# 大学拉赞助策划案(八篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-08-12

*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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧大学拉赞助策划案篇一1、活动简介：活动名称...*

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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**大学拉赞助策划案篇一**

1、活动简介：

活动名称： 201 6 年建筑学院庆元旦师生同乐晚会暨建筑文化节闭幕式

举办时间： 201 5 年 12 月 31 日

活动地点：某某大学励吾科技大楼国际报告厅

主办: 某某大学建筑学院

策划承办: 某某大学建筑学院团委、学生会

活动主题：（主题未定）

活动形式：以小品，舞台剧，乐器等先抑后扬，烘托主题--每人都是特别的，歌舞表演将晚会引入高潮，继以视频（微电影，定格动画等）结尾引人深思。

2、活动目的：

1 ）（主题未定）

2）晚会为学生提供了展现个性和特长的平台，对内增强学院的凝聚力，对外展现建院学子的独特风采，增加了大家对建院的了解。

3）节目主题层层深化，重质不重量。与往年相比，弥补缺漏，加以创新，表达当代大学生对社会的种种理解与思考。

4）闭幕式举行于建筑文化节结束之际，欣赏表演，总结整个建筑文化界，表彰优秀获奖者，在师生同乐中总结整个建筑文化节，为之画上圆满句号。

3、 可行性分析：

1 ）建筑学院庆元旦晚会作为华工建院的一个经典活动，我院曾成功举办过多次，在组织这类型比赛上有许多宝贵的经验。在这种成功经验的支持下，这次元旦晚会一定能比以前几届收到更好的效果，达到一个新的水平。

2）由于元旦晚会对促进建院师生关系的重要作用，越来越多的老师学生被吸引参与，其中更不乏外院甚至外校的师生，扩大了宣传面和宣传效果。 本届元旦晚会必将再一次得到建筑学老师们的大力支持与协助，并且成为历届最成功的一次。

建院元旦晚会虽然是由学院举办，但是是迄今为止所有学院元旦晚会里最具规模和质量的。

每年在学校最高等级的励吾科技大楼国际报告厅举行，加上充分的前期宣传，故每年都能吸引大量的院内外师生前来观看。关注度更有甚于校级晚会，座无虚席。

3）元旦晚会有团委、学生会的支持与帮助。团委、学生会各成员届时会全力参与组织和协调工作。

4）晚会的内容和表演形式切合建筑人的成长和思考方式,展现建筑人的独特魅力， 相信可以引发大家的共鸣，收到卓然效果。

5）今年晚会场地仍然是励吾楼国际报告厅，舞台灯光音响将会达到比较好的效果,可以提升演出的表现力和影响力。而且经过往年的尝试，相信在场地布置，晚会流程等方面都会更加得心应手，我们定将把它推向一个新的水平，也为贵公司带来更好地宣传效应。

6）我们对建筑有共同的热爱和追求，因此能得到大家的积极响应，这是历届元旦能够顺利举办的最根本的因素。

1. 赞助商宣传回报：

1 ）使用名称回报：

赞助商将获得本次活动总冠名权，冠名形式为“深圳德厚科技有限公司---20xx 建筑学院庆旦师生同乐晚会”所有宣传品中，凡出现本次活动的名称时，将必以冠名形式出现，本活动所有公关场合的介绍当中必使用冠名称谓。

2）荣誉回报：

赞助公司将以本次活动首席品牌支持单位的名义参与活动。

所有本次活动的鸣谢名单中， 总冠名赞助商必以特别鸣谢的字眼鸣谢，并位列鸣谢单位列表之首。

赞助公司代表将作为特邀嘉宾出席活动开幕式。

3）媒体宣传、报道回报：

策划的宣传方式中所列所有方案，都将反复出现赞助商的字样。

4）形象宣传回报：

本次活动所有宣传海报及单张均出现赞助商 logo 或名称。

宣传展板、展架上均会出现赞助商 logo 及全称。

活动礼品上均可出现赞助商 logo 或全称。

活动视频宣传片最后可加上赞助商 logo、企业形象或产品。

活动工作服可采用赞助商提供的工作服。

2.活动宣传方式前期宣传

1． 海报宣传

第一轮

地点： 建筑系馆，学生宿舍（东十、东十二、西七、西十九、西二十一）

时间：提前两周

形式： a2,a3 海报

第二轮

地点： 建筑系馆，学生宿舍（东十、东十二、西七、西十九、西二十一共 5 个宿舍， 3 期）

湖宣传长廊、中区饭堂等

时间：提前一周

形式： a1,a2 海报

效果预测:宿舍宣传栏及综合宣传栏的海报宣传，重复提醒过往学生。能达到极高的覆盖率，且制精美的海报能吸引学生的眼球，使更多学生了解活动概况及赞助商信息，可以有效推广贵公品牌，为贵公司做到地毯式的宣传。

