# 外联部拉赞助策划方案 赞助策划方案(实用14篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-04-27

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**外联部拉赞助策划方案篇一**

春去秋来，本校迎来新一届的同学，他们带着青春蓬勃的朝气和远大的志向加入到xx大学这个团结友爱的大家庭。届时，我们通过校运会发掘我院的运动人才，使他们的特长能得到更好的培养，还借它丰富大家的课余生活，让同学们的大学生活更加多姿多彩。

对于经历了高考重重考验的的大学生们，这是她们踏入大学的新时期。在这个商品宣传的的黄金时机，各大商家必然会争先发动宣传攻势以增加商品的知名度和市场占有率。大学生，作为这个最为社会关注的团体之一，他们的一举一动对社会的影响都很大，他们的消费动向也在很大的一部分程度上代表着社会的潮流和时尚。

所以，尽早的占领大学市场是一个十分重要的战略，也是一个商家必争的主要战场。为此，选择合适的宣传手段和合作伙伴将是取胜的关键。

通过和高校的优秀的学生组织合作举办活动以达到宣传效果、开拓市场将是非常有效的手段，其投入少，收益大的特点将是使得商家用最小的投入获得最大的利益。

二、可行性分析和效果预测

xx大学简介

x大学是一所具有72年办学历史的省重点大学。其最早前身为20xx年创办的协和大学农科。新中国成立后，协和大学农学院、厦门大学农学院、xx省立农学院等合并组建农学院。20xx年农学院森林系单独分出设立林学院。20xx年农学院更名为农业大学。20xx年农业大学和林学院合并为x大学。20xx年，学校被确定为xx省重点建设高校。建校72年来，学校形成了“明德、诚智、博学、创新”的校训，凝炼了“五种品格”(即耕牛的拓荒品格、骏马的争先品格、蜜蜂的勤勉品格、青松的顽强品格、小草的奉献品格)，坚持追求“敬业乐群、达士通人”的精神境界。

学校把提高自主创新能力作为发展的主线，设有国家、部省级科技创新平台30个、校设研究机构71个;自20xx年以来，有545项获得国家和省部级科学技术奖、优秀社科成果奖，其中主持获国家科技进步奖一等奖、国家技术发明奖二等奖等国家三大奖6项、全国科学大会奖4项、合作获得国家三大奖7项。近3年来，承担科研项目1160项、科研计划经费20495万元，获国家和部省级科技成果奖74项，省优秀社会科学成果奖15项，鉴定(评审)成果130项，出版著作119部，在权威期刊发表论文480篇。学校长期坚持面向经济建设，以服务社会为己任，打造学校品牌，产生了显著的经济效益和社会效益。

学校积极开展对外交流与合作，充分发挥与中国台湾高校和科研机构之间深厚的地缘、血缘、学缘、亲缘“四缘”优势，不断加强两岸交流，拓展教学空间。先后与20多个国家和中国台湾地区的嘉义大学、屏东科技大学等多所大学结成友好关系，开展教学、科研合作。学校成为有权招收外国留学生和港澳台侨生的单位，并率先在全国招收中国台湾青年攻读成人教育学历。与加拿大新斯科舍农学院以“2+2”的方式联合举办园艺、农业资源与环境2个本科专业教育项目。自20xx年以来，学校先后邀请900多位国(境)外专家、学者来校访问、任教、讲学，开展学术交流，进行合作项目研究，先后选派了200多位教师、科研人员出国(境)考察、学习、开展合作研究，参加学术研讨会，洽谈合作项目，执行国际合作项目和援外任务。学校的学报(自然科学版、哲学社会科学版)向国内外公开发行，还编辑出版了《林业经济问题》、《亚热带农业研究》、《武夷科学》、《华东昆虫学报》、《高教理论与实践》等刊物。

学校高度重视党建和思想政治工作，注重精神文明建设，积极推动校园文化建设，努力创建平安和谐校园。学校先后获得“全国先进基层党组织”、“全国教育系统纪检监察工作先进单位”、“xx省先进基层党组织”、“xx省文明学校”(连续3次)、“xx省党建与思想政治工作先进高校”(连续2次)、“xx省绿色学校”、“xx省平安校园”等荣誉称号。

2;市场的可行性分析及宣传效果的预测：

1、本次运动会得到了学院团委和相关部门的大力支持，规模最大、参加者最多的一次之一，必引起全校性的轰动。

2、本校区学生达20xx人，人流量大，密集，而且本校的消费能力很高，并且出外消费方便，为贵公司宣传的成效更明显。

3、本次活动得到师生关注，预计有不少教师以及家属前来观看，贵公司的产品也将得到大力的宣传。

三.活动概况

1、活动主题:

xx大学校运动会

2、活动目的:

