# 2024年外联部拉赞助策划书 外联部赞助策划书(优质10篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-08-21

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。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，一起来看看吧外联部拉赞助策划书篇一本站发布外联部赞助策划书，更多外...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。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

**外联部拉赞助策划书篇一**

本站发布外联部赞助策划书，更多外联部赞助策划书相关信息请访问本站策划频道。【导语】每一个大学的系里面都有外联部，目的是为了在组织活动时可以得到相应的商家赞助。以下是本站整理的外联部赞助策划书，仅供参考！

篇一

一、目的：为配合学院第四届技能文化节，积极参与其中。

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、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

5、展板宣传展板上可贴部分赞助商自身的1-2张海报本板不受其他组织宣传影响

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指定用品赞助产品必须满足现场需要方可

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

在开始或中间

21、问卷调查活动当天可在咨询处进行问卷调查有抽奖

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：

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。

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、锁定公司后，先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(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。

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。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!

篇二

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。春暖花开的四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。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，我们生命科学学院生活部又怎会错过这么好的一个黄金时机呢?于是我们部门精心策划了生命科学学院第三届宿舍文化节!本次活动策划不但总结了前两届宿舍文化节成功的经验，而且通过了整个生命科学学院团委学生会和老师的分析讨论，极具性。况且本次活动是生命科学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。生命科学学院学生会生活部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、因为年年都有宿舍文化节，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!

三.活动介绍

1、活动主题：学会生活，品位生活

2、活动目的：

本次活动的开展，不但可以丰富我院同学们的校园文化生活，提高其文化品位，进一步美化我院同学的生活环境。同时也让同学们在活动准备中增进彼此间的了解、深化相互的友谊，达到进一步融洽学院氛围的目的。再者在呼应学校“建立节约型校园”的主题的同时，亦可激发大家的创新意识，提高同学们的综合能力。

3、组织机构：

主办单位：生命科学学院学生会生活部

赞助单位：中国移动通信南通分公司

4、活动对象：生命科学学院全体同学

5、活动时间：

6、活动地点：各宿舍、啬园、五阶

7、活动安排：本次文化节一共设有四个环节：

环节一：“我的宿舍我做主”——个性宿舍评比

环节二：“变废为宝”手工diy作品大赛

环节三：“食全食美”厨艺大比拼

环节四：“我的大学生活”文艺汇演

四.工作计划：

3、活动宣传：

在20xx年x月x日前做好宣传工作

4、邀请嘉宾

在20xx年x月x日前落实嘉宾情况及邀请赞助商代表参加活动

5、筹备资金

在20xx年x月x日前落实物资和金钱的筹备工作

**外联部拉赞助策划书篇二**

一、目的：为配合学院第四届技能文化节，积极参与其中。

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、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

5、展板宣传展板上可贴部分赞助商自身的1-2张海报本板不受其他组织宣传影响

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

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

最好在开始或中间

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：

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、锁定公司后，先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。

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。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。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!

**外联部拉赞助策划书篇三**

大学生作为一个强大的消费群体，在中国消费市场上拥有不可预估的地位，其重要性是不可忽视的，因此企业若鼎力支持大学的某次活动，必定会得到丰厚的回报，极大的提高企业的知名度。

我们xxxx大学研究生会即将迎来一年一度的迎新晚会，此次迎新晚会就是各个赞助商向xxxx大学介绍自己的大好机会，宣传自己的大好机会，形象策划的大好机会！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，况且迎新晚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。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.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。其中高校学生作为电子产品的追求者、时尚的弄潮儿、餐饮的消费者。若是商家能在迎新晚会这种有趣，有意义的活动中进行宣传，效果可想而知。

3．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，那就是我们花溪校区身处花溪大学城，周边有贵州师范大学、贵阳医学院、贵州轻工职业技术学院、贵州民族大学等高校。仿佛在xxxx大学花溪校区设置了一个宣传点向其他学校宣传。

4．本校人员众多，潜在市场巨大，由于外省学生人数多，消费能力高，容易受周围环境的影响，消费易引导。一次小小投资，绝对会获得大大回报！

附：在校生的特点

（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

1、活动目的：

本次活动是本着丰富校园文化，活跃校园气氛，增强学院同学间的情谊，提高研究生会知名度的大型特色活动。

2、组织机构：

主办单位：xxxx大学研究生会

赞助单位：

3、活动时间：

20xx年10月31日

4、活动地点：

图书馆报告厅

5、参与人员：

校领导的全体学院，全体师生全部参与。

四、宣传计划

本次研究生会迎新晚会是我校全校性质的大型娱乐活动，影响面覆盖整个花溪校区，期间我们将进行现场拍照，录象等方式纪录晚会过程，友方可采用资金或其它形式进行赞助，本部门将根据具体情况，进行宣传，具体宣传手段有：

横幅和展板：在校园主干道和公寓食堂旁悬挂摆放，持续时间持续到活动结束。横幅内容与商家有关如：“xxx祝研究生会迎新晚会圆满成功!”

