

外联部拉赞助策划方案 拉赞助策划案(12篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/2d3d7956f71a6856531f88b513c7f5ce.html>

范文网，为你加油喝彩！

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

外联部拉赞助策划方案 拉赞助策划案篇一

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***，对新奇刺激的大型活动必定会踊跃参与，全程投入。这类的活动必能让赞助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。本年的夏季是活动开展的最佳时机，产品宣传的最佳时间，形象策划的最棒时段。因为夏季是美容瘦身的最佳时期，新陈代谢加快，活动量大，美容减肥效果更好。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。在这个宣传的黄金时期，哪个组织率先策划出极具创意的活动，哪个组织就能在人们中树立良好的公众形象，同样哪个赞助单位能在这个月做最有效的宣传，哪个公司就能树立稳固的校园品牌，更快地占去这一片几千人的大市场。甚至更大的周边市场。于是我们精心策划了这次活动！本活动还会得到本校学生组织的鼎力相助和参与。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。*****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，产品品牌容易深入人心。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。若是商家在活动中进行宣传，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***** 建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次活动，将会使商家在校园内外的知名度不断加深，甚至到西南高教区各个高校，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，而通过和我们*****，贵赞助商可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们的大力协作配合。

5.高效廉价的宣传：以往的校内活动中，我们积累了丰富的宣传经验，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赞助商完成宣传活动!

6．本次活动将有过几千人了解，并会在西南高教区广为流传。

7．假如这类活动能成功举办，我们***** 将会在下年的各大高校共同策划一个更大型的宣传活动，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．活动目的：

本次宣传活动：一方面提升赞助商影响力和知名度,让消费者对其产品产生兴趣，产生前往贵商家的意识；一方面丰富校园生活

2．活动时间：

年 月 日- 月 日

3．活动地点：

4．活动内容：

当天活动详细内容是由赞助单位商定

1．申请审批：

在宣传活动前落实策划的审批和场地的申请工作（由***** 负责）

2．寻找合作组织

在宣传活动前落实合作机构及合作项目（由***** 负责）

3．赞助单位

在宣传活动前七天落实赞助情况

4．现场布置

活动当天由***** 负责

（ 为基本宣传项目，□为补偿，需另加费用）

横幅在教学楼过道和公寓过道悬挂一星期悬挂到宣传活动结束一目了然，持续时间长赞助方以私人名义是无法申请到横幅悬挂的

海报宣传

在全校各宣传栏内张贴大型海报,内容***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. 宣传活动前一周分=次粘贴

*****的各大宣传栏和学生公寓宣传栏。置于校内外人口较多活人口流动量大的路上,和宿舍区建议赞助方参与设计海报传单

传单派发 各宿舍楼的每一个宿舍

展板 在宣传活动前三天进行展板宣传

□现场介绍show活动前三天宣传效果好，形象生动

(随着宣传项目的增多，宣传费用有所增加)

名称 形式 备注

□冠名权本次活动可以***** (赞助方也可命名) 等来命名。赞助总金额要过半数方有冠名权 (可商定)

外联部拉赞助策划方案 拉赞助策划案篇二

代表队:厂家可以围绕本次运动会，通过协作安排，在代表队的服装等用品，围绕贵公司的产品进行推广宣传，以达到实质性的开发市场、宣传企业品牌的目的。

宣传单:委派学生散发贵公司宣传单(由商家自己提供)

海报宣传：在全校各宣传栏张贴大型海报,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.置于校内外人口较多、流动量大的路上和宿舍区。(由双方提供)

奖品宣传:奖品由公司赞助提供，奖品上可印有代表贵公司形象的图案

工作人员及用品宣传:工作人员可穿上印有商家标志的服装工作，现场的用品等项目赞助可跨学院本学期部分活动

- 1、我们在责任内为贵公司产品进行宣传，提高品牌知名度。
- 2、扩大商家在我院的影响，通过全面的宣传，提高商家产品的市场占有率。
- 3、通过赞助相关活动树立商家的形象，提高商家的社会效益。
- 4、我们真诚的希望以此次活动为契机，与贵商家建立长久的合作关系，帮助贵商家不仅在校内，更在社会上实现更大利益的目标。
- 5、我院校园网将适时追踪运动会进程并在网站公布，赞助商可借此机会得到媒体宣传，提高企业社会形象。

为更大程度的维护贵公司利益，我方将额外提供以下宣传内容

- a、我系将不定期地为贵方进行海报宣传;
- b、我系将不定期地为贵方在校内悬挂条幅;
- c、若贵方需要，我系将为贵方免费发送传单;
- d、后期工作中我们依旧将设身为贵方考虑，参加对贵方有利的活动;

