# 最新活动赞助策划书 赞助活动策划(汇总15篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-25

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧活动赞助策划书篇一一、目的：为配合学院第四届技能文化...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**活动赞助策划书篇一**

一、目的：为配合学院第四届技能文化节，积极的参与其中。

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，他们都是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。

2、容易受周围环境的影响，消费易引导。

3、容易形成潮流，而且迅速的向周边地区辐射。

4、接受能力强，尤其是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，并且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。

6、宣传栏宣传赞助商的传单和海报我协包办在校内和公寓宣传栏内张贴两三会更新一次的。

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。

15，工作人员用品宣传工作人员可穿上印有商家标志的服装工作，现场的道具等该项目赞助可跨公协本学期所有活动。

16、咨询点宣传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可给咨询人员一点金钱回报。

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。

18、现场宣传party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。

19、嘉宾发言贵公司可派代表过来参加我们的活动，并且可在活动期间以嘉宾的身份上台发言最好在开始或中间。

20、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、标语等效果十分明显。

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。

23、形象策划公司在本活动后可商量合作策划一个形象show校内外均可，但费用另算。

四、商家在我院的宣传方式：

1、横幅在教一过道和公寓过道悬挂轰动前一星期悬挂到活动结束，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。

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。活动的当天，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、锁定公司之后，先是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。

8、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！

**活动赞助策划书篇二**

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xx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。

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。

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)

〈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：

活动地点：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!

**活动赞助策划书篇三**

一年一度的新年，承载着我们新一年的希望。喜气洋洋的新年，是与家人共度，与朋友狂欢？还是宅家还是远行。无论哪种，都代表你的生活态度。在新年里总会发生许多事情，很多事情与法有着密切的联系，拿出来与大家一起分享，晒我们的新年见闻，晒出我们的风格。

晒帮

2)让大家能更好的用法律的武器来保护自己的利益

视合作商而定

流水广场

工商大学全体学生

1)宣传单的制作，海报板的绘画

2)借流水广场举办活动

3)借行云广场宣传用（只用学院审批即可）

4)审批挂横幅

5)帮桌子，海报板等

6)分发宣传单

7)借音响，话筒

8)跟校社联记者团联系，为我们留在值得纪念的一刻

1)活动正式开始前，培训演员，可以从模拟法庭借用

2)活动正式开始前，对参赛选手的作品进行初步的评分，由理事会和法学院共同完成

3)活动正式开始前，将上交的活动作品固定在横幅上，在横幅旁边放置圆筒放选票

4)12：00分发选票，将选票投给自己喜欢的作品

6)13：10由我们的演员演出一场生活剧及一场模拟法院判案，由主持人提问，下面的观众抢答，答对了参加有奖抽奖。

7)参加的同学均可得到一份纪念品

1)清理现场

借用的物品注意清洁后及时还回

2)活动总结

活动当天晚上或第二天进行活动讨论，阐述活动中的闪光点以及不够完善的方面，为下次同类活动积累经验。

3)资料存入档案

图片、文字、视频资料及时整理存入法学会档案。

4)对同学的问卷进行统计

略

略

**活动赞助策划书篇四**

xxx

江西财经大学现代经济管理学院学生会

20xx年11月1号~11月30号

江西财经大学蛟桥园南校区

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此外,我们还会请院乐队和文艺部人员过来表演节目.

促销前期宣传:

1.媒体宣传:

11月8号------11月14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.户外宣传:

用三条横幅分别放在校园内帮助贵公司做标语广告宣传

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.

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.

促销当天内容:

促销时间:11月13号或14号

提供相应的促销场地和音响设备

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,扩大宣传的影响力,并提供一主持人,主持此次活动.同时我院建议在这期间可以举行现场抽奖活动.

11:00到17:30在现场做较小的宣传,并派人协助贵公司业务员工作.

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

**活动赞助策划书篇五**

“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。

二、活动目的

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\_\_\_\_\_\_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\_\_\_师范大学树立良好的商业形象，扩大贵公司在\_\_\_师范大学的\'消费群体。

三、可行性分析

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。\_\_\_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。

四、活动安排

大赛标题：\_\_\_师范大学20\_\_\_年运动会

主办单位：\_\_\_师范大学学生处

承办单位：教育科学学院体育部

活动时间：20\_\_\_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

五、活动流程

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：20\_\_\_年10月30日至20\_\_\_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：20\_\_\_年10月30日至20\_\_\_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

六、宣传方案

1、过程宣传

内容：预祝信息，如“\_\_\_\_\_\_商家预祝教育科学学院运动员凯旋而归”;比赛信息，如“携手\_\_\_\_\_\_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

