# 2024年拉赞助策划方案做(实用10篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-04-27

*当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。拉赞助策划方案做篇一1.前言(介绍活动相关内...*

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**拉赞助策划方案做篇一**

1.前言(介绍活动相关内容，不宜累赘，自行选择和增减)

某某某活动是我校建设(活力)校园的传统项目，与历年举办效果和经验看，必定会促使全校师生踊跃参与，全程投入。本类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充满热情，使合作双方都得以大获丰收。本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，因为该月的功课也相对于其它月份少些，会有更多的时间组织和参与活动，更何况学校的许多活动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，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公寓品牌，更快地占去商学院这一片一万三千人的大市场。因此，学生会作为商学院最大的学生组织又怎么能不参与进来呢?于是我们精心策划了这次活动的赞助策划!除此之外本活动还得到本校各学生组织、外校团体、特邀嘉宾的鼎立相助和参与。届时必将能让活动的参与者感到耳目一新，让赞助商尽情享受投资少回报高的宣传效益。

2市场分析

(2) 在当今竞争激烈的校园，那个组织能率先做出自己的特色，可以举办有特色的活动，哪个组织就能在学生心中树立良好的形象，哪个公司就可以抢占学校这片沃土。并且同报刊电视等大众传媒相比，学校宣传具有针对性强经济实惠的特点。而我们小学生会拥有全校最好的宣传媒体和宣传设施，我们有信心也有能力将信息最快最好地传送到学校的各个角落。

(4) 我们为在校园内宣传的商家预留了很大的展销空间，可以让商家在校园内系统具体地展示自己的产品，宣传企业形象。我们也拥有专门的宣传栏和宣传组织，可以为商家提供多批次的长效宣传。

(5) 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、浪漫的、能展示个性表现自我的时尚活动。若是商家能在本次活动中进行宣传，效果可想而知。

3投资高校活动的优势

(1) 媒体宣传优势：同电视报刊等大众传媒相比，在校园内进行宣传经济实惠且受众面广。加之学生会拥有的全校最有效的宣传媒体和设施，我们有信心和能力将信息传送到校园里的每一个角落。场地宣传优势：我们为走进校园进行宣传的商家预留了很大的空间(地点位于学校人流量最大的地方)可以让商家系统具体地展示自己的产品，而且相比其他高校，商学院的摊位费用相对较低。

(2) 活动宣传优势：我们可以为商家提供活动宣传，如晚会等活动(晚会所产生的费用有商家承担，以商家赞助活动的方式开展);在活动中我们也可以为商家提供相关的宣传。

(3) 海报宣传优势：我们有专门的宣传栏和宣传组织可以为商家提供相关的各种宣传海报。

4宣传策划：

(1)网络宣传：我们将在学校论坛活动专区进行商家及商家产品的宣传。(每天30元)

(2)条幅宣传：在学校的主干道及人流较为集中的地方悬挂条幅，为商家进行宣传。(每米7元，每天20元)

(3)海报宣传：在宣传栏中张贴和赞助商产品有关的各种海报。(免费)

(4)媒体宣传：在网络电视和电台对产品进行宣传。(每天广播两次每次20元)

(5)传单宣传：有学生会学生和贫困生在校园内为商家发送宣传单，每天两次。(每人每天40元)

(6)问卷调查：学生会可以帮助赞助公司在校园内展开针对公司产品的问卷调查。

(7)工作人员服装宣传：为工作人员提供统一并有商家品牌显眼标志的运动服。活动中，大部分人的目光都落在工作人员身上，他们的服装很自然就印在师生的眼中。因此这也是商家最为重要的广告手法。(男工作人员某某名，女工作人员某某名)

(8)摆点形式:我校提供摆点所需的各类帐篷，商家可以获取摆点销售商品的形式进行赞助。

(9)其他宣传：赞助商有意向赞助晚会等活动的可以通过舞台背景进行宣传。(价格面仪)

5、 赞助办法：

1.提供活动的奖品和奖杯及证书及活动所需矿泉水等

2.给以资金赞助(资金赞助达所有经费预算的50%的给享有冠名权)

3.赞助商可以在学校内指定的地点(人流相对集中的地方)，摆设商品展示和展销区，按照优惠价格每摊位每天300元的费用收取。

6、 商家须知：

1. 商家的一切宣传活动必须安全、健康

2. 在进行商业宣传时，商家必须遵守校方规定。

3. 我校学生会可以提供大量的勤工资源;

4. 免费独家赞助享有以上所有宣传方式，非独家赞助根据赞助具体情况 免费享有以上宣传方式中的方式。具体情况面议!赞助方案中如有商家需要补充或修改的地方待双方面议后做出改进!

