# 2024年迎新晚会拉赞助策划书 迎新晚会赞助策划书(汇总10篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-12-07

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。迎新晚会拉赞助策划书篇一在这个收获的季节里我们迎来了一年一度的迎新...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

**迎新晚会拉赞助策划书篇一**

在这个收获的季节里我们迎来了一年一度的迎新晚会，本次晚会由校团委主办，校学生会社团联合会承办，是学校建校以来投入最大的一次晚会，其中校团委投入十万活动资金，还有赞助商赞助，晚会针对全体大一新生部分大二大三学生，观众最少有一万人，到时中国科学院中国工程学院院士.省里市里部分领导.学校所有领导将出席本次晚会，部分新闻媒体将会对晚会进行报道。同时在这个宣传的黄金月，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。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。相信本次晚会必能让赞助商家达到想要的最佳宣传效果,从而大家都得以大丰收。

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。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。若是商家能在晚会这种有趣、有意义的活动中进行宣传，效果定是显著。

3.因为年年都有迎新晚会，如条件允许的话,商家还可以同我们校学生会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!

（一）活动安排

1. 活动名称：南昌航空大学20xx年大型迎新晚会

2. 活动时间：20xx年9月20日晚7点

3. 活动地点：校大型露天体育场

4. 活动类型：大型露天文艺晚会

5. 活动管理：晚会组委会

1） 主办单位：校团委

2） 承办单位：校学生会 社团联合会

3） 晚会亮点：本次晚会是学校建校以来投入最大的一次晚会，其中校团委投入十万活动资金，还有各个赞助商赞助，晚会针对全体大一新生部分大二大三学生，最少有一万人，到时中国科学院中国工程学院院士.省里市里部分领导.学校所有领导将出席本次晚会，部分新闻媒体将会对晚会进行报道。

4） 目标观众群：全体大一新生部分大二大三学生，最少有一万人。

（二）活动内容

1．晚会前期活动安排：校宣传部负责晚会前期宣传，主要形式有在学校人流密集处展示晚会海报.悬挂晚会横幅和大型喷绘还有通过校团委通知各学院，校报.校广播站.校各类网站也将对晚会进行宣传报道。

2． 晚会现场安排：晚会有大型文艺表演，晚会进行当中还有十多分钟的大型焰火表演，除此之外中国科学院中国工程学院院士以及各级领导的讲话也是晚会一部分。

(一)合作方式

1）根据双方具体的合作深入程度，赞助商向本次晚会组委会提供一定数量的现金赞助，现金赞助主要用于晚会横幅和门票的广告费用。

2）以下为“南昌航空大学20xx年大型迎新晚会”赞助招商回报条例通案，经与企业达成合作意向后，可根据企业的具体情况和需要共同修改。

（二）赞助项目

晚会横幅和门票的广告费用，预计xx元。

可为赞助商制作两条横幅，内容为预祝南昌航空大学20xx年大型迎新晚会圆满成功.落款为赞助企业名称，横幅悬挂在校人流密集处。

本次赞助商将成为南昌航空大学20xx年大型迎新晚会唯一指定赞助商.

本次赞助商将成为南昌航空大学校学生会战略合作伙伴，南昌航空大学校学生会将与其保持长期的战略合作关系。

**迎新晚会拉赞助策划书篇二**

承办单位：河南建筑职业技术学院土木系学生会

赞助单位：

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最佳宣传效果,从而大家都得以大丰收。桂花飘香的十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09级大一新生刚进校，该月同学们的功课相对于其它月份少，将有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，我们河南建筑职业技术学院学生会又怎会错过这么好的一个黄金时机呢？本次活动策划不但总结了前两届迎新晚会成功的经验，而且通过了整个河南建筑职业技术学院土木系学生会和老师的分析讨论，极具权威性。况且本次活动是河南建筑职业技术学院最具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。河南建筑职业技术学院学生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。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，效果定是显着。

3.因为年年都有迎新晚会，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!

