# 2024年运动会赞助策划书前言 运动会赞助策划书(汇总10篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-04-13

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。运动会赞助策划书...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**运动会赞助策划书前言篇一**

活动主题:

运动展风姿--预祝xxxx于校运动会取得优异成绩

主办单位:

xxxxxxx

赞助对象:

xxxxxxxxxx

活动时间:

1月xxx号

运动会概况:

为了展现当代大学生的飒爽风姿以及本校在体质教育方面的丰硕成果，本校定于11月9、10号两日在下沙新校区运动场隆重举行第二十二届校田径运动会，运动会包括三个部分:开、闭幕式、健美操表演和运动会(两天)。

届时，全校各学院精心选拔的数百名选手将以青春活力、勇于拼搏的形象出现于该次运动会上。

作为全校的领头羊，会计学院一直是全校学习上的榜样，会计学院在历届运动会上取得的优异成绩也一直是我们 会计人 的骄傲。

为了在本次校运动会上给会计学院运动团提供相应的后援，我外联部计划通过与贵公司的合作，向学院各运动员以及拉拉队员提供相应的物资援助，我们也相信贵公司在经过审慎定夺之后一定会对当代大学生提供一定的友情赞助。

赞助可行性分析:

本次运动会得到了学校团委学院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及下沙其他兄弟院校来观看，深受同学欢迎,并推动学校体育事业的发展，必引起高度关注。

在校学生达近20000人，人流量大，到运动会每天入场观看人次为7000人左右，到时候本校区东方学院也将派运动员和拉拉队过来，因此此次宣传对贵公司来说是赞助花费少而收效大的。

人口密集，而且本校的消费能力较高，出外消费方便，同时大学生接受事物的能力比较强，贵公司宣传的成效将更明显。

通过本次活动可以增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

扩大贵公司在本校的影响，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。

经费预算

会场布置:200元

活动宣传:宣传费100元

海报:100元

横幅:200元

宣传合计:500元

矿泉水及医药箱(药品):500元

拉拉队慰问品:200元

奖品

一等奖:500

二等奖:300

三等奖:200

参与鼓励奖:100

合计奖金1000元

合计:2500元

冠名商利益细则

(1)在运动会进行前、中、后期，我们将会在过道、会计学院看台以及会计学院学院楼等醒目处悬挂大型横幅( \*\*\*\*祝xx学院代表团在此次运动会中取得优异成绩 横幅)，用以宣传本次活动的主题和内容,以扩大活动影响力，提高宣传力度。

(2)在活动时进行海报宣传，散发相应传单(在上面印有贵公司的商标及部分广告)等大范围、多角度宣传，使宣传工作细致到位，让财院人在吸收此次活动信息的同时，一次次牢牢地把贵公司的形象铭记于心。

极力推广贵公司业务，最大限度地增强贵公司的影响力，提高贵公司的知名度，以增强贵公司市场的渗透力。

(3)通过 xx论坛 及xxxxx网站社团管理中心版块、进行详细报道。

(4)在本次活动中将设置医疗救助点，贵公司如愿意的话可以派几名医疗人员进行现场服务。

(5)届时在为运动员准备的医药箱外贴上贵公司商标，在会计学院宣传海报上注明贵公司名称。

(6)届时在由贵公司提供奖品上也可印有贵公司名称字样等(如在提供奖金的信封上、奖品的外包装上等等)。

(7)由于xx学院看台地理位置优越，有助于学校电视台的拍摄，更是全校同学的必经之地，有助于宣传。

(8)如果需要的话可以在生活区提供宣传单宣传。

(9)尽力争取公众媒体对本次活动进行报道，扩大赞助单位知名度;

(10)贵单位可提出其他可行宣传方式,具体可当面协商

历届以来，我院都是以有实力、有影响力且具有较强的组织力和团队精神著称。

我们将一如既往地本着对赞助商负责的原则。

相信本次活动在贵公司的大力支持下，我们的成绩会更上一层楼!若贵公司能提供本次赞助，我们还会与贵公司达成长期合作伙伴关系，为贵公司提供更长时间的宣传服务(如校园论坛，校园网站广告，海报等)，并且为贵公司今后赞助我校活动或进行展销等提供更加优惠的条件。

我们真诚希望此次活动能够得到贵公司的大力支持，在我们双方的共同努力下，使本次活动取得圆满成功!