注：免费独家赞助享有以上所有宣传方式，非独家赞助根据赞助具体情况免费享有以上宣传方式中的方式。具体情况面议!赞助方案中如有商家需要补充或修改的地方待双方面议后做出改进!

我校学生会提供的宣传和服务为商家提供了各种商机和文化传播，欢迎您前来实地考察和参与!最后预祝我们的此次合作成功，双方都能从我们的合作中获得利益。同时，希望我们合作双方能够建立起长期的友谊及合作关系。

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。下面,小编给大家介绍一下关于赞助策划方案范文5篇,欢迎大家阅读.

赞助策划方案1

一、 活动目的

随着当今社会的飞速发展，人们的生活水平在日益的提高!而随之产生的垃圾数量也在随之增多，我们在提倡文明的同时是否也在破坏着文明?作为我们环保志愿者协会，我们应提倡环保，宣传环保，号召大家珍爱身边的环境，更好的发扬我们的优良传统。因此，环保志愿者协会决定举办“可利用物品diy设计大赛”。本活动将面向全校同学，号召同学们将自己淘汰或废弃的东西通过自身的想象力、创造力和动手能力，将这些废旧物品改头换面，再次利用，创造出自己美观或具有使用性的作品。但因协会活动经费不足，影响活动的效果，所以希望贵企业伸出援助之手。一则活动的开展有了基本的保障;二则在一定程度上能够宣传商家产品，拓宽市场;同时我们希望以此次活动为平台，提供让某某商家企业与在校大学生交流和沟通的机会，丰富校园生活，活跃校园文化，增加商家和学生之间的互信了解，实现双方的共赢。

二、 宣传方式(商议决定)

1、传单宣传 该项目独立，若公司有意愿，环协可帮忙在校内派发公司的传单。

2、小册子宣传 如公司有自己的宣传册子协会可协助派发，册子由商家自己提供

4、横幅宣传 在学校中山梁干道上可悬挂带有商家特色的横幅 不可太商业化

5、奖品宣传 奖品由公司赞助或可印有图案，跨地域，有头有面

6、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

8、促销点宣传 活动当天可在现场搞促销 要另收一些场地费

三、商家补偿计划

前提：赞助费达1000元及以上的

1、冠名权 本次活动以“×××杯可利用物品diy设计大赛”来命名( 赞助总金额最多的)

4、现场鸣谢 活动期间，公司名称以口头鸣谢形式出现

5、校媒体报道 我们届时会邀请学校的媒体参加，报道这次的颁奖晚会，必会对商家进行一定的宣传，另我们的活动也会上传至社团联网站，宣传还是到位的。

6、成果展 活动后期，可将优秀作品在商家处进行展出，能吸引广大市民的眼球，起到良好的宣传效果。若商家有需要，环协可以考虑提供部分作品，作为店内装饰之用，以作长期宣传。

四、活动预期效果

宾馆：

西南交大学生来找五湖四海，我们的同学们也遍布全国各地。峨眉山享誉全国乃至全世界，因此每周交大学生的同学、朋友到峨眉来玩不少，保守估计50人/周。而大多都不是本地的，要在此逗留几天。若贵宾馆与我们环协合作，赞助我们这次活动，我们在活动中对贵宾馆进行宣传(宾馆情况、特色等，最好对我们学校学生有一定的优惠政策)，在加上许多大学生还是比较会享受生活，且有一定的消费能力，相信就贵宾馆的环境设施及服务，是报国寺度假村所不能比拟的，在加上适宜的价格，定会成为众多学生的首选。再加上还有一些隐形消费者，保守估计到贵宾馆消费的15人/周，再加上在淡季，宾馆入住率相对低些，但交大学生的同学总会络绎不绝的到峨眉旅游，这也为贵宾馆带来了一定的市场。