5.便捷的活动申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。

7．大学校园文化生活丰富，活动众多，其盛况颇具影响力

8、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

（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

晚会主要内容

1.晚会主题：“xx有你有我

2.晚会时间：xx年11月中旬

3.晚会地点：河南建筑职业技术学院

4.承办单位：河南建筑职业技术学院土木系学生会

晚会形式

在节目内容上健康向上，尽量贴近主题的前提下，提倡丰富多样化的表演节目，表现为表演形式多样化，表演风格多样化等。同时要求节目具有较高的可视性和艺术性。具体的节目编排由系部文艺部长组织和具体负责，然后经过系文艺部再进行审核和培训。所有节目需提前彩排，最后经过系学生会及其相关领导审查、筛选之后，合格的节目方可在这台文艺晚会上表演。节目演出次序由晚会策划组决定。

创意阐述

迎新晚会，是由我系直接领导，系学生会组织院系全体同学共同参与的一年一度的盛会。迎新晚会的含义：迎接新生到来的欢迎会。它作为一种极具亲和力的交流方式，在各大校园普遍推广，为突出本次迎新晚会的特色性与可欣赏性，今年的晚会有以下设想：

1. 体现特色性

2. 加强互动性（新老生互相参杂进行比赛游戏）

3. 丰富欣赏性（加大晚会的前期宣传力度，筛选出色的节目严把节目质量关；节目形式多样化，搞一次前期调研，了解同学喜欢的节目内型）

**迎新晚会拉赞助策划书篇三**

xx理工学院机电学院将于xxxx年12月23日晚6：30在学院豁度楼举办元旦迎新晚会。本次活动是为了庆祝元旦，迎接大一新生，丰富大学生活，活跃大学气氛的大型特色活动，到时候在学校高规格的演出大厅内，我们会邀请部分其他兄弟院校同学，并且还会有10级的大部分学生及09级的部分学生和一些学院领导到场，演出过程中会有颁奖抽奖及发言等活动，具有全校性的影响力。我院学生会外联部作为此次活动对外宣传联络单位，对商家赞助大学生活动的可行性，特别是赞助我院大型活动的可行性进行了具体的分析，现将分析结果为贵公司作详细说明。

（一）投资高校活动的优势

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

2、类似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最好的宣传。

6 、值得一提的是我校在校大学生达15000余人，人口密集，本校的消费能力较高，每年从我校毕业的大学生达近4000人，且我校毕业生在xx发展的人很多成为公司的主要负责人，届时达到的宣传效果将更明显。

（二）与我院合作的优势

1、机电学院是我校成立最早教学师资力量最强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，并至少超500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豁度楼举行，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。

高校搞宣传的独特效益：

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

2 、宣传效果明显。高校学生由于年龄等因素比较好强，好为人师，喜欢把自己认为好的品牌在第一时间段告诉身边的同学、亲人、朋友，以赢得别人的赞赏。像这样一传十、十传百的宣传果可想而知。同时，我校的学生有相当一部分属于xx本地，在我校搞宣传对于企业品牌在xx地区的发展具有积极的作用。

3 、投资少，见效快。

4 、短期宣传，长期有效。在新生到校的第一时间段向其输入企业品牌意识，将深远影响其在校园以及毕业工作后的消费观。

5 、热心教育事业活动，提高企业品牌知名度。

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。

4、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，更在社会上实现最大的利益的目标。我们双方将在以后的工作中相互支持。

本次活动是为了庆祝元旦，丰富大学生生活，活跃校园气氛的大型特色活动。具有全校影响力。

主办单位：xx理工学院机电学院

赞助单位：中国电信公司

活动时间：xxxx年12月23日晚6：30

活动地点：xx理工学院豁度楼

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布。

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最好最全面的效果，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最好最全面的效果。

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独家拥有。

4、 网站宣传：我们将在机电学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xx理工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，并对电信公司进行相关报道，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最佳。