2. 传单宣传

地点：建筑系各个专业教室；中去西区饭堂；学生宿舍宣传时间：提前两周至活动当天每周两次，共四次。

效果预测:以流动灵活的形式在重点地段进行宣传，不但能极大地吸引众多学生的注意力，为活动造势，而且在活动未开始时就起到对贵公司的突出宣传，保证在活动开始前，已有更多学生对贵公司有一个更详细的了解。加上工作人员现场耐心介绍，宣传必能深入人心。

3. 网络宣传

1 ） 微信平台宣传：某某大学建筑学院团委、 学生会官方微信平台关注者众多，几乎覆盖全院师生，活动宣传信息将提前三天每天在微信平台上向全院师生推送，为活动造势，保证了对贵公司宣传的广度和深度。

2） 微博宣传： 华工建院选省会官方微博关注者众多，活动宣传新戏将提前一周在微博上发布并由老师及各部门部长转发，覆盖面广，保证了本次活动的关注度。

3）人人网宣传：人人网是广大同学喜爱的实名制社交网站，宣传新戏将提前三天发布在官方人人平台上。

4） qq 群宣传：宣传新戏将提前三天发布在个班的班群上，确认每个同学都能收到活动信息，细致而可靠地做到了地毯式的宣传，保证了每位同学对赞助商及其品牌都有一定的了解，并能引起热烈讨论。

5） 视频宣传：活动的宣传视频将在活动开始前三天在建筑系馆们听电视屏幕上循环播放以及在学生会公共主页上发布。 这一灵活新颖的宣传方式深受学生们的喜爱，夺人眼球。

4.现场宣传

1 ）现场装饰宣传

采用商家提供的印有商家 logo 的用于展览和讲座现场布置的装饰品（如气球，小彩旗等）来装饰整个会场。

效果预测：活动现场大量学生聚集，商家标志的装饰品展现了商家的实力，有助于进一步扩大商家品牌的影响力，提升品牌形象。

2）礼品宣传

商家可提供带有公司 logo 的进场小礼品，由学生会人员负责派发和颁发。

效果预测：宣传方式简单实在，投入会相对少而效果会达到既能吸引学生踊跃参加活动，活跃现场气氛，既使活动显得协调统一，体现了商家实力。

3）赞助商嘉宾致辞

活动现场邀请贵公司的嘉宾进行致辞，加强同学们与贵公司的互动了解，加深同学们对贵公司的印象。

1、 活动效果调查问卷： 在活动现场对参与者进行问卷调查。问卷形式可由公司拟定。此调查将以文档加照片的形式反馈给公司。

2、 活动实时反馈： 活动每个阶段都会有干事跟进活动进度，力争与贵公司分享活动的每时每刻。此反馈以文字消息和照片形式反馈给公司。

3、 元旦晚会纪念小册子： 活动的每个精彩瞬间及每件优秀作品会记录在该纪念册中，纪念册可印有贵公司广告宣传，反馈活动概况给公司。同时也会派发到同学们手中。反馈宣传两不误！

**大学拉赞助策划案篇二**

xxx活动是我校建设(活力)校园的传统项目，与历年举办效果和经验看，必定会促使全校师生踊跃参与，全程投入。本类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充满热情，使合作双方都得以大获丰收。本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，更何况学校的许多活动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，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，更快地占去商学院这一片一万三千人的大市场。因此，学生会作为商学院最大的学生组织又怎么能不参与进来呢?于是我们精心策划了这次活动的赞助策划!除此之外本活动还得到本校各学生组织、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，让赞助商尽情享受投资少回报高的宣传效益。

(1) 商学院是权贵第一批独立院校，自建立至今，在短短七年的时间里已经发展成为在校生近万人的大型独立院校。由于学校条件优于其他高校，在校生年消费量达六千万元之多(除学杂费)。加之学校消费区域集中，人流量大针对性强。作为时尚的代言人，大学生追求新鲜，刺激和个性的商品和活动;

(2) 在当今竞争激烈的校园，那个组织能率先做出自己的特色，可以举办有特色的活动，哪个组织就能在学生心中树立良好的形象，哪个公司就可以抢占学校这片沃土。并且同报刊电视等大众传媒相比，学校宣传具有针对性强经济实惠的特点。而我们小学生会拥有全校最好的宣传媒体和宣传设施，我们有信心也有能力将信息最快最好地传送到学校的各个角落。