最后，呈上我们最诚挚的谢意!并祝贵公司业绩步步高升!!!

xxxx

20xx年7月15日

尊敬的未来赞助商:

大学生是当今社会拥有狂热激情、年轻活力的强大团体。

大学生充满激情，对大型活动都积极参与，活动自身吸引了较多同学关注，在学校、老师和相关负责人的大力宣传下，能保证每一位同学都能切身融入活动之中;他们是带动当今中国消费的主要人群，在消费市场上具有不可磨灭的地位;因为没有过多接触社会，他们并不很了解各种品牌，他们也经常关注着学校广告，希望能买到跟适合自己的产品，购买能力很强，再加上本校女生较多，喇叭效应及强，家庭主要是大学生为主，同学能够传递给家长和同学更多产品信息。

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，无论是现在的购买，还是往后的大力宣传，或是以后的再次购买都有很大的关联。

因此鼎立支持大学的一些大型活动，必然会得到丰厚的回报，包括极大的提高知名度、提高品牌影响力，提高效益等都有很大带动作用。

眼前就是一个绝佳的机会，我们工商学院一年一度的校运会即将举办，此运动会是本校最具影响力和做宣传最强大的活动，这次运动会有许多外国留学生参与，首次有外省学生参与，这是与以往不同的，从未有过的。

此次校运会将是各大赞助商向我院的学子介绍自己的良好机会，宣传自身的文化，开阔市场，塑造自身形象等提高效率的大好时机。

首先广大新生正在逐步开始适应大学生活，融入自己购买，自己独立的生活的生活已经开始，他们将会把自己融入到大学中，由于大学生活自由时间非常多，他们将参与各项学校活动，为学校带来新的活力的同时也为企业带来了一批新的有效宣传团体。

其次，开学初始，学业并不繁重，才脱离父母，脱离高考死板的时间，现在他们有较多时间参与组织学校活动，空闲或无意中都会发现我们做的大力资助宣传的媒介。

最后运动会是学校最大的大型活动，受到学校各层次的人员广大的关注，特别是学生群体受到学长和老师的影响。

同时必将会更多吸引校外人士的目光。

如此黄金时机谁都不想错过，所以特别希望能帮助您的宣传，我们郑重的向您保证，我们会尽自己最大的努力，付出最大的心血，在我校推广您所要求的内容。

让您以最低的投资获得最高的回报!

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:2024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) 2024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!

策划:义乌工商职业学院计算机工程系外联部

**运动会赞助策划书前言篇二**

本站发布2024运动会赞助策划书，更多2024运动会赞助策划书相关信息请访问本站策划频道。【导语】运动会总是操场上必不可少的一个项目，以下是本站整理的2024运动会赞助策划书，仅供参考！

篇一

一、活动简介

秋高气爽，椰风阵阵。值此金秋十月，举办此此运动会，具有特殊的意义。借以增强学生身体素质，使学生德智体美全面提高，塑造我校青年的活力形象，丰富同学们的大学校园生活。特为同学们展示自我提供一个平台，挖掘具有体育特长的同学，培养优秀的运动员，为校园精神文明的建设做贡献。

“运动会”一直是发掘体育类特长生的最快捷的方式之一，中国每所大学都会不同周期的举办，用以寻找各高校的优秀运动种子。作为青春的代言人，大学生洋溢着青春年轻的活力，充满着狂热的激情，为每次成功举办，创造轰动效应提供了条件和基础。每一届“运动会”影响力遍及学校每个角落，而作为“校运动会”的候选种子，每个学院的代表运动员们，又成为了选举的关键中的关键，细节之中的细节。本次活动新颖，节目精彩，影响深远，将为赞助商带来前所未有的宣传效果。

二、活动目的

1、“校运动会”是本校三年一届的传统文化活动之一，能丰富我院学生的课余文化生活，提高同学们的运动热情，增强同学的体质，同时也给同学们提供一个锻炼自己的机会和一个展示自己的舞台。激发同学们热爱运动、刻苦训练、努力成才的热情，全面提高自身综合素质，推动国家精神文明建设，为建设国际旅游岛做出贡献。

2、促进教育与经济、社会的共同发展，培养适应社会需求的大学生，展现当代大学生的精神风貌。

3、为了达到更好的活动效果，本院诚邀xxxx公司加入到本次活动中来。扩大我们活动影响力的同时，为贵公司在海南师范大学树立良好的商业形象，扩大贵公司在海南师范大学的消费群体。

