# 最新晚会赞助策划书(模板12篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-07-24

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。晚会赞助策划书篇一一、活动背景及...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**晚会赞助策划书篇一**

一、活动背景及意义：

迎新晚会是我院的一次重要的大型活动。我院团总支学生会作为此次活动策划及承办单位，为给这次迎新晚会准备充分的活动资金，提高我院团总支学生会的影响力，特拟定本此次活动赞助助方案。2024年毕业晚会由全校师生参与，所以这也是贵公司一次提升品牌知名度，为公众所认识的一次绝好机会。我院团总支学生会秉承“共创双赢”的理念，恳请和贵公司赞助洽谈，以下是赞助方案，感谢您抽空给予翻阅。

二、活动赞助方案：

1、可行性分析：

（1）投资高校活动的优势：

我院消费地域集中，针对性强，产品品牌更容易深入学生的心。贵公司如能在这种环境中进行宣传，效果更明显同时回报也是丰厚的。

我院所举办的毕业晚会得到了学校团委及相关部门的大力支持，规模较大、参与者众多，深受师生欢迎，能够吸引大量师生前来观看，不仅能够推动学校文艺事业的发展，还能深化贵公司及其品牌在我院五千余师生中的影响力。

我们急切热情的希望同商家建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次活动等，这样可使商家在学校内外的知名度不断加深，甚至辐射到我校周边，极具有长远意义。

便捷的活动申请。我们会积极的为商家的校园宣传活动的开展提供帮助。

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，可用最少的资金做最好的宣传。

目标观众群广：我院坐落在凯里市经济开发区，周边高档商业区较多可以借本次活动对周边施加影响。同时我院有师生五千余人，商家宣传到位成本更低。

2、与我院合作的优势：

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。

我院是整个凯里学院师生人数最多的一个分院，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。

此次活动如能成功举办，我院将会在以后的更多时间里以此为契机，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。

3、经济效益分析：

（1）高校搞宣传的独特效益：

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。

人、朋友，以赢得别人的赞赏。最重要的是我院是凯里学院师生人数最多的一个分院，不论毕业生还是在校生都是全校最多的。像这样一传十十传百的宣传效果可想而知。

投资少，见效快。

短期宣传，长期影响。

热心教育事业活动，提高企业品牌知名度。

三、回报方式：

宣传：

我院是整个凯里学院师生人数最多的一个分院，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，具体宣传方案如下：

海报宣传：我们将在本次毕业晚会即将举行的前两个星期在校园主要场所张贴有赞助商名称或商标的海报。

展板宣传：我们将在本次毕业晚会即将举行前结合我院特色在分院的活动宣传板以及相应位置进行宣传，宣传内容形式多样。 传单宣传：传单上以赞助商的.商业目的为主，结合艺术节特色并可印上赞助商的商标。

奖品宣传：由赞助商提供本次毕业晚会的奖品，奖品上可有赞助商的相关信息。

邀请函宣传：我们将会邀请凯里学院的校党委、团委、教务处等领导，以及其他十四个兄弟分院、校青年志愿者联合会等参加我院本次的毕业晚会。同时会在邀请函上写上赞助商的名称。

现场宣传：赞助商可从本次毕业晚会即将进行的前2天到我校进行现场活动，晚会当天晚上赞助商以嘉宾的身份出席本次毕业晚会。我院毕业晚会现场的背景幕布、主席台、节目单等，将标注赞助商的商标，并且在主持人的串词中特别设计赞助商广告语。 主持词宣传：晚会主持人和演员将在晚会现场对赞助商进行多次鸣谢，效果明显。

注意事项：相关宣传物品（海报、横幅、宣传单、奖品等）由赞助商提供。 如有问题我们即时与赞助商协商。

三、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、扩大赞助商在我校的影响，通过全面的宣传，提高贵公司在我校的市场。