(3) 作为商学院最大的学生组织——学生会，我们同样有着属于大学生自己风格的大型活动，从以往开展的情况来看xxx活动已具备较大的影响力，受到全校大部分师生和社会各界的关注。因此，可以保证给赞助商的品牌和服务最大程度的宣传，办证理想的宣传效果;

(4) 我们为在校园内宣传的商家预留了很大的展销空间，可以让商家在校园内系统具体地展示自己的产品，宣传企业形象。我们也拥有专门的宣传栏和宣传组织，可以为商家提供多批次的长效宣传。

(5) 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、浪漫的、能展示个性表现自我的时尚活动。若是商家能在本次活动中进行宣传，效果可想而知。

(1) 媒体宣传优势：同电视报刊等大众传媒相比，在校园内进行宣传经济实惠且受众面广。加之学生会拥有的全校最有效的宣传媒体和设施，我们有信心和能力将信息传送到校园里的每一个角落。场地宣传优势：我们为走进校园进行宣传的商家预留了很大的空间(地点位于学校人流量最大的地方)可以让商家系统具体地展示自己的产品，而且相比其他高校，商学院的摊位费用相对较低。

(2) 活动宣传优势：我们可以为商家提供活动宣传，如晚会等活动(晚会所产生的费用有商家承担，以商家赞助活动的方式开展);在活动中我们也可以为商家提供相关的宣传。

(3) 海报宣传优势：我们有专门的宣传栏和宣传组织可以为商家提供相关的各种宣传海报。

(1)网络宣传：我们将在学校论坛活动专区进行商家及商家产品的宣传。(每天30元)

(2)条幅宣传：在学校的主干道及人流较为集中的地方悬挂条幅，为商家进行宣传。(每米7元，每天20元)

(3)海报宣传：在宣传栏中张贴和赞助商产品有关的各种海报。(免费)

(4)媒体宣传：在网络电视和电台对产品进行宣传。(每天广播两次每次20元)

(5)传单宣传：有学生会学生和贫困生在校园内为商家发送宣传单，每天两次。(每人每天40元)

(6)问卷调查：学生会可以帮助赞助公司在校园内展开针对公司产品的问卷调查。

(7)工作人员服装宣传：为工作人员提供统一并有商家品牌显眼标志的运动服。活动中，大部分人的目光都落在工作人员身上，他们的服装很自然就印在师生的眼中。因此这也是商家最为重要的广告手法。(男工作人员xx名，女工作人员xx名)

(8)摆点形式:我校提供摆点所需的各类帐篷，商家可以获取摆点销售商品的形式进行赞助。

(9)其他宣传：赞助商有意向赞助晚会等活动的可以通过舞台背景进行宣传。(价格面仪)

1.提供活动的奖品和奖杯及证书及活动所需矿泉水等

2.给以资金赞助(资金赞助达所有经费预算的50%的给享有冠名权)

3.赞助商可以在学校内指定的地点(人流相对集中的地方)，摆设商品展示和展销区，按照优惠价格每摊位每天300元的费用收取。

1. 商家的一切宣传活动必须安全、健康

2. 在进行商业宣传时，商家必须遵守校方规定。

3. 我校学生会可以提供大量的勤工资源;

4. 免费独家赞助享有以上所有宣传方式，非独家赞助根据赞助具体情况 免费享有以上宣传方式中的方式。具体情况面议!赞助方案中如有商家需要补充或修改的地方待双方面议后做出改进!

我校学生会提供的宣传和服务为商家提供了各种商机和文化传播，欢迎您前来实地考察和参与!最后预祝我们的此次合作成功，双方都能从我们的合作中获得利益。同时，希望我们合作双方能够建立起长期的友谊及合作关系。

**大学拉赞助策划案篇三**

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xx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xx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xx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。xx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：xx大学社团联合会

承办单位：xx大学公共关系协会

协办单位：xx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：

xx大学生公寓饭堂三楼

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

**大学拉赞助策划案篇四**

主题：农学系第三届“丝路情·绿原梦”文艺晚会

时间：20xx年12月11日晚7：30

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，我们积累了不少的宣传经验，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我院宣传推广的典范。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。

**大学拉赞助策划案篇五**

尊敬的某公司领导：

您好！我们是暨南大学学生社团联合会。

暨南大学是一所百年名校，国家重点高校，蜚声中外，有着悠久的历史文化和鲜明的办学特色。社团联合会作为珠海学院与学生会、团工委齐平的，最有影响力的学生组织之一，与广东省各大高校、各社团有着紧密的联系和合作，学生间往来密切，活动的参与面广，影响力大。