为了丰富同学的课余生活,为同学们提供一个自我展示的舞台，创造和谐的学习环境，营造更好的学习氛围。

3、活动内容:各类体育比赛。

四.活动流程

运动会筹备日程安排：

活动时间:至

活动地点:学校大操场

活动对象:全校师生

活动安排:至活动宣传期,将海报放置于学校宣传栏(该公司的产品宣传海报可同时宣传。)

五.赞助商回报

1、冠名：冠名权属于本公司，活动当中多次提及本赞助商

2、海报:为期数天的特大海报宣传,在学校各区贴海报,(海报内容为当晚活动的内容和公司的相关宣传--赞助商公司网址和赞助商名称)活动前三天粘贴在学生公寓宣传栏等人流量最多的位置。粘贴时间是一天24小时不间断性。

3、横幅:活动横幅，在运动会举行期间悬挂于比赛的现场。为贵公司作更大的宣传

4、媒体支持:运动会之前，将运动会的相关资料以帖子的形式发布到系内校内各班的qq群、学校bbs论坛上;运动会结束后，将运动会有关报道挂于校园网上的最新消息一栏，发布当天活动有关内容，提及赞助商名称及其宣传产品将加大宣传力度。

5、台词宣传：本次活动当中主持人至少三次提及本次赞助商

6、观众人流量：保证运动会期间入场观看不少于3000人次。

7、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)

9、设立速销位:速销或派发该公司产品(视赞助费用多少)

六.经费预算

1、宣传展板：20元/块×5块=100元

2、宣传横幅：20元/条×2条=40元

3、宣传海报：10元/张×5张=50元

4、网页制作：50元

5、工作人员和运动员的钦水和救护药品：300元

7、会场防晒伞：100元

8、会场值班人员饮食：200

合计840元(赞助可以面谈)

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,共同搞好这次综合性文艺会演,期望贵公司尽快回复.

期待您的加入!合作愉快!

**外联部拉赞助策划方案篇二**

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。

经费预算表

xx职业技术学院

生物工程学院

20xx年十二月二十日

**外联部拉赞助策划方案篇三**

20\_\_年度校园汽车知识竞赛

策

划

书

主办单位: 北京吉利大学校团委学生会

承办单位: 北京吉利大学汽车学院学生会

20\_\_年11月3日

尊敬的赞助商：

这是一场精心策划的活动，一定会吸引全体师生的注意，得到他们的关注。有助于贵商提高商品牌形象，扩大在校园市场的影响力;本次大赛影响范围较广，持续周期长，学生群体参与较多，加上前期工作的大力宣传，那么这对您精心经营的商来说，一定是物有所值。