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。我们希望双方将在以后的工作中相互支持。

人文学院团总支学生会

2024年9月10日

**晚会赞助策划书篇二**

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。

**晚会赞助策划书篇三**

感谢您能够对我们的活动感兴趣，也十分感谢您对能抽出时间

看我们的策划书。在此，我代表我们xx大学政治与公共管理学院全体学生对您表示衷心的感谢。

1、活动名称：xx大学政治与公共管理学院迎新晚会

2、活动主题:迎来新生代，政当远航行。

3、活动时间：xxx

4、活动地点：xx大学海甸校区思源大礼堂演出厅

5、主办单位：xx大学政治与公共管理学院学生会活动背景

1、此次活动是我们学院每一年都会举办的传统活动，到时候会吸引本院所有学生以及兄弟学院部分学生参加，规模较大。

2、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。

1、在思源礼堂入口大厅提供摊位进行摆点宣传

2、节目单以及门票上进行广告宣传

3、晚会开场前在主屏幕上做广告

4、主持人开场报幕时的主持词上提及赞助商及相应广告

5、在侧面屏幕上进行广告宣传以及在微信互动墙上的广告宣传

6、若是提供服装的商家有需求，可以安排一个由商家提供服装的服装走秀节目

(商家可根据实际需求以及赞助方式选择一个或多个宣传方式，若有其他想法，可再协商)

1、提供资金，资金金额协商解决

2、提供主持人以及开场舞演员等的服装(主持人，两男两女，西式和中式礼服;舞蹈演员，七到九人)

3、晚会当天提供专业化妆师

4、提供晚会当天嘉宾等的食品和饮料

(附：由于所需赞助资金及物品较多，所以采用多家合作赞助的方式，宣传以及赞助方式具体可以当面协商)

共计：12390元

最后，再次感谢商家对于我们的信任和支持，祝您工作顺利，生活愉快!

**晚会赞助策划书篇四**

主办单位：山东农业大学水利土木工程学院 活动时间：2024年1月1日

活动地点：山东农业大学本部西礼堂晚会内容：晚会节目精彩纷呈，包括乐队 组合 歌曲 舞蹈 小品表演等 一．活动目的及意义 元旦晚会是我校每年定期举行的大型综艺晚会，为丰富大学生的课余

生活

，展现我校大学生的风采，同时给那些敢于表现自我，积极进取的学生一个表现自己的平台，加强新老生之间的交流，加强学校与外界之间的合作，特此举办此次规模宏大，影响力大的晚会。

二．可行性分析

1 从晚会的性质讲：元旦晚会是我校传统而又独具特色的大型综艺晚会，它由院团委举办，学生会组织策划，文艺部筹备，演出阵容强大，节目内容精彩，深受广大师生的喜

爱

，元旦晚会必将引起全校性的轰动。2 从晚会的规模谈：山东农业大学水利土木工程学院是我们学校人数最多的几个学院之一，本台晚会普将邀请各领导以及学生会有关人员参加。届时将由校领导，教职员工，广大

同学

参加观看，人流量大而密集，参观人数多，这将有利于商家品牌在我校做大、做广、做响。

3 从晚会的影响力看：以“元旦晚会”为挈机，结合大学生的`消费特点，通过主题赞助，为贵公司产品宣传推广，将贵公司的企业文化和人文精神融入

校园

文化当中，实现校园与商家“零距离”沟通，最终达到商家与学校双赢。

4 我院曾成功举办过很多大型活动，积累了不少宣传经验，在学校中具有较为强大的宣传网，可以在最短的时间达到很好的宣传效果。并且我们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。同电视，报刊，传媒相比，校园宣传具有可以用最小的投资做到最好的宣传的特点。在大学城这个消费群体，这里地域比较集中，针对性也比较强，产品品牌和公司形象更容易深入人心。

