# 2024年大学生赞助策划书(大全14篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-06-08

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。大学生赞助策划书篇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，...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**大学生赞助策划书篇一**

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，对新奇刺激的大型活动必定会踊跃参与，全程投入。这类的活动必能让主办协会的知名度得到很大的提高，同时也让赞助的商家达到想要的最佳宣传效果，从而大家都得以大丰收。本年的十一月是活动开展的最好时机，产品宣传的最佳时间，形象策划的最棒时段。因为新生的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，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，更快地占去这一片超两万人的大市场。因此，公共关系协会作为华农学生声望最高的协会组织又怎会错过这么好的一个黄金时机呢?!于是我协会精心策划了这次公寓狂欢夜联欢party!本次活动的策划不但在上年成功举办圣诞party的经验总结之上，而且通过了整个公关协会筹备委员会的分析讨论，极具权威性。

况且本次活动是华农公关协会最具特色的招牌活动，也是本学年的重头戏，因此得到校团委、社团联合会等官方组织的高度重视，并给予大力的支持和配合。除此之外本活动还得到本校各兄弟协会、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，兴奋不已;让赞助商尽情享受投资少回报高的乐趣。华农公关协会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最好的宣传。

2、学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。其中高校学生作为现代青年都喜欢追求新鲜的、刺激的、浪漫的、能展示个性表现自我的时尚活动。若是商家能在party这种刺激狂野的活动中进行宣传，效果可想而知。

3、因为年年都有新生，如条件允许的话，商家还可以同我们公共关系协会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次圣诞party，将会使商家在公寓内外的知名度不断加深，甚至到石牌各个高校，极具有长远意义!

4、便捷的活动申请：商家在公寓内、高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过和我们公关协会合作，贵公司可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们协会各部门的大力协作配合。

5、高效廉价的宣传：以往的校内活动中，我们积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。而且有足够的\'人力资源为贵公司完成宣传活动!

6、本次活动将有过两万人了解，并至少超500人能进场参与(因场地所限人不可进太多)，并会在五山高校区广为流传。

7、假如这类活动能再度成功举办，我们华农公关协会将会在下年的圣诞节推动广州所有高校共同策划一个更大型的圣诞联欢party，其盛况也必定空前。本次活动作为关键的一炮，意义深远，商机无限!

1、活动目的：

本次活动是本着丰富公寓文化，活跃校园气氛，提高会员积极性的大型特色活动。

2、组织机构：

主办单位：华南农业大学社团联合会

承办单位：华南农业大学公共关系协会

协办单位：华南农业大学吉它协会，舞蹈协会

赞助单位：

3、活动时间：

4、活动地点：

五山大学生公寓饭堂三楼

5、现场布置：

楼梯(封)聊天4(工作)

聊天1观众1

主舞台音响

控制物品储备

非会员入场区(买票)聊天2观

众2吉协

会员入场区观众3

聊天3

门口1门口2小卖部

6、活动内容：

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

1、申请审批：

在20xx年11月6日前落实策划的审批和场地的申请工作(由秘书部负责)

2、寻找合作组织

在20xx年11月1日前落实合作机构及合作项目(由会长负责)

3、寻找赞助单位

在20xx年11月13日前落实赞助情况(由外联部负责)

4、邀请嘉宾

在20xx年11月13日前落实嘉宾情况(由秘书部负责)

5、筹备资金

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

6、现场布置

活动当天由组织部和人力资源部负责

7、活动进程

时间内容备注

12：30布置现场分工要细，效率要高

17：00吃饭休息注意道具和食品的保护

18：30清场整理保证非工作人员都离开

19：20理事各守岗位注意换班安排

19：30会员，嘉宾，非会员进场有序排队，防止拥挤，逃检

19：30速配换礼品及跳舞有序排队

20：00主持人出场，开场白，介绍嘉宾，介绍节目及环境语出惊人

20：10会长致词，宣布开幕有气魄，激情

20：20游戏1配对游戏

20;35吉协表演准备要快

20：50游戏2配对游戏

21：10舞协表演2个舞蹈

21：20齐跳交谊舞现场教和跳

21：35游戏3配对游戏

21：55劲歌热舞注意电器

22：20合唱防止乱

22：30礼品大派送小心拥挤

22：40踩气球结束注意电器

22：50理事活动happy到底

23：20清理现场有头有尾

8、人员分工

由人力资源部负责

9、清场处理

全体理事负责

项目内容时间及频率效果备注

网络宣传在以下网址中建立专栏或大量“灌水”：

社联网页各社团网页

红满堂网站

学生公寓论坛

其他高校bbs

传单派发各宿舍区的每一个宿舍

饭堂门前

名称形式备注

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

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

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

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

现场show可以现场介绍赞助商需商家提供一些实物和资料

刊物宣传在刊物社团之声内跟踪报道具有历史价值

奖品宣传奖品由公司赞助或可印有图案跨地域，有头有面

促销点宣传活动当天可在现场搞促销要另收一些场地费

问卷调查活动当天可在咨询处进行问卷调查最好有抽奖

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

项目数量单价总金额说明

大海报20份5元100元手制的，公司有提供亦可

小传单20xx0份0、06元1200元折叠式的传单，力求精美，上面可作公司和本次活动的宣传。在上面印有号码，在活动举行前抽奖。

展板2块免费公协自身拥有

宣传栏10个免费学校本身有但如太商业就要收钱

入场卷800张0.05元40元每张款式不同

小册子待定公司提供

易垃宝待定公司提供

横幅2条64元128元一条在公寓一条在学校

广播台120元三天，每天两次

网站100元至少一星期

场地费2个200元400元一为活动现场，一为外面宣传

照片摄影8筒80元640元含菲林、电池、晒相、翻晒

数码摄影100元含电池

音响设备1套200元租借一天

道具100元包括化装，游戏，表演等

用具50元包括透明胶，塑料线，剪刀等

奖品50份2-5元200元优胜者和嘉宾

工作人员饮水吃饭100个5元500元具体当天定

蜡烛100支0、2元20元持续时间要长些的纸碟200个0、1元20元放食物食品500元商家提供也可(瓜子，花生，水果等)