投资高校活动的优势：

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，资金的耗用也是较少的。

2、学生的消费需求是很大的，只要贵商的产品质量过硬、价格合理、样式美观，通过我们的宣传必将助您更好的开拓校园市场。

3、便捷的申请途径。商家在高校内宣传必须经过申请，过程烦琐，而通过协会的途径，会减少很多不必要的麻烦，节省时间和劳动力。

4、人力资源丰富，汽车科技协会是一个实力较强的院级学生团体、我们会投入尽可能多的人力为您作全面的宣传。

校园内市场分析：

1、校园网站、广播：校园网站、广播慢慢成为我们校园信息的一个传播亮点，在活动期间我们将利用校园网站、广播为赞助商进行广告宣传。

2、横幅：活动和比赛期间，将有横幅挂于活动场地，一目了然，持续时间长，直至结束。

3、海报宣传：校园海报栏是学生最为集中的地方，在比赛前期，张贴大型海报，内容激情活力，不失清新高雅，保证相关活动的宣传的情况下，可以体现赞助商的利益。

5、奖品、礼品宣传：在赞助商家为活动提供的礼品、奖品上可以注名商家信息或印上商家产品标志，从而提高商家的知名度。

6、嘉宾发言、现场鸣谢：活动中，我们邀请赞助商家到现场，在颁奖仪式中向商家表示感谢，从而提高商品在学生心目中的地位。

7、幕布宣传：幕布将是大赛现场中的一大亮点，学生在看比赛的同时，目光也将集中在幕布之上，我们将为赞助商提供赞助宣传。

回报细则：

(一)视觉呈现：

1、独家赞助商拥有活动的冠名权。

2、观众入场时发放的抽奖号码牌可以在后面印上贵商的宣传语或产品标志。

3、商领导或代表可以为获奖观众抽奖或是颁奖。

(二)实物呈现：

1、商可以在提供的物品或是奖品上印上自己的标志，或者是使用自己生产的商品。

2、在比赛中可适当加入产品的宣传或出现该产品。

(三)听觉呈现：

1、我们可以针对商已有的产品宣传语，加以改编，融入主持人话语中，贯穿在协会人员之中，使之能够在校园广泛流传。

2、可以针对产品的特点或谐音，改动歌词，加以宣传。

(四)后续宣传：

1、经双方协定，贵商提供印有商标志的文化衫，在我协会下次大型活动中，组织会员集体着装，为商免费宣传。

2、在下一次的大型活动里，活动标牌将提及商名称。

赞助方式

1、活动经费由赞助商承担。(也可与贵商签订合作协议，达成共识，帮助贵商完成某项业务)

2、横幅、pop宣传海报，参赛者导航手册 ，展板， 由赞助商提供彩印。广告、传单及现场礼品由赞助商提供(如均印有赞助商宣传语，则相关费用不记入活动经费预算)。任何宣传用语均需通过双方协商后方可使用。

3、为了更利于赞助商产品形象及服务宗旨的宣传，商亦可加入到整个活动的筹备工作，在策划过程中可有商宣传内容。

4、赞助商可以派商员工参加协会活动现场布置(可穿代商标记或带有商宣传内容的任何得体的服装)。

5、赞助商也可以为我们协会活动的服务人员统一服装饰物。

6、如果赞助商有其他要求，请联系协会活动负责人。

7、获奖选手的奖品由商提供。

赞助商与我们合作的优势

(1)高校是一块巨大的市场，大学生们拥有绝对的消费自主权，通过赞助高校活动，能够以最小的代价获得最大的宣传力度、培养最多的潜在顾客。

**外联部拉赞助策划方案篇四**

尊敬的赞助商：

于200某年某月某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、在校大学生达某某某某余人，人流量大达到运动会每天入场观看人次为某某某某左右。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20\_\_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： 20\_\_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：某某体育场

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!

**外联部拉赞助策划方案篇五**

赞助单位：

尊敬的赞助商及公司领导：

您好!感谢您在百忙之中抽出时间来阅读我们的策划书，本活动是天水师范学院的一次大型晚会，活动范围是整个天水师范学院，对于广大商家而言，是一次良好的宣传契机，本着诚信互利的原则，我们衷心希望能与贵公司建立良好的合作关系，共同促进，共同发展!

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。天水师范学院将于20\_\_年6月举办全校性的毕业生欢送晚会，本次晚会得到了校团委和学校相关部门的大力支持，深受同学欢迎,推动了学校文艺活动的发展，为此我们诚邀赞助商与我校合作举办。

系、学生组织、校团体的鼎力相助。届时必将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，我们筹备方也会为此奋斗到底。

二、活动介绍

1、晚会主题: 那一年，这一天

在盛夏的阳光下，到处绽放着毕业生的欢乐与活力。道声再见，莫忘师生情。美丽的校园，留下了你们青春的足迹和风采。

2、晚会目的:

四年的时光流逝，迎来了又一届毕业生告别的季节，带着蓬勃的朝气和远大的志向他们将离开学生会这个团结友爱的大家庭,奔赴新的生活。天水师范学院团委、学生会将举办20\_\_年毕业生晚会，借晚会这个机会把大家对毕业生的美好祝愿予以表达，让毕业生再次感受学校大家庭的温暖以及四年的美好回忆。

3、晚会时间：20\_\_年6月2日

4、晚会地点：校大礼堂

5、参加人员：参与过校学生会及各二级学院学生会工作的全体成员。

6、活动形式：大型文艺晚会

7、主办单位：校团委、校学生会

协办单位：各二级学院学生分会

赞助单位：

8、晚会流程及内容:

a、主持人选择：

由校学生会统一选出男女主持人各两位，共四位主持。

b、节目准备:

晚会节目由校学生会及各二级学院学生分会选送，各二级学院学生会最少出一个节目、校学生会出2-3个节目。节目基调以励志为主，感怀抒情为辅。并选出优秀毕业生代表讲话，发表毕业感想和对在校师生的美好期望，最后请上届校学生会主席发表自己大学四年生活的感悟。 节目于5月15日前上送完成、5月18-28日彩排，由校学生会选取，并通过各节目表达的意义制定出节目单(预计共选出十五个节目)。于5月28日进行最后一次带妆彩排，以确保节目万无一失。

c、晚会前期工作：

提前一周时间制作好请柬和节目单，并与5月30日前向各二级学院分团委发送请柬。(晚会当晚礼堂前四排留出位置，以便出席的学校领导就座，并准备好节目单和水。)