(1)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。

(2)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

(3)校园广播宣传

内容：预祝信息，“\_\_\_\_\_\_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

(4)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160100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250150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)。

七、赞助经费预算

横幅：80元/条10=800元

粉丝宣传牌：25元/面62=300元(以\_\_\_\_\_\_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。)

八、赞助基础经费：

全力支持：22000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。

**活动赞助策划书篇六**

献“衣”片爱心，送“衣”份温暖志愿者活动

于xx年5月至6月

江苏经贸职业技术学院

江苏经贸职业技术学院青年志愿者协会

随着大家生活条件的改善，旧衣服成为一种新的垃圾，每年我国大约有2600万吨旧衣物垃圾，仅江苏每年就有60万吨旧衣服需要处理。对于废旧纺织品的处理方法主要是焚烧和掩埋，但衣物中的合成纤维会在此过程中对环境会产生更大危害。与此同时，在中国却仍有不少家庭依旧没有足够的衣物抵御冬日的寒冷。

在校园范围内开展献“衣”片爱心，送“衣”份温暖活动，通过宣传垃圾减量与资源回收的积极作用在同学群体中得到普及和认同，不断加强宣传并建立固定的旧衣物回收点，使同学们对于旧衣物回收给予肯定，是旧衣物捐赠成为习惯。营造关爱他人、关爱社会、关爱自然的良好校园氛围。同时捐赠的衣物用于帮扶生活有困难的家庭和孩子，使他们度过难关，感受到爱与温暖。

1.联系捐赠衣物接受单位，确定捐赠衣服的详细内容，捐赠时间、受捐的单位和地区;

2.向学校申请宣传活动场地并得到允许;

3.召开部长会议，合理分配各部门的工作，注意事项和活动的具体内容;

4.各部长召开部门会议，说明活动的主题、详细内容与时间，登记活动成员人数;

7.向团委处寻求帮助，提前一周通知各班级辅导员，让各班级辅导员在班内宣传;

8.利用网络发布活动信息(包括qq群、微博、微信、贴吧、短信等)

为了尊重受捐助贫困地区的群众，请各位同学在捐赠衣服之前，注意以下事项:

1.接受衣物标准

夏装：t恤、衬衣、内衣、运动服套装、休闲装、裙子、牛仔裤、休闲裤;

冬装：毛衣、羽绒服、裤子(棉裤除外);棉被;各式箱包。

(除了不接受衣物标准外的均可，不分四季、不分大小、不分新旧)

2.不接受衣物标准：

鞋子(因为鞋子多有异味)、棉袄、棉裤、棉背心(因为棉花芯的衣服细菌很重且消毒很困难)、破旧的衣物、被染色的衣物、特种服装(包括警服、狱服、军装(迷彩除外)、医疗行业服装)、校服。

1.宣传：

5月10日—5月20日通过各渠道宣传。

2.现场活动：

1)开放180办公室为5月21日—5月30日固定捐赠点并安排1—2名同学负责;

2)5月21日—5月30日每周三下午和周五下午，分别在食堂及宿舍门口摆放摊位，分别由2—4名同学负责接受咨询，1名同学负责衣物登记，2—4名同学负责衣物收装，4—8名同学负责现场宣传。

3.应急方案：

2)若衣物回收数目超出预算，则可与宿管阿姨交涉，将衣物暂存在临近宿舍楼的储存室;

3)若活动没有依据计划展开或引起反应过低，则将宣传时间延长，现场活动时间顺延。

1.从5月21日活动开展始，每两日通过微信及微博公布活动收获;

3.活动开展后，联系捐赠衣物接受单位，将衣物数量统计，对较为突出的个人给予证书或物质奖励。

1.确保前期工作的落实，包括宣传、联系捐助站等;

4.应设立3到5个志愿者为其他小组提供应急帮助;

5.注意保护好已回收衣服防止在回收和运送的过程中造成污损。

**活动赞助策划书篇七**

尊敬的贵单位领导：

您好！感谢您花费宝贵的时间来阅读我们的信！

3v3篮球赛活动是南邮的一个新兴的活动，也是最大的特色活动之一。为成功举办这一活动，我们调用全校最优秀的人力资源———校会外联部全体成员。本次活动不仅是面向全校师生，更真诚地邀请本次活动的赞助商及仙林地区所有高校的学生会同仁共同参加。以一流的校园活动引领校园文化，以一流的宣传策略加强与企业的合作，是我们外联部一贯的态度。xx年，在首届3v3篮球赛活动来临之际，我们将首先在南邮展开大规模的宣传活动以配合商家在高校市场的战略，与商家共同打造一次盛大的派对！