数码摄影

食品、饮料

后勤用品

奖品、奖金

合计 × × × 元

(1)多家联合赞助(考虑3-5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，具体由赞助的资金多少决定。

(2)商家可以自我选择宣传方式和赞助方式(资金和实物)。商家可以提供自己的方案给我们。如果是双赢的效果。我们将乐于接受。

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”实为我院之最，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

感谢贵公司能在百忙之中阅读本方案!本策划为整体策划案初稿，其它执行细则等具体方案将待有关项目落实或开展后随即附上，望与贵方进行紧密沟通，将此案达致完善，以方便具体工作的开展。

为了能够成功举办本次运动会，推广赞助商的品牌，我方将本着真诚的态度，热切期望能与贵公司达成合作，并希望以次为契机，共创美好的明天!

外联部拉赞助策划方案 拉赞助策划案篇三

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。本年的三月是活动开展的最佳时机，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6000人的大市场。因此，手工业协会作为柳州医专学生新起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校园花灯展大赛，本次活动的策划通过了整个公关协会筹备委员会的分析讨论，极具权威性。况且本次活动是柳州医专手工业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、特邀嘉宾……的鼎力相助和参与。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。柳州医专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，产品品牌容易深入人心。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。若是商家能在这样一个全校师生共同开展的活动中进行宣传，效果可想而知。
- 3.因为年年都有新生，如条件允许的话，商家还可以同我们手工业协会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次全校花灯大赛，将会使商家在校园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，而通过和我们手工业协会合作，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，我们积累了丰富的宣传经验，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.本次活动将有超过6000人了解，并至少超1200人能进场参与，并会在柳州医专高校区广为流传。
- 7.假如这类活动能再度成功举办，我们柳州医专手工业协会将会在下年的文化艺术节推动柳州所有高校共同策划

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

1.活动目的：

本次活动是本着丰富校园生活文化，活跃校园气氛，提高会员积极性的大型特色活动。

主办单位：柳州医专社团联合会

承办单位：柳州手工业协会

协办单位：柳州医专所有协会

赞助单位：

3.活动时间：20xx-03。

4.活动地点：柳州医专校道：

5.活动内容

当天活动详细内容是由理事会策划的，他们那里有一份详细方案，但在活动开展前暂不公开。至于活动流程见工作计划“7.活动进程”即可。

1.申请审批：

在20xx年3月3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20xx年3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20xx年5日前落实赞助情况(由外联部负责)

4.邀请嘉宾

在20xx年3月6日前落实嘉宾情况(由秘书部负责)

5.筹备资金

在20xx年3月7日前落实物资和金钱的筹备工作。包括：赞助资金，申请资金。(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

由人力资源部负责

9.清场处理

全体理事负责

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!

校内媒体柳州医专广播站:花灯展前三天,每天两次从校园媒体各个角度进行大力度宣传,且历时较长,使此次活动进程深入人心的同时,公司品牌形象将影响到整个柳州医专!建议公司自备1~2分钟录音节目,在柳州医专广播站中随专访播出;及各相关资料,已备刊物排版

横幅在教一过道和校园过道悬挂花灯展前一星期悬挂到花灯展结束一目了然,持续时间长,公司以私人名义是无法申请到横幅悬挂的

刊物社团之声:专版花灯展后一星期永留柳州医专社团录,每届的新生均对其有所了解社联之声是柳州医专校内知名刊物之一

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.花灯展前一周分2次粘贴华农大的各大宣传栏和学生公寓宣传栏。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

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。

外校宣传随校内宣传的进展,进行同步外校宣传,在各兄弟院校主要宣传栏中张贴海报,向其学生派发传单活动前一周左右公司形象将推向石牌各校及柳州高校界本次活动将向各校展示我协会风采及公司品牌形象产品展示会在活动会场设展览场地,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

冠名权本次活动可以“柳州手工艺协会花灯展”等来命名。赞助总金额要过半数方有冠名权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

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

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

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

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

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

现场show可以现场介绍赞助商需商家提供一些实物和资料

刊物宣传在刊物社团之声内跟踪报道具有历史价值

奖品宣传奖品由公司赞助或可印有图案跨地域，有头有面

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

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手协学期所有活动

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

促销点宣传活动当天可在现场搞促销要另收一些场地费

项目数量单价总金额说明

大海报20份5元100元手制的，公司有提供亦可

小传单20xx份0.06元120元折叠式的传单，力求精美，上面可作公司和本次活动的宣传。

展板2块免费公协自身拥有

小册子待定公司提供

横幅3条64元192元一条在公寓一条在学校

广播台100元2天，每天两次

场地费2个400元活动现场，

数码摄影100元含电池

用具50元包括透明胶，塑料线，剪刀、彩带等

奖品100份2-5元/份350元揭开灯谜者

工作人员饮水吃饭50个5元250元具体当天定

蜡烛150支0.2元30元持续时间要长些的

饮料100支1元100元商家提供也可

花灯150个2元300元制作材料

合计2100元

补充赞助方案：

(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3-5家，每个赞助商1000元左右)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，具体由赞助的资金多少决定。