7、刊物：晚会后永留留学校大事录，在《xx理工学院报》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。

赞助总金额要过半数方有冠名权

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唯一指定用品（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）

10、促销点：活动当天可在现场搞促销（要另收一些场地费）

11、宣传栏：赞助商的传单和海报我学院包办在校内和公寓宣传栏内张贴（两三天会更新一次）

12、咨询点：活动前两天和活动当天可设点接受学生咨询，从而介绍贵公司（最好给介绍人员一点茶水补助）

13、电信公司现场问题及抽奖：公司可在晚会中间进行现场抽奖问答活动，问答内容可与电信公司有关，奖品可以是公司相关产品或服务，奖品由公司提供。

14、媒体宣传：活动前期及活动当天可在校广播站进行报道宣传。

15、开场介绍：活动开场时主持人会着重介绍赞助本次活动的相关公司。

16、嘉宾介绍，发言及颁奖：公司可派几位工作人员到场作为会场嘉宾，节目开场时会对嘉宾进行介绍，节目过程中的颁奖活动可由嘉宾颁奖，必要时嘉宾可以进行发言。

17、现场鸣谢：活动过程中会在适当的时候对贵公司的赞助表示感谢，并作相关宣传。

18、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）

19、现场气氛宣传：对现场观众可派发荧光棒、充气棒、哨子、彩喷等饰物，饰物上可映有公司标志。

20、幕布醒目宣传：活动现场背景幕布上可印有贵公司相关醒目标志。

21、公司节目：贵公司可组织相关人员在晚会中穿插表演节目，并作一定的介绍宣传。（不可太商业化）

合计1500元

（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）

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）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、奖品。服装，化妆等。也可提供贵公司的纪念品给入场的人员。

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、希望通过与贵公司通力合作、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！

**迎新晚会拉赞助策划书篇四**

本站发布迎新晚会赞助策划书范文2024，更多迎新晚会赞助策划书范文2024相关信息请访问本站策划频道。

主办单位：河南建筑职业技术学院

承办单位：河南建筑职业技术学院土木系学生会

赞助单位：

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。桂花飘香的十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09级大一新生刚进校，该月同学们的功课相对于其它月份少，将有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，我们河南建筑职业技术学院学生会又怎会错过这么好的一个黄金时机呢？本次活动策划不但总结了前两届迎新晚会成功的经验，而且通过了整个河南建筑职业技术学院土木系学生会和老师的分析讨论，极具性。况且本次活动是河南建筑职业技术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。河南建筑职业技术学院学生会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.因为年年都有迎新晚会，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!

5.便捷的活动申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。

7．大学校园文化生活丰富，活动众多，其盛况颇具影响力

8、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

（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、活动介绍

晚会主要内容

1.晚会主题：“2024有你有我

2.晚会时间：2024年11月中旬

3.晚会地点：河南建筑职业技术学院

4.承办单位：河南建筑职业技术学院土木系学生会

晚会形式

在节目内容上健康向上，尽量贴近主题的前提下，提倡丰富多样化的表演节目，表现为表演形式多样化，表演风格多样化等。同时要求节目具有较高的可视性和艺术性。具体的节目编排由系部文艺部长组织和具体负责，然后经过系文艺部再进行审核和培训。所有节目需提前彩排，最后经过系学生会及其相关领导审查、筛选之后，合格的节目方可在这台文艺晚会上表演。节目演出次序由晚会策划组决定。

创意阐述

迎新晚会，是由我系直接领导，系学生会组织院系全体同学共同参与的一年一度的盛会。迎新晚会的含义：迎接新生到来的欢迎会。它作为一种极具亲和力的交流方式，在各大校园普遍推广，为突出本次迎新晚会的特色性与可欣赏性，今年的晚会有以下设想：