“挑战地心引力，引爆篮球魅力”是本次活动的主旨。在这春暖花开的季节里，希望通过本次的活动，促使贵公司在高校的知名度与亲和力进一步得到提高与加强。因此，作为赞助商的您完全可以借此机会在我校乃至仙林其他高校极大地增强自身的影响，从而充分开发高校市场。

希望贵公司认真考虑我们此次的活动，真诚期待与您的合作！

此致

敬礼！

xx大学校学生会

活动背景：大学一向被视为文化沃土，不仅因为它是学子进行深造的知识海洋，更是因为它有着丰富多彩的校园文化生活。近年来，随着北美联赛nba进入中国以及本土联赛cba的成功举办，篮球，已经当仁不让地成为中国年轻人尤其是大学生人群中的第一运动。随着天气转暖，加之大洋彼岸的nba联赛已经进行到最激烈、最关键的阶段，校园内的篮球氛围已经到达一个顶峰。为了激发同学们的运动积极性，增强同学们之间的友谊，并借此增强体之质，抗击流感，xx大学校会外联部将本着“友谊第一，比赛第二”的原则组织这次活动。

3v3篮球赛活动是由外联部发起，由校会部门共同举办的。我校外联部是校会中最活跃的一个部门，也是一个追求卓越的部门，这些都为本次活动奠定了坚实的运作基础。苏宁电器———玉桥进校园企业文化周，名派造型元旦误舞会，南邮女生节，娃哈哈flash大赛，飞利浦世界杯足球娱乐，惠普数码展，百事大dada狂欢，百事足球炫技，百事新星大赛，动感地带仙林高校k歌赛，联想南京高校k赛，七喜搞笑mv的征集，可口可乐奥运火炬传递，康师傅辣旋风校园歌手大赛……众多活动都是由外联部30多名成员以“团结积极责任高效”为工作原则共同努力完成的。众多商家企业与南邮外联部保持着亲密的伙伴关系。

本着对同学们以及商家负责的高度责任感，在兄弟院校及合作过的商家中有着良好的口碑，并借此机会大大增强商家在大学生间的亲和力，逐渐培养大学生对该品牌的消费意识，并养成消费习惯。

xx大学是仙林面积第二大高校，仙林地区在校生近两万人。同时，南邮是一个强大的消费群体。仅从宿舍笔记本购买率达到84%这一点来看，这绝对是南京市一块不可忽略的大型商业市场。这显示了南邮群体中正蕴含着巨大的商业竞争。本次活动受到了校团委的大力支持。商家通过3v3篮球联赛这一具有深度影响力的品活动的成功举办，不仅在校园内得到了有效的宣传，更重要的是，商家在同学们心中建立了一个亲切的品牌形象。由此，本次活动的成功举办，必将迎来一个双赢的局面！

1）向全校师生展现篮球特有的魅力；

2）以比赛的方式向全校学生推广、普及篮球知识，激发对篮球这一运动的热情；

2）用轻松活泼的方式丰富校园文化，促进校园内和谐、繁荣学校生活；

2）增加同学们之间交流的机会，增进友谊；

3）为校篮球社选拔人才，作好充分的准备；

4）帮助商家推广品牌形象，提升知名度和美誉度；

活动策划主办方：xx大学校学生会

活动承办方：xx大学外联部

各学院学生会会体育部

1、活动时间：3月24日至4月10日（暂定）

2、活动地点：学校操场篮球场

学校体育馆篮球馆（由体育部负责安排）

3、活动对象：xx大学仙林校区在校学生

4、冠名赞助商：汇源果汁有限公司

5、活动宣传

1）横幅＆彩喷：

目的：宣传3v3篮球赛活动即将开幕，为活动造势；

方式：在横幅（5条）上写下本次活动的宣传口号

彩喷（2幅）写真两块挂在南二、南三广场海报栏；

2）媒体宣传：

联系社会报纸电台等媒体进行报道；

联系校会新资部负责全程跟踪记录；

联系宣传部组织专人在网站上进行网宣（尤其侧重于学生会网站和校内网）；

联系“南邮之声”广播台，在活动之前和活动期间播报活动进行情况和赞助商信息；

3）广场&宿舍宣传：

6、开展报名：

报名时间：3月22日至3月23日

报名方式：

1）在南二广场组织登记报名，

活动之前校学生会将会在南二广场上安排场地，向来往学生宣传该项赛事，

2）向各院会体育部负责人报名，

3）现场报名，

报名条件：xx大学仙林校区在校学生；男生；每人限报一队；

7、正式比赛

1）比赛准备

由体育部和交流组向学校争取场地、篮球以及相关器材；

篮球协会将负责本次活动的裁判工作，并有相关人员负责计分和技术统计的工作；

由外联部成员统计比赛队伍，并安排比赛时间和分组情况；

2）比赛方式

本次大赛分淘汰赛、全明星赛和八强赛三个阶段：

淘汰赛

在全校选拔约256支球队，分成8个赛区，抽签决定对阵场次，赢者晋级，输者被淘汰；

通过五轮淘汰赛决出八强，

全明星赛

八强赛

在小组赛中若某支队伍无法出赛，将由该组中战绩仅次于该队的队伍顶替出战；

关于：“每日之星”