暨南大学珠海学院社团联合会将于12月6日举办“十年院庆”主体活动——社团吉尼斯。

社团联合会公关部作为活动指定宣传策划单位，已多次成功策划和组织赞助商推广活动。在12月这个宣传的黄金月，公关部精心制作了这个宣传推广方案，为贵公司做最有效的宣传活动，从而让贵公司在校园中树立稳固的品牌，更快地占领这一片年轻人的市常

本届社团吉尼斯之加勒比海盗活动是社联总结了往届社团巡礼活动的举办经验，并加入创新与突破元素，积极迎合暨南大学珠海学院十年院庆而倾力打造的暨南大学社团联合珠海分会的品牌活动，已被确定为暨南大学珠海学院十年院庆的主体活动。社团吉尼斯不仅仅意味着它能给各个社团提供一个平台，展示它们良好风貌与拿手绝技，更是暨南大学社团联合珠海分回乃至整个暨南大学珠海校区学生活动的吉尼斯。

（一）主题 展十年风采 创社团辉煌

（二）口号 这个世纪我们要活跃！

（三）目的 全面提高个人素质，促使同学活跃发展

更好的传播社团文化，进一步加深我校师生对社联与社团的了解，充分展示暨南大学各社团珠海分会的精神风貌，促进全校同学全面发展，提高个人综合素质，培养学生团结精神与团队合作能力，丰富学生生活与校园文化，为暨南大学珠海校区注入新的活力。

（四）主办单位：暨南大学社团联合珠海分会

协办单位：拓荒者计算机协会, 风云话剧社，柔荑编织协会，吉他协会，旅游协会，跆拳道协会，书法协会，星雨文学社，无名漫画社，r&g舞蹈协会，摄影协会，自行车协会，翔翎毽球协会，羽毛球协会,乒乓球协会，奇暨dv俱乐部，心理健康协会，静之韵瑜伽协会，网球协会，c立方礼仪协会，推理协会，步行者协会，游泳协会，大学生职业发展协会，516轮滑俱乐部，读书协会，华音社，篮球协会，南清轩诗社，演讲学社,纵横联盟，英语俱乐部，足球协会

（五）活动时间：12月6日 上午 10：30——13：00

下午 14：40——17：40

（六）活动地点：小罗马广场与文化广场

（七）活动简介

1、社团大寻宝：（结合t台展示表演类社团）

改变社团为主的活动形式，让同学们反客为主，自主深入了解社团，融入校园文化；全校同学可组队报名也可单独参加社团探宝活动。另外，探宝活动进行的同时，进行表演类社团舞台展示

每个团队拥有一副寻宝拼图，由12小块拼图组成,每一小块拼图的背面都写着一条谜语,谜底与社团的名字或者活动有关,例如谜语写着菲尔普斯(北京奥运会个人在游泳项目独得8金的运动员),答案即游泳协会.

当猜到谜底的时候就前往相应的社团摊位,摊位工作人员在查看参赛者的谜面正是自己社团的谜语的时候就允许参赛者玩他们摊位的游戏

当参赛者通过摊位设置的游戏关卡之后，摊位工作人员根据参赛者的路线号码发放对应的下一站的拼图，参赛者继续猜迷并前往下一站

2、社团精品成果展：

展现各个社团的风采，为一些非表演类型的社团，如柔荑编织协会、无名漫画社提供展示的机会，同学希望能够珍藏这些社团的成果的也可与各社团成员协商。

a) 十年院庆，声势浩大

暨南大学珠海学院自1998年成立以来已经经历了10个年头。此次十年院庆，对珠海学院对暨南大学本部都是意义重大，学校领导高度重视。本次社团吉尼斯的举办正值珠海学院十年院庆，并成为其主体活动。

b) 校内学生参与度高

社团吉尼斯本是暨南大学学生社团联合会珠海分会每年的品牌活动，各个社团都会参与其中，学生参与热情高，校内宣传面广。

c) 校友会举办、学校领导出席

正值十年院庆，学校领导高度重视，各毕业学子更是参与校友会纷纷现场道贺，场面必定盛况空前，宣传感染面广。

d) 媒体报道，社会影响大

本次活动会邀请到珠海乃至广州各大媒体报道，不仅是贵树立公众形象的大好机会，更能扩大社会正面影响力。

e) 侨办学校，消费能力高

我校是一所侨办学校，不仅有来自大陆地区的学生，还有很多来自港澳台等地区拥有较高消费能力的学生。这对于赞助商的品牌传播和产品销售来说，无疑是一个契机。

f) 地理位置优越

我校珠海校区地处珠海市中心，毗邻繁华的拱北区，香洲区，交通便利，信息灵通，具有很可观的消费市场发展前景。

g) 良好性价比

与电视、报刊传媒相比，在学校宣传直接面对目标消费群，有良好的性价比；学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。