(3)商家可以自我选择宣传方式，不同的宣传方式赞助不同的资金和实物。商家也可以提供自己的方案给我们。如果是双赢的效果。我们将乐于接受。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。提供贵公司的纪念品给活动获奖的人员，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”实为柳州之最，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机

外联部拉赞助策划方案 拉赞助策划案篇四

- 1、深化我校艺术教育特色，展现全校师生良好的精神风貌和充满斗志的精神状态。
- 2、增强全校师生的竞争意识和集体凝聚力，融洽师生感情，提高我校学生的田径运动技术水平，使学生得到全面发展。
- 3、在系内挑选出校运会各项目的参赛选手，并组织其代表工程管理系参加湖南财政经济学院第五届校运动会。

展现青春风采发扬拼搏精神

“国运昌，体育兴”。体育强盛的背后是民心的凝聚力，国力的增强和社会的进步。为了增强工程系学生的集体荣誉感，为校运会选拔人才，也为了新生们能更好的融入到班集体中，我们举办了这次工程系运动会。

田径场和体育馆负一楼

工程管理系全体学生

大二、大三趣味赛：xx年10月8日下午三点

大一趣味赛：10月9日下午五点五十

田径赛：xx年10月10日中午十二点和下午五点五十

（全体学生）

1、前期宣传

9月26日召开各班班长及体育委员会，让他们分别到自己班级去宣传，同时体育部干事也要下班去做相关宣传工作。

2、报名

各体育项目的报名都将以表单形式下发到各个班级，各班体育委员组织其班级的报名工作。

3、比赛分组及整理

9月30日号上交报名表，将每个班的报名表按项目整理分类，根据情况进行分组并安排比赛的时间，地点，做好比赛前的一切准备工作。

4、活动的开展

按照活动时间准时开展，活动人员安排详情见附录一（负责人负责记好比赛成绩并上交体育部）。

5、运动员的赛前训练

在校运会开始前对运动员进行适当的训练。

（一）田径

1、个人项目：（100米200米400米800米（女）1500米3000米（男）跳远铅球）每班报名人数不限，每人限报3项。

2、录取名次：各单项分别录取前八名，各单项的前三名

暂定为该项目的参赛选手。

（二）趣味比赛项目

1、定点投篮比赛（记时加计分赛）

（1）规则：在罚球线后每人投球5次，球出手前不能踩线，按投中球数总和并加时间计算成绩；

(2)按成绩选取前20名，分成两队，每队10人（各5男5女）。

2、赶“猪”接力赛：

(1)规则：运动员分立于30米两端，在规定的跑道内用羽毛球拍（必须手握羽毛球拍手柄位）去赶篮球。如用手或脚直接接触篮球用力赶篮球，以及影响其他队伍或篮球出规定跑道，那么重新开始比赛。球可以压线，但人不能压线，人、球、拍为一体，在赶“猪”时，拍与球离开不能超过一秒钟，（一队二条跑道），否则取消成绩。交接羽毛球拍和球必须在线内交接区内进行，最后一人冲线时必须球和人都过线，才停表计时。在规定的赛程内用时最少者获胜。

(2)以班级为单位报名参赛（各班队数不限，但队员不可重复），比赛选取前2名（运动员10人，男女各5人）

3、飞碟传接比赛：

(1)每队八人，四男四女。相距十米，两面各4人，排成一路纵队，一人一次迎面接力传接飞碟，在规定2分钟时间内，规定区域（10*20米），飞碟传接次数多者为胜（以手接住按稳为准）。

(2)比赛取前4名参加校运会

4、羽毛球托乒乓球迎面接力：

(1)乒乓球必须放在羽毛球拍得中间，不能用手或它物固定，每个人每次只能托一个球（必须手握羽毛球拍柄位），从起点到交接点，球不掉在地上为有效，如果球在拖送途中掉在地上，选手必须在掉球处拾起球重新开始比赛。在规定的赛程内用时最少者名次列前。用手或其它物固定球、出跑道等按犯规处理。参赛运动员手持羽毛球拍托乒乓球跑完30米，交接羽毛球拍和球必须在线内交接区内进行，最后一人冲线时必须球、拍、人同时都过线，才停表计时。在规定的赛程内用时最少者获胜。