每个比赛日都将选出每日之星一名，将获得汇源果汁一箱；

评选方法：效率=得分+篮板+助攻\*2+抢断+封盖\*2—失误—犯规

效率值最高者选为“每日之星”；

6、奖品发放（暂定）

第一名：500

第二名：300

第三名：200

第四名：100

五到八名：纪念品若干（以上奖品颁给全队）

每日之星：纪念品若干（颁给个人）

2、友谊第一，比赛第二，比赛中杜绝打架等事故！一旦出现，学校将严肃处理；

3、赛程如果因天气或其他原因儿导致比赛无法按计划进行，外联部会及时作出相应的方法通知比赛队伍，如未通知，比赛正常进行。

场地的费用，

奖品费用，

哨子等器材费用，

宣传费用，

音响租借费用，

其它；

总计：3000元

七、本次活动效果预期及未来展望

附录1

比赛规则：

3、开场时是在3秒区的圈内进行跳球，控球方需拉出3分区外，重新来组织进攻；

4、实行交替发球，三种含义：

1）即对方得分后，由另一方发中场球；

2）根据国际篮联最新规则，当双方发生争球现象时，实行交替发球制；

3）半场之间不在实行跳球，而改为交替发球；

5。每次发动进攻必须从3分区外来组织进攻，包括发球，断球和后场篮板；

6。关于犯规的规定：

犯规分普通犯规和恶意犯规两种；

个人犯规次数达四次者，第五次犯规时罚下；

恶意犯规一罚一掷，若情节严重，裁判可直接判其离场；

如果一队罚下两人，则判定该队被淘汰；

普通犯规和界外球不停表，犯规不罚球，改发界外球；

7、三分线内两分，三分线外三分；

8、比赛的结束：

9、比赛弃权：

2）一方球队由各种原因提出弃权时，则由对方球队获胜；

3）一方球队有两名队员被罚下时，即等同于弃权，对方球队获胜；

附录2

合作方式：

套餐一：

冠名权共3000元

套餐二：

讲座（150人，大约80%上座率）+传单+海报+扫楼1500/每场

讲座前一天组织人员扫楼，保证至少40栋宿舍楼每个小室一张传单；

广场宣传板海报整版贴（附图）；

近二百人教室保证80%上座率；

保证讲座前秩序，并提供多媒体设备支持；

套餐三

南二广场搭台做宣传1000元/天

地点：南二广场，南邮最繁忙、每天人流量最大的地方（每天2万人）；

方案：企业可以在广场上搭帐篷、树宣传栏、贴横幅、挂海报，同时可以在广场上摆放横幅供学生签名。校学生会将保证全天有10名以上的学生在广场上对本次活动和相关企业进行宣传，从而达到提高企业知名度的效果。

合作历史：本学年我校学生会已经和可口可乐、康师傅、中兴通讯、优乐美和王老吉等知名企业在广场上举办过活动，效果很好。

套餐四

媒体宣传（公众形象）共1000元

广播：以校园新闻的形式，持续20秒左右，可以以商家冠名的活动为主题。负责单位是von（南邮之声广播站）。时间为每天中午及下午新闻节目结束后加播校园植树活动。作为学校唯一的有声媒体，南邮之声可以帮助校学生会起到很好的宣传作用。

网站：都将报道这样的一个活动。在西祠，新浪讨论办及南邮官方bbs上发布与本次活动相关的情况，并有校内记者协助，随着活动的不断推进不断更新，以保证最好的消息传达给网民。这种依靠网络宣传的形式既适应大学生生活的实际，同时也可以更为广泛的对贵公司进行宣传。

其他：赠予冠名企业本次活动照片及影像资料（以利于宣传企业文化）；

除了以上的宣传手段外，我们也可根据商家要求再议定宣传方案；

效果预测

此次活动对于赞助企业来说，通过展位和媒体全方位立体式的宣传推广可迅速扩展企业的`知名度、美誉度，增强企业的社会效益，极大地提升企业的品牌形象、拓展客户群。

**活动赞助策划书篇八**

二，市场分析

1，同电视、报刊等传统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，

5，高效廉价的宣传：学校建有强大的宣传网可以在短时间内达到较好的宣传效果有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动!