在校园内悬挂宣传横幅。(标语与赞助方商讨后再行定夺。)宣传部负责晚会的海报制作并在校内张贴。

联系校广播站，对欢送毕业生晚会进行宣传。

联系校电视站，在晚会当天录制节目。

晚会开始当天以校团委名义向音乐学院借用对讲机以方便协助晚会时的通信工作。

d、晚会流程:

于6月2日上午8：00集合校学生会人员开始布置礼堂，挂横幅，检查调试音响灯光等设备。

18：30最后检查晚会所有设备，对会场人员进行考勤检查，整顿会场秩序。

19：00迎接老师和观众，安排有序入座。

19：30晚会开始，由主持人进行晚会前致辞并宣读出席的团委老师及各分团委老师名单。

19：40请出毕业生代表讲话，讲话内容尽量围绕“回顾大学四年，感悟青春，畅想未来”。

20：00主持人宣布晚会开始，按照节目单表演节目。

22：15节目结束后、由学生会09级毕业生代表向所在学生会赠送纪念品。音乐播放《朋友》，在互赠纪念品过程中，让他们尽情抒发情感。

22：30晚会尾声由主持人致闭幕词。

22：40最后由相关人员组织毕业生合影留念等事宜。

1、我校对于贵公司来说是一个极具发展潜力的平台，我校拥有全日制在校生14000余人，面向全国30个省、直辖市、自治区招生，对于贵公司而言市场潜力很大。大型的学生活动能为贵公司树立良好的企业品牌形象，让贵公司的品牌在我校学生心目中留下一种充满人文关怀的印象，扩大企业在高校的无形资产;让大学生与贵公司的服务有更进一步的“亲密接触”，让大学生更好地了解社会、更快地融入社会。

**外联部拉赞助策划方案篇六**

二. 承办方: 某某某大学某某学院学生会

三. 时间:200某年某月某号~某月某号

四. 地点:某某某大学蛟桥园南校区

五. 活动目标:

一方面感谢校内广大小灵通用户,加强联系; 另一方面扩大影响力,吸收更多同学成为小灵通用户.

六. 活动内容概况:

贵公司在我学院开展小灵通促销活动,我院方希望与贵公司合作开展此次促销活动, 一方面在学生中扩大影响力, 宣传到位; 另一方面可以通过介绍说明性质,目标, 使同学们便利清楚本公司业务以及优惠项目,加入其中,成为小灵通客户,我们还会设立人员帮助贵公司宣传新业务(需要公司派1~3名业务员过来监督) 此外, 我们还会请打击乐队和文艺部人员过来表演节目.

七. 促销活动的具体内容:

(一) 促销前期宣传:

1. 媒体宣传:

(1) 某月某号------某月某号, 在校电视台一周天天滚动字幕宣传, 通过各个寝室的电视把贵公司的具体形象和开展的具体活动直接导入学生的心里.

(2) 某月某号------某月某号, 在校广播电台,广播宣传, 加大宣传力度.

2. 户外宣传:

(1) 用三条横幅分别放在校园内帮助贵公司做标语广告宣传(横幅由贵公司提供)

(2) 在校醒目位置, 强力推介贵公司的名称,标志及开展的活动标语.

(3) 在开展活动当天, 分派十二到十五名学生成员帮助贵公司发传单等.

(二) 促销当天内容:

(1) 促销时间: 某月某号或某号

(2) 提供相应的促销场地和音响设备

(3) 我院提供的促销活动安排: 主要促销时间为当天9:00到11:00 这两小时我院将提供院乐队, 礼仪小姐, 文艺部成员等进行现场演出(演出以歌曲为主另将有相应的舞蹈辅助),扩大宣传的影响力, 并提供一主持人, 主持此次活动(包括开场词, 公司介绍和产品介绍, 以及小灵通的业务优惠政策和文艺节目的安排). 同时我院建议在这期间可以举行现场抽奖活动(具体的方案可以再行商量, 这主要是由贵公司决定, 包括礼品等) .

(4) 11:00到17:30在现场做较小的宣传, 并派人(2~3人)协助贵公司业务员工作.

八. 公众目标:

1 学生(校本部有大学生一万多人,某某学院有学生3500人,今在某某校区有2500多人).

