报、宣传单、横幅上印有贵公司的宣传资料，校园广播站则用口头方式宣传。若贵公司有其他要求或建议，可对晚会前宣传方式及时间做出部分修改，以便贵公司宣传到位。

晚会中宣传方式：

依照赞助商要求，将以主持人报幕，晚会幕墙赞助商的冠名，晚会观众互动宣传等多种形式宣传贵公司，加深学生对贵公司的印象。若贵公司有其他要求或建议，可对晚会形式及流程做部分修改，以便贵公司宣传到位。

五、 可行性分析：

1. 活动举办背景：昆明学院洋浦校区位于经开区，发展滞后，周边设施并不完善，潜藏有巨大的商机和消费潜力，嗷待商家进驻。本校整体学生课余生活并不丰富，以嘻哈形式出现的晚会更是少之又少，并且嘻哈这一潮流文化将会对在校学生有相当强的吸引力。

2. 活动承办方: 活动由1758街舞社，希荷普嘻哈公社等，一些拥有丰富活动、表演经验的社团一起举办。参加活动的社团都具有较高的校内影响力，较强的表演实力和组织能力。

3. 活动特色及吸引力：此次活动以舞台表演形式为主，活动贴近当代大学生，以各种的艺术形式表现街头文化，晚会整体形式多样（例如：街舞与跆拳道结合，以街头文化为主题的话剧，民谣等），能够吸引更多的同学参与其中、享受其中，并能够起到寓教于乐的效果，活动打破了以往传统的活动形式，使社团文化真正走进同学们中间，让大家在娱乐中感受校园的魅力。

4. 活动执行保障：本次活动的保障体系是多层次的、完整的，首先是学生社团联学生会这支有多次活动主办经验的队伍；其次是团委和学院分团委，以及社团指导老师的对节目的指导。在各社团的通力合作下，活动一定会顺利的完成。

5. 活动安全保障：我们将邀请校园安保志愿者，在晚会现场负责安保工作，维持现场秩序，以保证晚会的安全。

六、 活动经费预算：

海报：20元×10张=200元

横幅：100元×4条=400元

展板：30元×12块=360元

宣传单：0.1元×2024份=200元

邀请函：3元×70张=210元

演员服装租借：700元

演出互动活动奖品：300元

原创歌曲录制：300元

会场布置:

舞台背景墙：800元

气球：100元

晚会工作人员，表演人员及嘉宾方面:

水：300元

盒饭：10元×70份×=1400元（保证晚会质量，彩排次数增加至2次）

总计：5270元

七、 晚会节目单

1. 大型舞台剧

2. breaking齐舞

3. nothing on you

4. 原创说唱歌曲

5. lokin（男女舞）+jazz（独舞）

6. kp3表演

7. popping

8. 带着梦想飞

9. 情景剧

齐舞

11.b-box

12.跆拳道表演

13.3d舞蹈工作室3个大齐舞

14.大联欢

备注：合作形式作为合作方，我方可承担对赞助公司和活动的整个宣传，我方将采取的宣传形式如下：

冠名权

宣传资料中插入赞助商广告（宣传板、横幅、宣传单、海报、喷绘）

校内电台、报纸报道中含有赞助公司介绍

帮助赞助商促销产品（不直接进行推销商品）

我们也热切希望通过此次活动，双方能够达成友好的长期合作关系，互惠互利，共同发展！

1758街舞社

希荷普嘻哈公社

2024年5月9日

一、招商资源

宣传及回报方式

a．横幅

在一系列活动开展过程中，在活动现场及人流密集处挂起大型宣传横幅。明确标明企业名称与标志，内容如“本活动由xx单位主办”，具体内容及横幅制作等可面议。

b．宣传画、海报

从活动开始，在各活动地点张贴大型宣传画及海报。其中含有赞助方的企业文化等介绍。

c．报刊宣传

在一切与本次活动相关对外宣传新闻通讯稿中注明赞助方名称，公开表示对赞助方大力支持的感谢。

d．现场布置

为赞助单位开办新闻发布会等活动，确保活动现场媒体对其进行现场宣传报道，请赞助单位负责人发言并安排媒体采访等。

争取到的媒体如：《人民日报》、《光明日报》、《中国青年报》、《经济时报》、《中国教育报》、《每日商报》、《浙江日报》、《杭州日报》、《都市快报》、《青年时报》、《钱江晚报》、《杭州网》、《今日早报》、共青思维网、浙江电视台、浙江人民广播电台等（有联系人确定可以报道）对活动进行宣传，力求活动能上报、上镜。