升空气球1个500元500元可给予考虑

荧光棒1000根0、25元250元可改为其他物品如气球，哨子，彩喷等

饮料800支1元800元商家提供也可

合计5968元

补充赞助方案：

(1)独家赞助

独家赞助拥有活动的冠名权，拥有活动的一切商家补偿计划。

(2)多家联合赞助(考虑3-5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，如果是食品，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”实为华农之最，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

本次活动华南农业大学公共关系协会拥有最终解释权。

**大学生赞助策划书篇二**

首先，策划的目标要明确：说服对方，使之与你建立合作关系。

如何说服?这是问题关键。我认为，整个说服过程是建立在双方合作可行性的基础上的，即在分析双方利弊后提出一个使双方受益的合作方案。

(一)对方需要什么?虽然需求各不相同，但是归根到底，有一点是很明确的，即对方希望通过合作产生宣传效益，进而带来经济效益;希望投入1块钱能给他带来10块甚至更多的收益(部分有复杂关系赞助活动另论。)

(二)我方优势何在，如何发挥?这是对前一问题的回答，是说服对方与你而非与他合作的依据。

(三)两者结合，分析双方合作的基础，提出使对方宣传效益有起码保障的合作方案，即策划书。当然，做策划书之前，首先要根据以上思考作调查研究，寻找可行性较大的合作伙伴，尽可能做到有的放矢。在寻找合作伙伴过程中，需特别考虑我方优势与对方的契合点。比如说校电台具有宣传方面的优势;各协会也各有特点，比如计算机协会去找电脑商;足球协会去找体育器材专营商;健美协会、时装协会，因女生多，去找美容美发、时装化妆等商家，从理论上说成功率比较高。此外，就活动本身也各有特色，譬如普通话大赛与书店合作，比起歌舞晚会来，就会觉得更为“对口”。这当然也是说服对方的重要条件。做策划书时，务必注意自我定位，即要强调是平等的合作伙伴关系：你提供财力，我提供人力，我们一起把活动搞好;我得到你的支持使活动顺利开展，你在活动过程中得到广告宣传，双赢。所以，自我定位，固然不可过高过傲，但也不宜太低太“贱”，因为拉赞助本质上是合作。这就要求我们的策划书要尽可能表现得客观严谨，尽可能突出宣传方式及实施细节。此外，须坦诚以待，能做什么，不能做什么，有什么优势，可以如何发挥……一目了然，绝不开空头支票，力求让商家看完你的策划书有这种感觉：你是负责任的，你是有经验的，你是替他着想的。校园策划书一般有几个组成部分：前言，活动介绍，，宣传计划，商家补偿计划，经费预算等等。至于如何写策划书，这是后话，但值得一提的是写策划书时应这样思考：我的目标是说服对方与我合作，那么应该准备哪些素材、素材应该如何组织，一切围绕着怎样才能最有力地说服对方展开，因为衡量一份策划书的最终标准是：是否达到说服对方的预期目标。对于经费预算，大家要特别重视。尽可能做到明确而详实，需要多少现金和物品，现金花在哪儿，物品有何用，一目了然。力求留给对方一种印象：不是漫天要价，而是为了保证活动顺利进行的基本要求;每一分钱你都用到点儿上，你是有合作诚意的。

如果策划阶段是“示爱”，那么交涉阶段应该“确定关系”了。因此，该阶段的工作重心是化解对方的疑惑，商讨合作细节，最终确定具体的合作模式。

首先应该注意一些上的细节问题，比如：

(2 )不迟到，向对方表明：我是守时的，我是守信的，跟我合作没错;

(3 )无不良习惯，如抠鼻子，挖耳朵，跷二郎腿，讲粗话……这些问题务必十分注意，尤其是双方初次见面的时候。当然，这就要求我们平时就要养成良好的习惯。

其次，要充分利用语音、语调、语气、语速、手势表情等感染对方。须知：只有事先说服自己，才有可能说服别人。当然，这里涉及一个“度”的问题务必注意不要太过火，否则，过犹不及，适得其反。如何把握“度”的问题，这就要求你仔细观察，灵活应变，比如发现对方已被调动起来，你可适当再提一提;若对方稍流露出一丝不耐烦，那么你要马上压一压。此外针对策划书的合作条款，或简要列举，或重复强调，也要因人而异。那么，如何观察?观察脸部神情，尤其是观察眼睛，是最有效的。我曾和一位朋友吃饭时，换了vcd，朋友抬头瞥了一眼，这个眼神被我捕捉。我会揣摩：她不是喜欢这位明星，至少也喜欢这首歌，或者她与这首歌有一段“”。事后证实我的猜想。有人说，处处留心皆学问。如果我们把人际交往当作是一门学问，那么这门学问的治学捷径正是：心细。当然，这里又涉及一个“度”的问题，即是“注视”而非“逼视”，否则会使对方恼火，使双方尴尬。如何把握这个“度”还是老方法观察对方的反应，灵活处理。