三．赞助回报

１． 有利于企业增强大学生对产品．品牌的认知度和认同度

a．大学生的消费观念正在逐步形成时期，对于企业而言，此时正是对消费群体最佳的品牌质量植入期和市场培育期。

们需求和感受的产品和品牌。

２． 有利于对大学生市场的广告效应降低成本

a．本校占地面积较小，学生人数众多，密度大，所以这次活动有广泛的学生基础．

b．在活动期间，我们将会综合运用多种广告手段，在有限的时间内加强密度，达到＂广而告之＂的目的。

３． 有利于赞助商提高市场竞争力

4. 特别回报

a． 赞助企业可代表可获得本次晚会的就座礼遇和贵宾礼遇。

b． 赞助企业可获得我院颁发的合作证书一份，成为我院长期的合作对象。

c． 可派选企业内部人员上台表演，展现企业的风采，提升员工的荣誉感。

d． 可获得珍贵录像一份。

三．宣传方式

1. 晚会前期出宣传展或者海报，作为前期推广与宣传，明确指明贵企业的名称。

2．派学生分发贵公司的宣传单（由贵公司提供）。

3. 在晚会进行期间，向工作人员及其学生志愿者分发有赞助商标志的物品，穿戴公司的服饰，加大宣传力度。

4．在晚会现场拉大型显目横幅进行宣传。

5．冠名：在晚会开始前宣报赞助企业的名称，给人留下深刻印象。

6.主持人可适当陈述贵公司情况，更快更好的提升企业形象。7．可提供与我校学生同台演出的机会，加强学校与贵企业的友谊。

8．在晚会期间可以增加抽奖环节，奖品可以为贵公司的产品或者是代金卷。

9．组织问卷调查。由贵公司提供问卷，我方人员负责调查，在进行统计。

10.可在我院主页上标写新闻题材：xx公司与我院合作举办元旦晚会的报道。

四．经费预算

1．音响：500元；

2．服装：1300元；

3.舞台背景：400元；

4.舞台装饰：200元

5．舞台灯光：800元；

6.活动展板：200元

7.横幅:100元

8．化妆品费用：100元；

9．入场券等打印费用： 200元；

10.矿泉水：100元；

11.现场照相和洗像费用：100元；

共计4000元

五．事项说明

1.企业可全额赞助，也可经协商部分赞助。我们会根据您的赞助金额，给予相应程度的宣传。

2.企业提出的

其他

要求，可与我校协议后决定是否可行。

六．赞助单位：

希望贵企业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,共同搞好这次晚会,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!

赞助联系人：

山东农业大学水利土木工程学院团委

年 月

**晚会赞助策划书篇五**

轰动整个女子学院的社团文化盛会；

体现商家的良好形象，极大地提升商家的品牌知名度与认可度；

弘扬社团文化，将社团的风采展现在所有学子面前；

现场壮观，声势浩大，毕生难忘。

1、活动宗旨

通过此次活动丰富女院学生大学课余生活以及为广大社团提供展现自我风采的舞台

通过此次晚会为第八届社团文化活动月隆重开幕，展现女院品牌社团

借此次晚会来提高赞助商在校园内的品牌影响力，推进商家进驻校园活动

把此次晚会作为商家与我校众多大学生之间的沟通的桥梁，通过此次晚会的宣传以及晚会的发展，使商家的品牌形象深入大学生中去，令众多大学生对商家的产品以及企业文化有深入的了解。

2、商机指数

大赛亮点

我校拥有女生约八千人，而且是纯女性，未来消费的主舵手，这一基数及媒体的配合更保证了我们整个晚会在我校的影响力，此次晚会给了我们充分的发挥空间，在丰富校园文化的征途上必将留下浓墨重彩的一笔。

宣传力度

本次活动将开展强劲的宣传攻势，在以传统的宣传单、横幅、简报、海报、喷绘大阪作为宣传手法基础上，更拥有作为我校主要媒体的网站、《校报》、《学生工作简讯》、校广播站等立体宣传媒体的支持，从晚会的前期宣传到晚会进行及结束持续时间久，历时约一个月，必将为商家带来无限的商机。