(2)比赛选取前2名参加校运会。

5、集体跳长绳比赛：

(1)限时两分钟，每队12人男女各6人（男女混合），2人摇绳，其余十人在绳内同时跳，以限定时间内，成功完成次数最多者为优。（以长绳不受阻挡回到开始位置为完成一次）

(2)比赛选取前4名参加校运会。

6、拔河比赛

(1)每队20人，男女各10人，三局两胜制，一方将绳中间红线拔过中线为胜。

(2)比赛取前2名参加校运会。

十月八号（下午三点）比赛项目：

赶“猪”接力赛、飞碟传接比赛、羽毛球拍托乒乓球

迎面接力、集体跳长绳、拔河、定点投篮（大二和大三学生）

十月九号（下午五点五十）比赛项目：

赶“猪”接力赛、飞碟传接比赛、羽毛球拍托乒乓球

迎面接力、集体跳长绳、拔河、定点投篮（大一新生）

十月十号比赛项目：

中午十二点：100米400米1500米跳远（全体学生）

下午五点五十：200米800米3000米铅球（全体学生）

注：参加人员：所有运动员及工作人员

1、学生会成员必须在十号十二点（五点五十）之前赶到，并请办公室和文联部的男生新生干事搬好六张桌子和椅子到田径场（郑哲负责），网编部和学习部副部长负责拍照，生活部负责搬水，组监部副部长负责全学生会签到。

2、活动中要注意细节方面（如天气，器材等等）

3、活动中工作人员要注重个人素质，因为其代表的是工程系学生会。

外联部拉赞助策划方案 拉赞助策划案篇五

XXXX

xxxxxx学校xxxx协会xxxxxxx策划书

年月日

xxxxxxxx(学校协会)

xxxxxx（晚会）

一、活动主题：xxxxxx二、活动介绍：

三、活动意义：

四、举办单位：

五、活动时间：

六、活动地点：

七、活动对象：

八、活动流程：

十、活动所需物质以及经费预算：

十一、主办方与赞助方的合作：

1、主办方可以为赞助方提供宣传方式：

（1）活动冠名或环节赞助

以赞助提供的商标名称为该活动的冠名，活动过程所有宣传都会出现商家的名字或在某个环节宣传（以赞助商所提供的金额而定）

（2）横幅（由主办方负责制作，也可由赞助方提供）

根据赞助商提供的内容，结合本次演唱会的宣传。放在校园中显眼的地方，也可以在演唱会现场悬挂。

（3）海报宣传

由主办方自手工绘制海报长贴于校宣传栏。

（4）广播宣传

学校广播台是我校最直接、最快捷、最有效的声的宣传媒体，宣传范围遍布校园各个角落。

（5）传单宣传

赞助商可提供宣传单供主办方派发，我们将在学校人流最大的地方（如食堂前、宿舍等）派发。

（6）赞助商在一定条件下允许在学校设点摆摊

注：以上宣传方式仅供参考。具体内容以签合同为准。如赞助商有任何宣传方式和设想，方可与主办方协商。

2、主办方与赞助方的权利与义务

（1）赞助商可选择部分赞助或全部赞助此次晚会的活动，我们也将根据赞助的多少

议定合适的宣传方式。（2）如果双方合作成功，我们将根据双方的合作权限履行义务。（3）此次活动的最终解释权归音乐庄园所有。

协议书

立协议书单位：（甲）：（乙）：

为了大力开展xxxxxx学校，并通过各种形式的宣传方式使双方权益达到最大，经双方同意拟定相关内容如下：一、

乙方在活动前提供给甲方详细的活动计划，并做好经费预算。

二、由甲、乙双方协定需要进行的宣传方式和甲方为乙方提供的赞助费。（由双方协定

后填入附表中）三、协议书签订后，甲方首期至少付给乙方赞助费总额的70%，剩下的30%在活动后

期支付。四、

协议书签订后，乙方必须严格按照协议书的各种方式进行宣传，并向甲方提供活动

进展的情况，以便甲方查验。五、六、七、

乙方只按协议要求进行宣传，而宣传的影响及效益与乙方无关。本协议有效期为至。本协议一式两份，双方各持一份，有效期结束后失效。

甲方：乙方：单位：单位：代表人：代表人：单位地址：单位地址：附表双方协定：

xxxxxx学校xxxxxx地址：联系方式：

外联部拉赞助策划方案 拉赞助策划案篇六

为迎接河北科技大学理工学院法制宣传周的来临，我校将与河北电视台《法制时代》栏目组隆重举办《法制时代之走进大学校园》节目。借此机会我校同学非常希望成功地与中国移动公司建立合作关系。以巩固中国移动品牌在学生群体中的稳定地位，并借此机会宣传中国移动的品牌和提高我校的知名度，使双方达到“双赢”。中国移动通信河北有限责任公司，河北省电视台，河北科技大学都是河北省极具影响力的单位，三强联手必将势造最具影响力的一期栏目