三、可行性分析

1、大赛覆盖面：大赛将以整个学校(包括南校区和桂林洋大学城高校区)为中心向其他各个学院及周边大学、中学辐射，在全范围掀起一片观看热潮。

2、大赛的人群：大赛参与者以广大学生为主体对象，大众是商家产品的消费者，同时参与者大多数热衷于健身运动，集锻炼、健身、文化、品位于一体，直接接受信息师生人数达上万人左右。间接接受商品信息者覆盖大学城及南校区周边校区可达数万人。

3、大赛的价值：在广播站与各学生会的共同打造下，让更多人了解本院和赞助商家，从而为商家企业搭建更好的宣传平台。相对于电视、报刊传媒，校园宣传有更良好的性价比，即可达到以最少的资金投入获得的宣传效果。

4、大赛的市场：随着人们质生活水平的提高，青少年需要良好的素质教育，促使文化产业市场潜力巨大，同时娱乐健身正是生活中不可缺少的调味品。运动会大赛给选手提供圆梦的舞台，给商家提供无限的商机。学校消费地域集中，针对性强，大学生对贵公司的产品需求大,关注度高,接受性也强。

5、大赛的宣传力度：本次活动持续时间长，宣传渠道多，同学的参与性高，领导重视程度大，可充分展示公司的品牌和产品，达到非比寻常的宣传效果。海南师范大学消费市场大，消费潜力大，全日制在校生及教职工近1.5万人，校园较小，消费群体相对集中，宣传效果好。

6、便捷的活动申请：商家单独在校园里进行宣传或促销都需要经过一系列的繁杂的申请，而通过与我们合作，贵公司可方便快捷地获得批准。本系各部门将与您大力合作!

7、宣传网及经验：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!会场的各个地方都将活跃着我们为您召集的志愿者的义务服务的身影，这种志愿服务的精神将扩大贵公司在我校的影响力。

四、活动安排

大赛标题：xx师范大学20xx年运动会

主办单位：xx师范大学学生处

承办单位：教育科学学院体育部

活动时间：20xx年10月30日至11月7日

活动地点：xxx高校区及南校区(本校区)田径场

赞助商：待定

参赛对象：全体在校学生

五、活动流程

1、报名：

(1)学校学生处下发文件到各学院体育部，具体说明参赛流程及时间人员等安排

(3)学院统一进行参赛选手院内选拔，选出优秀参赛种子选手，进行参赛

(4)信网部具体制定参赛人员名单，由办公室通知到每个参赛选手参赛日期，体育部送至校学生处。

2、初赛：

时间：20xx年10月30日至20xx年11月7日

地点：桂林洋高校区及南校区(本校区)田径场形式：以校体育部制定标准进行选拔

评委：体育学院专业老师

3、决赛：

评委：体育学院专业老师

特邀嘉宾：各学院领导老师

4、颁奖：

时间：20xx年10月30日至20xx年11月7日

地点：南校区(本校区)田径场主席台

形式：特邀嘉宾从礼仪小姐手中接过奖品及奖状对获奖选手进行颁奖

特邀嘉宾：学校校长、副校长、各学院院长等

六、宣传方案

1、过程宣传

内容：预祝信息，如“xxxx商家预祝教育科学学院运动员凯旋而归”；比赛信息，如“携手xxxx商家，打造属于本院运动员的最炫舞台”

规格：不定(根据悬挂地点及字数制定)

悬挂地点：主要交通路段人流密集处

(2)宣传单宣传

内容：赞助商相关信息介绍;活动宣传，参赛细则等。规格：a4彩印，128克纸(仅做参考)、名片形式派发地点：各学院，宿舍，食堂，田径场，比赛现场等。

(3)网络宣传

宣传办法：在校园网上开辟本次活动专栏，进行活动介绍以及活动进程宣传，组织人员进行发帖，新闻报道。

内容：赞助商相关信息；种子选手比赛照片风采宣传规格：不定(根据展板规格定制，由本院宣传部策划手工制作，也可商家油印)

摆放地点：食堂门口，主要交通路段，大赛报名点，各学院，宿舍，比赛现场

(5)校园广播宣传

内容：预祝信息，“xxxx商家预祝教育科学学院运动健儿凯旋而归”等

规格：每天早中晚各一次

(6)校园摊位宣传

内容：在校园内为商家申请摊位进行商家商品的展示规格：视商家选定宣传路段而定

2、比赛现场宣传

宣传展板：活动现场可放置1-2块预祝展板

宣传单：派发商家的宣传单或者名片

举牌：招募工作人员举宣传牌。(规格160\*100单位：cm仅作参考)