网络宣传：在校园网，校论坛，校贴吧均会进行大力度的宣传，做到凡校园网内都有该产品广告。

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。

海报宣传：在全校各宣传栏内张贴大型海报,内容激情活力,在保证相关活动的宣传的情况下,可以体现赞助商的利益。置于校内外人口流动量大的路上,和宿舍区。

奖品宣传：晚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。

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。

五．商家补偿计划

1．冠名权本次活动可以“××迎新晚会”等来命名；

2.小册子宣传如公司有自新的宣传册子可协助派发，由商家自己供；

3.海报宣传海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志；

4.展板宣传展板上可贴部分赞助商自身的1-2张海报；

5.宣传栏宣传赞助商的传单和海报我部包办在校内和公寓宣传栏张贴；

6.横幅宣传在公寓和学校过道可悬挂带有商家特色的横幅；

7.网站宣传本次活动的网站报道中均可融入公司文化；

8.现场活动可以现场介绍赞助商；

9.奖品宣传奖品由公司赞助或可印有其标志性图案；

13.现场鸣谢活动期间，公司名称以口头鸣谢形式出现。

文档为doc格式

**外联部拉赞助策划书篇四**

xx大学xx院将于20xx年x中旬举办一次综合性的迎新晚会。宣传包括三个部分：前期宣传、迎新晚会及后续宣传。本次晚会的资金来源将采用商家赞助的形式，下面对商家赞助本次晚会相关事项进行详细阐述：

x月中旬某日晚。

xx礼堂。

xx。

本次晚会现场参加人员为赞助商代表，信息学院院领导及其它学院学生会主席团成员，信息学院20xx级全体新生，xx级大二学生xx名左右，以及所有学生会工作人员共xx人左右。宣传对象面向目前xx大在校学生xx余人。信息学院大四、大三以及研究生院在东新总部，而大一，大二在xx区，在迎新晚会期间我们将会面向两个校区所有学生同时高强度宣传。

前期宣传：

横幅：我们将为贵公司进行为期x至x天的24小时大横幅宣传，横幅会悬挂在小树林、运动场、食堂等人流量最多的位置。

海报：我们将在晚会的前期宣传海报中点明贵公司为赞助单位。

立式广告牌：在晚会期间作为独立的宣传方式在学校内进行宣传。

传单：在前期宣传和晚会期间我们可为在校园内为贵公司发放传单。

讲座：为更好的服务赞助商，将根据赞助商的要求，在合适的时间，合适的地点协助赞助商在东新区或南新区开展讲座。

气球：晚会前会升起气球，下拉条幅以便达到最好的宣传效果。

产品展示：赞助商的产品我们可以在校内设置展点帮助进行展示。

晚会宣传：

晚会所有到场者都会得到一份入场券，其上可以详细注明赞助商的`名称及对相关产品的宣传，以加大对赞助商的宣传力度。

晚会所有到场者每人会得到一份节目单，节目单正面将会印有本次晚会的节目流程，以及节目名称，反面的版面将完全交给赞助商作为宣传版面。

晚会会设置互动环节，互动环节中将邀请赞助商嘉宾上台与同学互动，在此期间贵公司可以提供一些自己公司的产品作为奖品派发出去，并可在台上对自己的公司进行简短宣传。

晚会将会为赞助商预留一个节目来作一些与晚会气氛相适应的宣传。

晚会进行时主持人会随时对赞助商进行现场鸣谢。

晚会将会邀请媒体进行宣传，并现场录制，以便做成光盘供以后迎新晚会参考，并为新生留念。光盘封面可完全由赞助商设计，光盘中节目的开头，中间，结尾可分别加入贵公司的宣传片。光盘内容将挂在信息学院网站上，并在各年级学生中派送，并由其他学院学生会主席团成员协助推广。(光盘将由贵公司负责制作)