1.体现特色性

2.加强互动性（新老生互相参杂进行比赛游戏）

3.丰富欣赏性（加大晚会的前期宣传力度，筛选出色的节目严把节目质量关；节目形式多样化，搞一次前期调研，了解同学喜欢的节目内型）

**迎新晚会拉赞助策划书篇五**

尊敬的赞助商：

一， 赞助活动意义

1 增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

2 扩大公司在上饶师院的影响，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。

4 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。

二、 活动分析

1、本次露演得到了学校团委和学校相关部门的大力支持，规模大、参与者多，能吸引更多师生前来观看，深受同学欢迎,并推动学校文艺事业的发展，必引起全校性的轰动。

2、在校大学生达15000余人，人流量大达到入场观看人次为5000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。

4、本次活动在上饶师范学院灯光篮球场举行，该区为校内最中心点，通过此次活动可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。

三、宣传方式

1、横幅:为期5天的大横幅宣传,在学校内悬挂横幅,(横幅内容为活动的内容和公司的相关宣传--赞助商名称)活动前三天粘贴在学校球场边上等人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。

2、我们将在学校内的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。(前期宣传)

3、活动期间(1天)由贵公司在学校灯光球场进行一定规模的产品文艺演出、销售活动

4，前后在校学生会网页上宣传并且发放传单。

5、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)

四、活动经费预算

〈一〉师院灯光球场场地租用费 3000元 后勤公司批准， 保卫处批准， 宣传部批准，学工处批准，校团委批准。

〈二〉专业演出灯光 1000元

1、 追光灯：2台

2、 电脑灯：2台

3、 烟雾机：1台

4、 泡沫机：1台

另：干冰、烟幕效果

〈三〉、专业演出音响 1500元

1、 主音箱：2对

2、 反送音箱：1对

3、 交响乐音响：2对

4、 无线麦、耳麦

另：舞台环绕效果

〈四〉、舞台 1500元 长10米 宽8米 80个平方舞台面积

1、平台搭建

2、背景搭架

3、幕布喷绘

4、大红地毯

〈五〉、其它材料 1000元

1、宣传横幅10条

2，保安工作人员、秩序维护员，

3， 宣传人员

4，后勤、志愿者服务队、礼仪队

〈六〉、演员酬金 4000元(40多名演员)

合计： 12000

活动地点：上饶师范学院灯光篮球场

策划主办单位：校团委

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,共同搞好这次文艺晚会,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!

策划：上饶师院猫王俱乐部

**迎新晚会拉赞助策划书篇六**

承办单位：河南建筑职业技术学院土木系学生会

赞助单位：

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最佳宣传效果,从而大家都得以大丰收。桂花飘香的十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09级大一新生刚进校，该月同学们的功课相对于其它月份少，将有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，我们河南建筑职业技术学院学生会又怎会错过这么好的一个黄金时机呢？本次活动策划不但总结了前两届迎新晚会成功的经验，而且通过了整个河南建筑职业技术学院土木系学生会和老师的分析讨论，极具权威性。况且本次活动是河南建筑职业技术学院最具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。河南建筑职业技术学院学生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。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，效果定是显着。

3.因为年年都有迎新晚会，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!

5.便捷的活动申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。

7．大学校园文化生活丰富，活动众多，其盛况颇具影响力

8、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

（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

晚会主要内容

1.晚会主题：“xx有你有我

2.晚会时间：xx年11月中旬

3.晚会地点：河南建筑职业技术学院

4.承办单位：河南建筑职业技术学院土木系学生会

晚会形式

在节目内容上健康向上，尽量贴近主题的前提下，提倡丰富多样化的表演节目，表现为表演形式多样化，表演风格多样化等。同时要求节目具有较高的可视性和艺术性。具体的节目编排由系部文艺部长组织和具体负责，然后经过系文艺部再进行审核和培训。所有节目需提前彩排，最后经过系学生会及其相关领导审查、筛选之后，合格的节目方可在这台文艺晚会上表演。节目演出次序由晚会策划组决定。