啦啦队：本院三组女子拉拉队将从始至终在场边对运动员打气，身着赞助商家提供的服装。可持宣传板或者宣传横幅。临时拉拉队：可招募大批量的临时拉拉队员，临时着装商家logo服装，手持拉拉棒在看台有组织的对运动员进行打气，很吸引目光。

运动员：商家可为运动员提供本公司的运动服饰或运动装备(舒适透气)

3、赛后宣传

(1)网络宣传

宣传内容：赛后宣传、大赛细则、比赛新闻报道、比赛收益、鸣谢赞助商家

宣传形式：开辟专栏+论坛发帖+网站链接+新闻报道+图文报道+海师首页报道

宣传办法：在校园网上开辟本次活动专栏，进行活动介绍及活动全过程程宣传，组织人员在各大论坛进行发帖，新闻报道。

(2)展板宣传

内容：比赛盛况、歌手风采、比赛过程照片、比赛收益、友情赞助商家产品信息

形式：文字+图片

规格：规格为250\*150单位：cm宣传板

地点：食堂门口，主要交通路段，大赛报名点，教学楼门口，宿舍，食堂等人流密集处

(3)横幅宣传

规格：不定(根据悬挂地点及字数制定)

悬挂地点：食堂、寝室、宣传栏附近、主干道两侧等人流密集处

(4)可为商家专门制作校园活动

比如服装商家可制作t台秀、服装展等活动；饮食类公司可制作各种文艺类、体育类活动；也可根据商家自己要求制作活动(活动经费另算)

(5)长期合作

贵公司可与我院建立长期的合作计划。我院将不定期举行各大具有影响全校乃至周边地区的活动，与贵公司定制长期合作计划后，利于双边关系的发展，建立互利互惠的双赢局面。(具体内容需同贵公司商议决定)。

七、赞助经费预算

横幅：80元/条\*10=800元

粉丝宣传牌：25元/面\*6\*2=300元(以xxxx公司为例，具体根据赞助商公司名称制作)

现场宣传横幅：80元/条\*2=160元

彩旗：3元/面\*400=800元

啦啦队员：50元/人\*50=2500元

粉丝团人员：30元/人\*200=6000元

矿泉水：250人\*2瓶\*3天\*1元/瓶=1500元

其他：200元

共计：22330.00元整

(此预算不包括主干道临时摊位促销点费用、商家宣传牌匾费用、网络制作费用。仅为评估预算，具体请以合同为准。)

八、赞助基础经费

全力支持：22000元

鼎立支持：10000元以上

大力支持：不限财务钱物

备注：基础经费是指用于本次活动的组织和宣传费用，人员服饰费用，饮食费用，宣传展板的喷绘，彩印的宣传传单、现场互动环节赠送的奖品均由商家提供，横幅和其他宣传物料的制作由学生会负责落实。