2 学校教职工和学校领导

九. 活动效果分析:

通过电视台,电台,海报,横幅等形式, 扩大宣传力度, 让公众增加对贵公司的好感和信赖. 通过现场演出来增加促销活动的气氛, 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.同时在小灵通市场即将有更大发展之际(200某年中国网通与中国移动签定了协议,小灵通从即日起实现全国短信互发, 大部分人认为这将会刺激小灵通大发展,同时小灵通产家已推出各种高档产品,如彩屏小灵通手机的出现, 都将很大程度上满足我们大学生追求时尚和品牌的心理. 同时小灵通在价位上有很大的选择空间,这样同样可以满足需要中低档产品的消费者), 做宣传将更有利于获得先机占有主动权, 增强同行业中产品的竞争力.

十. 整个活动的预算费用为:1700元

1. 场地费200元

2. 校电视台费用200元

3. 校广播宣传费100元

4. 校乐队费300元

5. 文艺演出人员及礼仪小姐费用500元

6. 学生会辅助人员费用200元

7. 音响设备及电费费用200元

注:

校电视台播放时间:

下午: 5:00---6:30

晚上: 9:00---11:20

周末全天播放

校广播电台播放时间:

下午2次:4:30-----5:30

晚上2次:9:00-----10:00

某某某某某学院学生会外联部

200某年某月某号

**外联部拉赞助策划方案篇七**

尊敬的赞助商：

xx于xx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。

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。

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xxx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xx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： xx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!

**外联部拉赞助策划方案篇八**

为配合学院第xx届技能文化节，积极参与其中。

范围：下沙地区(也可以向杭州市区发展)。

此次活动是院级性的活动，涉及到我院全体师生，将近10000人的活动，是一个非常积极活跃的群体，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：

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。

1.冠名权：独家赞助拥有活动的冠名权，本次活动可以“×赞助商×”等来命名. (赞助总金额达到一定程度)

2.横幅:为期三天(时间长度取决于根据赞助商提供的资金多少)的横幅宣传，在学校将带有商家名称的横幅悬挂在食堂等人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。(赞助商以私人名义是无法申请到横幅悬挂的)

4.展板：活动前期在校内人口流动量大的道路上和食堂前等醒目位置摆放展板，展板将展示社团文化节宣传单，节目单， 并张贴体现赞助商公司良好形象的1-2张海报与展板上，以求对赞助商的宣传达到最好最全面的效果。(前期宣传)

5.立式广告牌：在社团文化节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)

7.宣传棋方阵。在社团文化节期间在礼堂外等显眼位置放置彩旗进行宣传。

8.调查问卷：活动结束后，帮贵公司进行一次校园市场调查，调查问卷内容可由贵公司单独裁定，也可以有我们双方共同商定。我方人员负责问卷在我校内发放，回收统计，最后交与贵公司作为制定发展规划使用。

9.在社团文化节期间在校内设立咨询台。

11.奖品宣传：奖品由赞助商赞助、提供，可印有赞助商标识。

12.工作人员用品宣传：工作人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。

13.道具：现场道具，主持人话筒可张贴赞助商名称或赞助商标识。

13.嘉宾发言:赞助商可派代表到现场参加我们的社团文化节，并可在活动期间以嘉宾的身份上台发言或未优秀社团上台颁奖。

14.展卖:贵公司可以在学校内人口流动频繁的路口展示自己的产品，开展促销活动、展销活动。

15.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)

16.产品代理:贵公司的产品可由我院社团联合会代理，可长期合作。

1.熟悉自己的学校，自己的协会。

2.收集最近学校内外的活动信息，通过收集这些信息可以让你清楚什么公司有兴趣，什么公司没有兴趣。

3.锁定公司后，先对该公司有初步了解，寻求话题和合作点。

4.出发前多准备一些资料，可以是学校同类型活动好的一面或协会一些历史经典资料。

5.选择好你的拍挡，每次拉赞助最好2-3个人一组，男女搭配。分好工：谁做记录，谁解说，谁回答问题。

6.选择好去的路线、明确公司地址(最好一次去多家)，并且与公司负责人先用电话约好时间。

7.外出拉赞助，除了拉赞助外，你的一行一动都代表着协会的形象，所以注意言行，装束。

**外联部拉赞助策划方案篇九**

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。

二、市场分析

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!