创意阐述

迎新晚会，是由我系直接领导，系学生会组织院系全体同学共同参与的一年一度的盛会。迎新晚会的含义：迎接新生到来的欢迎会。它作为一种极具亲和力的交流方式，在各大校园普遍推广，为突出本次迎新晚会的特色性与可欣赏性，今年的晚会有以下设想：

1.体现特色性

2.加强互动性（新老生互相参杂进行比赛游戏）

3.丰富欣赏性（加大晚会的前期宣传力度，筛选出色的节目严把节目质量关；节目形式多样化，搞一次前期调研，了解同学喜欢的节目内型）

**迎新晚会拉赞助策划书篇七**

“相逢是缘，相知是情”，“close you and me ,happy everyone!”

xx年12月25日（星期五）下午4：00～7：00

图文中心四楼报告厅

李黎

郭建军

男待定女李黎

韩潇梁继成

刘东蒯玉华

花脂蜂韩潇史景春郭建军

1、会场布置：桌椅沿大厅两侧均匀平行摆开，两边各30张桌椅，主席台下面南摆一排做嘉宾席，用投影仪投影欢迎条幅，播放背景音乐古典名曲“望江南”和“开场音乐”

2、花脂蜂负责调试舞台灯光音响及电脑多媒体设备，郭建军准备背景音乐视频影视素材，韩潇、史景春负责会场布置和道具。

食品：茶水、饮料、水果、糖果、花生、瓜子等（基本足够任吃任饮）。

道具：扑克牌2副，遮眼巾15条（可用口罩代替），吉他（韩潇带），玩具剑1个。文艺演出道具由演出者自备。

奖品：游戏奖12个，幸运观众奖2个

开篇：相逢是首歌

1、集体合影留念：合影结束后，安排嘉宾及朋友们就坐，主右宾左，特邀嘉宾居中。（播放背景音乐：开场音乐）

2、主持人致开幕词，介绍并欢迎嘉宾的到来。

3、特邀嘉宾代表致辞

4、开场节目

文艺节目1 2

男女声合唱“you and me”,主客单位各1个集体文艺节目表演。(推荐)

5、游戏互动节目一

缘份速配抢櫈子，规则如下：

a)缘份速配：事先从两幅扑克牌中分别各选取号码花色相同的牌，由30位男士和30位女士依次抽取自己的幸运号牌，抽到花色和号码相同的男士和女士速配为一对游戏拍档，携手参与接下来的游戏互动环节。

b)抢櫈子：舞台中央由14张椅子围摆成一个大圈，幸运号牌为奇数的15对搭档上台站在椅子外侧围成一个圈，由吉他手韩潇弹吉他，吉他声响起，游戏开始，所有搭档手牵手围着椅子开始转，当吉他声戛然而止时，大家纷纷抢坐櫈子，坐不上櫈子的一对搭档被淘汰。然后取走一张椅子，接着开始，直到剩下最后3对搭档为最终的胜出者。

c)影视配音秀：大屏幕播放一段搞笑影视片段，大家先共同观看一遍，然后去掉原声，由3对胜出搭档分别充当男女主人公的配音演员进行配音表演，由观众依据配音的效果评出最终的冠亚季军，并颁发奖品。

高潮：close you and me,情系你我他

6、文艺节目3

7、游戏互动节目二

a)情歌串烧：在场所有人员分为两个阵营：俊男队和靓女队，先由靓女队任一队员唱一句歌，再由俊男队接唱另一句，依次循环，每一句接唱的歌的歌词的首个字必须和上一句歌的歌词的最后一个字在发音上相吻合。比如女唱：“冬季到台北来看鱼”,男只能接唱“雨一直下…”。接不上的一方为负放，唱三局，胜两局者为最终获胜一方。

b)方言大pk:俊男队和靓女队各选派5名选手参赛（最好外省籍或在外省外地生活过），男女队各派自由选派一名队员相互用方言交谈，各说一句，由女队员先说，如果哪一方无法对答又解释不出对方说话的准确意思，即被淘汰，胜者接着进行下一轮pk，直到一方的所有队员被淘汰为止，有队员没被淘汰的一方为胜方。