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。新生的大学生活已进入了正轨，一切都相对顺利，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，同样哪个公司能在一个月做最有效的宣传，哪个公司就能树立稳固的校园品牌，更有利地去巩固这一片大市场。因此，河北科技大学理工学院网络互联策划组又怎会错过这么好的一个黄金时机呢？！于是精心策划了《法制时代之走进河北科技大学理工学院》的普法活动。本次活动的策划通过了分析讨

论，极具权威性。况且本次活动是将会成为最具特色的普法活动、拥有极高的品牌文化，也是本学年的重头戏，因此得到校团委、省电视台、省日报社等官方组织的高度重视，并给予大力的支持和配合。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。

1. 河北电视台新闻综合频道《法制时代》是向全国范围播放的节目，收视率在河北电视台名列前茅，且具有广泛的收视群体。作为《法制时代之走进校园》的普法活动的首发，同时也是全国的首例，其广泛的社会覆盖面，以及深远的意义，必将带动石市乃至全国的普法宣传活动。

2. 河北科技大学在省内具有相当高的知名度，定会受到社会各界人士关注。

3. 大学生来源于社会，但又不同于一般社会公民，其一举一动定会引起人民的注意

4. 学校消费地域集中，针对性强，更适合通信行业的巩固与发展，让“中国移动”及周边产品深入学生群体当中。

5 本次活动将通过电视节目面向全国播放，并至少超400人能进场参与（因场地所限人不可进太多），并会在石家庄各高校广为宣传。

6 本次活动将有省内知名媒体作大力宣传，河北省新闻综合频道，省报社《燕赵都市报》《河北晚报》等，以及覆盖河北科技大学校内人手一份的校报，必将使三强联合所带来的社会影响深入人心。

大学生来源于社会，但又不同于一般社会公民，他们所面临的问题比一般公民更多、更复杂，社会对他们的法律素质要求更高、更严格。

这期特殊节目旨在增强在校大学生的法律意识，提高在校大学生的自我保护意识。使大学生真正做到知法，守法，懂法，运用法律手段保护自己的合法权益不受侵害。也可以通过来自五湖四海的大学生将法制与法治的宣传落到实处。

通过这次节目可以有效的减少大学生不必要的犯罪，使法律观念深入每一名大学生的心里，并通过此次节目加强大学生的法律意识，提高大学生的自我保护能力。

主办单位：

赞助单位：

3. 活动时间：20xx年5月8日——5月13日

4. 活动地点：大学生活动中心三层

5. 现场布置：待定

6. 活动内容：

前期活动

8号 周一：

1开始展览《处罚条例》

2张贴展览版，有海报。（法制宣传周开始）

3悬挂条幅（ 法制时代即将走进理工校园， 知法，懂法，守法）

4广播站（法制宣传周开始，走进校园）

5黑板报。

9号 周二：

1宣传案例。（包括较易发生侵犯学生权利的案件）

2广播（播发大学生维权的案例）

10号 周三：

1张贴海报（关于未来两天的具体活动）

2更换展板，展出新的案例

3广播（播发大学生维权的案例）

11号 周四：

1充气设施到位，桌椅，遮阳棚 4个（包括条幅，活动用品，）

2活动

活动区a, 广播区（讲解展牌上的案例，活动流程，宣传法制时代）

活动区b，签名区（赠送《制安条例册》）

活动区c，互动区（ 手机发送短信回答问题， 开展4月话费单换礼品活动）

12号 周五：同上

后期活动

13号 周六：法制时代走进校园

活动区撤销

继续展出展板和海报

传单继续发

冠名权：本次活动可以冠名。（冠名费6万）

传单宣传：

传单主要宣传法律知识和宣传《法制时代之走进科大校园》节目。传单上可印有赞助商的标志

小册子宣传：

主要宣传法律知识和宣传《法制时代之走进科大校园》节目。封面和内页可有赞助商的广告。

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。海报由河北电视台、河北科技大学理工学院、中国移动共同设计。