三，活动介绍

主办单位：\_省高级技工学校学生社团联合会

活动时间：\_\_年11月下旬

活动地点：2号篮球场

活动进程(计划)

四，宣传计划

(4)工作人员用品宣传工作人员可穿上印有商家标志的服装(如t恤帽子等)(可

(5)纪念品宣传纪念品由公司赞助、提供或印有图案，

(7)校刊可在我校校刊上刊登贵公司的宣传广告，(赞助费另外计算)

(备注：如若需要另外的宣传方式校方与赞助方可协商解决)

五，活动经费预算

宣传横幅、海报、宣传单(宣传方面的经费由赞助商提供)，

赞助物资：可采用赞助金或赞助金与赞助物品相结合的形式，

赞助金：1500―\_元

赞助金加实物：待定，

如赞助商对以上内容有更好的想法或建议校方与赞助商可协商解决

一、通过校园赞助宣传活动保持现有顾客

文档为doc格式

**活动赞助策划书篇九**

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的努力，的心血，在我校推广您的产品。让您以最低的投资获得的回报。

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!

三

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x月x日至x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--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。

通过电台，海报，横幅，宣传单等形式，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.这在极大程度上增加了贵公司在学校的竞争力，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。

学生社团活动赞助策划书

您好，先生，我们是南京信息工程大学社团联合会，在下个月的月底我们学校将要开展第七届社团巡礼，这次活动由南京信息工程大学校团委、社团联合会主办。得到了校领导与各部门的大力支持，我们有专业的宣传部门和多种多样的宣传计划，所以我认为这次活动将是贵公司能够扩大知名度，影响范围，做出品牌性的一赐机遇。在信誉与形象方面，我可以向贵公司做出保证，在过去的几次活动中，我们社团都已成功的举行，我们有能力将这次的社团巡礼月做好，而我校同学对活动的高度热枕和对工作所持有的激情都是为贵公司做好宣传的有力保障。到目前为止，已有相当多著名企业或节目参与赞助南京信息工程大学的学生活动并与我组织建立了良好的合作关系，其中包括中国移动、品诺面纸、康师傅冰红茶、漏个网等等。其他的合作过的商家们也都给予了我们活动与合作的高度评价。在这里，希望我能贵公司达成合作协议，谢谢。

七社缤纷展示各个社团的风采，增强社团自信心与凝聚力，增进社团内部的感情，从而让社团发展的更加壮大。

三

活动，在各校社团的努力配合与学校到的大力支持下，社团巡礼成为我校的一个品牌活动。社团巡礼同时是校社团与南京各大高校交流工作经验的好时机，届时会有不少兄弟院校的社联领导亲临我校观摩开幕式晚会，因此开幕式晚会的精彩与否对整个巡礼节的成功至关重要。在此届社团巡礼的开幕式晚会上，主要体现我校各社团的生机、活力、团，在此同时也让同学们年轻的活力和狂热的激情尽情的释放。

活动宗旨

旨在展现社团风采，推出社团精品活动，丰富校园活动，弘扬校园社团文化。

活动时间

11月28日晚六点到九点

活动地点

南京信息工程大学大学活动中心小剧场(可容一千二百人)

举办单位

主办：南京信息工程大学校团委、社团联合会

策划承办：南京信息工程大学各学生社团

南京信息工程大学全体师生以及南京各大高校代表

a、在新街口，明德门口，文德门口，东苑食堂，西苑分别摆放宣传板。宣传期间内容为本次活动的简介，加盟单位。公布活动情况，以及鸣谢加盟单位。

b、在相应的地方贴宣传海报。与宣传板内容相似。

c、拉出相关横幅。

d、制作大型喷绘。内容包括本次活动简介，主办单位，承办单位，加盟单位，鸣谢单位。

e、组织人员发放传单，可为商家最新动态宣传等。

f、现场宣传(2-3天)届时，每个加盟单位都可设报名点，现场咨询，宣传板，喷绘配合。

g、请媒体对活动进行报道，宣传。

h、在网上对此活动进行宣传。

i、载入我们的报纸，大版面宣传。

j、通过校内广播站对活动进行宣传。

k、邀请外校嘉宾，扩大活动的影响范围和知名范围，做出品牌性。

a、独家冠名赞助(7999元)

b、独家绝对冠名赞助(9900元)

c、金牌赞助(4900元)

d、银牌赞助(2900元)

具体详情请看另一份报告

注：为保证商家利益，a独家冠名赞助和b独家绝对冠名赞助只可以两者择其一进行赞助，我们也不会同时接受两种赞助。

学生社团活动赞助策划书

前言：

近年来，随着我校进一步的扩招，在校大学生越来越多，消费能力越来越强，由此而衍生的高校经济引起了众多品牌厂商、企业的重视，但是在众多的宣传厂家中从未出现过杂志，期刊的品牌宣传，为填补这一空白，打造校园杂志消费第一品牌，我社团诚邀您的参与。让您畅享投资少，风险小，回报高的乐趣。