**迎新晚会拉赞助策划书篇八**

河南建筑职业技术学院

河南建筑职业技术学院土木系学生会

一、前言

二、市场分析

三、活动介绍

四、工作计划

五、宣传计划

六、商家补偿计划

七、资金预算

八、补充赞助方案

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最佳宣传效果,从而大家都得以大丰收。桂花飘香的十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09级大一新生刚进校，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，我们河南建筑职业技术学院学生会又怎会错过这么好的一个黄金时机呢？本次活动策划不但总结了前两届迎新晚会成功的`经验，而且通过了整个河南建筑职业技术学院土木系学生会和老师的分析讨论，极具权威性。况且本次活动是河南建筑职业技术学院最具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。河南建筑职业技术学院学生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。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.因为年年都有迎新晚会，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!

5.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。

7．大学校园文化生活丰富，活动众多，其盛况颇具影响力

8、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

（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

**迎新晚会拉赞助策划书篇九**

前言、xx体育学院于xx年10月举办一个大型迎新晚会。期间包括三个部分：开幕式、文艺演出、闭幕式。

我学生会外联部作为此次活动对外宣传联络单位，对商家赞助大学生活动的可行性，特别是赞助我协会大型活动的可行性进行了具体的分析，现将分析结果为贵公司作详细说明。

可行性分析

一、投资高校活动的优势

1. 学院消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入学生的心。公司如能在这种环境中进行宣传，效果可想而知。 尤其我院是一所专业性的体育院校，学生对体育用品及服装需求量大。

2．类似迎新晚会这样的大型活动一般能得到学院领导及相关部门的大力支持，规模较大、参与者多，深受同学欢迎，能够吸引大量师生前来观看，不仅能够推动学院文艺事业的发展，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各个协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,甚至辐射到学院校园里的每个学生，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，而通过与个别协会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，并且得到协会及各部门的大力协作配合。

5. 高效廉价的宣传：同院广播、传媒中心相比，在学院宣传有良好的性价比，可用很少的资金做到最好的宣传。

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，每年从这边毕业的有3000多位，且我校毕业生在学校发展的人很多成为学校的教师或职业教练，届时达到的宣传效果将更明显。

二、与我协会合作的优势

1、在以往的.校内活动中，我协会积累了不少的宣传经验，在学院建有强大的宣传，可以在短时间内达到很好的宣传效果。可以为企业或品牌做出做细心、周到的宣传。

2、我协会在校内人数上的优势可以确保有足够的人力资源为贵公司圆满地完成宣传活

动，并取得预期的效果。

3、本次活动将有10000余人了解，并至少超1000人能进场参与（因场地所限），并会在高校内广为流传。

4、此次活动如能成功举办，我协会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。

5、迎新晚会在校奥星苑举行，通过此次活动可扩大公司在学院的影响，进而传播到每个学生，通过全面的宣传，提高公司产品在学院的市场占有率。可以为以后企业或品牌带来良好的经济效益。

经济效益分析

一、高校搞宣传的独特效益：

1、 针对性强。我校学生不管在校学习，还是毕业后参加工作都是社会上重要体育事业及用品的消费群体。作为新入学的大一新生将会给他们在陌生的环境中留下第一份深刻的印象。为以后在体育事业的消费上提供品牌效益。

2、 宣传效果明显。。高校学生由于年龄等因素比较好强，好为人师，喜欢把自己认为好的品牌在第一时间段告诉身边的同学、朋友，以赢得别人的赞赏。像这样一传十十传百的宣传果可想而知。同时，我校的学生有90%以上（将近10000人）属于某地区的，在我校搞宣传对于企业品牌在某地区的发展具有积极的作用。

