# 最新学生社团活动赞助策划书 学生社团赞助合同(四篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-09-06

*学生社团活动赞助策划书 学生社团赞助合同一谁是当今拥有狂热激情，年轻活力，对例如运动会等大型活动充满热情，积极参与的领头军大学生!谁是带动而今中国消费高潮的主力，在中国消费市场上拥有不可磨灭低位的群体大学生!谁会对广告宣传特别在意，追求新奇...*

**学生社团活动赞助策划书 学生社团赞助合同一**

谁是当今拥有狂热激情，年轻活力，对例如运动会等大型活动充满热情，积极参与的领头军大学生!

谁是带动而今中国消费高潮的主力，在中国消费市场上拥有不可磨灭低位的群体大学生!

谁会对广告宣传特别在意，追求新奇事物，购买各类产品大学生!

可见，大学生作为一个强大的消费群体，他的重要性是不可忽视的。因此企业若鼎立支持大学的`某次活动，必定会得到丰厚的回报，极大的提高本企业的知名度。

眼前就有一个极大的机会，那就是我们经济管理学院一年一度的运动会。此次运动会就是各个赞助商向广大荆职学子介绍自己的大好时机，宣传产品的大好时机，形象策划的大好时机。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，同时由于刚开学，各年纪学生功课较少，有较多的时间参与组织学校活动。况且运动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。如此的黄金时机谁又能让他错过呢。行动吧!哪位厂家商家想利用这次机会宣传的，就赶紧参加我们经济管理学院的赞助活动吧，我们向您保证我们会尽的努力，的心血，在我校推广您的产品。让您以最低的投资获得的回报。

1.体育赞助是企业公关赞助活动形式的一种。是企业通过赞助某项体育赛事或活动，并围绕赞助活动展开的一系列营销。无数成功的体育赞助告诉我们良好的体育赞助能提高企业的品牌知名度与品牌形象，以获得社会各界广泛的好感与关注，为企业创造出有利的生存和发展环境。

2.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。

3.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、浪漫的产品。

4.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，那就是有三个校区，且每个校区都与其他各大高校毗邻。支持一所学校就仿佛支持了三所学校，仿佛在宁波设置了三个宣传点向其他学校宣传。

5.大学年年有新生，年年有毕业生。您还可以与我们进行长期的合作，这样您产品的知名度便会不断加深，一传十，十传百，百传千，千传万，具有极其长远的意义。

6.我们经济管理学院在以往的校内宣传工作中累积了不少的宣传经验，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您完成宣传活动!做到真正的高效廉价宣传

7.本校人员众多，约有一万多人。潜在市场巨大，消费能力高。一次小小投资，绝对会获得大大回报!

1.活动目的：运动会是一年一度的校园盛事，是为了推广体育活动，强健学子体魄，提高个人身体素质，发扬追求更高·更快·更强精神而举办的。

2.参与人员：校领导的全体学院，全体师生全部参与。

3.具体地点：校运动场。

4.具体时间：20xx年x月x日至x日。

根据不同的赞助金额，提供不同的宣传活动。

1.网络宣传在校园网，校新闻中心网，校论坛，社联网，各社团网进行大力度的宣传，做到凡校园网内都有该产品广告。

2.横幅在三个校区最醒目的位置，『如食堂，教学楼，寝室过道』，挂上宣传标语，一目了然，且持续时间长。也可以由商家自行设计具有拥有自己特色的横幅。

3.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。

4.海报宣传在全校各宣传栏和学生公寓宣传栏内或校内外人口较多活，人口流动量大的路上张贴大型海报，在保证相关活动的宣传的情况下，可以体现赞助商的利益。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

5.刊物宣传本校具有自己的学生刊物，在学生中间具有很大的影响力。可在刊物上刊登广告。

6.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。

7.产品展示会，咨询点宣传由商家组织人员到本校，我院团总支负责配合您的工作，帮助组织宣传您的产品。使公司产品得到更好的直接的展示，吸引校内人士参观，极大提高您的产品名气。

8.奖品宣传运动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

9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。

10.广播宣传作为运动会的重点，广播的重要性是巨大的，它时刻向每位学生播报运动会状况。您公司资料信息可以在校广播台专栏播出，或直接播报感谢--公司(酒店)为我们今天的活动提供了--赞助，并滚动播出。

11.抽奖活动进行关于产品的问卷调查，最后在被调查者中抽取中奖者，奖励您的部分产品，目的在于推广您的产品，使之被学生大众接受。

根据商家要求的具体宣传计划，而进行相应的预算。

通过电台，海报，横幅，宣传单等形式，扩大宣传力度，让公众增加对贵公司的好感和信赖.或通过现场促销增加产品认知度，这样有助于增加促销量，扩大宣传影响力，让公众对贵公司以及贵公司的产品有更进一步的了解.这在极大程度上增加了贵公司在学校的竞争力，树立了企业形象.同时我外联部可发动人员帮助商家发放打折卡、宣传单、优惠券及宣传赞助商品及品牌。赞助本次活动，省钱、省事、省心，为赢得大学生市场抢尽先机。