展板宣传：展板上可贴海报和宣传纸（宣传纸右下脚可印有赞助商的标志）

横幅宣传：在学校过道可悬挂带有商家特色的横幅。

校园广播宣传：主要宣传法律法规、《法制时代》的到来和赞助商

现场宣传：现场可用到印有商家特色的道具进行布置

媒体宣传：可有赞助商独家赞助字样的字幕，会场可出现条幅，海报等软性广告。

（各种宣传介质均可印有中国移动的标志）

达成协议后由科大理工和河北电视台提供经费清单，交赞助商审核同意后，由赞助商本次活动所需提供经费。

补充赞助方案：赞助商可以提供其他宣传方式，三方达成协议方可施行。

本次活动阵容之强盛、对象之广泛、节目之精彩，规模之庞大是全国首次法制节目走进大学校园，必将引起强烈的社会反响，从而为商家带来预想不到的宣传效果和商机。网络媒体对中国移动公司的鼎力相助与海报横幅，广告、版报等宣传手段的全力打造将使中国移动各项业务深入人心，再次打造“中国移动”的品牌效应，使更多的人加入到移动中来。承载投资理念，再现移动风云，这是移动人的心声，弘扬企业文化，营造学术氛围，这是移动人共同的目标。

外联部拉赞助策划方案 拉赞助策划案篇七

主题：农学系第三届丝路情·绿原梦文艺晚会

地点：河西学院音乐厅

主办单位：河西学院农学系

赞助单位：

1.广告效益：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品牌效益：学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。其中高校学生作为现代青年都喜欢追求新鲜的、浪漫的、能展示个性来表现自己的时尚活动。

3.因为年年都有新生，如果条件允许的话，商家还可以与我系建立一个长期友好合作的关系。

4.高效廉价的宣传：以往的校内活动中，我们积累了丰富的宣传经验，在学校建有宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。

5.本次活动有一万多人了解，并至少有超过20xx人能进场参与。

6.假如这类活动能再次成功举办，我系将会在下年的同一时间策划更大的一次活动。本次活动非常关键，意义深远，商机无限！

1.我们主要负责此次活动的宣传、组织、策划、主持、表演等。

2.活动前的各种宣传工作：海报、条幅、传单、优惠券等由我方代为张贴。

3.元旦期间的校内各种海报、条幅、传单、优惠券等由我方代为张贴。

4.将商家的名称及相关标语融入到晚会中。

5.商家若有其他要求和建议可提出由双方商量决定。

1.文化用品：主要集中在数码产品、手机、电脑、书籍和学习用品等；

2.服饰：集中在品牌服饰、休闲、工艺、装饰和运动系列等；

3.日常消费：集中在特色餐饮、小吃、商场、超市和日用品等；

4.美容美发：集中在化妆用品、美容、美发等。

1.横幅 在校园南北区醒目处悬挂宣传横幅，从晚会前一星期悬挂到晚会结束三天后，公司可以以私人名义悬挂

2.刊物 《大学绿色报》第一版予以报道

3.海报宣传 在校园内张贴大型海报，达到最大的宣传效果

4.展板

名称 形式 备注

冠名权 赞助金额要超过半数方可有冠名权。

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

横幅宣传 在校园里可悬挂带有商家特色的横幅，但不可太商业化。

现场鸣谢 活动期间，公司名称以口头鸣谢形式出现，效果十分明显

特邀嘉宾 我们邀请贵公司的代表来参与我们的活动现场

亲爱的商家，热忱欢迎您的加入，我们坚信在我们的共同努力和精心策划下，此次活动定能成为贵公司在本院宣传推广的典范。我们将始终以诚恳认真的态度，竭力让贵公司的每一分钱都能得到超值的回报。

农学系丝路情·绿原梦文艺晚会招商合同协议书

甲方：河西学院农学系

乙方：

甲乙双方本着繁荣校园文化，服务学生成才，宣传企业形象，合作互惠共赢的原则，经协商签订如下合作协议并承诺共同遵守协议中各项条款。经过友好协商一致，现就农学系第三届丝路情·绿原梦文艺晚会的活动达成以下协议：