宣传持续范围广，力度大，无论是视觉还是听觉上都能达到极好的宣传效果，同时，从企业赞助大学文化活动对企业来说，在校园及社会树立健康企业形象，短期内课余在校园内推广其产品，长远考虑是品牌效应和企业文化的渗入。

合作投机

湖南女子学院第八届社团文化活动月“聚社团，巨给力”开幕式晚会，以校园文化立足，展现女院社团风采，打造女院品牌社团为宗旨，必将发扬创新精神，学社联良好的团队精神及强有力的组织操办力量必将为您打造一百分满意；我们诚挚的希望能同贵公司合作，在成就校园中自由创新的学术氛围及发扬热情洋溢的文娱精神的同时，也大力弘扬了企业文化，为贵公司的未来发展必将带来不可小视的推动力。我们坚信，您的支持，会让我们做的更加出色；我们的努力，会令您得到意想不到的收获。

新颖的活动主题构思将对每天面对各种活动的学生产生巨大吸引力，我们相信有您的一份支持，我们一定能做得更好！

发挥大学媒体的优势，从传统的平面宣传，到有声广播，再到网站资讯，最后到大型晚会等全位宣传您的品牌。

1、喷绘

（2）内容简介：文化活动月方案、所有协会风采、晚会节目等

（具体内容待定）

（3）规格：待定

（4）地点：南北院宣传过道

（5）时间：活动开始前一周（4月19日）

（6）负责人：张文、陈芳（在喷绘悬挂及维护过程中所需要人员及人员安排使用都由其负责指挥调度）

2、活动月社团简报

（1）数量：1000份

（2）内容简介：活动月各社团活动信息及社团风采展示、学社联各部门介绍及风采展示

（4）宣传方式：安排人员下班、下寝和食堂口处派发

（5）负责人：邹旭智、周淑贤（在简报派发宣传过程中所需要人员及人员安排使用都由其负责指挥调度）

3、海报

（1）数量：4张

（2）内容简介：“聚社团巨给力”开幕式晚会主题海报

（3）规格：待定

（4）地点：南北院宣传栏

（5）时间：活动开始前三天（4月21日）

（6）负责人：李青兰（在海报张贴及维护过程中所需要人员及人员安排使用都由其负责指挥调度）

4、宣传单

（1）数量：3000份

（2）内容简介：湖南女子学院学社联第八届社团文化活动月开幕式晚会节目流程单

（3）规格：a4

（4）宣传地点：各班、各寝室、南北院食堂口

（5）宣传时间：活动开始前两天（4月24日—25日）

（6）负责人：何文慧（负责宣传单的发放及发放过程中的人员安排）

5、横幅

（2）内容简介：预祝学社联第八届文化活动月之“聚社团巨给力”开幕式晚会圆满成功

（3）规格：8米

（4）地点：南北院各挂一条

（5）时间：活动开始前一周（4月19日）

（6）负责人：陈波（负责横幅制作及悬挂过程中所需人员及人员安排使用都由其指挥调度）

6、广播站

（2）内容：播放晚会举办信息

（3）负责人：邓燕娟

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“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”实为女院之最，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

**晚会赞助策划书篇六**

本站发布晚会拉赞助策划书，更多晚会拉赞助策划书相关信息请访问本站策划频道。

尊敬的赞助商：

您好!