f．dv宣传

我们将拍摄活动实况录像，剪辑后连接到杭州网络传媒有限公司进行网上宣传。

g．物品宣传

以短信群发的方式向市民宣传赞助方对本次公益性活动的大力支持与赞助，树立良好的公众形象，进一步提高企业知名度，有助于企业扩大市场。

三、赞助方义务

1、赞助方式

本次活动的赞助方式可以是多种多样的，各赞助上可以提出适合自身情况的特殊要求，并与我们的代表洽谈。也可以在我们提供的以下几种方式中作出自己满意的选择。我们欢迎各种方式的合作。

a．现金赞助

现金赞助为最普遍的赞助方式之一，也是最直观、最有效的赞助方式。赞助商可以通过支票、转帐、现金等各种手段完成赞助。

b．实物赞助

实物赞助也是赞助商经常采用的赞助方式之一，由于实物的不确定性，具体内容可在面谈中协商。

参考实物内容：遮阳伞，水，服装，遮阳帽等。

c．混合赞助

混合赞助一般为比较实际的一种赞助方式，即以现金支付一部分赞助，以实物形式支付另一部分赞助。具体细节将在洽谈中确定。

附:

1. 贵单位若有意向可在贵单位网站上专设关于本次暑期社会实践情况，具体文本

稿件可由我方提供

2. 本次活动所用款项将有专人负责，定期向赞助单位作资金和实物利用情况反

馈，保证赞助资金与物品利用透明化

3. 活动后期（具体可面谈）

（1） 可在本校由指定协会举办一次关于贵公司的主题讲座，可关于单位经

营理念，发展方向等

（2） 可在本次暑期社会实践总结图片展中设置专门关于贵单位的简介，公

司活动图片

（3） 可在本校为贵单位做一定次数的海报，宣传单等宣传资料。

一、 活动背景

历经8年时间， 600多家客户成功实践经验，20多万学员亲身感受！一堂震撼心灵的重生之旅，凝聚人心的品牌课程——《六星级心态》一套企业团队实效培训系统！帮您打造一支让竞争对手畏惧的卓越团队！

人在一起不是团队，心在一起才是团队！成功从心开始！

《六星级心态》——它是卓越团队心灵的必修课程，是您企业文化和企业精神建立的铺路石！是企业员工培训的首选品牌课程！

二、可行性分析

2.此次论坛人员数达到200-300人，到场参会人员均是各企业总经理、企业高层管理人员及核心员工，您的此次赞助会让您有意想不到的收获，可以通过此次论坛借助参会的各个企业家的实力及影响力来为您的产品达到宣传及推广的效果。

三、宣传方式

2.会场内墙上可以悬挂商家的.宣传画及有关企业文化的内饰；

4.论坛全程会用到纸笔，商家可以在纸笔上加印本公司的logo。

四、享受待遇

赞助商家可以免费获取10张论坛入场券，让贵公司在宣传的同时也能收获一套属于自己企业发展的方案，在宣传中学习、发展；同时还可以发动公司员工参与本次论坛的课程会场服务，以此来打造公司的服务理念及服务态度，在无形中注入商家公司的企业精神。

五、赞助收获

（3） 提升团队创新能力，激发员工创造性思维，进而达到优势互补，发挥组织最大效能，营造企业自动自发、信任、责任、感恩与爱的文化氛围，使员工更敬业、忠诚、爱岗、惜岗，全面提升企业核心竞争力；（4）打造团队的责任感，培养员工把企业的目标化为自己的使命来奉献，有独自担当的责任意识。让您的员工和您的企业一起成长，陪着您一起让企业持续赢利，基业长青。

占领高校市场，提升企业知名度，从这里开始……

一、活动背景

\*\*大学位于\*\*市中心，占地\*\*公顷，环境优美，是\*\*省花园式学校，学校四周交通便利，人流量较大。现有在校师生\*\*万多人，紧邻的\*\*\*\*\*有七所高校的学生2万多人，是一个庞大的潜在客户群体。 本次礼仪知识竞赛活动将由\*\*\*\*大学礼仪协会在全校范围内举办。

