# 最新运动会拉赞助策划书(汇总9篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-02-24

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

**运动会拉赞助策划书篇一**

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

**运动会拉赞助策划书篇二**

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。

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。

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最佳的宣传效果。

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。

大赛标题：海南师范大学20xx年运动会

主办单位：海南师范大学学生处

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：桂林洋高校区及南校区（本校区）田径场赞助商：待定

参赛对象：全体在校学生

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。

初赛：

**运动会拉赞助策划书篇三**

【本站荐】

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。

一.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!

二. 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：2024年4月21日至23日

三. 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。

四 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。

五 预计效果分析

策划书

：经济管理学院团总支

**运动会拉赞助策划书篇四**

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。

**运动会拉赞助策划书篇五**

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，此运动会是本校影响力和做宣传大的活动，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，我们会尽自己的努力，付出的心血，在我校推广您所要求的内容。让您以最低的投资获得的回报！

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。

1、活动目的：运动会是一年一度的校园盛世，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）

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。

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。

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！

**运动会拉赞助策划书篇六**

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。

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xx师范大学树立良好的商业形象，扩大贵公司在xx师范大学的消费群体。

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最佳的宣传效果。

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。xx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。

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：桂林洋高校区及南校区(本校区)田径场

赞助商：待定

参赛对象：全体在校学生

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。

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

决赛：

评委：体育学院专业老师

特邀嘉宾：各学院领导老师

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

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)。

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。)

全力支持：2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。

“全力支持”赞助的回报：

也称独家赞助，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。

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。

注：

**运动会拉赞助策划书篇七**

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。

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。

**运动会拉赞助策划书篇八**

1.本次趣味运动会得到了学院团委和学校相关部门的大力支持。

校区在校大学生达3000余人，且女生居多。趣味运动会项目有趣，吸引力强，活动的时间在非周末下午的5：00——7：00，正是晚饭后，相信在xx学院进行活动时，必然能吸引更多同学关注。

3.本次活动得到师生关注，商家的产品不仅可以得到大力的宣传，而且能做很好的促销。

4.因为年年都有新生，xxxx举办的活动丰富多彩，如条件允许的话，商家还可以同我们社会实践部建立一个长期友好合作关系，将会使商家在公寓内外的知名度不断加深，极具有长远意义！

活动目的：本次活动的宗旨在于以趣味运动会为载体，丰富xx学子的课余文化生活，增强大学生身体素质。既给每一位同学展现自我的机会，展示当代大学生的蓬勃朝气和拼搏的热情。同时也希望本次趣味运动会能培养同学们的团队合作能力，增强班级凝聚力。

活动整体流程

3月26——28号：趣味运动会参赛报名及裁判报名

3月29号：1.比赛抽签；2.各班比赛时间与场地安排

4月12号：1.海报宣传；2.拔河等比赛的初赛陆续开始

4月18号：进行正式比赛及决赛

具体活动细则

活动时间：

活动地点：足球场

活动参与对象：全体同学

赛制安排：本次运动会分为个人赛，团体赛

1.海报宣传：我们将在运动会的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。并可印上公司标志物商家自行设计海报也可。

2.横幅宣传：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商品的相关宣传或者是赞助商名称，活动前三天粘贴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。

3.立式广告牌宣传：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.传单宣传：我们可以协助派发，但传单需由商家提供。

5.展销点（促销点）：活动当天可在现场搞展销，活动结束后也可再进行一次展销，但每次展销要另收一些场地费（50元之内）。

6.问卷调查：活动当天我们可协助进行问卷调查。

7.现场宣传：运动会现场可使用印有商家特色的道具进行活动，也可做些带公司特色的小游戏。

8.现场鸣谢：活动期间，公司名称以口头鸣谢形式出现，并由主持、表演者，游戏者宣传商家口号、标语等。

9.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，最好在开始或中间。

10.奖品宣传：商家以商品作为奖品颁发。

1.奖品预算：

2.工作人员饮水：50元

3.音响设备及电费：150元

4.口哨及印发秩序册：30元

合计：xxxx元

附录一：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1-3家，每个赞助商？？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，我们很乐于接受。

附录二：趣味运动会内容

1、个人赛

项目一：螃蟹接力赛跑（双人夹球接力跑）：

项目二：袋鼠跳接力赛

项目三：送鸡毛信

2、团体赛

项目一：拔河

项目二：跳长绳

项目三：十人九足

项目四：千足虫

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！

文档为doc格式

**运动会拉赞助策划书篇九**

大学生是当今社会拥有狂热激情、年轻活力的强大团体。当你们学校要举行运动会需要拉赞助时，你知道拉赞助的策划书要怎么写吗?以下是关于运动会赞助策划书，欢迎阅读!

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。

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。

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) 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。

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：

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!

一.策划书前言

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。

6. 我们经济管理学院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。

4.海报宣传 在全校各宣传栏和学生公寓宣传栏内或校内外人口较多活，人口流动量大的路上张贴大型海报,，在保证 相关活动的宣传的情况下, 可以体现赞助商的利益。

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

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。

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