九、各单位的回报

“全力支持”赞助的回报：

也称赞助，本活动从开始报名直至大赛结束，全程活动经费均由该商家单独提供。

1、冠名权益：本次活动将在本院的各展板及宣传横幅上均出现商家名字。

2、广告回报：

(1)在过程宣传、赛场内宣传、赛后宣传中突出冠名企业的名称、标识、产品信息。

(2)在教学楼前的显著的位置放置突出冠名单位名称、标识的展板以突出宣传企业。

(3)在赛场外：如主干道悬挂标有冠名企业名称或产品名称等内容的宣传条幅及其他广告。

(4)活动期间为协办单位派发传单n份。

(5)在赛场内均设有企业名称、产品名称等内容的宣传条幅及其他广告。

(6)在决赛赛场外提供相应的场地为冠名企业名称或产品名称的横幅。

(7)在决赛赛场场外提供相应场地，供协办企业展销自身产品，及配有文字、图片说明及企业文化等内容的展板。

(8)全场参赛选手、粉丝团，身着印有冠名企业标识的文化衫。可举广告牌及横幅，镜头将被保留。

(9)冠名企业可以根据大赛组委会的设立的奖项，提供带有企业标识的奖品、纪念品发放给参赛选手。

3、光盘的广告：参赛优秀选手所录唱片中提及冠名企业宣传广告，体现企业文化。

“鼎力支持”赞助的回报：

又称协办单位，与冠名单位共同提供活动经费或物品。

(1)在网络、展板、海报、入场券、节目单和决赛背景幕布的宣传上标明协办单位的名称、标识以突出宣传企业。

(2)主干道标有协办单位名称或产品名称等内容的宣传横幅2条。

(3)活动期间为协办单位派发传单n份。

(4)在初赛场内、半决赛场内、决赛场内悬挂企业名称、产品名称等内容的宣传横幅各1条。

(5)协办单位可以根据大赛组委会的设立的奖项，提供带有企业标识的奖品、纪念品发放参赛选手。

“大力支持”赞助的回报：

即提供一定量的资金及物品的商家。

(1)在网络、展板、海报、入场券、节目单的宣传上标明大力支持企业的名称、标识以突出宣传企业。

(2)主干道标有友情赞助单位名称或产品名称等内容的宣传横幅1条。

(3)活动期间为友情赞助单位派发传单n份。

(4)决赛场内悬挂企业名称、产品名称等内容的宣传条幅1条。

(6)友情赞助单位可以根据大赛组委会的设立的奖项，提供带有企业标识的奖品、纪念品发放参赛选手。

十、联系方式

xx师范大学教育科学学院外联部

教育与科学学院外联部策划案

我系还将不定期在学校内举办其它各类活动(如扫盲舞会、十大歌手、游园晚会、美食节、月院刊发表等)，在全校均具有极大影响力。真诚期待与您进行长期、互利双赢的合作。

篇二

主办单位：xxxx

承办单位：分团委学生会

协办单位：部门

赞助单位：

活动策划书目录：

1、前言

2、可行性分析

3、经济效益分析

4、赞助活动意义

5、活动介绍

6、宣传计划

7、商家补偿计划

8、经费预算

9、补充赞助方案

一、前言

阳光源于青春，当代大学生总洋溢着年轻的活力、充满着狂热的激情、且具有着独特的个性，对大型的校型活动总是会不由自主的踊跃参与，并且于活动中完美的表现自己,可以说是全程投入!而这次的“校运动会”有在校学习的各级学生的积极参加，同时还有我们在校老师们的高度关注。因此也更能让商家的知名度得到很大的提高，达到的宣传效果，在大学生中树立更好的口碑。如果能得到贵商家的赞助，我们的活动也能够更好的举办，从而达到双赢的效果。在这个宣传的黄金月，哪个商家能够率先作出积极响应，哪个商家就能在学生心目中树立良好的公众形象，更快的占据这个接近20000人的市场。而这次的活动也是学校组织屈指可数的几个大型活动之一，对商家来说可谓机不可失!

二、可行性分析

1、投资高校活动的优势

(1)学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入学生的心。公司如能在这种环境中进行宣传，效果可想而知。

(2)类似“校运动会”这样的大型活动一般能得到学院领导及相关部门的大力支持，规模较大、参与者多，深受同学欢迎，能够吸引大量师生前来观看，推动学院文体事业的发展。

(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，而通过与个别部门或协会以运动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，并且得到部门及各个协会的大力协作配合。

(5)高校廉价的宣传：同广播，传媒中心相比，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接近20000人，人口密集，本校的消费能力较高，每年从这边毕业的有5000多位，且我校毕业生留在市区工作的比较多，届时达到宣传效果将更明显。

2与我部门合作的优势

(1)在以往的校内活动中。我部门积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传，可以在短时间内达到很好的宣传效果。

(2)我部门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。

(3)本次活动将有接近20000人了解，全校总动员。

(4)校运动会在体育场举行，人流量大，通过此次活动可扩大商家在学校的影响，进而传播到每个学生，通过全面的宣传，提高公司产品在学校的市场占有率。

三、经济效益分析

1高校搞宣传的独特效益：

(1)针对性强。高校学生不管在校学习，还是毕业后参加工作都是社会上的重要的消费群体。

(2)宣传效果明显。高校学生由于年龄等因素比较好强，好为人师，喜欢把自己认为好的品牌在第一时间段告诉身边的同学、朋友，以赢得别人的赞赏。像这样一传十，十传百的宣传效果可想而知。

(3)投资少，见效快。

(4)短期宣传，长期有效。不管是在校学习的各级学生还是即将毕业的大四学子，都将深远的影响其今后的消费观。

(5)热心教育事业活动，提高企业品牌知名度。

四、赞助活动的意义

1、增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

2、扩大商家在高校影响，通过全面的宣传，提高商家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，提高商家的社会效益。

4、我们真心的希望能够以此次的活动为契机，与贵公司建立长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，更在社会上实现的利益的目标。

五、活动介绍

请见活动策划书

六、宣传计划

1、横幅：大横幅宣传，在学校操场和主干道两旁悬挂横幅(横幅内容为毕业生晚会的内容和商家相关宣传——赞助商名称)