以上谈的都是一些交往过程中应该注意的问题，事实上该阶段的重要任务是与对方商讨合作细节问题，真正目标是确立合作关系。当然，前提是态度要诚恳。能做什么，准备如何去做，要求明确而详尽，特别要注意的是，没有把握的事项不能随意答应下来，因为这些讨价还价将是协议的条款依据，一旦签约，白纸黑字，是要负法律责任的。交涉过程中，应该强调的是宣传方式，即你能做什么，准备如何落实而不是一味夸大宣传效益。因为广告就是一种投资，投资就是要承担一定风险的。这里有两层含义：首先，宣传效益不等于经济效益，利弊得失的判断工作应该由对方去完成;其次，宣传效益最终要通过宣传行为来实现，因此哪些宣传方式准备如何落实才是我们自始至终要强调突出的，这实际上是消除对方的后顾之忧，引导对方作出有利于我方的判断。经费预算，是谈判工作的重中之重。如果能够作价格调整，该退让的还是要退让的，以免因小失大。如果无法让步，那么要特别注意。曾有一家商家很有合作意向，只待我在经费上作出让步，而我协所列的经费是非常实在的，没有任何的调整空间了。那我就谈了三层意思：

(1 )我方的价格是很实在的，而且基本上都用在宣传方面，我方是有诚意的;

(3 )一起把活动搞好，是我们的共同目标，必需的经费是不能“偷工减料”的;我方价格很实在，所以我们不应该把时间花在一二拾、一两百的讨价还价中，而应该商讨如何保证把活动做得最好，这才是对双方都更有利的(事实上，合作细节已经谈好了。我只是想很冠冕地引开话题)。结果，对方经理现场拍板同意合作。其实，整个正面交涉过程实际上就是揣摩对方、并有针对性地一一化解矛盾的过程。最后强调一点，在整个交涉过程中，确确实实要站在对方利益角度来考虑问题，理由很简单：只有对方认识到你有为他着想，他能从活动中受益，他才愿意投资，你才能获得资助。这是整个过程的关键。

在很多同学想象中，拉赞助仅局限在前两步，以为拿到钱就结束了。其实这是一种误解。签，拿到钱，只是合作的开始，真正的工作刚刚展开，比如还要落实协议条款，还要提供反馈资料。对于协议条款的落实问题，不仅仅是态度问题，还是性质问题，决定了双方是合作关系还是欺诈与被欺诈关系。如果是前者，双赢;如果是后者，看起来是一赢一输，实际上是“双输”，往往是被欺诈者“一朝被蛇咬，十年怕井绳。”而欺诈者“捡了芝麻，丢了西瓜。”举一个例子，我协曾给嘀嗒网站办砸了一件事，对方投入不少，但宣传效果不是很好。按理说，对方再也不敢找我合作，但其后的讲座活动依然找我们合作，而且“资金由我们操控，物品由我们支配，”问题是对方为何继续信任甚至更加信任我们呢?原因很简单：活动不顺利，主要是由种种客观因素造成的(包括天公不作美)，而在这整个过程中，我们是负责的，我们的表现是让他们满意的，因此并不影响下一次的合作。能把坏事办出个好结果来，最能体现一个人的综合素质，而这关键不仅在于你的处事能力，更在于你是否有责任心。如何做好落实工作，我以为最佳方式是与对方经常沟通，一起探讨，并付诸实施。这里还涉及到积极反馈的问题。

先回答一个问题：要反馈?

首先，要求反馈，这就鞭策你把承诺落实到位，工作做到家。

其次，从学习和锻炼的角度来看，只有反馈，与商家多沟通才能经验，吸取教训，从而得到提高。

第三，广告就是投资，投资就有风险，因主观原因，谁都不可能做每一次每一项都让商家百分之百地满意(更何况有些商家的期望值过高)，那么在反馈过程中多与商家讨论问题何在，有无补救办法……一般说来，只要你的工作确实到位甚至基本到位，商家一般不会太难为学生的，商家最恨的是拿钱之前软磨硬泡，拿钱之后不见踪影;商家最怕的是被骗的感觉，特别是被“学生蛙”骗的感觉，这种感觉可能比丢了几个钱更让他们难受。

此外，反馈也是有“工资”的。第一，好的服务方能招来“回头客”，第二，这些“回头客”往往乐于从中穿针引线，帮你介绍他人，大家可以想象这类合作的成功率极高;第三，如果你善于交际，你们可以探讨一些其他共同感兴趣的话题，往往可以建立良好的人际关系，而对方往往是有着丰富生活阅历的长者，你可以从中学到许多为人之道，这比什么都重要。更何况一旦对方信任你，欣赏你，他们将全力支持你。

最后，作一点小结。拉赞助的要诀是“胆大、心细、脸皮厚”。

这其实是追求女孩子的“七字金经”，我把它稼接到交际领域也是管用的，可见不愧是“金经”。

胆大——超越与陌生人打交道的心理障碍问题。

心细——处处留心皆学问。

脸皮厚——脸皮，像手茧，越磨越厚。譬如，我之所以能敢自不量力，班门弄斧，皆归功于长期磨练的成果——脸皮够厚。

备注一。如何取得公司的联系方法：

1.114查公司号码。

2.通过协会或师兄师姐获得已联系过公司的联系资料。

3.逛街的时候，注意一下各个商家的联系电话，他们可能成为你下一个赞助商。

4.通过网络得到公司的联系方式。

5.通过商品得到公司的联系方式。

6.通过朋友，同学，亲人得到公司联系方式。

备注二。联系公司注意的小问题。

1.不要在前台小姐那里浪费太多时间，她没有决定权。

2.当公司叫你传真过去的时候，不要理他，最好说送上门或直接见面会谈。因为传真的价格不是你可以承担的，而且大部分都是没有结果的。

3.去一家公司，无论你如何失败，对方如何没有诚意和兴趣都好，你一定要拿到其中一个人的联系方式(卡片)。

4.拉赞助的时候，除了介绍的话，其他的少说，让你的赞助商多说话，并认真仔细回答他的问题。并记录他的观点和看法。

5.拉赞助的时候注意提及具体、细节的东西。这样的话公司会觉得我们是准备充分和认真对待的。

**大学生赞助策划书篇三**

下面就由小编来为大家带来大学生拉赞助策划书模板范文两篇，希望这些信息能够帮助到大家!更多资讯尽在本站，敬请阅读和关注。

尊敬的赞助商：

\*\*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。

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xxxx余人，人流量大达到运动会每天入场观看人次为xxxx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xx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： xx元

五、赞助活动意义

增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

扩大公司在各高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

我们真心的希望能够以此次活动为契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会上的最大的利益的实现。

我们将在以后的工作为贵公司提供更大支持。

活动地点：xx体育场

涉外事宜：校团委(具体由校团委学生会负责)

赞助单位：

希望贵公司能慎重考虑我们的建议,给我们提出宝贵的意见.所有在校内的宣传活动由我们负责,公司可以派人监督.希望能和贵公司通力合作,共同搞好这次运动会,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!