活动主题：

略

(1)前期工作：

贵报社提供《xx娱乐周刊》，《xx周刊》，《xx都市报》中的一种或数种期刊报纸，以及贵公司的.相关宣传资料，由本社团负责排版并打印宣传单。

鲜花，小盆栽等的种植及活动相关部署工作将在我社团展开。

(2)活动期间：

贵公司提供的期刊报纸及宣传单协会工作人员将在军训期间在各个宿舍以及社团招新摊位派发。

现场免费给新生发放凉茶，以取到“火中送雪”的效果。

活动对象：

面对校园大学城所有学子，主要是校园大学城校区新生和部分大二学生。

经费预算详情：

小海报：规格(1.5x1m)2份x25元=50元

大海报：规格(2x2m)1份x120元=120元

横幅(8米)：1条x60元=60元

宣传单：规格(a4)20xx张x0.1元=200元(正面是贵公司的宣传，反面是我社团的宣传)

气球：2袋x10元=20元

透明胶，双面胶：4卷x4元=16元

多色油性笔：6支x5元=30元

植物种子：200x0.8元(平均价)=160元

凉茶：2桶x80元=160元

总计：816元可行性分析及前景展望：

1.校园大学城校区从未有类似期刊杂志做过宣传，贵公司此次宣传将给校园学子特别是大一新生树立良好的品牌形象，为期刊杂志的畅销埋下伏笔。

2.校园有22个专业校区设在大学城，约有新生2700人，带电脑的概率约为百分之一，而辛苦的军训在每天的5点左右结束，因此有大量的课余时间及对外界的好奇心。

3.我社团只需要贵公司过期或即将过期的杂志，或的《xx都市报》做宣传，故与我社团合作将省去贵公司做宣传的大量人力，物力，财力，我社团将以诚信，高效率为原则竭诚为您服务。

社团是一个以药用植物研究为主的学术类社团，它以陶冶情操、开拓视野、科研创新为宗旨，以发掘人才，服务校园为导向，积极开拓、不断创新。以享受绿色海洋的乐趣，探索大自然的奥秘，吸引、影响大学生，建立人性、理性、超越性为。本社团自成立以来屡次获奖，如在社联举办的第五届策划大赛获得第一名20xx年被评为校园三大优秀社团之一。与我社团合作是您不二的明智选择。

5.《xx娱乐周刊》一刊双报，是中国第一份按欧美国家周末版模式创立的周报，国内的一份娱乐新闻周刊，具有独一无二的市场优势。逢周五出版《xx周刊》，分新闻、财智、生活三叠，面向精英读者，知尚人士，恰好适合校园学子极富经商头脑的市场需求。

**活动赞助策划书篇十**

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

20xx年xx月xx日

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：

（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）。

策划书

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：x人，由xx担当，对活动总体负责。

劳动组：x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x名，dv摄像x名，挑选那些具有摄影经验的人员。

宣传组：定点宣传人员x人，流动宣传人员x名，挑选那些口才比较好的人员。

后勤组：人员xx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xx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x个，抹布x个，水桶x个，扫帚x个，铲斗x个，清洁球x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：x份=x元

3，横幅：x条=x元

4，打扫工具：

刷子、抹布、水桶、扫帚、铲斗、清洁球等，每套x元，共xx元。

5，其他费用（胶带，绳之类）xx元

6，合计：xx元

**活动赞助策划书篇十一**

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！

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：20xx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。

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。

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

通过电台，海报，横幅，宣传单等形式，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、这在极大程度上增加了贵公司在学校的竞争力，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。

**活动赞助策划书篇十二**

一.前言

二，市场分析

5， 高效廉价的宣传：学校建有强大的宣传网可以在短时间内达到较好的宣传效果有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动!

三，活动介绍

主办单位：xx省高级技工学校学生社团联合会

活动时间：xx-xx年11月下旬

活动地点：2号篮球场

活动进程(计划)

四，宣传计划

(4)工作人员用品宣传 工作人员可穿上印有商家标志的服装(如t恤帽子等)(可??

(5)纪念品宣传 纪念品由公司赞助、提供或印有图案，

(7)校刊 可在我校校刊上刊登贵公司的宣传广告，(赞助费另外计算)

(备注：如若需要另外的宣传方式校方与赞助方可协商解决)

五，活动经费预算

宣传横幅、海报、宣传单(宣传方面的经费由赞助商提供)，

赞助物资：可采用赞助金或赞助金与赞助物品相结合的形式，

赞助金：1500―2024元

赞助金加实物：待定，

如赞助商对以上内容有更好的想法或建议校方与赞助商可协商解决

一、 通过校园赞助宣传活动保持现有顾客

二、通过校园赞助宣传活动挖掘潜在顾客

三、通过校园宣传赞助活动来提高贵店品牌的知名度

我校团委将借此合作成功与贵公司保持着良好的合作伙伴关系并希望长期合作帮助贵公司在我校最大利益的实现，我们将在以后的工作中为贵公司提供更大支持，预祝我们合作愉快!