迎新晚会拉赞助策划书

3、 投资少，见效快。与我院校合作将会用最少的钱得到较大的效益！较之大型广告宣传省钱、省力并得到意想不到的效果。

4、 短期宣传，长期有效。在新生到校的第一时间段向其输入企业品牌意识，将深远影响其在校园以及毕业工作后的消费观。针对我校这一专业性体育院校更会带动新生入学及以后学习生活中的用品品牌效益。

5、 热心教育事业活动，提高企业品牌知名度。为以后企业或品牌的发展打下坚实的基础。

赞助活动意义

1、增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。为以后校企之间的合作提供良好的契机。

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.为以后

企业或品牌之间的商业竞争多一份保障，为企业或品牌的市场占有率占得先机。

3、通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。使得企业或品牌的良好形象及信誉深入人心。

4、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，更在社会上实现最大的利益的目标。我们双方将在以后的工作中相互支持。

活动经费总预算

1、赞助商提供奖品价值每50元张贴一张海报

2、金额300元以上可挂横幅1条，海报4张

《大学迎新晚会赞助策划》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。

3、金额600元以上为协办单位，可挂横幅2条，海报4张，传单500张。

4、金额1000元以上可获得冠名权，（既\"冠名单位\"xx届迎新晚会），可挂横幅3条，海报4张，传单1000张。

5、金额xx元以上为主办单位，可获冠名权可在比赛中穿插节目，可挂横幅4条海报5张，传单1500张。

6、金额及具体宣传形式可根据具体情况进行协商解决，坚持以最好的形式给于企业或品牌宣传。

总计花费：\*\*元

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.希望通过与贵公司通力合作.共同搞好这次晚会,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!

一、晚会的目的：

20xx年物理与化学学院迎来了新一届的同学，他们带着青春蓬勃的朝气和远大的志向加入到物理与化学学院这个团结友爱的大家庭。我们院团委学生会打算通过举办迎新文艺晚会，师生共聚一堂，欢迎他们的到来，表达对新同学的关心与期望，让他们能更多地了解我们学院的传统和文化，使他们能尽快地在大学生活当中找到自己的位置以进入角色。同时，我们通过这个文艺晚会发掘我们学院的文艺人才，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，提供一个展现个人魅力的舞台。

二、晚会主题：

舞动西华文艺晚会

三、晚会形式：

集体舞、民族舞、诗歌朗诵、小品、相声、歌曲独唱、流行歌曲串烧、乐器表演等。

4、投资费用少。相比一次巨额的电视广告投入，本次晚会的赞助投资仅为的其很小的一部分，同时又能起到立竿见影的回报。

5、赞助公司也可以在西华校园内进行一定的产品促销活动和宣传活动，如派发传单赠送样品等，扩大贵公司的知名度。

6、后续合作发展。学校领导班子对于培养学生的社会实践能力及专业能力尤其重要，届时如果贵公司有兴趣，双方有需要亦可以对此晚会合作起点，进行长时间较大范围更深入的合作，既大大提高对贵公司的品牌宣传，又将加深贵公司在我校广大师生心目中的形象，后续影响深远。

九、合作双方应做的工作：

1、主办单位应遵守合作企业享有的权利。

2、合作企业要尊重主办单位对此活动的主办权。

3、合作单位提供本次活动的经费赞助和实物赞助。

4、主办单位和合作企业保持联系，随时通知进展情况。策划书 策划方案。

十、晚会所需经费预算:

晚会场地及现场布置1200元

演员服装道具800元

演员化妆发型500元

邀请函节目单200元

现场气氛道具400元

活动用水200元

机动经费200元

总计3500元

以下方式可供选择：

户外宣传/西华广播/西华电视台/学院网站/院刊等。

尊敬的赞助商：

一， 赞助活动意义

1 增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

2 扩大公司在上饶师院的影响，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。

4 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。

二、 活动分析

1、本次露演得到了学校团委和学校相关部门的大力支持，规模大、参与者多，能吸引更多师生前来观看，深受同学欢迎,并推动学校文艺事业的发展，必引起全校性的轰动。

2、在校大学生达15000余人，人流量大达到入场观看人次为5000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。

