

外联部拉赞助策划书

外联部拉赞助策划书案例(七篇)

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/fcce7991fc1eeda59e9159d6566beb32.html>

范文网，为你加油喝彩！

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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

外联部拉赞助策划书 外联部拉赞助策划书案例篇一

**于20xx年x月x日举办一个全校性的综合型运动会,历时一周。期间包括三个部分:开幕式文艺演出、运动会和闭幕式颁发奖项(两天)。我们校学生会外联部是此类校园活动指定宣传策划单位,对商家赞助大学生活动的可行性,特别是赞助我校运动会活动的可行性有较深入的了解。现在就让我们为贵公司作此赞助可行性报告。

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

2、在校大学生达xxxx余人,人流量大达到运动会每天入场观看人次为xxxx左右。人口密集,而且本校的消费能力较高,为贵公司宣传的成效更明显。

3、本次活动得到师生关注,贵公司的产品也将得到大力的宣传。

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

2、我们将在运动会的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。(前期宣传)

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

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

5校广播站为期七天做有关贵公司的广播宣传

6运动会期间(一周)由贵公司在运动会赛区附近进行一定规模的产品销售活动

7运动会前后在校学生会网页上宣传并且发放传单。

8宣传棋方阵。在运动会期间在会场主干道,主席台等显眼位置放置彩旗进行宣传。

9气球方阵。在运动会期间在一些重要位置利用氢气球悬挂宣传。

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

11、在运动会期间在校内设立咨询台

希望本次活动的吸引性能帮贵公司的产品吸引更多的关注,互惠互利

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

2.本次活动还可以帮贵公司在学校内派发传单

4.优秀运动员的奖品由公司提供.

5.横幅有标明赞助商

6.校园广播台

7.校园主流报纸

8.校园各校区粘贴栏海报

9.活动现场海报 x展架

10.主持人感谢词

11.奖品赞助

备注:赞助费达20000元的,商家可参与颁奖

场地租用费5000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:20xx元

增加校企间的交流与合作,共同学习,共同发展。

扩大公司在各高校影响,通过全面的宣传,提高公司产品在高校的市场占有率。

通过赞助相关活动树立企业形象,提高公司的社会效益。

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

活动地点:xx体育场

涉外事宜:学校团委(具体由校团委学生会负责)

赞助的单位:

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!

建议:关于大学生拉外联事宜,不能以拉到钱为终极目的,因为需要从长远考虑,所以在作宣传和策划时,务必切实从商家利益出发,同时结合校园师生的需要来找到结合点,达到双方共赢的目的!切记不能夸大活动效果,最终让商家形成巨大的心理落差,这样的话得不偿失。

外联部拉赞助策划书 外联部拉赞助策划书案例篇二

东华理工大学地球科学学院团委学生会

(20xx年11月上旬)

东华理工大学南昌校区是原华东地质学院,是一所以工为主,理工结合,文、管、经、法兼备的多科性普通高等学校。是依托校本部雄厚优质的人才教育资源及50年的办学经验,经教育部批准,于20xx年成立的普通本科独立学院。东华理工大学(原华东地质学院)是江西省人民政府与工业和信息化部国防科技工业局、江西省人民政府与国土资源部、江西省人民政府与中国核工业集团公司共建的一所具有地学和核科学特色,以理工为主,经、管、文、法、教、艺、军兼备的多科性大学。学校是中国人民解放军海军后备军官选拔培训基地和中国核工业集团公司、中国核工业建设集团公司人才培养基地。

20xx年11月上旬,东华理工大学将举办第三十九届全校运动会。届时将吸引昌北校区各个高校的大批师生前来观看。我院学生会外联部是此次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,特别是赞助我校系列活动的可行性有较深入的了解。现在就让我们为贵公司作以下

赞助可行性报告。

1、有谚云“酒香不怕巷子深”，而今，市场竞争日益激烈，“酒香也怕巷子深”。三等企业做产品，二等企业做品牌，一流企业做文化。企业仅有优质的产品和服务是不够的，只有配以良好的广告宣传，才能形成自己的品牌并使其丰满起来，从而使企业在波诡云谲的商海中永立潮头。

2、而商家宣传工作是塑造商家外部形象的主要渠道。随着市场竞争的日趋激烈，“品牌立企”已经成为商家扬名四方、持续发展的主导战略。一方面，商家要通过较高的知名度、良好的声誉赢得社会的支持以及群众的拥护和信赖。另一方面，商家要通过自己的品牌赢得更多的客户，争得更大的市场份额，取得竞争优势，这就必须发挥商家的宣传功能

3、广告是最大、最快、最广泛的信息传递媒介。而相对于传统的电视报刊等广告方式，在校园内的广告宣传却是成本极低的！

这是一次贵公司直接与本校众多可能客户间的直接接触，也将是一次值得期待的商业与文体的完美结合。通过这次合作，您和您的企业不仅在校内及校园周边，而且在社会上都将产生深远的影响，我们的合作也将为将来的工作打下良好的基础，我们将在以后的合作中为您提供最大支持，以此建立更长久的合作关系。