一. 客户名称:xxxxxxxx

二. 承办方: xxx大学xx学院学生会

三. 时间:xx年x月x号~x月x号

四. 地点:xxx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) x月x号------x月x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) x月x号------x月x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: x月x号或x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,xx学院有学生3500人,今在xx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(xx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.

活动参与组织：

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

活动时间：\*\*月\*\*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\*\*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\*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)。

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

活动具体时刻安排表

活动日期：(待定)

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

(一)人员分工：

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。

(二)物品准备：

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。

经费预算

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

**大学生赞助策划书篇四**

1、活动目的：

本次活动是本着丰富校园文化，活跃校园气氛，增强各社团间的兄弟情谊，培养各社团成员的团队意识，提高协会知名度的大型特色活动。

2、组织机构：

主办单位：厦门南洋学院社团联合会

承办单位：厦门南洋学院学友协会

3、活动时间：

20xx年11月10——11月30日

4、活动地点：

教学楼a401多媒体教室

5、活动进程：

详见活动流程安排表

1、同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用最少的资金做到最好的宣传。

2、学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。其中高校学生作为现代青年都喜欢追求新鲜的、刺激的、浪漫的、能展示个性表现自我的时尚活动。若是商家能在知识竞答比赛这种刺激趣味的活动中进行宣传，效果可想而知。

3、因为年年都有新生，如条件允许的话,商家还可以同本协会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次圣诞party,将会使商家在学校内外的\'知名度不断加深,甚至到大学城各个高校，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，而通过和本协会合作，贵公司可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们协会各部门的大力协作配合。

5、高效廉价的宣传：以往的校内活动中，我们积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。而且有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动!

6、假如这类活动能再度成功举办本协会将会在下半年的开展大学生学术交流会推动所有高校共同策划一个更大型的知识活动，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！

（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。

本次社团知识竟答比赛是我校全校性质的大型娱乐活动，影响面覆盖整个翔安校区，期间我们将进行现场拍照，录象等方式纪录比赛过程，友方可采用资金或其它形式进行赞助，本协会将根据具体情况，进行提前宣传，具体宣传手段有：

3、媒体宣传：会场幻灯片宣传(或友方提供视频广告，在比赛前和休息间隙播放)。

4、会场宣传：在布置活动会场时，我们将在显著位置体现出友方的参与，在活动进行中，主持人将介绍本公司的友情赞助。

5、网络宣传：校贴吧发帖宣传。

6、传单派发：各宿舍区的人员密集地，饭堂门前，活动过程中。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**大学生赞助策划书篇五**

xxx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。本月是活动开展的时机，产品宣传的时间，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)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的宣传媒体和宣传设施，我们有信心也有能力将信息最快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。

(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。

(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xx名，女工作人员xx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)

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。

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. 免费赞助享有以上所有宣传方式，非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!

**大学生赞助策划书篇六**

尊敬的赞助商：

\*\*于200x年x月x日举办一个全校性的综合型运动会，历时一周。

期间包括三个部分：开幕式文艺演出、运动会和闭幕式颁发奖项(两天)。

我们校学生会外联部是此类校园活动指定宣传策划单位，对商家赞助大学生活动的可行性，特别是赞助我校运动会活动的可行性有较深入的了解。

现在就让我们为贵公司作此赞助可行性报告。

一、行性分析

1、本次运动会得到了学院团委和学校相关部门的大力支持，规模大、参与者多，能吸引更多师生及其家属来观看，深受同学欢迎,并推动学校体育事业的发展，必引起全校性的轰动。

2、在校大学生达xxxx余人，人流量大达到运动会每天入场观看人次为xxxx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2024元的，商家可参与颁奖

四、活动经费预算

场地租用费 500元

宣传展板 300元

后勤、志愿者服务队、礼仪队 400元

保安工作人员、秩序维护员， 0.00元

宣传人员 200元

设备：运动会所用器材使用费。

600元

宣传材料管理及维护费用 0.00元

预计赞助费用总计： 2024元

五、赞助活动意义

增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

扩大公司在各高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

我们真心的希望能够以此次活动为契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会上的最大的利益的实现。

我们将在以后的工作为贵公司提供更大支持。

活动地点：xx体育场

涉外事宜：校团委(具体由校团委学生会负责)

赞助单位：

希望贵公司能慎重考虑我们的建议,给我们提出宝贵的意见.所有在校内的宣传活动由我们负责,公司可以派人监督.希望能和贵公司通力合作,共同搞好这次运动会,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!

一. 客户名称:xxxxxxxx

二. 承办方: xxx大学xx学院学生会

三. 时间:200x年x月x号~x月x号

四. 地点:xxx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) x月x号------x月x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) x月x号------x月x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: x月x号或x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,xx学院有学生3500人,今在xx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(200x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

xxxxx学院学生会外联部

200x年x月x号

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. 前言

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

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，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，外国语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。

况且本次活动是外国语学院最具特色，最大的一次具有全校轰动性的活动。

是外国语学院的招牌活动，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。

二.市场分析(投资高校活动的优势)

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.学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。

公司如能在这种环境中进行宣传，效果可想而知。

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，如每年共同策划一次晚会，将会使商家在学校内外的知名度不断加深,甚至辐射到学府路各个高校，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，而通过和我们外国语学院合作，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500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!