**活动赞助策划书篇十三**

为了适应社会的新潮流给在校大学生的机会及减少资源浪费实现资源的循环利用，节约有效资源服务全校师生满足学生的不同需要起到整合校园个人资源目的，向全校师生倡导一种正确的、节约的消费理念和习惯。

1、同电视、报刊等传统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、我校校本部在校生达8000多人“学联社”下属社团会员近1000名，消费群体数量庞大消费地域高度集中针对性强产品品牌更易深入人心，生作为现代青年都喜欢追求时尚追赶潮流若商家能在这方面多做宣传那么营销效果可想而知。

3、我们非常重视与贵公司的合作，我“学社联”将以此为契机与贵公司展开合作，今后学校团委有类似大型活动(如校运会校园社团文化节、社员招新、欢庆歌舞晚会等)举办我们将与贵公司共同合作使商家在学校的品牌知名度不断加深影响力进一步扩大，届时无论是对商家还是对学校来说都会是一个“双赢”的结果。

4、便捷的活动申请：商家在校内做宣传或促销活动一定要经过一系列的申请而通过和我们“学社联”合作贵公司可以更方便快捷的获得校方批准并且得到我会各部门的大力协作配合。

5、高效廉价的宣传：学校建有强大的宣传网可以在短时间内达到较好的宣传效果有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动！

活动目的：让学生熟悉市场经营全过程培养学生的创业和市场经济意识认识市场规律和规则增强学生关注经济社会发展、关注市场的意识同时切实地为学生日后走出校园提供经验。

主办单位：

活动时间：20xx年11月下旬

活动地点：2号篮球场

活动进程(计划)

(1)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委派学生在校散发宣传单(该项目可独立由商家自己提供)。

(2)海报宣传海报上商家以赞助商的身份出现并可印上公司logo(商家自行设计也可)。

(3)横幅宣传在活动现场、学校过道可悬挂带有商家名称的横幅。

(4)工作人员用品宣传工作人员可穿上印有商家标志的服装(如t恤帽子等)。

(5)纪念品宣传纪念品由公司赞助、提供或印有图案。

(6)促销(或咨询活动)贵公司可以在学校内人口流动频繁的路段开展促销咨询等营销活动。

(7)校刊可在我校校刊上刊登贵公司的宣传广告，(赞助费另外计算)。

(备注：如若需要另外的宣传方式校方与赞助方可协商解决)

宣传横幅、海报、宣传单(宣传方面的经费由赞助商提供)。

赞助物资：可采用赞助金或赞助金与赞助物品相结合的形式。

赞助金：1500―2024元。

赞助金加实物：待定。

如赞助商对以上内容有更好的想法或建议校方与赞助商可协商解决。

大量的数据表明吸引一个新顾客所耗费的成本大概相当于保持一个现有顾客的5倍，确保现有顾客对贵公司的忠诚度是非常主要的，另一方面保持在顾客对公司的忠诚度不仅要在产品质量和售后服务上制定一些战略性策略更主要的是需要在宣传广告上保持新鲜度增加贵公司的知名度，对于我校的情况公司可以通过校园赞助宣传活动来保持现有顾客对贵公司的忠诚度。

就我校为研究对象是一个小型的“市场”，随着夏季的到来学生对饮料的需求量会逐渐增大，贵公司的宣传做的够大贵公司的产品在我校是非常受学生欢迎的，但仍有许多学生是选择其他替代饮料，对于我校贵公司可以采用一种“市场渗透战略“，通过校园赞助宣传活动挖掘潜在顾客。

贵公司在我校做宣传赞助活动，一方面使我校的校园生活得到大力的支持，从而使我校的校园活动开展得更加顺利，另一方面活动开展得顺利丰富了我校学生的校园生活，这会让贵公司给我校学生留下一个深刻的美好形象。贵公司品牌深植人心，作为对贵公司的一种感谢的回馈方式，我校提供场地和人力为公司品牌做宣传活动，更重要的是活动得到贵公司的支持而开展的更加丰富顺利，给学生留下好评，所潜在的宣传价值是学生会说贵公司的好话，以一传十十传百呈指数爆炸的宣传模式，定会为贵公司带来可观的经济效益，这是一种最直接最有效的宣传，弥补了广告宣传存在区域性和局限性的不足，学生流动量比较大，到不同的地方依旧会把好话传递到位，让贵公司的知名度和企业形象在每个地方都得到宣传。