\*\*职业技术生物工程学院将于12月中旬举办2024年元旦晚会，历年来学校一年一次的元旦晚会都会取得圆满的成功，此类活动不仅在校内赢得了较大的反应，在社会上也有着良好的口碑。加上宣传到位，同学的热情参与，已达到校内各类比赛活动的高峰。

我院包容了来自全国各地10000多学生的大家庭，其中包括老生6000多人，新生4000多人，在是消费市场上具有不可磨灭的消费群体，可见这是一个多么庞大的集体其影响力是多么巨大。

青春的活力，狂热的激情，新奇的刺激不断地推进大学生踊跃参与，全力投入。这类活动必能让赞助方的知名度得到大大的提高同时达到商家想要的宣传效果，从而实现双赢。

一、活动简介：

1)、活动目的：为庆祝元旦佳节，进一步推进我校文艺活动的蓬勃发展，丰富校园文化生活，活跃学习氛围，给同学们一个真正展示自我风采和勇气的舞台，2024年元旦晚会将以宏大的气魄、不凡的手笔、新颖的题材、经典的节目，集多种舞台表演形式，溶亲情、友情、师生情于一体，对各位辛勤工作的老师致以节日的问候，祝愿他们桃李天下，竞放芬芳;对即将毕业的毕业生，祝愿他们在未来的道路上“潮平两岸阔，风正一帆悬”。

2)、元旦晚会的主题：“狂欢圣诞，喜迎新年”

3)、主办单位：生物工程学院

4)、承办单位：生物工程学院团总支、学生会

5)、晚会时间：2024年12月12日

6)、活动地点：学院大礼堂

二、市场分析

1)、本次元旦晚会得到了学院领导的高度重视和团委及院系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外校嘉宾来观看，深受同学欢迎，并推动学院文化事业的发展，必引起全院性的轰动。

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，届时达到的宣传效果将更明显。

三、与我院合作的优势

1)、生物工程学院是我校成立最早教学师资力量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，并至少有1000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。

四、宣传计划

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拥有。

4)、网站宣传：我们将在\*\*职业技术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：通过生物工程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，并对贵公司进行相关报道，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。

7)、刊物：晚会后永留留学校大事录，在《生物工程学院报》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。

五、商家补偿计划

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

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。

六、至赞助商

希望贵公司能慎重考虑我们的建议，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，而且在社会实现的利益，我们将在以后的工作中为贵公司提供更大的支持。

经费预算表

**晚会赞助策划书篇七**

本策划书首先着眼于开拓学院市场，向广大学生进行贵公司宣传推广，在同类企业中起到“龙头老大”的作用。然后辐射全市。提升贵公司在广大用户中的信誉和形象，并借此扩大贵公司在学院市场占有份额。为xx年贵公司创下佳绩打下良好的基础。