贵宾馆接待外宾。众所周知，国外兴起了一股环保热潮，许多人也加入了环保主义者和素食主义者的行列，而来峨眉山旅游的，相信大多是比较关注环境、享受生活的。若贵宾馆与协会合作，鼎力支持我们，协会也将将优秀作品在贵宾馆展出，打上环保的旗帜，相信其环保义举定能获得广大国外游客的支持，并获得好的口碑，树立宾馆良好的形象，同时也宣传了环保。最重要的一点是因为我们代表的是中国，您的环保义举有助于提升我们中国的国际形象。

超市：

交大在校学生达7000人左右，其消费能力巨大且连续。每天从早上7：00

到晚9点，每10min就有一班从交大开往市区的公交车。同学们在逛街办事之余到超市购物的不少，保守估计占进市区人数的2/5左右。而面对众多的同行竞争者，怎样才能从中脱颖而出，吸引广大的学生消费群体?与环保协会合作是明智的选择。

从提供的宣传方式可以看出我们的宣传是到位的，但要想吸引和留住消费者，就要提供一些特别和优质的服务。就目前市区各大超市大多在使用积分卡，只是积分没有折扣，因此我们建议打造“学生套餐”(eg 1元/ 0.02元优惠，并积分等)，虽然优惠了，但每10元超市才折让0.2元，并没有多大的损失，可是对消费者来说具有很大的吸引力，就牢牢的套住了消费者。另外，超市是制造生活垃圾的工厂，若贵超市能与我环协合作，并致力与物品的可利用，其良好形象必将深入广大消费者，其环保义举会得到更多的消费者的喜爱。在环境问题越来越受关注的今天，在相当的产品和服务面前，消费者必会选择素质高、有血有肉的商家。

化妆品店：

女性爱美众所周知。交大学生众多，其中女学生大概有1000人左右，几乎每人都有不同数量和种类的化妆品。抓住了交大=抓住了市场。贵店与环协合作，借环保协会diy设计大赛之机在交大校内做大型的宣传活动(校内设点进行产品宣传，免费为交大学生办理会员卡，免费设计职业妆等)，保守估计至少200人今后会到贵店购买化妆品。贵店与我环保协会合作，其良好形象必将深入我校广大师生，其环保义举会得到更多的消费者的喜爱。在相当的产品和服务面前，消费者必会选择素质高、有血有肉的商家。

五、 商家的权利与义务

权利：

1、 双方合作期间在交大峨眉校区宣传，通过横幅、海报、宣传单及具体活动进行企业文化、产品等方面的宣传。

2、 提供一定资料要求组织者在颁奖大会上做相应的宣传。

3、 在提供相关资料、必要工具后，要求社团在活动前后进行有效的宣传。

4、 对整个活动过程前后宣传效果及方式的建议和监督权。

义务：

1、提供足额的赞助费，货真价实的实物，美观大方、内容健康的宣传材料。

2、配合社团的安排及相应的调整，以便顺利地开展活动，取得圆满成功。

六、活动双方

活动地点：西南交大峨眉校区

活动对象：交大全体在校学生

主办方：西南交大峨眉校区大学生环保志愿者协会

协办方：(赞助商)

七、准备材料

前期准备

海报

首次宣传 3张(11.7贴于大板一、中山梁、二餐海报张贴处)

二次宣传 3张(11.10贴于大板一、中山梁、二餐海报张贴处) 收集通知 3张(11.24贴于大板一、中山梁、二餐海报张贴处) 颁奖通知 3张(12.4贴于大板一、中山梁、二餐海报张贴处)

展板

图片、喷绘海报形式 2张(11.6展于大榕树)

写真(参赛具体内容) 1张(11.6展于大榕树)

横幅(主题口号) 1条(11.5展于大榕树、11.8悬挂于中山梁主干道) 校广播

举办通知 11.7 ——11.12

收集通知 11.23——11.25

获奖通知 12.4(周四)

社团联网站

举办通知 11.5

获奖名单 12.2

(二) 中期开展

1、11.10 ——11.12于大榕树下设报名点进行报名、活动介绍

2、11.24 ——11.25于大榕树下设作品收集点收集作品。由工作人员将作品进行编号管理(参赛作品名单应包括：编号、作品名称、作者、所在院系、联系方式、作品备注)。

3、11.27协会内部对作品进行初选。

4、12.1邀请社团联指导老师对作品进行终评。

**拉赞助策划方案做篇二**

本站发布赞助策划方案，更多赞助策划方案相关信息请访问本站策划频道。

主办方：生命科学学院团委学生会

赞助单位：中国移动通信南通分公司

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。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!