二、投资优势

1、 由于本次礼仪知识竞赛属校级活动，规模大，参与者多，如此时进行广告投资必会引起诸多学生的关注，并在校内有一定影响。

2、 同电视等传媒相比，在学校这块非一般的市场宣传有更好的性价比，可以用最少的资金做到最好的宣传。

3、 广告可以持续较长时间，贵公司的产品必将得到大力宣传。

4、 学生是一个非常活跃的群体，也是一个庞大的消费群，对于这

群年龄相差不大，性趣相仿的人员来说，他们的消费特点有：

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和消费指导；

3）容易形成潮流，而且能迅速向周围地区辐射；

4）对新鲜事物接受能力强

5、通过投资的方式投入广告将有这样的优点：

2）高效的廉价宣传:在本次活动中，我们将利用学校强大的宣传网进行深入宣传，并在活动中向同学们介绍贵公司，可以在短时期内达到很好的宣传效果。

三、宣传方式

\*立体宣传：

1、传单：活动期间，我方可派人在入口处进行宣传并且发放传单；

2、媒体：在校园广播网（校内广播站）上发布活动消息的同时，“感

谢xxx公司对本次活动的大力支持”；

3、展台：活动期间，贵公司可在人流量大的展台前进行宣传、促销，

并为相关产品解说宣传；

4、物品：活动期间工作人员可使用印有商家标志的道具；

5、立式广告牌：在活动期间作为独立的宣传方式在学校内进行宣传

（广告牌由贵公司提供）。

\*平面宣传：

1、横幅：做出有特色的、新颖的横幅，悬挂在足球场、第二运动

等人流量大的活动地点，吸引的同学们的注意；

2、海报：在我校的宣传栏、八教、九教广场张贴海报；

3、网络：在我校师生点击率最高的\*\*论坛上一个固定的板块上冠名

贵公司的名称以及相关设施的介绍；

4、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

问卷由贵公司准备并提供）。

\*备注：

如果贵公司还有其他的宣传方式，可与我们商讨，我们将竭力为您服务。

四、贵公司可选择的赞助方式

独家赞助----赞助本次活动大部分或者全部经费，拥有与活动

相关一切宣传方式的使用权，享有冠名权。

部分赞助----主要针对本次赛事的后勤保障方面，我们将选择

性的为您做宣传，具体方案双方商议。

五、经费预算

一、企业宣传经费预算

二、活动经费预算

致辞

我们不能保证所有的学生都能消费贵公司的产品或服务，但我们保证所有的学生都了解到贵公司的产品，达到预期的宣传效果。我们将本着“诚信、踏实”的原则，努力将贵公司的品牌利益最大化。我们真心的希望能够以此为契机，扩大贵公司在高校的影响，提高贵公司在高校的市场占有率，在此基础上和贵公司建立更长久的合作关系。

合作单位：\*\*\*\*\*大学礼仪协会

总负责人：

联系电话：

2024年8月

目 录

一 赛事介绍………………………………………………… 3

二、主办单位介绍………………………………………… 4

七、赞助效益评估.. …………………………8 2

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

比赛时间： 2024年9月15日——9月25日 比赛地点： 武汉体育学院网球场

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。）

六、赞助方法

我们希望贵公司能为我们提供如下赞助：

服装:

校友网球比赛队服: 80元x100套=8000元

学生网球比赛队服: 80元x100套=8000元

比赛奖品:

证书:5元x100张=500元

奖杯:150元x2座=300元

校庆杯网球赛事活动奖品:

网球装备5份约2024元

精美水壶5个约400元

精美纪念证章50个约500元

宣传横幅10条:800元

比赛饮用水:500元

另注:需要红牛功能型饮料时,赞助方要免费提供。

合计:21000元

七、赞助效益评估

树立贵公司的企业形象和品牌形象，无论是从数量还是质量都要达到理想的宣传效果，使贵公司的品牌知名度得到提升，经过体院学生的宣传以及赛事的举办,我相信,红牛的销量会有提升的。

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，产品品牌容易深入人心。

3.本次活动是全校性的赛事，能带动全校各系的学生参赛与到现场观看,你的广告定能吸引足够的眼球。

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