h) 长期合作

每年都有新生进校，贵公司还可以和我们社联建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划若干次活动，将会使贵公司在目标消费群体中的企业形象更加深化，更加亲切。

i) 12月黄金宣传月

活动举办于12月上旬，学生将于1月下旬放假回家，在校期间足够，而且不仅能够使贵公司的产品在本地区内引发消费近一月的热潮，更会带动学生周遍人群。

j) 便捷的活动申请

商家在高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列繁琐的申请；而通过和我们学生组织社团联合会的合作，贵公司可以有效便捷获得校方批准，并得到我们社团联合会各个部门的大力协作配合。

k) 强大宣传网

在以往校内活动中，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。

l) 本次活动参与人数众多，涉及面极广，举办时间长，符合年轻一代的需求。赞助商若能在当中进行文化营销，必能比低端促销手段更有宣传效果。

l 独家冠名权：将本次活动的初赛冠名权授予贵公司。活动期间的海报、横幅、宣传单、展板、导航标等所有活动宣传物印上贵公司宣传图标和介绍。

l .倒计时牌宣传:

活动前10天开始计时。由瓦楞纸做主体，外面包壁纸（材料办公室有），正面写或剪出“距社团吉尼斯还有x天”，再用卡纸制作0~9十张数字卡，立在小罗马广场，每天由一位社联人负责更换，卡片数字用醒目的红色，标题用蓝色。

l 造型宣传：活动进行期间贵公司可在比赛场地摆一个巨型的宣传造型。

l 海盗人形板:：用卡纸制作海盗人形板.用于报名期间的宣传。可印上贵公司logo。活动当中可将人形板的脸部挖空,供同学照相娱乐留念.

l 拱形充气门：上面可以附上贵公司名称与logo等字样。

l 充气热气球：上面可以附上贵公司名称与logo等字样。

l 设点：可在活动期间在小罗马广场专门设立贵公司产品展銷点。（也可根据赞助商需要策划一场文化营销活动）

l dv记录：由社团奇暨dv社自创赞助商校园广告，真实记录赞助商在校园青春、健康的活动。置于社联网站及于比赛现场播放。

l 横幅宣传：我们将在暨南大学小罗马广场和学校过道悬挂用于活动宣传的横幅，并在横幅印上独家赞助商的商标及信息。在比赛进行期间，我校学生活动中心内也可悬挂有赞助商商标的大型横幅。

l 海报宣传:活动前中后期校内（包括公告栏）将会悬挂和张贴印有独家赞助商商标的各种大中小型活动海报，包括比赛场地的大型活动海报的悬挂。可以悬挂大量贵公司广告明星以及新产品的海报。

l 设置展板：用于宣传活动的展板可印上赞助商的商标及信息，并摆放于人流密集区。

l 遍及全校的导航标：该导航标是以悬挂在道路两边和粘贴在路面的方式进行活动及独家赞助商的宣传。

l 赠送礼品：在我们派发本次活动的宣传单时，可以附上贵公司的小礼品，例如印有贵公司商标的笔、笔袋、纸巾、钥匙扣、伞等。也可将贵公司的产品作为奖品送给获奖者。

l 背景音乐的宣传：在比赛进行期间可在整个校园内播放由独家赞助商提供的背景音乐，如贵公司的产品主题曲。

l 现场鸣谢：活动期间我们会多次鸣谢贵公司对本次活动的赞助。

l 相片宣传：我们会拍下比赛中的精彩镜头和画面，贵公司可以将一些有价值的相片贴到贵公司的宣传栏上，作为一种宣传方式。

l 产品代理：可以帮贵公司寻找合适的校园代理，以便于贵公司产品更好地打入校园。

l 市场调研：我们将于活动后，为贵公司做一次市场调研。

l 其它：（双方商议）

我们非常欢迎贵公司对我们的方案提出宝贵的意见，共同商议宣传推广方式。

感谢您在百忙之中抽空阅读我们的宣传策划书，我们暨南大学社团联合会由衷地希望我们能够合作。同时，我们期待贵公司对我们的宣传方案提出宝贵的意见。若贵公司满意宣传效果（我们在活动后将以相片或实物形式反馈），非常欢迎达成长期的合作关系。

我们的活动需要您们的支持！有了您们的支持，我们的活动会更加精彩！

祝贵公司

生意兴隆，蒸蒸日上

**大学拉赞助策划案篇六**

春去秋来，本校迎来新一届的同学，他们带着青春蓬勃的朝气和远大的志向加入到xx大学这个团结友爱的大家庭。届时，我们通过校运会发掘我院的运动人才，使他们的特长能得到更好的培养，还借它丰富大家的课余生活，让同学们的大学生活更加多姿多彩。