三.活动介绍

1. 活动目的：

本次活动是本着丰富校园文化，活跃校园气氛，提高学院知名度的大型特色活动。

2. 组织机构：

主办单位：xx科技大学外国语学院

协办单位：各学院学生会、协会

赞助单位：…… ×× ……

3. 活动时间：

200\*-5-16，晚上7：00——10：30

4. 活动地点：

校大礼堂

5. 活动进程(计划)

四.宣传计划

一. 项目 内 容 时间及 效果

横幅

在教三学楼和学校过道悬挂 活动 前一星期悬挂 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。

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。

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。

外校宣传(赞助费足够) 随校内宣传的进展,进行同步外校宣传,在各兄弟院校 主要宣传栏中张贴海报,向 其学生派发传单活动前三天左右 公司形象将推向学府路各高校。

网站

活动计划书还会出现在诸如“中国博客”、“世界经理人博客”、“镇江之家”等有很强地区影响力的网站上。

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(5000元)

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

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)

奖品宣传 奖品由公司赞助、提供或可印有图案

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)

媒体宣传 有必要时可邀请镇江媒体(电台)来采访。

要赞助较大金额方可

产品代理 贵公司的产品可由我院学生会代理 可长期合作

五.经费预算

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xx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。

横幅 2条 64元 / 张 128元一条在活动现场 一条在学校过道

数码摄影 50元 含电池

音响设备 1套 50元 租借一天

道具 500元 包括化装，表演等

用具 50元 包括透明胶，塑料线，剪刀等

奖品 50份 2-5元 200元 优胜者和嘉宾

工作人员饮水吃饭50人次 5元 250元 具体当天定

食品 300元 商家提供也可

饮料 100支 2元 400元 (商家提供也可)

合计 ×××元

补充赞助方案：

(1) 独家赞助

独家赞助拥有活动的冠名权，拥有活动的一切商家补偿计划。

(2)多家联合赞助(考虑2-3家，每个赞助商xx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。

目前潜在客户类别：

手机、美容美发、服饰、餐饮 … …

关于拉赞助的一点建议：

1.熟悉自己的学校，自己的学生会。

2.收集最近学校内外的活动信息及其他学生会的活动情况，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学生会的一些经典活动资料。

5.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。

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

7.拉赞助最大的财富不是拉不拉得到赞助，是你可以接触一个公司，甚至一个公司的高层。

了解他们的运作和思维。

然后把它变成你的经验和财富.

学校工作做好了，对自己的能力也是一种提高，毕竟在外联部拉赞助是一项比较困难的工作，如果做好了，有可能你能拉到一家公司的赞助，做不好或者运气不好，那你只有工作成绩为零的尴尬了。

不过什么东西和事物都是需要个人的努力的，有努力才会有成功，这是毋庸置疑的，相信只要我们努力的工作，做好外联部工作是很简单的。

希望大家能够积极的工作，为学校做出应有的贡献!

**大学生赞助策划书篇七**

随着时代的进步，现在已不是“酒香不怕巷子深”的时代了，一个好的商品如果没有一个很好的宣传，那么，这个产品也不会得到它本来应有的价值。在这个充满商品的时代，只有让消费者了解到我们的产品，才能得到更多的销售额。而大学生是最主要潜在顾客。广东工业大学龙洞校区，在校生10000多人，在消费方面具有很大的市场潜力。

为活跃校园文化氛围，培养学生文学修养，使广大学生关注生活，养成多想多记的习惯，《管理之窗》编委会提供一个写作平台——20xx“文秀杯”现场作文大赛，让学子的理想、情感、信念有一个挥洒的空间，让一股清新的文学风，吹拂在你我星空下。

主办方：广东工业大学《管理之窗》编委会

活动对象：广东工业大学龙洞校区全体学生

活动时间：20xx年4月3日

活动地点：广东工业大学龙洞校区教学楼

1、宣传的性价比高。这次我们管理之窗编委会举办的活动是全校性的名为“文秀杯”现场作文大赛的大型校园活动，届时参与的人数众多，因而宣传效果自然是深入人心。而且，与学校机构联合宣传品牌、产品等，对消费者来说，就有一个质量的保证，会大大增强消费者购买的信心。

2、便捷高效的宣传。我们机构在过往的活动中积累了不少的宣传经验，在学校已经建立强大的宣传网络，可以在短时间内达到很好的宣传效果，而且我们有充足的人力资源去为贵公司完成宣传活动。

使我校广大学生了解和接触到贵店，提高贵店在本校知名度，从而影响学生们以后的消费选择。同时通过与贵店的合作宣传，达到双赢的目的。

宣传时间：20xx年4月1日至4月3日

宣传地点：广东工业大学龙洞校区

宣传方式：

（1）喷画宣传喷画上主要印上活动内容介绍和赞助商，喷画会在内校道挂3到4天，容易吸引学生眼球。

（2）传单宣传传单一面印上活动简介和报名表格，另一面是商家的广告内容，传单会具体派发到每个宿舍和在校道派发，保证我们学校的学生都能了解到贵店。

（3）视频宣传制作30秒的视频，结合文秀杯的视频，在学校内饭一楼的白板上播放一天或两天，在宣传文秀杯的同时宣传贵店，食堂人流量大，可以保证观看到视频的人数多，增加贵店的知名度。同时，我们会将我们所做的视频上传到网上去，增加视频的传播途径，以达到更好的宣传效果。

（4）书签宣传一枚小巧的书签，既实用又方便。同学们普遍都会将优美的书签作为他们学习的好帮手，所以，制作书签，利用书签来进行宣传的效果是持久的，潜移默化的。它既可以对贵店进行宣传，又可以提高贵店的品味。