晚会期间将会对现场进行布置，打出横幅和赞助商的宣传标语。

晚会的舞台背景可由赞助商提供，也可在现有背景上为赞助商进行标志性装饰，背景图案文字由双方协商确定。

后续宣传：

网站报道：学生会网站以及学院相关网站首页将对晚会状况进行报道，届时全校师生登陆相关网站都可看到贵公司的对晚会的赞助情况。

院报：信院院报将会在晚会结束后进行相关报道，也会对赞助商进行宣传。

海报：晚会结束后我们会对信息学院迎新晚会的圆满举行进行宣传，海报中将会对赞助商进行宣传。

讲座：可根据赞助商的要求为赞助商在晚会后安排讲座，扩大宣传效果。

反馈：晚会结束后，我们将会和赞助商再次洽谈，对于赞助商不满意或我们做得不够周到的地方进行补充宣传，尽最大努力使赞助商满意。

若贵公司有其他要求，以上条项未能涵盖，可进一步进行磋商洽谈。

尊敬的赞助单位：

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。我们衷心地希望能和贵公司通力合作，共同办好这次晚会。

期待您的加入!

**外联部拉赞助策划书篇五**

华农公共关系协会

华农吉他，舞蹈协会

1．前言

2．市场分析

3．活动介绍

4．工作计划

5．宣传计划

6．商家补偿计划

7．经费预算

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必定会踊跃参与，全程投入。这类的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最佳宣传效果，从而大家都得以大丰收。本年的十一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。因为新生的大学生活已进入了正轨，一切都相对顺利，而且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，哪个组织就能在新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公寓品牌，更快地占去这一片超两万人的大市场。因此，公共关系协会作为华农学生声望最高的协会组织又怎会错过这么好的一个黄金时机呢？！于是我协会精心策划了这次公寓狂欢夜联欢party！本次活动的策划不但在上年成功举办圣诞party的经验总结之上，而且通过了整个公关协会筹备委员会的分析讨论，极具权威性。况且本次活动是华农公关协会最具特色的招牌活动，也是本学年的重头戏，因此得到校团委、社团联合会等官方组织的高度重视，并给予大力的支持和配合。除此之外本活动还得到本校各兄弟协会、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，兴奋不已；让赞助商尽情享受投资少回报高的乐趣。华农公关协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。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party这种刺激狂野的活动中进行宣传，效果可想而知。

3。因为年年都有新生，如条件允许的话，商家还可以同我们公共关系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，将会使商家在公寓内外的知名度不断加深，甚至到石牌各个高校，极具有长远意义！

4。便捷的活动申请：商家在公寓内、高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过和我们公关协会合作，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．本次活动将有过两万人了解，并至少超500人能进场参与（因场地所限人不可进太多），并会在五山高校区广为流传。

7．假如这类活动能再度成功举办，我们华农公关协会将会在下年的圣诞节推动广州所有高校共同策划一个更大型的圣诞联欢party，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．活动目的：本次活动是本着丰富公寓文化，活跃校园气氛，提高会员积极性的大型特色活动。

2．组织机构：主办单位：华南农业大学社团联合会

承办单位：华南农业大学公共关系协会

协办单位：华南农业大学吉它协会，舞蹈协会

赞助单位：

3．活动时间：xxxx—11—16，晚上7：30——10：50

主舞台音响控制物品储备非会员入场区（买票）聊天2观众2吉协会员入场区观众3

聊天3门口1门口2小卖部

7。活动进程”即可。

1．申请审批：在xxxx年11月6日前落实策划的审批和场地的申请工作（由秘书部负责）

2．寻找合作组织在xxxx年11月1日前落实合作机构及合作项目（由会长负责）

3．寻找赞助单位在xxxx年11月13日前落实赞助情况（由外联部负责）

4．邀请嘉宾在xxxx年11月13日前落实嘉宾情况（由秘书部负责）

5．筹备资金在xxxx年11月15日前落实物资和金钱的筹备工作。包括：赞助资金，申请资金和门票收取。（由财务部负责）

6．现场布置活动当天由组织部和人力资源部负责

7．活动进程时间内容

备注

12：30布置现场分工要细，效率要高

17：00吃饭休息注意道具和食品的保护

18：30清场整理保证非工作人员都离开

19：20理事各守岗位注意换班安排

19：30会员，嘉宾，非会员进场有序排队，防止拥挤，逃检

19：30速配换礼品及跳舞有序排队

20：00主持人出场，开场白，介绍嘉宾，介绍节目及环境语出惊人

20：10会长致词，宣布开幕有气魄，激情

20：20游戏1配对游戏

20；35吉协表演准备要快

20：50游戏2配对游戏

21：10舞协表演2个舞蹈

21：20齐跳交谊舞现场教和跳

21：35游戏3配对游戏

21：55劲歌热舞注意电器

22：20合唱防止乱

22：30礼品大派送小心拥挤

22：40踩气球结束注意电器

22：50理事活动happy到底

23：20清理现场有头有尾

**外联部拉赞助策划书篇六**

为配合学院第四届技能文化节，积极参与其中。

范围：下沙地区(也可以向杭州市区发展)。

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。

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

5、展板宣传展板上可贴部分赞助商自身的1-2张海报本板不受其他组织宣传影响

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

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

最好在开始或中间

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，但另算

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。

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、锁定公司后，先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。

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。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!