4、本次活动在上饶师范学院灯光篮球场举（知识竞赛活动策划书）行，该区为校内最中心点，通过此次活动可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。

三、宣传方式

1、横幅:为期5天的大横幅宣传,在学校内悬挂横幅,(横幅内容为活动的内容和公司的相关宣传--赞助商名称)活动前三天粘贴在学校球场边上等人流量最多的位置。悬 挂时间是一天24小时不间断性。

2、我们将在学校内的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。（前期宣传）

3、活动期间（1天）由贵公司在学校灯光球场进行一定规模的产品文艺演出、销售活动

4，前后在校学生会网页上宣传并且发放传单。

5、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）

四、活动经费预算

〈一〉师院灯光球场场地租用费 3000元 后勤公司批准， 保卫处批准，

学工处批准，校团委批准。

〈二〉专业演出灯光 1000元

1、 追光灯：2台

2、 电脑灯：2台

3、 烟雾机：1台

4、 泡沫机：1台

另：干冰、烟幕效果

〈三〉、专业演出音响 1500元

1、 主音箱：2对

2、 反送音箱：1对

3、 交响乐音响：2对

4、 无线麦、耳麦

另：舞台环绕效果

〈四〉、舞台 1500元 长10米 宽8米 80个平方舞台面积

1、平台搭建

2、背景搭架

宣传部批准，

3、幕布喷绘

4、大红地毯

〈五〉、其它材料 1000元

1、宣传横幅10条

2，保安工作人员、秩序维护员，

3， 宣传人员

4，后勤、志愿者服务队、礼仪队

〈六〉、演员酬金 4000元（40多名演员）

合计： 12017

活动地点：上饶师范学院灯光篮球场

策划主办单位：校团委

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,共同搞好这次文艺晚会,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!

策划：上饶师院猫王俱乐部

**迎新晚会拉赞助策划书篇十**

承办单位：xxxx学院土木系学生会

赞助单位：

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最佳宣传效果,从而大家都得以大丰收。桂花飘香的十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xx级大一新生刚进校，该月同学们的功课相对于其它月份少，将有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xxxx学院学生会又怎会错过这么好的一个黄金时机呢？本次活动策划不但总结了前两届迎新晚会成功的经验，而且通过了整个xxxx学院土木系学生会和老师的分析讨论，极具权威性。况且本次活动是xxxx学院最具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。xxxx学院学生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。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.因为年年都有迎新晚会，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!

5.便捷的活动申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。

7．大学校园文化生活丰富，活动众多，其盛况颇具影响力

8、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

（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

晚会主要内容

1.晚会主题：“20xx有你有我

2.晚会时间：20xx年11月中旬

3.晚会地点：xxxx学院

4.承办单位：xxxx学院土木系学生会

晚会形式

在节目内容上健康向上，尽量贴近主题的前提下，提倡丰富多样化的表演节目，表现为表演形式多样化，表演风格多样化等。同时要求节目具有较高的可视性和艺术性。具体的节目编排由系部文艺部长组织和具体负责，然后经过系文艺部再进行审核和培训。所有节目需提前彩排，最后经过系学生会及其相关领导审查、筛选之后，合格的节目方可在这台文艺晚会上表演。节目演出次序由晚会策划组决定。

创意阐述

迎新晚会，是由我系直接领导，系学生会组织院系全体同学共同参与的一年一度的盛会。迎新晚会的含义：迎接新生到来的欢迎会。它作为一种极具亲和力的交流方式，在各大校园普遍推广，为突出本次迎新晚会的特色性与可欣赏性，今年的晚会有以下设想：

1.体现特色性

2.加强互动性（新老生互相参杂进行比赛游戏）

3.丰富欣赏性（加大晚会的前期宣传力度，筛选出色的节目严把节目质量关；节目形式多样化，搞一次前期调研，了解同学喜欢的节目内型）

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