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：

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

五.宣传计划：

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。

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。

六.商家补偿计划：

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

七.经费预算：

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

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

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。

**拉赞助策划方案做篇三**

主办方：生命科学学院团委学生会

赞助单位：中国移动通信南通分公司

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。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!

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：20xx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：

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

五.宣传计划：

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。

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。

六.商家补偿计划：

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

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

七.经费预算：

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

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

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 。

**拉赞助策划方案做篇四**

一、目的:为配合学院第四届技能文化节，积极参与其中。

范围:下沙地区(也可以向杭州市区发展)。

二、此次活动我院的优势:

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。拉赞助策划书范文。

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、商家补偿计划

名称形式备注

1、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

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提供

3、海报宣传海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物商家自行设计也可

4、易垃宝宣传商家如有易拉宝我协可在活动当天协助摆放由商家自己设计提供

5、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

7、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

8、升空气球横幅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

9、网站宣传本次活动的网站报道中均可融入公司文化最好商家有电子资料

10、广播台宣传公司资料信息可以在校广播台专栏播出要另收一些宣传资金

11、现场show可以现场介绍赞助商需商家提供一些实物和资料

12、刊物宣传在刊物社团之声内跟踪报道具有历史价值

13、奖品宣传奖品由公司赞助或可印有图案跨地域有头有面

14、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

17、促销点宣传活动当天可在现场搞促销要另收一些场地费

21、问卷调查活动当天可在咨询处进行问卷调查最好有抽奖

22、媒体宣传有必要时可邀请广州各大媒体来采访要赞助较大金额方可

四、商家在我院的宣传方式:

2、海报宣传在全校各宣传栏内张贴大型海报，内容激情、活力，不失清新高雅，在保证相关活动的宣传的情况下，可以体现赞助商的利益。活动前一周分2次粘贴，杭职院的各大宣传栏和学生公寓宣传栏(我院的公寓分别在理工生活区和传媒生活区，这样又可以对这两个学校进行宣传)。置于校内外人口较多活，人口流动量大的路上和宿舍区，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面的效果。

3、传单派发各宿舍区的每一个宿舍，前一星期分两次派发传单派发公司的形象将与大家\"亲密\"接触，传单可连同商家传单一起派发。拉赞助策划书范文。

4、展板在公寓饭堂和篮球场各放一块

5、产品展示会在活动会场外设展览场地，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。

6、现场介绍show活动前三天宣传效果好，形象生动，如有帅哥演唱和漂亮性感女郎派单效果更妙，这种方法效果经证实不同凡响。

五、关于拉赞助指导教材

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。

**拉赞助策划方案做篇五**

新的一个学期开始了，大家都沉醉在和新同学再次相见的喜悦中，而我们的学生会外联部又要开始新一个学期的工作了。

由于我们的大四学长已经毕业了，外联部的重要干部都进行了重新的选举。当然我们的工作经验还不是很足，只能在前辈的指引下和自己的摸索下慢慢的前进，不过我相信我们的能力很快就会适应外联部的工作。

这个学期我们最主要的工作就是帮学校各项活动和其它拉赞助，这是需要我们的努力的：

活动策划书目录：

1．前??

2．市场分析

3．活动介绍

4．宣传计划

5．经费预算

6．附录、备注

**拉赞助策划方案做篇六**

一、合作单位：

1活动单位：中国药科大学国际医药商学院《春蕾》报社

2赞助单位：南京鑫垚市场营销策划有限公司

二、活动时间：

三、活动意义：

1贵公司作为市场新秀，展示着优质的服务与专业的素质，具有无限的市场潜力，但在日益严峻的行业竞争要求下，贵公司需要更进一步努力将业务更新拓展。而同样努力奋斗的我们，“把报纸当作一份事业来做！”，也需要在新时期拓展到一个新的高度。我们合作双方有着共同的目标和期望，所以《春蕾》报真诚希望促成此次合作，给我们合作双方带来双赢。