2、海报宣传：在校宣传栏内张贴海报，在保证相关活动宣传额的情况下，可以体现赞助商的利益。张贴在华中科技大学武昌分校的各大宣传栏和学生公寓宣传栏。至于校内外人流量的地方，如：西区食堂、中区食堂、南区寝室、中区广场展出海报)

注：建议商家参与设计海报传单及自行制作，以求对商家的宣传达到面的效果。

3、在运动会举行期间，向有关工作人员分发有赞助商标志的帽子或衣服，加大宣传力度(帽子衣服由商家提供)

4、冠名：以“xxx”杯“运动会”的形式举办。(或其他标语)

5、传单宣传：在校内为商家发宣传单、优惠劵以提高其知名度。

6、在运动会期间在校内设立咨询台。

七、商家补偿计划

1、广播台宣传：我校广播台有专业电台的专业技能，因此不仅能够让在学校的学生听到，还可以让校外200平方公里范围内的听众知道。(另收宣传资费)

2、现场宣传：运动会现场可用印有商家特色的道具进行布置。

八、经费预算

横幅：一条

海报：元一张

活动经费总计：

冠名：

九、补充赞助方案

赞助方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物品。赞助商可以提供自己的方案给我们，如果是双赢效果，我们乐于接受。

希望贵商家可以慎重考虑我们的建议，给我们提出宝贵的意见。在校内的宣传活动由我们负责，商家可以派人监督。希望通过与贵商家的通力合作。共同搞好这次晚会，期望贵商家尽快回复，期待您的加入!合作愉快!

外联部联系人：xxx

联系方式：xxxxxxxxxxx

**运动会赞助策划书前言篇三**

1、深化我校艺术教育特色，展现全校师生良好的精神风貌和充满斗志的精神状态。

2、增强全校师生的竞争意识和集体凝聚力，融洽师生感情，提高我校学生的田径运动技术水平，使学生得到全面发展。

3、在系内挑选出校运会各项目的参赛选手，并组织其代表工程管理系参加湖南财政经济学院第五届校运动会。

展现青春风采发扬拼搏精神

“国运昌，体育兴”。体育强盛的背后是民心的凝聚力，国力的增强和社会的进步。为了增强工程系学生的集体荣誉感，为校运会选拔人才，也为了新生们能更好的融入到班集体中，我们举办了这次工程系运动会。

田径场和体育馆负一楼

工程管理系全体学生

大二、大三趣味赛：xx年10月8日下午三点

大一趣味赛：10月9日下午五点五十

田径赛：xx年10月10日中午十二点和下午五点五十

（全体学生）

1、前期宣传

9月26日召开各班班长及体育委员会员，让他们分别到自己班级去宣传，同时体育部干事也要下班去做相关宣传工作。

2、报名

各体育项目的报名都将以表单形式下发到各个班级，各班体育委员组织其班级的报名工作。

3、比赛分组及整理

9月30日号上交报名表，将每个班的报名表按项目整理分类，根据情况进行分组并安排比赛的时间，地点，做好比赛前的一切准备工作。

4、活动的开展

按照活动时间准时开展，活动人员安排详情见附录一（负责人负责记好比赛成绩并上交体育部）。

5、运动员的赛前训练

在校运会开始前对运动员进行适当的训练。

（一）田径

1、个人项目：（100米200米400米800米（女）1500米3000米（男）跳远铅球）每班报名人数不限，每人限报3项。

2、录取名次：各单项分别录取前八名，各单项的前三名

暂定为该项目的参赛选手。

（二）趣味比赛项目

1、定点投篮比赛（记时加计分赛）

(2)按成绩选取前20名，分成两队，每队10人（各5男5女）。

2、赶“猪”接力赛：

（1）规则：运动员分立于30米两端，在规定的跑道内用羽毛球拍（必须手握羽毛球拍手柄位）去赶篮球。如用手或脚直接接触篮球用力赶篮球，以及影响其他队伍或篮球出规定跑道，那么重新开始比赛。球可以压线，但人不能压线，人、球、拍为一体，在赶“猪”时，拍与球离开不能超过一秒钟，（一队二条跑道），否则取消成绩。交接羽毛球拍和球必须在线内交接区内进行，最后一人冲线时必须球和人都过线，才停表计时。在规定的赛程内用时最少者获胜。