（5）展牌宣传展板位于宿舍楼下，同学们每天经过都会看到，将贵店的宣传单放进展板中，可以提高贵店的知名度，吸引到一定的客源。

（6）横幅宣传简单明了的横幅，清楚地反映出贵店的信息，在同学经过时能以最快的速度向同学传播贵店的消息，既不会引起同学的反感，又能够达到宣传的作用。

**大学生赞助策划书篇八**

为丰富校园文化生活、活跃学校学习氛围，促进校园精神文明面貌，加强我校校园文化建设；xxx职校学生会于xx年5月11日，将组织举办一个全校性的五四文艺汇演晚会活动；这是我校学生会第二次自行组织此类校园活动，为让了赞助商感到赞助本次活动的可行性，有较深入的了解；现就为赞助商作此赞助可行性报告：

2、我校现在校学生达1800多人，人流量大，为赞助商宣传的成效更明显；

3、此次活动对外开放，学校附近的居民和同学们的家长及朋友也可前来观看，因而他们也成为了赞助商的潜在客户对象。

1、露天舞台、红地毯；

2、舞台背景喷绘画、音响及灯光等设备；

3、活动节目组工作证件；

4、其他。

1、独家赞助：本次活动一切物件费用由赞助商资助；

3、台词宣传：本次晚会活动当中主持人发言、领导讲话中都会体现出赞助商；

4、现场鸣谢：开闭幕式时，主持人将在发言时特别感谢赞助商的赞助，祝贺本次活动合作成功！

6、赞助商可在活动现场进行讲话，更大的扩大其宣传合作。

2、本次活动还可以帮赞助商在学校内派发传单；

3、背景喷绘画上有标明赞助商；

4、主办单位：xxx县中等职业技术学校学生会

5、赞助单位：待定

6、时间：xx年5月11日

7、地点：xxx县中等职业技术学校田径运动场

**大学生赞助策划书篇九**

大学生拉赞助策划书

尊敬的赞助商：

\*\*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。

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xxxx余人，人流量大达到运动会每天入场观看人次为xxxx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xx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： xx元

五、赞助活动意义

增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

扩大公司在各高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

我们真心的希望能够以此次活动为契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会上的最大的利益的实现。

我们将在以后的工作为贵公司提供更大支持。

活动地点：xx体育场

涉外事宜：校团委(具体由校团委学生会负责)

赞助单位：

希望贵公司能慎重考虑我们的建议,给我们提出宝贵的意见.所有在校内的宣传活动由我们负责,公司可以派人监督.希望能和贵公司通力合作,共同搞好这次运动会,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!

一. 客户名称:xxxxxxxx

二. 承办方: xxx大学xx学院学生会

三. 时间:200x年x月x号~x月x号

四. 地点:xxx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:

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) x月x号------x月x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) x月x号------x月x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: x月x号或x号

(2) 提供相应的促销场地和音响设备

(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,xx学院有学生3500人,今在xx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.

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

xxxxx学院学生会外联部

200x年x月x号

**大学生赞助策划书篇十**

1、活动目的：

本次活动是本着丰富校园文化，活跃校园气氛，增强各社团间的兄弟情谊，培养各社团成员的`团队意识，提高协会知名度的大型特色活动。

2、组织机构：

主办单位：厦门南洋学院社团联合会

承办单位：厦门南洋学院学友协会

3、活动时间：

20xx年11月10——11月30日

4、活动地点：

教学楼a401多媒体教室

5、活动进程：

详见活动流程安排表

1、同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用最少的资金做到最好的宣传。

2、学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。其中高校学生作为现代青年都喜欢追求新鲜的、刺激的、浪漫的、能展示个性表现自我的时尚活动。若是商家能在知识竞答比赛这种刺激趣味的活动中进行宣传，效果可想而知。

3、因为年年都有新生，如条件允许的话,商家还可以同本协会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次圣诞party,将会使商家在学校内外的知名度不断加深,甚至到大学城各个高校，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，而通过和本协会合作，贵公司可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们协会各部门的大力协作配合。

5、高效廉价的宣传：以往的校内活动中，我们积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。而且有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动!

6、假如这类活动能再度成功举办本协会将会在下半年的开展大学生学术交流会推动所有高校共同策划一个更大型的知识活动，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！

（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。

本次社团知识竟答比赛是我校全校性质的大型娱乐活动，影响面覆盖整个翔安校区，期间我们将进行现场拍照，录象等方式纪录比赛过程，友方可采用资金或其它形式进行赞助，本协会将根据具体情况，进行提前宣传，具体宣传手段有：

3、媒体宣传：会场幻灯片宣传(或友方提供视频广告，在比赛前和休息间隙播放)。

4、会场宣传：在布置活动会场时，我们将在显著位置体现出友方的参与，在活动进行中，主持人将介绍本公司的友情赞助。

5、网络宣传：校贴吧发帖宣传。

6、传单派发：各宿舍区的人员密集地，饭堂门前，活动过程中。

**大学生赞助策划书篇十一**

海鸥社会调查协会是江西省属重点高校中唯一的一所以实践研究和科学分析为向导，以社会调查为依托的大学联合团体，我们本着“团结、勤奋、务实、创新”的原则，围绕着一系列大学生关心社会，关注焦点问题展开调查。如今在校团委和生工院团委的瞩目和支持下，我们自信我们将做的更好。

协会活动主要以社会调查的形式展开，主要有以下几方面的内容：

（一）就本社团内部成员的认识和需要展开学习、学术调查；

（二）根据从学校学生中征集的课题进行调查与分析，帮助解决学生实际问题；

（三）帮助学校开展民意调查；

（四）加强社团之间的团结协作，与其他社团共同完成某一课题的调查分析；

（五）接受一些外来有助于我校发展的委托调查；

（六）走出校园，开展一些力所能及而又事关百姓利益的调查；

（七）请专家学者开展学术讲座，对会员进行调查知识的培训等。

（八）开展与社会现象有关的演辩赛等活动。

10月22日—10月28日

农大印象调查主要是为能让所有农大人更加了解农大，让农大外面的人更加了解农大，更深层次地解剖农大，我社团经过细心周全的规划，准备向农大学生、老师包括退休老师、领导、各种职工及校外店店主、向他们主要以访问的形式进行调查、我们承诺认真调查，真实反映结果，决不弄虚作假。