**外联部拉赞助策划书篇七**

尊敬的赞助商：

您好！

人在航行，风在舞蹈！大学生们迈着青春激昂的步伐，涌进体育场，学院将举行第xx届田径运动会。

学院于xx年12月期间举行第xx届田径运动会。为期两天的校运会将聚集学院校本部和陶瓷学院校区的代表队与众多师生。运动健儿点燃青春激情，展现青春风采，展现体育精神，使得本届运动会举办得“热烈、精彩、圆满”，也一定会引起全院师生的关注。届时，我系也将会派上系里的体育能手前去比赛，并发扬拼搏精神，赛出风格，赛出水平。

深化我校文体特色，展现全校师生良好的精神风貌和充满斗志的活力。增强全体师生的竞争意识和集体凝聚力，提高我校学生的田径运动技术水平，使学生得到全面发展。

1、横幅宣传：

横幅挂在人流量最大的几个地区范围，如食堂到宿舍的道路上等，在田径体育场内可悬挂，一目了然，持续时间长，直到运动会结束。

2、海报宣传：

在学院的宣传栏张贴大型海报，由贵公司供给海报，我们去张贴宣传。

3、传单：

运动会期间，我们派人发放传单。让师生们都注意到贵公司，也让贵公司的品牌影响力连续上升，以求对公司的宣传达到最好的效果。

1、数信系是一个大系，拥有的两千多的学生。在庞大的人群中宣传，可以让贵公司得到更好的宣传效果。

2、在学校宣传有着良好的效果，产品品牌容易深入民心，也可用最少的资金做到最好的宣传。若是商家能在校运会这种参与人数多、关注人数多且有意义的活动中进行宣传，效果定是显著。

3、因为年年都有校运会，如条件允许的话,商家还可以同我们外联部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!

1、横幅： 50元×10 =500元（数目可贵公司决定）

2、海报： 0元 （公司提供）

3、传单： 0.1元×1000=100元

4、钉鞋: 35元×5=175元

5、活络油：30元x2=60元

6、云南白药:20元x1=20

7、水和面包：40元

8、葡萄糖：5元x12=60

9、定向越野用水：20元x8=160元

合计：1115元

世界上很多知名的企业都通过活动赞助作为企业的传播战略，传播企业、品牌的信息。所以贵公司可以通过本次赞助提升公司和产品的知名度，加强产品与消费者的沟通与交流，从而让贵公司与产品深入人心！

**外联部拉赞助策划书篇八**

外联部拉赞助策划书系列(1)转载外联部拉赞助策划书主办单位：

西南大学园艺园林学院团委承办单位：

西南大学园艺园林学院06园艺系各团支部赞助单位：活动策划书目录：

1. 前言

2. 市场分析

3. 活动介绍，工作计划

4. 宣传计划

5. 商家补偿计划

6. 经费预算一.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，对新奇刺激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单位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最佳宣传效果,从而大家都得以大丰收。在奥运火炬传递时期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。因为新生的大学

生活

已进入了正轨，一切都相对顺利，而且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，更何况这个时候恰逢周末，很有活动的气氛围。在这个奥运宣传的黄金时间，哪个组织策划出极具创意的活动，哪个组织就能在新生中树立良好的公众形象，同样哪个公司能在这个时期做最有效的宣传，哪个公司就能树立稳固的公寓品牌，更快地占去这一片超五万人的大市常因此，西南大学园艺园林学院06园艺系作为西大学生活动积极努力的组织又怎会错过这么好的一个黄金时机呢?于是我们团支部精心策划了这次模拟在奥运火炬传递

校园

行活动!本次活动的策划通过了整个团支部主要负责人的分析讨论，极具价值性。况且本次活动将是西大最具特色的团日活动，也是本学年的重头戏，因此得到校团委领导、学院领导的高度重视，并给予大力的支持和配合。除此之外本活动还得到本校各兄弟学院、学生组织、学校各团体、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，兴奋不已;让赞助商尽情享受投资少回报高的乐趣。二.市场分析(投资高校活动的优势)

1. 是中国奥运官方合作伙伴之一，赞助这样一个有意义的活动更有助于提高在广大

同学

中的公信力。其次，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、激情的、能展示个性表现自我的时尚活动。若是商家能在奥运这种增强