（2）以班级为单位报名参赛（各班队数不限，但队员不可重复），比赛选取前2名（运动员10人，男女各5人）

3、飞碟传接比赛：

（1）每队八人，四男四女。相距十米，两面各4人，排成一路纵队,一人一次迎面接力传接飞碟，在规定2分钟时间内，规定区域（10\*20米），飞碟传接次数多者为胜（以手接住按稳为准）。

（2）比赛取前4名参加校运会

4、羽毛球托乒乓球迎面接力：

（1）乒乓球必须放在羽毛球拍得中间，不能用手或它物固定，每个人每次只能托一个球（必须手握羽毛球拍柄位），从起点到交接点，球不掉在地上为有效，如果球在拖送途中掉在地上，选手必须在掉球处拾起球重新开始比赛。在规定的赛程内用时最少者名次列前。用手或其它物固定球、出跑道等按犯规处理。参赛运动员手持羽毛球拍托乒乓球跑完30米，交接羽毛球拍和球必须在线内交接区内进行，最后一人冲线时必须球、拍、人同时都过线，才停表计时。在规定的赛程内用时最少者获胜。

（2）比赛选取前2名参加校运会。

5、集体跳长绳比赛：

（1）限时两分钟，每队12人男女各6人（男女混合），2人摇绳，其余十人在绳内同时跳，以限定时间内，成功完成次数最多者为优。（以长绳不受阻挡回到开始位置为完成一次）

（2）比赛选取前4名参加校运会。

6、拔河比赛

（1）每队20人，男女各10人，三局两胜制，一方将绳中

间红线拔过中线为胜。

（2）比赛取前2名参加校运会。

十月八号（下午三点）比赛项目：

赶“猪”接力赛、飞碟传接比赛、羽毛球拍托乒乓球

迎面接力、集体跳长绳、拔河、定点投篮（大二和大三学生）

十月九号（下午五点五十）比赛项目：

赶“猪”接力赛、飞碟传接比赛、羽毛球拍托乒乓球

迎面接力、集体跳长绳、拔河、定点投篮（大一新生）

十月十号比赛项目：

中午十二点：100米400米1500米跳远（全体学生）

下午五点五十：200米800米3000米铅球（全体学生）

注：参加人员：所有运动员及工作人员

1、学生会成员必须在十号十二点（五点五十）之前赶到，并请办公室和文联部的男生新生干事搬好六张桌子和椅子到田径场（郑哲负责），网编部和学习部副部长负责拍照，生活部负责搬水，组监部副部长负责全学生会签到。

2、活动中要注意细节方面（如天气，器材等等）

3、活动中工作人员要注重个人素质，因为其代表的是工程系学生会。

**运动会赞助策划书前言篇四**

1、本届运动会得到了学院团委的大力支持，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，并推动学院体育事业的发展，必引起全校关注。

2、在校大一新生达xxxx余人，人流量大，运动会期间每天入场观看人次达到xxxx左右。人口密集，而且本校的消费能力和水平较高，使得贵公司所属宣传的成效更明显。

3、本届运动会得到多数师生关注，贵公司的产品也将得到大力的宣传。

2、通过led电子屏、海报等在校园内进行宣传（宣传海报中点明贵公司为赞助单位）。

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。（由贵公司酌情提供）

4、在运动会举行期间，向裁判员和工作人员分发有赞助商标志的帽子，加大宣传力度。

5、在运动会举行期间，主席台广播站不间断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、运动会前后在院团委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轩传。

10、调查问卷：活动结束后，帮贵公司进行一次校园市场调查（查问卷由公司准备并提供）

11、在运动会期间贵公司酌情在校内设立咨询台，加强贵公司产品在广大师生中的印象。

希望本届运动会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、宣传单、led电子屏等宣传会注明\"本届运动会由\*\*\*公司赞助举办，宣传单背面有公司简介（由公司提供）。

2、本届运动会我院团委学生会成员还可以适当帮助贵公司在校内或校外派发贵公司相关传单（宣传单等由贵公司提供）

3、优秀运动员的奖品由公司提供。

4、横幅有标明赞助商

备注：赞助费达×××元的，商家可参与颁奖

场地租用费×××元宣传展板×××元

增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

扩大公司在我校影响，通过全面的宣传，同时辐射向安宁各高校，提高贵公司产品在高校的市场占有率。

通过赞助我院本届运动会树立企业形象，提高公司的社会效益。

我们真心的希望能够以本届运动会为契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮助贵公司在高消费水平的兰州交通大学校内实现最大的利益，同时我院团委学生会将在以后为贵公司提供更大支持。