xx年12月24号

晚会地点：学院艺体馆

1 从晚会的性质讲：元旦晚会是传统而又独具特色的大型综艺晚会，它由院学生处牵头，学生会组织策划，文艺部筹备，演出阵容强大，节目内容精彩，深受广大师生的喜

爱

，元旦晚会必将再次引起全校性的轰动。

2 从晚会的规模谈：本台晚会普校同庆，将邀请各系领导以及学生会有关人员参加。届时将由校领导，教职员工，广大

同学

参加观看，人流量大而密集，参观人数多，这将有利于商家品牌在我校做大、做广、做响。

3 从晚会的影响力看：以“元旦晚会”为挈机，结合大学生的消费特点，通过主题赞助，为贵公司产品宣传推广，将贵公司的企业文化和人文精神融入

校园

文化当中，实现校园与商家“零距离”沟通，最终达到商家与学校双赢，为xx年贵公司产品在学生中的销售额再创新高打下良好的基础。

（1）此次活动为学院为响应校领导号召——丰富学院文艺活动，共建和谐校园，倾心组织准备的大规模的元旦晚会。

（2）届时有学校的精英同台演出，节目精彩纷呈，演员阵容强大.晚会质量有保证。

2．贵公司可提供实物作为活动奖品，每次发放奖品时提到由贵公司提供。

3．在晚会进行中至少穿插一次为贵公司宣传的互动活动，并由主持人至少一次 提到贵公司及其产品。最快捷、最明了宣传贵公司及产品。

4．在校园人流密集处拉横幅，可利用范围大，普及范围广，醒目，直观。

5．晚会前期出宣传刊板及海报，更大范围宣传。（由贵公司提供）

6．派学生分发贵公司的宣传单。

7. 贵公司负责人可于演出当晚就坐于贵宾席，共同欣赏晚会。

8. 在抽取特等奖号时可由贵公司负责人参与抽取中奖号码。

以上是我们为贵公司承诺的，如果贵公司还有

什么

要求，我们将尽最大努力满足。

1.冠名：独家赞助本次活动，拥有本次活动的全部宣传权。

2.非冠名：可以有多个赞助商，而且赞助商可以根据自身的需要选择不同的宣传方式。

3.赞助商可以为我方提供宣传方案，如果是双方互利，不影响活动的各项安排，我方可以采纳。

4.赞助商可以选择不同的宣传方式，具体的赞助经费由双方磋商而定。

1.全部的广告在活动的前一天悬挂和张贴完毕。

2.部分广告可以在活动后多滞放两天。

3.全部的广告24小时不间断。

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。

《拉晚会赞助策划书》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。

**晚会赞助策划书篇八**

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)

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

**晚会赞助策划书篇九**

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；鹤峰职校学生会于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、赞助商可制作“购物卷”、“购物优惠卡”等，起到宣传赞助商的作用；

7、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：鹤峰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：鹤峰县中等职业技术学校田径运动场

希望有意愿的赞助商能慎重考虑我们的建议，给我们提供宝贵的意见，所有校内宣传活动由主办方统一负责，赞助商可派人指导，希望能和赞助商通过合作，共同搞好此次文艺汇演晚会，期望赞助商能够认真考虑，尽快给我们答复。联系电话：15826696179(活动总策划：杨宜皝)

祝：贵店(公司)生意兴拢

鹤峰县中等职业技术学校

学生 会

二零一零年四月一日

**晚会赞助策划书篇十**

感谢您能够对我们的活动感兴趣，也十分感谢您对能抽出时间

看我们的策划书。在此，我代表我们海南大学政治与公共管理学院全体学生对您表示衷心的感谢。

1.活动名称：海南大学政治与公共管理学院迎新晚会

2.活动主题:迎来新生代，政当远航行。

3.活动时间：20xx.12.19

4.活动地点：海南大学海甸校区思源大礼堂演出厅

5.主办单位：海南大学政治与公共管理学院学生会活动背景

1.此次活动是我们学院每一年都会举办的传统活动，到时候会吸引本院所有学生以及兄弟学院部分学生参加，规模较大。

2.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。

1.在思源礼堂入口大厅提供摊位进行摆点宣传

2.节目单以及门票上进行广告宣传

3.晚会开场前在主屏幕上做广告

4.主持人开场报幕时的主持词上提及赞助商及相应广告

5.在侧面屏幕上进行广告宣传以及在微信互动墙上的广告宣传

6.若是提供服装的商家有需求，可以安排一个由商家提供服装的服装走秀节目

(商家可根据实际需求以及赞助方式选择一个或多个宣传方式，若有其他想法，可再协商)

1.提供资金，资金金额协商解决

2.提供主持人以及开场舞演员等的服装(主持人，两男两女，西式和中式礼服;舞蹈演员，七到九人)

3.晚会当天提供专业化妆师

4.提供晚会当天嘉宾等的食品和饮料

(附：由于所需赞助资金及物品较多，所以采用多家合作赞助的方式，宣传以及赞助方式具体可以当面协商)

共计：12390元

最后，再次感谢商家对于我们的信任和支持，祝您工作顺利，生活愉快!

**晚会赞助策划书篇十一**

尊敬的赞助商:

您好!