1.消费群体概况：我校现有师生近三万人，共有南昌校区，枫林校区，抚州校区三大校区，仅在南昌校区的师生就多达两万余人，且地球科学学院一直是东华理工大学的强力学院，在校内有着举足轻重的地位。在这个老牌的重点学校里，有您的巨大商机，我们将帮助您扩大您的品牌影响力，帮助您不断奠定您的品牌在校园市场的占有份额。

2.一个顾客的背后至少有十几个潜在的顾客，那么在校的学生正是一个巨大的潜在市场。

3.本次活动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，将使贵公司的产品宣传不再仅限于学生群体，必引起全校性的轰动。此次活动可以为商家开拓东华理工大学这一重要的销售市场。

4.您的品牌宣传将跟随我院活动从头到尾，让每一个学生确实得到您的品牌效应，并且这种品牌印象将跟随到今后的学习生活中，并在以后的活动中不断得到强化和深入，建立起品牌号召力和一批品牌忠实用户，提高您在我校学生心目中的影响力。

5.同电视，报刊等网络媒体相比，在校园宣传有独特的宣传效果，可用较少的资金得到最好的宣传效果。

6.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。

本次活动意义深、影响大，可以帮贵公司的产品吸引更多更久的关注，达到双赢的效果。

1.此种活动是大学校园内参与人数最多的一种大型的活动，本次活动得到我院师生的广泛关注，贵公司的产品和服务也将在此基础上得到大力的宣传。

2.通过赞助相关校园活动树立企业形象，提高企业的社会知名度。

3.让宣传常驻活动周围，不断刺激消费者眼球，吸引同学们的注意，借此建立起贵公司的品牌忠实客户群体。

4.增加校企间的交流合作，共同学习，共同发展。

5.扩大贵企业在各高校间的影响，通过全面的宣传，提高您的产品在南昌各高校间的市场占有率。

1.横幅：在各活动前后半个月之内，我们将会在人流量多的公寓前悬挂横幅，横幅内容为此次活动的祝贺词。（例：***祝贺东华理工大学第三十九届运动会取得圆满成功。）悬挂地点：东门桥头，南7公寓，田径场周围护网。

2.海报：如果贵公司成为我院的合作伙伴，活动期间，我们会为贵公司在学校宣传栏粘贴宣传海报。（宣传栏主要有南区公寓路口，西区超市门前，北区食堂路口。皆是人流量大的地方。）

3.宣传单：宣传单由贵公司提供或我方全权负责（贵公司需提供内容材料），在运动会期间向过往师生发放。

4.x展架：海报由贵公司提供或我方全权负责（贵公司需提供内容材料），将其摆放在人流量大的校园生活区内。（如南区学生公寓

外联部拉赞助策划书 外联部拉赞助策划书案例篇三

1西南科技大学模拟拉赞助活动主办单位：西南科技大学制造学院外联部xx年10月11日星期四2六月的硝烟早已散去，转眼大学生活已经过了一个多月。为了丰富大一新生的课余生活并让他们更深刻的了解与认识大学生活。同时也为了让大一新生锻炼自己，展示自己，制造学院外联部本着提高广大同学交际等方面的能力，举办一个特色活动——模拟拉赞助。

为了让同学们尽早感受到社会气息，走出学校这个象牙塔，提早认识学校与社会的差别，并且加深大一新生对学校与外联部的认识，同时加强同学们之间的交流，也给同学们展示自我的舞台，我们将现实生活中的拉赞助搬到我们的舞台上，为大家进入社会奠定一定的基矗

3初试：107广常复试：教室。

模拟拉赞助初试，复试。

制造学院外联部（徐啸，曾荣超，杨婉琳，许素瑕以及外联部所有干事）

（一）前期准备宣传方案：

1）在学校贴吧上进行宣传(本部门自己负责)2）张贴主题海报（海报由宣传部协助完成）海报贴在校的各宣传栏上（老区的

一、

二、三食堂，新区的

五、六食堂以及各教学、寝室楼下的张贴栏)3)放展板分别展出于老区107广场和新区七彩柱广场等内容:(时间、地点以及开幕式宣传标语)4)横幅4挂在活动现场——老区107广场(其中横幅可由本部门干事在活动之前出去拉一次赞助)5)班级宣传联系各班班长,让各班班长在班上进行一个简短的宣传。

(二)活动准备在活动前打印相应的表格及资料,租借摄影设备,并安排摄影人员,布置场地。邀请上届外联部同事,部长以及老师参与我们的活动。

(三)活动具体过程

1、初试由同学自己选择当商家或是当拉赞助的人,分别选出10名优秀商家和优秀拉赞助的人。

2、复试第一轮:让10名商家抽签(如火锅店,服装店等)给5分钟准备时间,再让10名拉赞助的人抽签(和上面的签一样)然后抽到相同签的商家和拉赞助的人为一组开始谈判(每组10分钟),选出2名商家和2名拉赞助的优秀选手。