活动地点：xx体育场

涉外事宜：院团委（具体由院团委学生会负责）

赞助单位：xxx

**运动会赞助策划书前言篇五**

尊敬的赞助商：

北京工商大学将于2024年10月20日在良乡校区举办新生运动会，这一全校性的综合型运动会包括三部分：开幕式、运动会和闭幕式暨颁奖典礼。商院学系外联部是指定宣传策划单位，对商家赞助大学生活动的可行性，特别是赞助我院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、 可行性分析

1、本次运动会得到了校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，并推动学院体育事业的发展，必引起全校性的轰动。

2、 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！

学院在校大学生达。。。。余人，到达运动会现场的人流量大，入场观看人次为。。。左右。人口密集，且我院大学生消费能力较高，为贵公司宣传的成效更显著。本次活动得到全院师生的密切关注，贵公司也将得到大力的宣传。

二、 宣传方式

1、横幅：

为期两天的大横幅宣传(横幅内容为运动会的内容和公司的相关宣传——赞助商名，)。将挂于运动场等人流量最多的位置。悬挂时间是。。。。。。。。。至运动会结束。

2、我们将在运动会的宣传海报中点名贵公司为本次运动会赞助单位。（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院内进行宣传。运动会前后在校网页上宣传。

4、在运动会期间在校内设立咨询台。

三、 宣传效应

1、希望本次活动吸引性能帮贵公司吸引更多的关注，互惠互利。

2、本次活动还可以帮贵公司在学校内派发传单。

3、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。

4、优秀运动员的奖品由贵公司提供。

5、横幅有标明赞助商。

四、 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。

预计赞助费用总计。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。。

活动负责人：

联系方式：

活动地点：

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!

尊敬的.赞助商：

长治学院于2024年5月7-9日举办一个全校性的综合型运动会。我们生物1302班通过认真的分析，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、可行性分析

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、在校大学生达一万余人，人流量大，人口密集，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:为期三天的大横幅宣传,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板面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（由商家提供），加大宣传力度。

5、在校运会举行期间，以生物1302班为单位统一着印有贵公司标志的服装（由商家提供），扩大宣传范围。

6、校广播站为期三天做有关贵公司的广播宣传。

7、运动会前后在长治学院贴吧宣传并可在校内发放传单。

8、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)。

10、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.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

3.横幅有标明赞助商

（如果商家有其他要求也可待商量）

四、经费预算:

预计赞助费用总计： 1000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：长治学院北校区体育场

涉外事宜：生物1302班

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!

**运动会赞助策划书前言篇六**

尊敬的赞助商：

郑州交通职业学院于20xx年4月15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15000余人，人流量大达到运动会每天入场观看人次为10000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

备注：赞助费达20xx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： 20xx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：郑州交通职业学院运新区体育场

涉外事宜：校团委(具体由校团委学生会社会实践部负责)

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!

**运动会赞助策划书前言篇七**

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。

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！

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：xx年4月21日至23日

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xx公司（酒店）为我们今天的活动提供了xx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。

根据商家要求的具体宣传计划，而进行相应的预算。

**运动会赞助策划书前言篇八**

一、活动背景

历经8年时光，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！

人在一齐不是团队，心在一齐才是团队！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。此次论坛人员数到达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，能够透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到达宣传及推广的效果。

三、宣传方式

2。会场内墙上能够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，商家能够在纸笔上加印本公司的logo。

四、享受待遇

赞助商家能够免费获取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我企业发展的方案，在宣传中学习、发展；同时还能够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）提升团队创新潜力，激发员工创造性思维，进而到达优势互补，发挥组织最大效能，营造企业自动自发、信任、职责、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）打造团队的职责感，培养员工把企业的目标化为自我的使命来奉献，有独自担当的职责意识。让您的员工和您的企业一齐成长，陪着您一齐让企业持续赢利，基业长青。

文档为doc格式

**运动会赞助策划书前言篇九**

尊敬的赞助商：

xx职业学院于20xx年4月15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。

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15000余人，人流量大达到运动会每天入场观看人次为10000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。

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

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

3.优秀运动员的奖品由公司提供。

4.横幅有标明赞助商

备注：赞助费达20xx元的，商家可参与颁奖

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：20xx元

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职业学院运新区体育场

涉外事宜：校团委（具体由校团委学生会社会实践部负责）

**运动会赞助策划书前言篇十**

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最好的宣传。

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！

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4月21日至23日

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唯一指定用品，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xx公司（酒店）为我们今天的活动提供了xx赞助，并滚动播出。

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。

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