10月21日—10月22日

为本次活动提供资金的赞助，也为贵赞助商进行有效的宣传。

因本次”农大印象”涉及调查对象遍及农大各个基层，包括学生、老师、领导等，活动范围广大，影响范围也会深远，相信该活动能给贵赞助商带来广宽的宣传。

主要以海报，展板，宣传单。

100元

若规赞助商赞助我社团，只要不影响社团活动的正常进行，本社团必尽力宣传贵赞助商，且我们秘书部将会详细记录贵赞助商赞助我社团的经费，并在每个学期的所有活动结束后，我们会以感谢信的海报形式对曾赞助我社团的贵赞助商们表示感谢、期待贵赞助商的支持，在这里表示诚挚的感谢！

**大学生赞助策划书篇十二**

随着时代的进步 现在已不是“酒香不怕巷子深”的时代了，一个好的商品如果没有一个很好的.宣传，那么，这个产品也不会得到它本来应有的价值。在这个充满商品的时代，只有让消费者了解到我们的产品，才能得到更多的销售额。而大学生是最主要潜在顾客。广东工业大学龙洞校区，在校生10000多人，在消费方面具有很大的市场潜力。

为活跃校园文化氛围，培养学生文学修养，使广大学生关注生活，养成多想多记的习惯，《管理之窗》编委会提供一个写作平台——20xx“文秀杯”现场作文大赛，让学子的理想、情感、信念有一个挥洒的空间，让一股清新的文学风，吹拂在你我星空下。

主办方：广东工业大学《管理之窗》编委会

活动对象：广东工业大学龙洞校区全体学生

活动时间：20xx年4月3日

活动地点：广东工业大学龙洞校区教学楼

1、宣传的性价比高。这次我们管理之窗编委会举办的活动是全校性的名为“文秀杯”现场作文大赛的大型校园活动，届时参与的人数众多，因而宣传效果自然是深入人心。而且，与学校机构联合宣传品牌、产品等，对消费者来说，就有一个质量的保证，会大大增强消费者购买的信心。

2、便捷高效的宣传。我们机构在过往的活动中积累了不少的宣传经验，在学校已经建立强大的宣传网络，可以在短时间内达到很好的宣传效果，而且我们有充足的人力资源去为贵公司完成宣传活动。

使我校广大学生了解和接触到贵店，提高贵店在本校知名度，从而影响学生们以后的消费选择。同时通过与贵店的合作宣传，达到双赢的目的。

宣传时间：20xx年4月1日至4月3日

宣传地点：广东工业大学龙洞校区

宣传方式：

（1）喷画宣传喷画上主要印上活动内容介绍和赞助商，喷画会在内校道挂3到4天，容易吸引学生眼球。

（2）传单宣传传单一面印上活动简介和报名表格，另一面是商家的广告内容，传单会具体派发到每个宿舍和在校道派发，保证我们学校的学生都能了解到贵店。

（3）视频宣传制作30秒的视频，结合文秀杯的视频，在学校内饭一楼的白板上播放一天或两天，在宣传文秀杯的同时宣传贵店，食堂人流量大，可以保证观看到视频的人数多，增加贵店的知名度。同时，我们会将我们所做的视频上传到网上去，增加视频的传播途径，以达到更好的宣传效果。

（4）书签宣传一枚小巧的书签，既实用又方便。同学们普遍都会将优美的书签作为他们学习的好帮手，所以，制作书签，利用书签来进行宣传的效果是持久的，潜移默化的。它既可以对贵店进行宣传，又可以提高贵店的品味。

（5）展牌宣传展板位于宿舍楼下，同学们每天经过都会看到，将贵店的宣传单放进展板中，可以提高贵店的知名度，吸引到一定的客源。

（6）横幅宣传简单明了的横幅，清楚地反映出贵店的信息，在同学经过时能以最快的速度向同学传播贵店的消息，既不会引起同学的反感，又能够达到宣传的作用。

项目

数量

价格

喷画

一副

150元

视频

一天

150元

二天

250元

传单

20xx份

310元

3000份

350元

书签

1000份

200元

横幅

红底

80元

彩印

150元

1、以上表格内容仅供参考，具体实现方案双方可通过协商决定。

2、贵公司可选择全项或者部分项目进行宣传，项目及其经费视具体情况而定。

**大学生赞助策划书篇十三**

xxxx

xx大学xx学院学生会

20xx年x月x号-x月x号

xxx大学

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.

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。

（一）促销前期宣传

1.媒体宣传

（1）x月x号-x月x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理。

（2）x月x号-x月x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：x月x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。

1、学生（校本部有大学生一万多人，xx学院有学生3500人，今在xx校区有2500多人）。

2、学校教职工和学校领导。

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（20xx年xxx与xx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。

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；

**大学生赞助策划书篇十四**

本站发布大学生赞助比赛策划书模板，更多大学生赞助比赛策划书模板相关信息请访问本站策划频道。

一、策划阶段。

首先，策划的目标要明确：说服对方，使之与你建立合作关系。如何说服?这是问题关键。我认为，整个说服过程是建立在双基础上的，即在分析双方利弊后提出一个使双方受益的合作方案。建议这样思考：

(一)对方需要什么?虽然求各不相同，但是归根到底，有一点是很明确的，即对方希望通过合作产生宣传效益，进而带来经济效益;希望投入1块钱能给他带来10块甚至更多的部分有(复杂关系赞助活动另论)。