2通过本次诗歌节，发挥商院《春蕾》的媒体效用，鼓动全院乃至全校同学更加积极地关注和参与此次活动，进一步扩大商院影响力，促进商院的发展。同时以商院春蕾在全校的强大影响力为贵公司进行宣传，使更多的药大学子进一步了解南京鑫垚市场营销策划有限公司，确立贵公司在本校区的行业地位，从而尽可能增加南京鑫垚市场营销策划有限公司在本校的行业竞争力。

3通过此次活动为南京鑫垚市场营销策划有限公司今后的宣传打下基础，尤其在大一新生到来之时达到扩大宣传效益。若此次能有幸与贵公司合作，相信我们能更有力地提高贵公司在我校的知名度，为贵公司争取到更大的市场份额。这更是增加他们对贵公司贴近学生，为学生服务的精神的了解的良好途径。有力地促进贵公司与在校大学生之间的良性互动。

4另外此次合作不仅能建立贵公司的企业形象，使其在发展自身的同时体现出支持我国高等教育事业发展，关心和鼓励大学生成才的宗旨。同时也实现了我报社作为一个学生社团“为学生服务”的奋斗目标。

5希望通过此次合作保持贵公司与我春蕾报社的良好的合作关系，为以后更好的合作建立好的开始。

四、赞助形式：冠名赞助

1荣誉权回报：

（1）活动名称为“鑫垚杯”----药大《春蕾》首届校园诗歌节。

选择冠名赞助药大商学院《春蕾》报社此次校园诗歌节活动意味着贵单位将在本次活动前中后各阶段活动中占有绝对优势地位，并在《春蕾》此后各宣传活动中具有绝对优先权，目的在于协助贵公司成为药大市场营销策划领域的先驱者！

（2）通过冠名赞助本次诗歌节活动，本报社将对贵公司进行长达一个多月的持续宣传，宣传南京鑫垚市场营销策划有限公司丰富多样的培训内容，体现并宣传其优质服务，使更多的药大学子了解南京鑫垚市场营销策划有限公司，从而明智的选择贵公司，最终将贵公司的业务度推向一个全新的高度，在进一步树立其在中国药科大学的地位的基础上扩大贵公司在药大本校区的知名度。

（3）通过此次诗歌节冠名赞助有力地促进贵公司与在校大学生之间的良性互动。

2平面媒体广告回报：

（1）活动结束后，我们将开辟广告版专版刊登商家的各种信息，并且每月更新，旨在系列宣传贵公司最新动态和最新服务，使药大学子在第一时间内看到相关信息。

（2）鉴于绝大多数同学都不了解贵公司及贵公司的多项优质培训业务，我们将在报纸上发出公告专栏，让全校同学都了解到贵公司的人性化服务，树立贵公司的形象，打响贵公司的品牌。

3网络媒体宣传回报：本次活动设有专门的药大西祠宣传推广专栏，并进行公告中冠名单位的单位介绍，业务介绍。

4活动现场回报

我们将为冠名单位在活动现场布置如背板、宣传板等并出现冠名单位荣誉名称，及醒目标识突出“南京鑫垚市场营销策划有限公司”及贵公司“只要有梦想，心就会飞翔”的理念及其他信息。承办活动的工作人员在活动现场派发赞助单位的宣传单。

5客户资源回报

活动结束后大量的参与者数据资料将由本报社免费提供给冠名单位，从而使贵单位更有效的分析和收敛目标群体，开拓更多市场份额。

6颁奖活动回报：

（1）颁奖活动上，我们将邀请贵公司负责人莅临现场，为获奖作者颁奖；

（2）颁奖晚会上，将为贵公司播放精美宣传视频（该视频可由贵公司自己制作）；

（4）在此次活动中，我们将在颁发的奖品上印制贵公司的醒目标志。如果条件允许，我们将很乐意在今后的活动中为贵公司出谋划策，以求从更高的层面做到对贵公司的大力宣传。

7、无偿宣传回报

在这一学期里，如果贵公司有发放传单等宣传需要，我们承诺无偿服务。

六、活动流程：

1、活动前期准备：

（1）宣传海报制作。海报要求——彩印，突出贵公司的标志

传单制作。传单要求——彩印较好，传单内容突出表现贵公司的优质培训服务等。

（2）喷绘制作。喷绘要求——喷绘内容引人注目，奖品及优惠政策突出诱人等。注：以上制作可以由贵公司自己制作，也可以由《春蕾》报社来做，如果由《春蕾》报社来做需支付制作所需的费用。