对于经历了高考重重考验的的大学生们，这是她们踏入大学的新时期。在这个商品宣传的的黄金时机，各大商家必然会争先发动宣传攻势以增加商品的知名度和市场占有率。大学生，作为这个最为社会关注的团体之一，他们的一举一动对社会的影响都很大，他们的消费动向也在很大的一部分程度上代表着社会的潮流和时尚。

所以，尽早的占领大学市场是一个十分重要的战略，也是一个商家必争的主要战场。为此，选择合适的宣传手段和合作伙伴将是取胜的关键。

通过和高校的优秀的学生组织合作举办活动以达到宣传效果、开拓市场将是非常有效的手段，其投入少，收益大的特点将是使得商家用最小的投入获得最大的利益。

每一年的开学初都是校园展开相关活动的主要时机。当然，我们xx大学团委学生会也会像往年一样，举办校运会并投入大量的人力和时间开展一系列的活动。如果贵公司和我们合作，我们将利用本校的力量和影响力为公司搞好宣传，打造良好的形象，同时得到可观的直观回报

xx大学简介

xxxx大学是一所具有72年办学历史的省重点大学。其最早前身为1936年创办的xx协和大学农科。新中国成立后，xx协和大学农学院、厦门大学农学院、xx省立农学院等合并组建xx农学院。1958年xx农学院森林系单独分出设立xx林学院。1994年xx农学院更名为xx农业大学。xx年xx农业大学和xx林学院合并为xxxx大学。xx年，学校被确定为xx省重点建设高校。建校72年来，学校形成了“明德、诚智、博学、创新”的校训，凝炼了“五种品格”（即耕牛的拓荒品格、骏马的争先品格、蜜蜂的勤勉品格、青松的顽强品格、小草的奉献品格），坚持追求“敬业乐群、达士通人”的精神境界。

学校把提高自主创新能力作为发展的主线，设有国家、部省级科技创新平台30个、校设研究机构71个；自1978年以来，有545项获得国家和省部级科学技术奖、优秀社科成果奖，其中主持获国家科技进步奖一等奖、国家技术发明奖二等奖等国家三大奖6项、全国科学大会奖4项、合作获得国家三大奖7项。近3年来，承担科研项目1160项、科研计划经费20495万元，获国家和部省级科技成果奖74项，省优秀社会科学成果奖15项，鉴定（评审）成果130项，出版著作119部，在权威期刊发表论文480篇。学校长期坚持面向经济建设，以服务社会为己任，打造学校品牌，产生了显著的经济效益和社会效益。

学校积极开展对外交流与合作，充分发挥与台湾高校和科研机构之间深厚的地缘、血缘、学缘、亲缘“四缘”优势，不断加强两岸交流，拓展教学空间。先后与20多个国家和台湾地区的嘉义大学、屏东科技大学等多所大学结成友好关系，开展教学、科研合作。学校成为有权招收外国留学生和港澳台侨生的单位，并率先在全国招收台湾青年攻读成人教育学历。与加拿大新斯科舍农学院以“2＋2”的方式联合举办园艺、农业资源与环境2个本科专业教育项目。自xx年以来，学校先后邀请900多位国（境）外专家、学者来校访问、任教、讲学，开展学术交流，进行合作项目研究，先后选派了200多位教师、科研人员出国（境）考察、学习、开展合作研究，参加学术研讨会，洽谈合作项目，执行国际合作项目和援外任务。学校的学报（自然科学版、哲学社会科学版）向国内外公开发行，还编辑出版了《林业经济问题》、《亚热带农业研究》、《武夷科学》、《华东昆虫学报》、《高教理论与实践》等刊物。

学校高度重视党建和思想政治工作，注重精神文明建设，积极推动校园文化建设，努力创建平安和谐校园。学校先后获得“全国先进基层党组织”、“全国教育系统纪检监察工作先进单位”、“xx省先进基层党组织”、“xx省文明学校”（连续3次）、“xx省党建与思想政治工作先进高校”（连续2次）、“xx省绿色学校”、“xx省平安校园”等荣誉称号。