第二轮:让剩余8名商家和8名拉赞助的人自己进行拉票(一分钟时间)让大众评委选出较好的1名商家和1名拉赞助的人进入pk席。(本轮淘汰14人)第三轮:让先选出的2名商家和2名拉赞助选手抽签(和之前10个不同的商家)并进行谈判,选出1名优秀商家和1名拉赞助的5人。

第四轮:让剩下的1名商家和1名拉赞助的人和第二轮选出的人继续抽签(和之前12个不同的商家)并进行谈判,选出1名较优秀的商家和1名拉赞助的人,剩下的则获得季军。并获得季军奖励。(本轮淘汰2人)第五轮:让第三轮选出的人和第四轮选出的人继续抽签(和之前14个不同的商家)并进行谈判,选出冠军,亚军。并获得冠军,亚军奖励。

(四)活动后续工作

1、活动现场整理活动结束后,部门所有成员留下,收拾整理现场,使现场恢复最初干净、整洁状态。

2、后期宣传宣传部常规宣传,新闻稿报道,扩大活动影响。

3、活动总结在活动结束后由部门各个干事写一份活动心得体会。并将活动过程中留下的照片制成ppt保留。

八、安全预案为了进一步落实西南科技大学有关校园安全教育工作精神,有6效预防,及时控制和妥善处理我校各类公共突发事件,增强全体师生安全意识,确保各学生组织、团体活动的正常开展,现结合即将开展的外来内部模拟拉赞助活动制定如下安全预案制度:

1、成立安全工作机构:当任安全工作组组长,成员若干(主要是制造学院外联部的全体成员),有工作小组总负责现场安全问题;

2、在活动进行期间,我们将安排工作人员在广场,如果异常出现情况,在最快的时间里做出相应的反应,防止踩踏的事件的发生;

3、当场内同学发生激烈争执时,安全工作小组的同学要立即上前协调解决,若解决不了,应立

即与学校保卫科取得联系，将同学带离现场，以免干扰场内秩序，引发混乱，同时，向相关老师领导反映；

4、若出现下雨情况，要根据雨势迅速对场地进行调整。

5、如果还有一些我们没有预料到的情况发生，我们将第一时间与学校保卫科取得联系，然后联系到相关同学的班主任、辅导员。总之，我们会做好此次活动的安全保障工作，进而保证活动的顺利开

九、经费预算物资价格矿泉水50元奖品500元场地费100元7宣传单50元宣传海报100元横幅200元合计1000元十、活动说明胆大——超越与陌生人打交道的心理障碍问题。

心细——处处留心皆学问。

脸皮厚——脸皮，像手茧，越磨越厚。譬如，笔者之所以能敢自不量力，班门弄斧，皆归功于长期磨练的成果——脸皮够拉赞助的时候，除了介绍的话，其他的少说，让你的赞助商多说话，并认真仔细回答他的问题。并记录他的观点和看法。

拉赞助的时候注意提及具体、细节的东西。这样的话公司会觉得我们是准备充分和认真对待的。

说话态度不好，对方一听就不太喜欢你。应注意语气和态度；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。

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。工作做好了，对自己的能力也是一种提高，毕竟在外8联部拉赞助是一项比较困难的工作，如果做好了，有可能你能拉到一家公司的赞助，做不好或者运气不好，那你只有工作成绩为零的尴尬了。

冠军奖品：待定。

亚军奖品：待定。

季军奖品：待定。

外联部拉赞助策划书 外联部拉赞助策划书案例篇四

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。

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助配合。

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：

20xx-11-16，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：

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20xx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20xx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20xx年11月13日前落实赞助情况（由外联部负责）

4. 邀请嘉宾

在20xx年11月13日前落实嘉宾情况（由秘书部负责）

5. 筹备资金

在20xx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

8．人员分工

由人力资源部负责

9．清场处理

全体理事负责

外联部拉赞助策划书 外联部拉赞助策划书案例篇五

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，校园大学生有着自己消费特点：消费群体范围集中，针对性强，消费量大；容易受周围环境的影响，消费易引导；容易形成潮流，而且迅速向周边地区辐射；接受能力强，尤其对新鲜事物的接受能力。今年的x月份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，哪个公司能在这个月做最有效的宣传，必能更快地占去这一片超两万人的大市场。

1、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。

2、学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。公司如能在这种环境中进行宣传，效果可想而知。

3、如条件允许的话，商家还可以同我们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，将会使商家在学校内外的知名度不断加深，甚至辐射到学府路各个高校，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，而通过和我们外国语学院合作，贵公司可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们学院及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、本次活动将有过万余人了解，并至少超500人能进场参与（因场地所限人不可进太多），并会在高校内广为流传。

7、假如这类活动能再度成功举办，我们将会在下半年策划更多活动，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：

本次活动是本着丰富校园文化，活跃校园气氛，提高学院知名度的大型特色活动。

2、组织机构：

主办单位：xx科技大学外国语学院

协办单位：各学院学生会、协会

赞助单位：xxx

3、活动时间：xx年xx月xx日