- 1、项目：农学系丝路情·绿原梦文艺晚会
- 2、赞助内容：活动期间的部分活动经费支出；
- 3、活动时间
- 4、活动地点：河西学院音乐厅。

- 1、赞助：费用为人民币（¥.00元）。
- 2、宣传方面：由乙方提供宣传资料以及横幅；
- 3、回报

（1）农学系出宣传展版及海报；

在校园醒目位置,推介贵公司的名称,标志及开展的活动标语.；

用宣传横幅放在校园内帮助贵公司做标语广告宣传；

（4）活动期间由甲方提供场所及硬件设备。

1、甲方

(1) 甲方负责活动的组织开展与宣传，保证乙方的广告宣传效果，但乙方需提供相关资料；

2、乙方

(1) 乙方有权过问甲方的活动进度，甲方必须如实反映；

(2) 乙方在活动期间不得以任何形式进行商业性销售活动：_____

乙方（盖章）：_____

签约代表（签字）：_____ 签约代表（签字）：_____

外联部拉赞助策划方案 拉赞助策划案篇八

：株洲职院人文旅游系

：人文旅游系团总支、学生会

：xx年12月24号

：学院艺体馆

：

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

：学院艺体馆

晚会节目精彩纷呈，包括乐队组合歌曲舞蹈小品模特表演等中间还有为赞助商设计的现场宣传及观众互动环节（双方共同商议）。

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。

- 1、为贵公司提供10—20分钟的宣传时间，在宣传结束时，表示我方衷心的感谢。
- 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。

注：具体事项可以面议，如需要修改的可以面议。

以上是本次活动的宣传计划及赞助方案，希望您能在百忙中抽出时间阅读，我们不胜感激。如果能得到您的支持和合作，我们将深感荣幸。我们将为您提供更佳的宣传方案，达到您的满意的宣

传效果，我们怀着极大的诚意期待您的回音。谢谢！

并祝您的企业蒸蒸日上！

外联部拉赞助策划方案 拉赞助策划案篇九

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佳时机，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，同样哪个公司能在一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……的鼎力相助和参与。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，产品品牌容易深入人心。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，我们积累了丰富的宣传经验，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. 本次活动将有超过两万人了解，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：xx-xx-xx，晚上7：30——10：50

4. 活动地点：五山大学生公寓饭堂三楼

5. 现场布置：

楼梯(封) 聊天4(工作)

聊天1 观众1

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

6. 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开。至于活动流程见工作计划“7.活动进程”即可。

1. 申请审批：

在xx年xx月x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xx年xx月x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xx年xx月x日前落实赞助情况(由外联部负责)

4. 邀请嘉宾

在xx年xx月x日前落实嘉宾情况(由秘书部负责)

5. 筹备资金

在xx年xx月x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

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

外联部拉赞助策划方案 拉赞助策划案篇十

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。

1.冠名权：独家赞助拥有活动的冠名权，本次活动可以“×赞助商×”等来命名。
(赞助总金额达到一定程度)

2.横幅：为期三天(时间长度取决于根据赞助商提供的资金多少)的横幅宣传，在学校将带有商家名称的横幅悬挂在食堂等人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。(赞助商以私人名义是无法申请到横幅悬挂的)

3.海报：我们将在文化节前期在全校各宣传栏内张贴海报,海报印有赞助商名称及赞助商标识，在保证有关活动的宣传的情况下,体现赞助商的利益。可我们自己手绘亦可由赞助商提供

4.展板：活动前期在校内人口流动量大的道路上和食堂前等醒目位置摆放展板，展板将展示社团文化节宣传单，节目单,并张贴体现赞助商公司良好形象的1-2张海报与展板上，以求对赞助商的宣传达到最好最全面的效果。(前期宣传)

5.立式广告牌：在社团文化节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)

6.校广播站做为期三天(时间长度取决于根据赞助商提供的资金多少)有关贵公司的广播宣传，建议公司自备1~2分钟录音节目,在广播站中播出(各相关资料,已备刊物排版){视具体情况，要另收一些宣传资金}

7.宣传棋方阵。在社团文化节期间在礼堂外等显眼位置放置彩旗进行宣传。

8.调查问卷：活动结束后，帮贵公司进行一次校园市场调查，调查问卷内容可由贵公司单独裁定，也可以有我们双方共同商定。我方人员负责问卷在我校内发放，回收统计，最后交与贵公司作为制定发展规划使用。

9.在社团文化节期间在校内设立咨询台。

10.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，委派学生在校内食堂及宿舍楼等人流聚集的地方散发宣传单

11.奖品宣传：奖品由赞助商赞助、提供，可印有赞助商标识。

12.工作人员用品宣传：工作人员可穿戴商家提供的服饰、胸牌或其他代表贵公司形象的物品宣传。

13.道具：现场道具，主持人话筒可张贴赞助商名称或赞助商标识。

13.嘉宾发言:赞助商可派代表到现场参加我们的社团文化节，并可在活动期间以嘉宾的身份上台发言或未优秀社团上台颁奖。

14.展卖:贵公司可以在学校内人口流动频繁的路口展示自己的产品，开展促销活动、展销活动。

15.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)