2；市场的可行性分析及宣传效果的预测：

1、本次运动会得到了学院团委和相关部门的大力支持，规模最大、参加者最多的一次之一，必引起全校性的轰动。

2、本校区学生达xx人，人流量大，密集，而且本校的消费能力很高，并且出外消费方便，为贵公司宣传的成效更明显。

3、本次活动得到师生关注，预计有不少教师以及家属前来观看，贵公司的产品也将得到大力的宣传。

1、活动主题：

xx大学校运动会

2、活动目的：

为了丰富同学的课余生活，为同学们提供一个自我展示的舞台，创造和谐的学习环境，营造更好的学习氛围。

3、活动内容：各类体育比赛。

运动会筹备日程安排：

活动时间：xxxx至xxxx

活动地点：学校大操场

活动对象：全校师生

活动安排：至活动宣传期，将海报放置于学校宣传栏（该公司的产品宣传海报可同时宣传。）

1、冠名：冠名权属于本公司，活动当中多次提及本赞助商

2、海报：为期数天的特大海报宣传，在学校各区贴海报，（海报内容为当晚活动的内容和公司的相关宣传--赞助商公司网址和赞助商名称）活动前三天粘贴在学生公寓宣传栏等人流量最多的位置。粘贴时间是一天24小时不间断性。

3、横幅：活动横幅，在运动会举行期间悬挂于比赛的现场。为贵公司作更大的宣传

4、媒体支持：运动会之前，将运动会的相关资料以帖子的形式发布到系内校内各班的qq群、学校bbs论坛上；运动会结束后，将运动会有关报道挂于校园网上的最新消息一栏，发布当天活动有关内容，提及赞助商名称及其宣传产品将加大宣传力度。

5、台词宣传：本次活动当中主持人至少三次提及本次赞助商

6、观众人流量：保证运动会期间入场观看不少于3000人次。

7、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）

8、产品宣传：活动当中的游戏知识问答是有关公司产品知识，并且全部奖品将由公司提供，同时也是为公司作宣传

9、设立速销位：速销或派发该公司产品（视赞助费用多少）

10、现场鸣谢：活动结束时，现场主持人将发言特别感谢贵公司的赞助，祝贺本次活动合作成功，

1、宣传展板：20元/块×5块＝100元

2、宣传横幅：20元/条×2条＝40元

3、宣传海报：10元/张×5张＝50元

4、网页制作：50元

5、工作人员和运动员的钦水和救护药品：300元

7、会场防晒伞：100元

8、会场值班人员饮食：200

合计840元（赞助可以面谈）

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，共同搞好这次综合性文艺会演，期望贵公司尽快回复。

**大学拉赞助策划案篇七**

上海海事大学联赛是由上海海事大学足球协会组织的，由海事大学最优秀的球员参加的全校最高水平的足球联赛，仿照中国足球超级联赛，简称为海大联赛。

为培育开放、多元、有序的海事足球联赛。联赛制的成立是海事足球化改革的里程碑，标志着海事足球到达了一个新的阶段。海事足球联赛将整合海事足球资源整体优势，开拓海事足球规模，创立海事联赛品牌。海事足协将全面经营管理海事联赛这一的平台和资源，依托联赛，构建专业团队，实施专业化的管理模式，全面提升校足球的资源管理水平。

一、上海海事大学足球环境分析........................................

二、活动介绍........................................

（活动主题、目的、组织机构、对象、时间、地点）....

三、工作计划........................................

（一）竞赛时间安排..................................

（二）竞赛办法和赛程安排............................

四、宣传计划........................................

五、经费预算........................................

上海海事大学联赛。20xx年上海海事大学足球协会联赛将是自1984年上海海事大学足协创立以来，由足球协会主办的第1届联赛，也将是自1984年上海海事大学足球协会成立以来的第 31 届海事足球顶级比赛。

上海海事大学足球联赛始于20xx年，是上海海事足球运动的顶级赛事，脱胎自1984年开始的上海海事足球足协杯。第一届计划有9支球队参加，进行双循环制。

20xx年，上海海事大学在上海市大学生联盟比赛中获得第一，大大提高了上海海事在上海足球中的地位。极大的刺激了上海海事大学在校生的足球热情。

在这个背景下，在校方和海大足协的努力下，我们杯赛改革成为联赛，是一次极大地飞跃，也是全校师生的期盼。

感受足球的激情，尽在海大联赛！

1、活动主题：上海海事大学足球联赛

2、活动目的：满足广大在校师生对足球文化的需求

3、组织机构：

海事联赛由上海海事足球协会主办，并依照《联赛组织管理办法》进行组织和管理。联赛委员会在各学院球队设立一名委员，全面管理和组织赛区竞赛工作。

4、活动对象：上海海事大学最优秀的足球队

5、活动时间：20xx年10月—20xx年5月

6、活动地点：上海海事大学北区十一人足球场；

（一）竞赛时间安排

海大足协敲定了20xx-2024年赛事的竞赛时间安排。与往年不同的是，在20xx-16赛季赛程由半年延长为一年。

根据安排，联赛将于九月末十月初正式打响，直至上学期结束进行第一阶段的前9轮比赛。第二阶段为下半期开学直至比赛结束。竞赛时间安排考虑到在校生考试、天气的需要可能会比预计时间更长，而各支球队之间的联赛也将依附于海大联赛赛程，在每周三和周日进行比赛。每轮比赛完成4-5场对决。