(二)我方优势何在，如何发挥?这是对前一问题回答，是说服对方与你而非与他合作的依据。

(三)两者结合，分析双方合作的基础，提出使对方宣传效益有作用的合作方案，即策划书。当然，做策划书之前，首先要根据以上思考作调查研究，寻找可行的合作伙伴，尽可能做到有的放矢。

在寻找合作伙伴过程中，需特别考虑我方优势与对方的契合点。比如学校活动具有宣传方面的优势;各院系也各有特点，比如计算机系去找电脑商;体育活动去找体育器材专营，艺术系、外语系，因女生多，去找美容美发、时装化妆等商家，从理论上说成功率比较高。此外，就活动本身也各有特色，譬如普通话大赛与书店合作，比起歌舞晚会来，就会觉得更为“对口”。这当然也是说服对方的重要条件。

做策划书时，务必注意自我定位，即要强调是平等的合作伙伴关系：你提供财力，我提供人力，我们一起把活动搞好;我得到你的支持使活动顺利开展，你在活动过程得到广告宣传，双赢。所以，建议，自我定位，固然不可过高过傲，但也不宜太低太“贱”，因为拉赞助本质上是合作。

这就要求我们在策划书要尽可能表现得客观严谨，尽可能突出宣传方式及实施细节。此外，须坦诚以待，能做什么，不能做什么，有什么优势，可以如何发挥……一目了然，绝不开空头支票，力求让商家看完你的策划书有这种感觉：你是负责任，你是有经验的，你是替他着想的。

校园策划书一般有几个组成部分：活动简介，活动安排，宣传方式，宣传效益，经费预算等等。至于如何写策划书，这恰似写作文，能阐明想法行之成文即可，而没有一个固定的万能的模式。建议写策划书时这样思考：我的目标是说服对方与我合作，那么应该准备哪些素材、素材应该如何组织，一切围绕着怎样才能最有力地说服对方展开，因为衡量一份策划书的最终标准是：是否达到说服对方的预期目标。

对于经费预算，大家要特别重视。我的意见是，尽可能做到明确而详实，需要多少现金和物品，现金花在哪儿，物品有何用，一目了然。力求留给对方一种印象：不是漫天要价，而是为了保证活动顺利进行的基本要求;每一分钱你都用到点儿上，你是有合作诚意的。

二、交涉阶段。

如果策划阶段是“示爱”，那么交涉阶段应该“确定关系”了。因此，该阶段的工作重心是化解对方的疑惑，商讨合作细节，最终确定具体的合作模式。

首先应该注意一些礼仪上的.细节问题，比如(1)衣着整洁，并尽可能稳重些，给对方暗示：我是尊重你的;我是干练的，有经验的;(2)不迟到，向对方表明：我是守时的，我是守信的，跟我合作没错;(3)无不良习惯，如抠鼻子，挖耳朵，跷二郎腿，讲粗话问题务必十分注意，尤其是双方初次见面的时候。当然，这就要求我们平时就要培养良好的习惯。

其次，要充分利用语音、语调、语气、语速、手势等说服对方。须知：只有事先说服自己，才有可能说服别人。当然，这里涉及一个“度”的把握，否则，过犹不及，适得其反。如何把握“度”的问题，若现对方已被调动起来，你可适当再提一提;若对方稍流露出一丝不耐烦，那么适可而止，策划书的书写，或简要列举，或重复强调，也要因人而异。

那么，如何观察?我认为，观察脸部神情，尤其是观察眼睛，是最有效的。我曾和一位朋友吃饭时，换了vcd，朋友抬头瞥了一眼，这个眼神被我捕捉。我揣摩：她喜欢这位歌星，至少喜欢这首歌，或者她与这首歌有个“故事”。事后证实我的猜想。有人说，处处留心皆学问，如果我们把人际交往当作是一门学问，那么这门学问的治学捷径正是：心细。当然，这里又涉及一个“度”的问题，即是“注视”而非“逼视”，否则会使对方恼火，使双方尴尬。如何把握这个“度”，还是老方法，观察对方的反应，灵活处理。

以上谈的都是一些交往过程中应该注意的问题，事实上，该阶段的重要任务是与对方商讨合作细节问题，真正目标是确立合作关系。

当然，前提是态度要诚恳。能做什么，准备如何去做，要求明确而详尽。特别要注意的是，没有把握的事项不能随意答应下来，因为这些讨价还价将是协议的条款依据，一旦签约，白纸黑字，是要负法律责任的。

交涉过程中，应该强调的是宣传方式，即你能做什么，准备如何落实，而不要一味夸大宣传效益。因为广告就是一种投资，投资就是要承担一定风险的。这里有两层含义：首先，宣传效益不等于经济效益，利弊得失的判断工作应该由对方去完成;其次，宣传效益最终要通过宣传行为来实现，因此有哪些宣传方式准备如何落实才是我们自始自终要强调突出的，这实际上是消除对方的后顾之忧，引导对方作出有利于我方的判断。

经费预算，是谈判工作的重中之重。如果能够作价格调整，该退让的还是要退让，以免因小失大。如果无法让步，那么要特别注意说话技巧。曾有一家商家很有合作意向，只待我在经费上作出让步，而我所列的经费是非常实在的，没有任何的调整空间了。谈了三层意思：

(1)我方价格是很实在的，而且基本上都用在宣传方面，我方是有诚意

(3)一起把活动搞好，是我们的共同目标，必需的经费是不能“偷工减料”的;我方价格很实在，所以我们不应该把时间花在一二拾、一两百的讨价还价中，而应该商讨如何保证地把活动做得，这才是对双方都更有利的(事实上，合作细节已经谈好了，我只是想很冠冕的引开话题)。结果，对方经理现场拍板同意合作，其实，整个正面交涉过程实际上就是揣摩对方心理，并有针对性地一一化解矛盾的过程。

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