**学生社团活动赞助策划书 学生社团赞助合同二**

近年来，随着我校进一步的扩招，在校学生越来越多，消费能力越来越强，由此而衍生的高校经济引起了众多品牌厂商、企业的重视，但是在众多的宣传厂家中从未出现过杂志，期刊的品牌宣传，为填补这一空白，打造校园杂志消费第一品牌，我社团诚邀您的参与。让您畅享投资少，风险小，回报高的乐趣。

略

(1)前期工作：

贵报社提供《xx娱乐周刊》，《xx周刊》，《xx都市报》中的一种或数种期刊报纸，以及贵公司的相关宣传资料，由本社团负责排版并打印宣传单。

鲜花，小盆栽等的种植及活动相关部署工作将在我社团展开。

(2)活动期间：

贵公司提供的期刊报纸及宣传单协会工作人员将在训期间在各个宿舍以及社团招新摊位派发。

社团招新期间，我社团将免费发放社团种植的鲜花，小盆栽，让校园学子在燥热的天气里拥有绿色好心情。一新生训期间我社团会到

现场免费给新生发放凉茶，以取到“火中送雪”的效果。

面对校园学城所有学子，主要是校园学城校区新生和部分二学生。

小海报：规格(1、5x1m)2份x25元=50元

海报：规格(2x2m)1份x120元=120元

横幅(8米)：1条x60元=60元

宣传单：规格(a4)20xx张x0、1元=200元(正面鼠公司的宣传，面是我社团的宣传)

气球：2袋x10元=20元

透明胶，双面胶：4卷x4元=16元

多色油性笔：6支x5元=30元

植物种子：200x0、8元(平均价)=160元

凉茶：2桶x80元=160元

总计：816元可行性分析及前景展望：

1、校园学城校区从未有类似期刊杂志做过宣传，贵公司此次宣传将给校园学子特别是一新生树立良好的品牌形象，为期刊杂志的畅销埋下伏笔。

2、校园有22个专业校区设在学城，约有新生2700人，带电脑的概率约为百分之一，而辛苦的训在每天的5点左右结束，因此有量的课余时间及对外界的好奇心。

3、我社团只需要贵公司过期或即将过期的杂志，或的《xx都市报》做宣传，故与我社团合作将省去贵公司做宣传的量人力，物力，财力，我社团将以诚信，高效率为原则竭诚为您服务。

4、xx社团是一个以药用植物研究为主的学术类社团，它以陶冶情操、开拓视野、科研创新为宗旨，以发掘人才，服务校园为导向，积极开拓、不断创新。以享受绿色海洋的乐趣，探索自然的奥秘，吸引、影响学生，建立人性、理性、超越性为。本社团自成立以来屡次获奖，如在社联举办的第五届策划赛获得第一名20xx年被评为校园三优秀社团之一。与我社团合作是您不二的明智选择。

5、《xx娱乐周刊》一刊双报，是中国第一份按爬国家周末版模式创立的周报，国内的一份娱乐新闻周刊，具有一无二的市场优势。逢周五出版《xx周刊》，分新闻、财智、生活三叠，面向精英读者，知尚人士，恰好适合校园学子极富经商头脑的市场需求。

**学生社团活动赞助策划书 学生社团赞助合同三**

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xx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。

6、商家须知：

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！

注：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。

**学生社团活动赞助策划书 学生社团赞助合同四**

尊敬的某公司领导：

您好！我们是暨南学学生社团联合会。

暨南学是一所百年名校，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、团工齐平的，最有影响力的学生组织之一，与广东省各高校、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。

暨南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，积极迎合暨南学珠海学院十年院庆而倾力打造的暨南学社团联合珠海分会的品牌活动，已被确定为暨南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，更是暨南学社团联合珠海分回乃至整个暨南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，为暨南学珠海校区注入新的活力。

（四）主办单位：暨南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，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10：3013：00

下午14：4017：40

（六）活动地点：小罗马广场与文化广场

（七）活动简介

1、社团寻宝：（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

暨南学珠海学院自1998年成立以来已经经历了10个年头。此次十年院庆，对珠海学院对暨南学本部都是意义重，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

本次活动会邀请到珠海乃至广州各媒体报道，不仅鼠树立公众形象的好机会，更能扩社会正面影响力。

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力协作配合。

k)强宣传网

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，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点。（也可根据赞助商需要策划一场文化营销活动）

ldv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家赞助商商标的各种中小型活动海报，包括比赛场地的型活动海报的悬挂。可以悬挂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骆的方式进行活动及家赞助商的宣传。

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产弃理：可以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

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