2、活动中期：

（1）由春蕾工作人员将印刷的若干份印有贵公司及我们活动情况的传单，在摆台前三天向全校同学发放宣传单。

（2）学校公告栏处张贴海报，在学校人流量较多处挂喷绘，突出活动的参与性。并以分组跑宿舍的形式发宣传单，保证每个寝室至少两张宣传单，拉开活动序幕。

（3）通知各班的班长或学习委员，欢迎他们带领同学们参加此次活动，并准备诗歌朗诵比赛。春蕾各成员口头宣传及对周围同学的积极调动和建议。

（4）在第一食堂和第二食堂门口摆台介绍活动。

（5）摆台当天，活动的组织人员分发宣传单，并做简单的宣传。

（6）利用药科大学创业大赛所建立起来的每日通讯即“校内资讯通”（飞信）对药科大学内所有同学进行贵公司的简介。

3、活动后期：

（1）策划并实施颁奖典礼

（2）悬挂横幅，祝活动圆满结束，以达到更持久的宣传效果。

（3）在药大西祠胡同“春蕾专区”更新，对贵公司进行图片文字宣传。

（4）由春蕾特定负责人员在百度贴吧、校内网、qq群上宣传

六、商机分析

1、校园活动赞助是企业公关赞助活动形式的一种。无数成功的校园赞助告诉我们良好的赞助能提高企业品牌知名度与品牌形象，以获得更广泛的好感与关注，为企业创造出有利的生存和发展环境。

2、同电视等传媒相比，冠名赞助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。其中高校学生作为消费群体更是需要企业贴近其生活。

4、大学之间人员流动频繁，交往密切。我们报社具有一个极大的优势，那就是在整个校区发行量。选择我们就相当于选择药大绝大多数学生，宣传范围广。

5、大学年年有新生，贵公司还可以与我们进行长期的合作，使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。

6、我们《春蕾》报社在以往的校内宣传工作中累积了不少的宣传经验，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您完成宣传活动！做到真正的高效廉价宣传！

7、本校人员众多，约有2万人。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！

七、活动反馈

1、我们会记录活动的每个环节，以ppt和录像的形式反馈给贵公司。

2、我们将向商家提供宣传物料的成本收据，做到财务透明。

**拉赞助策划方案做篇七**

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，校园大学生有着自己消费特点：消费群体范围集中，针对性强，消费量大；容易受周围环境的影响，消费易引导；容易形成潮流，而且迅速向周边地区辐射；接受能力强，尤其对新鲜事物的接受能力。今年的六月份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。因为大学生活已进入了正轨，一切都相对顺利，而且该月的功课也相对于其它月份少些，会有更多的时间组织和参与活动，更何况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，哪个公司能在这个月做最有效的宣传，必能更快地占去这一片超两万人的大市场。因此，仲恺农业工程学院精心策划了这次晚会！本次活动的组织不但在前三年成功举办晚会的经验总结之上，而且通过了学工办，学生会筹备委员会的分析讨论，极具权威性。况且本次活动是仲恺农业工程学院最具特色，最大的一次具有全校轰动性的活动。是仲恺农业工程学院的招牌活动，也是本学年的重头戏，因此得到校团委、院领导等的高度重视，并给予大力的支持和帮助。除此之外本活动还得到本校各兄弟学生会、协会、学生组织的鼎立相助和参与。届时必将能让活动的参与者感到耳目一新。

**拉赞助策划方案做篇八**

一：学校简介：

目前，安阳师范学院学校占地1900余亩，建筑面积70多万平方米，学校现有本科

专业

51个，涵盖文学、历史学、理学、工学、教育学、法学、经济学、管理学等八大学科门类。学校面向全国招生，现有普通全日制在校生18000余人，每年面向全国招生6000余人。其中2024级新生5700多人，人数在安阳高校里是较高的。2024年招生人数也将很乐观。

二：学生社团联合会简介：

学生社团联合会是在校党委领导、校团委指导下，为丰富大学生业余

生活

，同时提高各种综合能力的一个校级组织。我们针对大学生特点开展积极健康的社团活动，有效地提高了大学生的综合素质。目前有注册协会59个，包括技能类、文学类、实践类、公共关系类、体育类、文艺类等六大类的社团，可以全面满足大学生的需求。并定期在每年新生报到后进行社团纳新，不断为社团联合会注入新鲜血液。 三：活动介绍：