三、活动介绍

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

四、宣传计划

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。

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。

六、预计效果分析

**外联部拉赞助策划方案篇十**

xxx

\*\*月\*\*日

1.口号

2.主题与意义

3.活动进行的形式

4.活动人员构成

5.活动主要进行流程

6.具体时刻安排表

7每班人员分工及物品准备

8经费预算

9志愿者登记表

10.通讯录

爱我涡阳，从环保做起(暂定)

环保看似一个很大的社会问题，其实\"环保\"就在我们每一个人的身边，就在我们每一个城市居民的身边,我们既是污染的受害者，但每个人又可能是污染的制造者，因此，我们有保护环境的责任与义务。

保护环境是我国的一项基本国策，是实现可持续发展战略的关键，我们应当成为环保的主体，努力地成为具有主体意识的环保人，使每一个涡阳市民都成为保护环境，建设环境的真正主体，积极主动地参与环保活动，投身环保事业。

环境保护其实很简单，只要从小事做起。从现在做起，从身边的一点一滴做起，以自己的实际行动唤醒所有人的环保意识，用实际行动感召更多的人参加到环保的行列中来。

投身环保事业，珍爱我们的环境，让我们从小事做起，从现在做起，努力地把自己生活的环境变成一个健康环保的家园!

1、义务劳动：

组织涡阳论坛热心坛友及涡阳热心市民共同参加，利用周末(星期日)半天空闲时间清洗打扫市区中心公交车站, 清除各种垃圾与文字残留物(暂定)，用实际行动来证明我们涡阳市民爱护环境，保护环境的决心，用我们的所作所为来感召每个人的参与。

2、宣讲环保知识：

主要分为定点和流动两种形式，其中定点宣传我们计划在文化广场(暂定)，在那边制作展板和横幅， 安排\*\*个专门的宣传人员进行现场的宣讲，利用广场人员流动量大的特点扩大影响，同时散发传单，并安排一个环保行动的签名活动，争取让每一位经过的人都能够参与到这次活动中来。流动宣传主要是指在义务劳动的同时，安排专门的人员在车站和公交车上进行宣传。在完成义务劳动后集中在文化广场协同定点宣传小组进行一次统一的大规模的宣传，招募志愿者，并填写志愿者登记表。

1、固定小组 共\*个组：

视参与人员情况待定。

2、志愿者:

在各个活动现场招募有志于热心公益活动的志愿者,尽量的将本次活动的主题的巨大意义传到每一个角落.

1、前期准备工作:

1、人员的确定:

积极地联系有参与意向的坛友及组织个人，尽早尽快的确定合作关系。

2、具体路线和活动时间的确定:

活动时间：待定。

活动具体路线：特定。

3、人员分工:

这次活动人员主要分为三组：

一组为劳动组。主要负责在活动过程中义务劳动的绝大部分工作。这部分人员要选择那些吃苦耐劳的，肯干不怕脏不怕累的人员参与，每个独立活动小组需要大概3个以上的人员。

二组为宣传组，主要分为两种，一为文化广场的固定点宣传人员，大约需要10人;还有跟随劳动队伍的流动宣传队伍，每小组需要2人以上。

三组为摄像组，主要负责活动过程中的相片的采集，负责数码数码相机拍照和dv拍摄，拍摄需要尽量选择那些经验丰富的同学，尽量做到拍摄的目的性和针对性。(可找涡阳论坛摄影俱乐部人员负责)。

还应该成立两个特别组：活动领导组和对外联系组，活动领导组主要是对这次活动总体负责，需要了解这次活动的全部细节，以便对活动的顺利进行有一个很好的把握，对某些可能出现的突发事件有快速而准确的反应。对外联系组主要是负责前期的对外联络，主要包括拉赞助，联系活动宣传场地，联系现场文艺演出团体等，联络公交公司确定所想获得的优惠(如果可以，在活动过程中所有参加这次活动的人员乘坐公交均免费，方便活动开展)，联系媒体等。

4、媒体宣传：

(一)坛内宣传：

1、涡阳论坛每个活动版块都要号召各自版块爱好者积极参与并宣传，扩大影响力，尽量让更多的人了解到这次活动。

2、在坛内主页面上醒目位置做出宣传logo，扩大宣传面，提高参与度。

3、在相关的论坛上转载宣传贴，扩大宣传，让涡阳市民踊跃参与。

(二)坛外媒体：

联系涡阳电视台、涡阳报等媒体，让涡阳的主流媒体参与和关注本次活动。

5、活动可行性的分析调查：

在活动进行前的一个星期之内考察公交车站的劳动量和流动人员量，为后期活动的开展打下基矗根据每个工作站情况，每一站的工作量，合理分配各小组人员数量，还有把握在每一个站停留的时间。完全的按照后面的具体时刻表进行安排。