我校团委将借此合作成功与贵公司保持着良好的合作伙伴关系并希望长期合作帮助贵公司在我校最大利益的实现，我们将在以后的工作中为贵公司提供更大支持，预祝我们合作愉快！

**活动赞助策划书篇十四**

在这丹桂飘香的季节里，我们迎来了新的学期，新的开始。在共青团大学委员会的组织领导下，由xx大学学生社团联合会举办一年一度的社团文化节。此次活动在培养提高社团成员素质的同时为各社团提供一个展现社团文化特点，树立社团新风貌的平台，为社团展示自己，为同学们了解xx大学社团的文化及发展情况提供便利。

为进一步丰富校园文化，展示校园社团风采，促进学校社团更好地发展，同时打造社团品牌，让学校全体师生更进一步地了解社团，走进社团，融入社团，提高全体学生的综合素质，加强我校广大学生的文明修养，经研究，校团委、学生社团联合会决定举办以“匆匆四年我的大学时光”为主题的社团文化节活动。

作为学校精神文明建设的生力军，学生社团担负着促进校园文化传播、沟通学校师生的重任，同时作为锻炼自我、展示自我的桥梁，更成为学校总体形象的代言人和对外交流的重要窗口。

我们本次社团文化节分为二个阶段，分别是活动阶段以及总结表彰阶段。

活动阶段将分为四个阶段。每一个阶段浓缩了大学一年的生活，以此引起学生共鸣，从而提高学生参与度，形成一个学校充分重视、学生广泛参与、商家积极响应的大型文化传播活动。

满载着一份份社团情谊，一份份社联人的期望，我们凝聚在这里，为了让梦想能够翱翔天空而努力奋斗着，奉献着。

匆匆四年我的大学时光

xx年11月11日至30日

xx大学(具体参照各社团活动地点)

主办单位：共青团大学委员会

策划承办单位：xx大学学生社团联合会

协办单位：xx大学各社团

赞助商：xxx

参加对象：xx大全体师生

大学四年中有过进校的迷茫，有过离校的悲伤，之间四年的过程更是让人回味无穷，受益一生。让我们穿越时光，回到我们进校的那一刻。以大学四年为主线，回忆大学生活。

(一)“开学典礼”暨社团文化节开幕(第一天)

活动概述：由校团委老师致辞，社联主席表宣誓，宣布社团文化节开幕，并发起“我最喜爱社团”等奖项的投票。活动当天，展示以百年贵大，xx大印象等为主的图文。或将光棍节活动作为开幕式(活动时间11月11日)

(二)“我的大一生活”

主题：青春激昂活力无限

活动意义及目的：经历高考的洗礼，刚踏进大学校门，对于大一新生来说，一切都是新的。好奇心使得大一的新生充满活力和干劲。因此，希望用新生的活力感染他人，为活跃校园气氛做出努力。

活动内容：

1.轮滑表演

活动概述：由轮滑协会承办，表演内容及时间视社团情况而定。

2.外语配音大赛

活动概述：xx大学成功英语俱乐部承办，参赛选手可为个人，可为团体。自由选取影视作品片段进行配音，比赛设置初赛和决赛。

3.仰望星空

活动概述：由天文爱好者协会承办，内容不限，可以是知识讲座，可以是展板展出，具体内容视社团情况决定。

4.电子竞技大赛

活动概述：由电子竞技社承办

活动时间：xx(电子竞技大赛的初赛需在规定日期内完成，决赛可视社团情况而定)

(三)“我的大二时光”

主题：茫然失措亮一盏明志的烛光

活动意义及目的：大一生活在不知不觉中悄然逝去。进入大二后，或许会发现实际情况与想象中完全不一样，于是便开始茫然，开始怀疑自己。我该怎么办?想必许多同学问过自己这个问题。一本好书，一次心理讲座，一部好电影，一首好音乐，都能给你想要的答案。因此，此版块活动的目的在于让同学们重新认识自己，找回遗失的梦想，重新为了目标而振作努力。

活动内容：

1.图书交流会

活动概述：由贵州大学读书会承办，具体流程根据社团自身情况决定。

2.电影放映

活动概述：由光影承办，具体流程根据社团自身情况决定。

3.音乐赏析

活动概述：由贵州大学音乐爱好者协会承办，具体流程根据社团自身情况决定。(建议做成歌会，根据时代变迁，选择有代表性的歌曲)

(四)“毕业典礼”暨社团文化节闭幕式

**活动赞助策划书篇十五**

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

xx年10—11月

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。

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。

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

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！

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。

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