（二）竞赛办法和赛程安排

1、联赛以双循环的办法进行；

2、联赛的竞赛日程由联赛委员会制定，各队必须严格遵守；

3、因考试、天气调整有关赛程，或球队承担重要任务，或遇到不可抗拒的原因，联赛委员会有权对既定赛程做出调整或更改；

4、联赛的各场比赛开球时间应在联赛开始前20天，由球队领队向球队领队及学院委员申报并通过赛区委员会向联赛委员会最终确定；

5、因球队因素需要调整赛程，需在比赛开始前20天时间提前申报。

6、球队因自身原因希望调整原定赛程的应在征得：（1）、对方球队，（2）、联赛委员会，（3）、裁判组，（4）、联赛赞助商的同意意见后，至少于原定比赛日前20天向联赛委员会提出申请。联赛委员会将根据申请及有关方面的意见做出决定；

7、球队的其他比赛，不得与既定的联赛的赛程发生冲突。

i. 名称与称号：

赞助商可获得以下称号并用于商业及非商业宣传：

-上海海事大学联赛冠名赞助商

ii. 场地权益

1. 冠名赞助商在联赛赛场拥有赛场正面：横幅广告展示机会，每场均可挂满全场，球场四面最多可悬挂四张横幅。

iii．媒体权益

1. 联赛秩序册、成绩册、宣传品及正式出版物等上面明晰展示指定赞助商标志；

2. 在联赛对外及内部正式文件上面清晰展示赞助商标志，以及比赛开场前由主持鸣谢比赛赞助商；

3. 网络权益：在联赛网站首页展示赞助商标志；设计制作赞助页面和链接；可以制作—赞助商品牌联合的趣味节目（任意球大赛、三人制比赛等）；

iv. 推广活动

1. 指定赞助商可以在全赛季的联赛比赛中选择任意一场比赛，实施宣传推广活动；

2. 指定赞助商可以邀请参赛球队的球员及教练员，参与拍摄宣传照片、视频等

3.指定赞助商可以特别组织宣传活动，宣传此次活动和公司。海大足协、及联赛球员协力支持。

v.校内宣传

1.校内海报栏及校内各网络平台宣传

2.每栋宿舍楼下张贴易拉宝，每场比赛更新比分。推送优秀球员、球队、赛况。赛季内，确保全校在校师生了解这项比赛。

3.邀请老师参加比赛开幕，分发印有赞助商标志的邀请卡。

4. 冠名奖品、奖状、相应奖品等

vi.周边活动

1.海大足球之星摄影比赛，调动大家积极情绪。参加参与到这项比赛中来，并从优秀作品中

2.现场观众抽奖分发小奖品，提高现场观赛人数。

3.具体还可增加其他人气活动

上海海事大学联赛冠名费：30000

**大学拉赞助策划案篇八**

尊敬的赞助商：

《哈尔滨工程大学》下设组织《e唯协会》将于20xx年4月5日举办一个全校性的只能小车竞技类比赛，历时两天。期间包括三个部分：开幕式、比赛活动和闭幕式颁发奖项（两天）。由于资金限制，故向贵公司提出赞助申请，并在活动举办期间为贵公司提供可行性宣传。

1、本次比赛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，能吸引更多师生前来观看，必引起校园广场的小范围轰动。

2、如今为大三学期上，很多学生面临就业、考研的抉择。但由于学生与考研机构之间缺少直接沟通。致使学生找不到优秀的考研机构，而考研机构优势长处不被学生所熟知。故考研机构增加与学生面对面的交流机会不可错过。

3、本活动在学校人流密集的奥列霍夫广场举行，便于贵公司宣传、促销、调研等活动。（甚至可通过调研方式留下感兴趣报考研班同学的联系方式）

1、横幅宣传:在活动场地，条幅将横挂于评委席前。

2、冠名宣传：将以贵公司的公司名称冠名本次比赛。

3、在活动场地，为贵公司提供桌子场地自行宣传。

4、调研活动。为贵公司征集学生意愿信息。如果现场参与调研人数过少，我校传媒中心调研部将参与本次调研，为贵公司提供最少300份的大三学生调查问卷。

5、其他宣传方式可按商家要求进一步商量。

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.海报会注明\"本次活动由\*\*\*公司赞助举办。

2.本次活动还可以帮贵公司在学校内派发传单。

4.优秀参赛队员的奖品由公司提供。

备注：赞助费达20xx元的，商家可参与颁奖

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：奥列霍夫广场

涉外事宜：e唯协会

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!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找