# 大学生赞助策划书(精选8篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-06-08

*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。

**大学生赞助策划书篇一**

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二**

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三**

尊敬的赞助商：

xx于xx年x月x日举办一个全校性的综合型运动会，历时一周。期间包括三个部分：开幕式文艺演出、运动会和闭幕式颁发奖项(两天)。我们校学生会外联部是此类校园活动指定宣传策划单位，对商家赞助大学生活动的可行性，特别是赞助我校运动会活动的可行性有较深入的了解。现在就让我们为贵公司作此赞助可行性报告。

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

2、在校大学生达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。

1、横幅:为期一周的大横幅宣传,在学校内悬挂横幅,(横幅内容为运动会的内容和公司的相关宣传--赞助商名称)活动前三天粘贴在运动场等人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。

2、我们将在运动会的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。(前期宣传)

3、立式广告牌。在运动会期间作为独立的宣传方式在学校内进行宣传。(由贵公司提供)

4、在运动会举行期间，向裁判员和保安志愿者分发有赞助商标志的帽子，加大宣传力度。

5、校广播站为期七天做有关贵公司的广播宣传

6、运动会期间(一周)由贵公司在运动会赛区附近进行一定规模的产品销售活动

7、运动会前后在校学生会网页上宣传并且发放传单。

8、宣传棋方阵。在运动会期间在会场主干道，主席台等显眼位置放置彩旗进行宣传。

9、气球方阵。在运动会期间在一些重要位置利用氢气球悬挂宣传。

10、调查问卷：活动结束后，帮贵公司进行一次校园市场调查(调查问卷由公司准备并提供)

11、在运动会期间在校内设立咨询台

希望本次活动的吸引性能帮贵公司的产品吸引更多的关注,互惠互利

1、海报和宣传单会注明本次活动由xxx公司赞助举办。传单背面有公司简介(由公司提供)

2、本次活动还可以帮贵公司在学校内派发传单

4、优秀运动员的奖品由公司提供、

5、横幅有标明赞助商

备注：赞助费达xx元的，商家可参与颁奖

场地租用费 500元

宣传展板 300元

后勤、志愿者服务队、礼仪队 400元

保安工作人员、秩序维护员， 0、00元

宣传人员 200元

设备：运动会所用器材使用费。 600元

宣传材料管理及维护费用 0、00元

预计赞助费用总计： xx元

增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

扩大公司在各高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

我们真心的希望能够以此次活动为契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会上的最大的利益的实现。我们将在以后的工作为贵公司提供更大支持。

xx体育场

校团委(具体由校团委学生会负责)

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!

**大学生赞助策划书篇四**

尊敬的赞助商：您好！

xx于xx年x月x日举办一个全校性的综合型运动会，历时一周。期间包括三个部分：开幕式文艺演出、运动会和闭幕式颁发奖项（两天）。我们校学生会外联部是此类校园活动指定宣传策划单位，对商家赞助大学生活动的可行性，特别是赞助我校运动会活动的可行性有较深入的了解。现在就让我们为贵公司作此赞助可行性报告。

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

2、在校大学生达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。

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\*\*\*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

3、优秀运动员的奖品由公司提供。

4、横幅有标明赞助商

备注：赞助费达xx元的`，商家可参与颁奖

场地租用费xxx元

宣传展板xxx元

后勤、志愿者服务队、礼仪队xxx元

保安工作人员、秩序维护员，xxx元

宣传人员xxx元

设备：运动会所用器材使用费。xxx元

宣传材料管理及维护费用xxx元

预计赞助费用总计：xxxx元

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。

3、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）

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！

**大学生赞助策划书篇五**

1.前言(介绍活动相关内容，不宜累赘，自行选择和增减)

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市场分析

(1) 商学院是权贵第一批独立院校，自建立至今，在短短七年的时间里已经发展成为在校生近万人的大型独立院校。由于学校条件优于其他高校，在校生年消费量达六千万元之多(除学杂费)。加之学校消费区域集中，人流量大针对性强。作为时尚的代言人，大学生追求新鲜，刺激和个性的商品和活动; (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。

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)

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

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!

注：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!

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。

**大学生赞助策划书篇六**

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。

二、农大印象活动开展时间：10月22日-10月28日。

三、农大印象活动简介：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.

四、拉赞助时间：10月21日-10月22日

五、目的：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.

六、本活动的影响：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.

七、对贵赞助商的宣传方式：主要以海报,展板,宣传单.

八、赞助经费：100元

九、对赞助商的承诺：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七**

x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八**

时间过得太快，让人不知所措，工作已经告一段落了，我们又将迎来新的希望，新的工作内容和目标，不妨坐下来好好写写策划书吧。拿起笔的时候却发现不知道写什么，下面是小编为大家收集的精选大学生拉赞助策划书，仅供参考，大家一起来看看吧。

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：xx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。

根据商家要求的具体宣传计划，而进行相应的预算。

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