1、活动时间：2024年9月上旬

2、活动地点：学校各主要干道

3、参与人员：2024级全体新生及相关迎新人员

四：市场分析（投资高校活动的优、劣势）

为贵企业产生长远的利益。

2、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（这是投资的优势，同时也是劣势所在，因为消费群体集中，这就要求我们企业商品的质量和企业信义度的提高，如果出现一点问题，将会对企业造成不可估量的损失）

（2）容易受周围环境的影响，消费易引导 （这点很有利于提高宣传效益，扩大宣传影响力）

（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

3、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。

4、学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。贵企业如能在这种环境中进行宣传，效果将很乐观。

5、我校为师范性院校，在校女生人数较多，贵企业可针对这一特点做适当的有利活动。

6、 便捷的活动申请：企业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，贵企业可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们的大力协作配合。

7、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络，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企业完成宣传活动!

8、大学

校园

文化生活丰富，活动众多，其盛况颇具影响力。 四：2024级新生报到流程：

1、火车站

我们会在火车站设些帐篷，设立一些咨询点，也会有志愿者在那里迎接刚下火车的新生，把他们送上公交车，使他们

安全

到达学校。

2、公交车

为使新生顺利到达学校，我们学校会有专车，到时去火车站迎接我们的新生，把他们送到我们学校的南门。

3、下车后

我们学校各院系的志愿者会在公交车前迎接各个院系的新生，帮他们拎东西，并带到个院系指定的地点，帮助他们进行报到，为他们办理相关手续。

4、到校后

我们学校18个院系会在南门的干道上设立帐篷，并且会有我们的志愿者在那里等候，以便家长和新生咨询。

5、报到后

入学手续办理后，会告诉他们所在

班级

，并为他们安排宿舍，新生会找到自己的宿舍把自己的东西整理好，等待晚上进班。在中间这段时间，他们会出去熟悉校园及周围的环境，并购买他们所需的生活用品。

四：我方可提供的活动及宣传方式：

1、 新生报到当天可进校做相应活动及宣传：新生报到当天可来校做促销及宣传活动。

（1）、帐篷宣传：帐篷相当于一个摊位，帐篷置于迎新当天人流最密集的地方，对商家来说是一个绝好的宣传机会。通过帐篷商家能和消费者直接接触，直接宣传自己的产品。

（2）、新生手册宣传：新生手册中有我们社联的一些介绍，对于刚入大学的新生来说，社团联合会对他么来说或许还是一个新的概念，他们会去好奇社团联合到底是一个

什么

样的组织，这会对他们以后选择加入哪个协会很有帮助，所以这本新生手册对大多数学生有收藏保留价值，因此对于商家来说宣传效果也会十分明显。

（3）、扇子宣传：炎炎夏日，扇子是新生们解暑必备装备之一，可见，扇子所包含的宣传价值。扇子宣传优势有二：一是制造成本低廉，可在扇子两面印上商家广告；二是宣传效果好，作为夏天解暑必备品之一的扇子，新生们会经常使用。

（4）、物资宣传：本次活动的主体是新生，而新生消费能力高，产品能够先入为主，让新生们形成早期的消费对象，影响深远。物资方面的宣传，可以由提供帐篷、凉茶等物资来达到宣传效果。

《赞助活动策划方案

范文

》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。

**拉赞助策划方案做篇九**

涡阳论坛公益活动群成员

涡阳论坛热心益活动坛友

涡阳县公益活动热心市民

xx月xx日

主要内容一览表

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

（一)口号：爱我涡阳，从环保做起(暂定）

（二） 主题与意义：

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！

（三） 活动进行的形式：

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xx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。

（四）活动人员构成:

1、固定小组 共x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。

（五）活动主要流程:

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）。

**拉赞助策划方案做篇十**

不论什么策划，要达到一百分是很困难的。对策划中出现的短处、问题症结不应回避，要在汇报中一一列明，并写出自己的想法。本文是本站小编整理的赞助

策划方案

范文，欢迎参阅。

活动背景

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2——我系提供能宣传方式

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、官方微博宣传

目前潜在客户类别：

手机、美容美发、服饰、餐饮

会计系生活部马启仑

20xx年11月21日

一.前言

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!

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：20xx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)xx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!

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