6、对外联络：

1、联系1，2，3三路公交车，与公交公司进行交涉，使的所有参加本次活动的同学在活动当天能够享受免费乘车的优惠。

2、与文化广场管理费用方进行商谈,确定宣传场地

3、联系参加义务演出宣传的团体。

4、联系媒体

5、拉赞助

6、招募志愿者

活动时刻安排：

7：30———负责定点宣传的人员将所需的物品和展板运送到文化广场的已经联系好的场地。准备好宣传所需要的材料。9点准时进行宣传。

9：00————劳动组每个小组人员从自地点出发，到达指定所在地的公交车站开始进行义务劳动和流动宣传，负责摄影的同学进行有针对性的拍摄。

10：30————十点半在之前每个班级同时到文化广场，在这之前，每个小组的负责人确定并把握好具体的时间，尽量不要在这个时间之后到达。

11：30 十点半到十一点半是进行集中宣传的时期，以文化广场的定点宣传点为基地，辐射性的向各个路口的流动市民进行宣传。

11：45 拍照留念，活动结束。

12：00 后勤组人员清理工具和定点宣传的场地，将展板等宣传工具运回到指定存放地点(待定)。

每班人员分工及所需要准备的物品

指导组：\*人，由\*\*担当，对活动总体负责。

劳动组：\*\*人，由劳动组负责人进行定点分工若干小组。每小组在不同的车站负责不同的工作。

摄像组：数码摄影\*名，dv摄像\*名，挑选那些具有摄影经验的人员。

宣传组：定点宣传人员\*\*人，流动宣传人员\*\*名，挑选那些口才比较好的人员。

后勤组：人员\*\*人，负责在活动过程中搬运清洗工具和宣传工具。

1、展板\*\*块，主题为环保，活动展板尺寸待定。

2、部分工具，打扫车站的所需工具主要为：刷子\*个，抹布\*个，水桶\*个，扫帚\*个，铲斗\*个，清洁球\*个。

3、摄像工具：由摄像组人员自备。

1， 标识物：服装、帽子、袖标，视赞助商提供情况待定。

2， 宣传单：\*\*份=\*\*元

3， 横幅:\*条=\*\*元

4， 打扫工具:

刷子、抹布、水桶、扫帚、铲斗、清洁球等,每套\*元,共\*\*元。

5， 其他费用(胶带,绳之类)\*\*元

6， 合计：\*\*元

**外联部拉赞助策划方案篇十一**

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！

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！

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：20××年4月7日至5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

1、申请审批：在20××年4月1日前落实策划的审批和场地的申请工作

2、寻找赞助单位在20××年4月1日前落实赞助情况

3、活动宣传：

在20××年4月7日前做好宣传工作

4、邀请嘉宾在20××年4月7日前落实嘉宾情况及邀请赞助商代表参加活动

6、现场布置活动当天由学生会成员负责

7、活动进程

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

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。

宣传贴张贴在全院所有宿舍门上，宣传贴内容包含商家所要宣传内容在活动的前期准备工作中完成。

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。

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

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

个性宿舍奖品，13个，20—180元，560元部分奖品可有赞助商提供

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

手工比赛奖品，10个，30—50元，移动充值卡由赞助商提供

厨艺大比拼奖品，5个，10—30元，150元，按获奖名次奖品价值由高到底

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。

**外联部拉赞助策划方案篇十二**

1、背景

2、市场分析

3、活动介绍

4、宣传计划

5、经费预算

重庆交通大学爱笑社是一个传播学校精神，宣传新潮文化的团体。我们预计将于20xx年11月底举办文艺汇演，在此次晚会之前我们还将有一个爱校节活动，将为本次晚会进行预热。我校在校大学生在校人数有1万多人，相信到时会有极好的影响力，并且具有相当大的市场！

1.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、学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。

3.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，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，而通过和我们各学院合作，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。

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、本次活动将有过万余人了解，并至少超800人能进场参与（因场地所限人不可进太多），并会在高校内广为流传。

7、假如这类活动能再度成功举办，我们将会在下半年策划更多活动，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！

8、大学生具有极强的消费潜力，可以为贵公司提供巨大的商机！

1、活动目的：

本次活动是本着丰富校园文化，活跃校园气氛的大型特色活动。

2、组织机构：

主办单位：重庆交通大学爱笑社

赞助单位：

3、活动时间：

4、活动地点：

校活动中心二楼

5.活动进程（计划）

（一）、项目内容时间及效果

1、横幅

2、海报宣传

在全校各宣传栏内张贴海报,在保证相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路上和食堂前，建议公司参与设计海报（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。