爱

国热情和集体凝聚力的活动中进行宣传，效果可想而知。

3. 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，贵公司可以较方便快捷获得校方批准，并且得到我们支部个成员的大力协作配合。

4. 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!5. 本次活动将有过五万人了解，并至少超1000人或者更多的人能参与(因场地所限人不可太多)。三.活动介绍及工作计划(详见活动策划书)

(4)传单派发：各宿舍区的人员密集地，饭堂门前，活动过程中。五.商家补偿计划独家赞助冠名：独家赞助冠名;传单宣传： 传单上公司以赞助商的身份出现;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;海报和展板宣传： 海报和展板上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志宣传栏宣传：赞助商的传单和海报我支部包办在校内和公寓宣传栏内张贴，两三会更新一次的;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;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;服装宣传：服装由公司赞助印有贵公司标志性图案的白色衬衫;该服装活动中需要，之后还会有50%赠送给同学，宣传价值极高;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)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。

(1) 独家赞助独家赞助拥有活动的独家赞助冠名，拥有活动的一切商家补偿计划。

(2)本次活动“形式之新颖、阵容之强盛、对象之广泛、活动之精彩、规模之庞大”实为西大大型之一，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

**外联部拉赞助策划书篇九**

外联部赞助策划书模板，就是外联部拉赞助的策划书，小编给大家整理好了外联部赞助策划书模板，欢迎大家参考。

尊敬的赞助商：

\*\*于20\*\*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。

一、行性分析

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。

二、宣传方式

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

三、宣传效应:

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2024元的，商家可参与颁奖

四、活动经费预算

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： 2024元

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。

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)

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,共同搞好这次运动会,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!

一、活动背景

背景(1)今年是毛泽东等老一辈革命家题词“向雷锋同志学习”49周年，为进一步弘扬雷锋精神，推动校园文化建设，倡导文明新风尚，培养文明小学生，从娃娃抓起。

雷锋同志的事迹虽然看起来都是一些平凡的小事，但却表现出一种“把握有限的生命投入到无限的为人民服务中去”的.高贵精神，是值得人们代代相传的。

背景(2)在当今信息高速发展的年代，英语是当今世界上最主要的国际通用语言之一，也是世界上最广泛的语言。

英语已成为当今世界数十个国家的官方语言，这些国家独占了全世界70%的财富，不懂英语就意味着与这70%的元素无缘，所以更应该让孩子们从小就树立学习英语的伟大抱负，激发他们的无限潜能。

二、活动主题

弘扬雷锋精神，爱洒枫景小学，携手外文趣味英语，用爱点亮希望

三、活动目的

首先，加深孩子们对雷锋精神的认识和理解，树立雷锋好榜样，其次，从小培养孩子们对英语的学习兴趣，开拓创造性思维，再者，通过此次活动加强与其他社团的联系协作，加强社团间的良好合作关系和会员们的课外实践能力。

四、活动时间和地点

20\*\*年3月13、20、27日下午2:00——4:00

枫景小学

五、活动流程

前期准备:

(1)组织爱心外联和外文社的会员们见面，将其分组支教

(2)观摩支教，为正式支教做准备

(3)相互讨论交流，收集相关资料，准备教案

(4)此外，还要准备一条横幅(弘扬雷锋精神，爱洒枫景小学)

具体安排:(1)中午13:15在北区文化广场集合，组织队伍去枫景小学

(2)第一周上课内容:雷锋知识大讲坛，雷锋知识竞赛

(3)第二周上课内容:趣味英语(外国文化、单词pk，美式英语，根据会员的喜好而定)

六、注意事项

(1)课前备课充分，上课内容积极向上

(2)时刻强调上课质量，纪律第一，不得出现上课争吵打闹等现象

(3)上课会员，态度端正，不得打骂学生，时刻关心孩子们的情绪变化

(4)不得给孩子们以物质的奖励，引发不必要的争端

(5)没有特殊情况，不得临场缺席，应先找负责人商量

一、目的:为配合学院第四届技能文化节，积极参与其中。

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、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

5、展板宣传展板上可贴部分赞助商自身的1-2张海报本板不受其他组织宣传影响

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

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

20。

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:

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、锁定公司后，先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。

**外联部拉赞助策划书篇十**

花灯展前1-2周; 分期阶段性进行; 将公司形象大幅度推广,不仅使柳州医专学生对公司产品无人不知,而且推广到整个柳州高校!

传单派发 各宿舍区的每一个宿舍

饭堂门前

教学楼 花灯展前三天派宿舍;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。

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