\*\*职业技术生物工程学院将于12月中旬举办2024年元旦晚会，历年来学校一年一次的元旦晚会都会取得圆满的成功，此类活动不仅在校内赢得了较大的反应，在社会上也有着良好的口碑。

加上宣传到位，同学的热情参与，已达到校内各类比赛活动的高峰。

我院包容了来自全国各地10000多学生的大家庭，其中包括老生6000多人，新生4000多人，在是消费市场上具有不可磨灭的消费群体，可见这是一个多么庞大的集体其影响力是多么巨大。

青春的活力，狂热的激情，新奇的刺激不断地推进大学生踊跃参与，全力投入。

这类活动必能让赞助方的知名度得到大大的提高同时达到商家想要的宣传效果，从而实现双赢。

一、活动简介:

1)、活动目的:为庆祝元旦佳节，进一步推进我校文艺活动的蓬勃发展，丰富校园文化生活，活跃学习氛围，给同学们一个真正展示自我风采和勇气的舞台，2024年元旦晚会将以宏大的气魄、不凡的手笔、新颖的题材、经典的节目，集多种舞台表演形式，溶亲情、友情、师生情于一体，对各位辛勤工作的老师致以节日的问候，祝愿他们桃李天下，竞放芬芳;对即将毕业的毕业生，祝愿他们在未来的道路上“潮平两岸阔，风正一帆悬”。

2)、元旦晚会的主题:“狂欢圣诞，喜迎新年”

3)、主办单位:生物工程学院

4)、承办单位:生物工程学院团总支、学生会

5)、晚会时间:2024年12月12日

6)、活动地点:学院大礼堂

二、市场分析

1)、本次元旦晚会得到了学院领导的高度重视和团委及院系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外校嘉宾来观看，深受同学欢迎，并推动学院文化事业的发展，必引起全院性的轰动。

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10000余人，人口密集，本校的消费能力较高，届时达到的宣传效果将更明显。

三、与我院合作的优势

1)、 生物工程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，并至少有1000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\'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。

四、宣传计划

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\*\*职业技术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 :通过生物工程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，并对贵公司进行相关报道，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《生物工程学院报》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。

五、商家补偿计划

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

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。

六、至赞助商

希望贵公司能慎重考虑我们的建议， 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，而且在社会实现最大的利益，我们将在以后的工作中为贵公司提供更大的支持。

\*\*职业技术学院

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:xxx俱乐部

**晚会赞助策划书篇十二**

一、活动简介：

1)、活动目的：为庆祝元旦佳节，进一步推进我校文艺活动的蓬勃发展，丰富校园文化生活，活跃学习氛围，给同学们一个真正展示自我风采和勇气的舞台，2024年元旦晚会将以宏大的气魄、不凡的手笔、新颖的题材、经典的节目，集多种舞台表演形式，溶亲情、友情、师生情于一体，对各位辛勤工作的老师致以节日的问候，祝愿他们桃李天下，竞放芬芳;对即将毕业的毕业生，祝愿他们在未来的道路上“潮平两岸阔，风正一帆悬”。

2)、元旦晚会的主题：“狂欢圣诞，喜迎新年”

3)、主办单位：生物工程学院

4)、承办单位：生物工程学院团总支、学生会

5)、晚会时间：2024年12月12日

6)、活动地点：学院大礼堂

二、市场分析

1)、本次元旦晚会得到了学院领导的高度重视和团委及院系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外校嘉宾来观看，深受同学欢迎，并推动学院文化事业的发展，必引起全院性的轰动。

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10000余人，人口密集，本校的消费能力较高，届时达到的宣传效果将更明显。

三、与我院合作的优势

1)、 生物工程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，并至少有1000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。

四、宣传计划

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\*\*职业技术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 ：通过生物工程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，并对贵公司进行相关报道，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《生物工程学院报》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。

五、商家补偿计划

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

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。

六、至赞助商

希望贵公司能慎重考虑我们的建议， 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，而且在社会实现最大的利益，我们将在以后的工作中为贵公司提供更大的支持。

经费预算表：略

元旦晚会拉赞助策划书(三)

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