16.产品代理:贵公司的产品可由我院社团联合会代理，可长期合作。

注：建议公司参与设计海报或展板。

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。

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

外联部拉赞助策划方案 拉赞助策划案篇十一

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.易拉宝宣传 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
- 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

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。
- 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

外联部拉赞助策划方案 拉赞助策划案篇十二

XXXX

分团委学生会

部门

- 1、前言
- 2、可行性分析
- 3、经济效益分析
- 4、赞助活动意义
- 5、活动介绍
- 6、宣传计划
- 7、商家补偿计划
- 8、经费预算
- 9、补充赞助方案

阳光源于青春，当代大学生总洋溢着年轻的活力、充满着狂热的激情、且具有着独特的个性，对大型的校型活动总是会不由自主的踊跃参与，并且于活动中完美的表现自己，可以说是全程投入！而这次的“校运动会”有在校学习的各级学生的积极参加，同时还有我们在校老师们的高度关注。因此也更能让商家的知名度得到很大的提高，达到的宣传效果，在大学生中树立更好的口碑。如果能得到贵商家的赞助，我们的活动也能够更好的举办，从而达到双赢的效果。在这个宣传的黄金月，哪个商家能够率先作出积极响应，哪个商家就能在学生心目中树立良好的公众形象，更快的占据这个接近20000人的市场。而这次的活动也是学校组织屈指可数的几个大型活动之一，对商家来说可谓机不可失！

1、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“校运动会”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，推动学院文体事业的发展。
- (3) 如条件允许的话，商家可以考虑同校类相关部门、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一个学生，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，而通过与个别部门或协会以运动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，并且得到部门及各个协会的大力协作配合。
- (5) 高校廉价的宣传：同广播，传媒中心相比，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接近20000人，人口密集，本校的消费能力较高，每年从这边毕业的有5000多位，且我校毕业生留在市区工作的比较多，届时达到宣传效果将更明显。

2与我部门合作的优势

- (1) 在以往的校内活动中。我部门积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传，可以在短时间内达到很好的宣传效果。
- (2) 我部门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) 本次活动将有接近20000人了解，全校总动员。
- (4) 校运动会在体育场举行，人流量大，通过此次活动可扩大商家在学校的影响，进而传播到每个学生，通过全面的宣传，提高公司产品在学校的市场占有率。

1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的重要的消费群体。
- (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、朋友，以赢得别人的赞赏。像这样一传十，十传百的宣传效果可想而知。
- (3) 投资少，见效快。
- (4) 短期宣传，长期有效。不管是在校学习的各级学生还是即将毕业的大四学子，都将深远的

影响其今后的消费观。

(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、扩大商家在高校影响，通过全面的宣传，提高商家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，提高商家的社会效益。
- 4、我们真心的希望能够以此次的活动为契机，与贵公司建立长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，更在社会上实现的利益的目标。

请见活动策划书

- 1、横幅：大横幅宣传，在学校操场和主干道两旁悬挂横幅（横幅内容为毕业生晚会的内容和商家相关宣传——赞助商名称）
- 2、海报宣传：在校宣传栏内张贴海报，在保证相关活动宣传额的情况下，可以体现赞助商的利益。张贴在华中科技大学武昌分校的各大宣传栏和学生公寓宣传栏。至于校内外人流量的地方，如：西区食堂、中区食堂、南区寝室、中区广场展出海报）

注：建议商家参与设计海报传单及自行制作，以求对商家的宣传达到面的效果。

- 3、在运动会举行期间，向有关工作人员分发有赞助商标志的帽子或衣服，加大宣传力度（帽子衣服由商家提供）
- 4、冠名：以“xxx”杯“运动会”的形式举办。（或其他标语）
- 5、传单宣传：在校内为商家发宣传单、优惠券以提高其知名度。
- 6、在运动会期间在校内设立咨询台。

- 1、广播台宣传：我校广播台有专业电台的专业技能，因此不仅能够让学生在学校的听到，还可以让校外200平方公里范围内的听众知道。（另收宣传资费）
- 2、现场宣传：运动会现场可用印有商家特色的道具进行布置。

横幅：一条

海报：元一张

活动经费总计：

冠名：

赞助方可以自我选择宣传方式，不同的宣传方式赞助不同的资金和物品。赞助商可以提供自己的方案给我们，如果是双赢效果，我们乐于接受。

希望贵商家可以慎重考虑我们的建议，给我们提出宝贵的意见。在校内的宣传活动由我们负责，商家可以派人监督。希望通过与贵商家的通力合作。共同搞好这次晚会，期望贵商家尽快回复，期待您的加入！合作愉快！

外联部联系人：xxx

联系方式：xxxxxxxxxxxx

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发