3、展板

活动前三天在食堂门前和教三各放一块展板，位置摆放醒目，不受其它任何组织宣传影响该板为我院学生会独家所有。

4、网站

活动计划书会出现在网站上。

（二）、名称形式备注

冠名权本次活动可以“×赞助商×”等来命名.赞助总金额要过半数方有冠名权。

宣传单宣传单上公司以赞助商的身份出现或同时派发公司的宣传单（该项目可独立，由商家自己提供）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）

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）

宣传栏宣传赞助商的宣传单和海报我方在校内宣传栏和公寓宣传栏内张贴

横幅宣传，在活动现场和学校过道可悬挂带有商家名称的横幅

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）

项目数量单价总金额说明

大海报2张，40元/张。公司有提供亦可（如对外宣传需4张）

宣传单20xx份0、15元300元，力求精美，有收藏价值（上面可作公司和本次活动的宣传，在上面可印有号码，在活动举行前后可举行抽奖）

节目单1000张0、2元200元上面可作公司和本次活动的宣传。

（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20xx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”实为科大之最，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

**外联部拉赞助策划方案篇十三**

一、活动背景：

二、活动方案：

主办单位：xx城市学院。

活动目的：通过组织这次大型的文艺演出，加深大学生对于社团的认识和了解，使广大大学生获得一个陶冶情操，提高自身水平的好机会，从而更加充实校园生活。另一方面，我们也希望能通过此次活动的举行，提高贵公司及商家在学生心目中的地位，扩展贵公司的销路，提高贵公司的市场占有率。

三、活动流程：

晚会安排：本次活动将

活动配套宣传安排：

晚会前周，活动举办方在院校内宣传。

宣传方式：海报、横幅、宣传板，以及印有赞助方广告的宣传资料做相应的宣传。

同时商家可以在学校内摆放展台一周，以便商家自身宣传、拍卖等活动，扩大商家自身的声誉！

活动后期总结:活动结束一周内，整理出活动报告，上报校以及院，加强影响力。

四、可行性分析：

此次活动规模巨大，对于宣传效果而言，存在着稳定的基础。

活动延续时间长，时间跨越度有2个星期左右，这样，在如此持久的宣传之下，影响力也是极其巨大的。

五、活动经费预算：15000元

详情请见《活动策划书》

六、备注：

合作形式：作为合作方，我方可承担对赞助公司（商家）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、喷绘）

帮助赞助商促销产品（不直接进行推销商品）

诚信、互利是双方合作的基础，也是促进双方达到“多赢”的一个平台，我们希望能与贵公司合作。同时，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！

猜你感兴趣

**外联部拉赞助策划方案篇十四**

近年来，许多体育赛事在校园的开展得到的大力的推广与支持，大部分的师生都对这些比赛都怀有巨大的兴趣，为了丰富同学们的校园文化生活，让同学们的大学生活更加丰富多彩，我校乒乓球协会预备举办一年一度的激旋杯乒乓球比赛，为有乒乓球爱好的和特长的同学提供展现自我的空间，展现滨江学子的运动风貌。

二、可行性分析

1、对于商家而言，体育赛事来是一个非常好的传播媒介，大致奥运，小到校园运动会，商家都会选择赞助这些比赛来为自己的产品或是企业形象进行推广以及宣传。

3、“激旋杯”乒乓球赛一直以来都受到学院领导以及学院其他相关部分的鼎力支持，规模大，参与者多。能吸引许多师生前来观看，很深师生的欢迎。因此也就一连举办了七届，长盛不衰。

三、宣传方式

1、独家冠名：可在宣传单上注明商家名臣，比赛中可将赞助商横幅挂于比赛现场。

2、海报与横幅

3、派发传单：可以在亿寝室为单位宣传，也可以以班级为单位进行宣传。

4、工作人员及，运动员可穿上由商家冠名的服饰作为宣传

5、比赛奖品可由企业赞助

四、比赛规则

1.初赛前三轮采用11分3局两胜淘汰制，半决赛采用5局3胜淘汰制，决赛采用7局4胜制。

2、参赛选手提前10分钟到比赛场地，迟到5分钟者取消比赛资格。

4、各选手比赛球拍自备(乒乓球赛场提供)。

五、赛后问卷调查

在比赛后可以以问卷形式来加深师生对企业的品牌形象，同时调查师生对本次比赛以及赞助商的满意度。

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