# 最新赞助策划书宣传方案(二十四篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-10-11

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。赞助策划书宣传方案篇一作为校园中非...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**赞助策划书宣传方案篇一**

作为校园中非常活跃的一股力量——阳光家教社，自然在这方面也有自己的责任和行动。作为当代社会最幸运的一群人，我们从这个社会获取了太多资源，因此，我们有责任为社会带来一些东西。即使没有伟大壮举，我们依旧可以用自己特有的方式为社会服务。我们已经做公益家教三年了，有着丰富的经验，特别的履历，在寒暑假也想在贫穷闭塞的地方留下自己的影子和脚樱此次活动由家教社统一管理统一规划。

l .活动名称：

\_年武汉职业技术学院阳光家教社阳光夏令营之暑期支教活动——宜昌秭归夏明翰红军小学

l 活动流程：

本次活动由武汉职业技术学院校团委——阳光家教社主办，整个活动分为以下流程：

1. 阳光家教社对整个活动进行策划、宣传

2. 团队的招募、选拔、考核、培训

3. 物资准备、联系媒体

4. 支教开始(\_-7-1～\_-7-12)、媒体报道

5. 返回、媒体报道、总结

l 赞助商回报方案

1. 外媒宣传：

阳光家教社成立于\_年11月24日，是由我校张义波同学以“传递爱心，回馈社会”的宗旨发起并创办的爱心公益社团，\_年9月正式在我校注册，成为校团委直属公益社团。阳光家教社以其弘扬爱心，回馈社会的爱心之举得到学校和社会的广泛关注与支持，其事迹曾被中央电视台，中国教育电视台，环球时报，美国华人网等多家媒体报道，创始人张义波也获得诸项荣誉称号。合作媒体对本次活动进行半程或全程跟踪报道，并且关于支教活动的信息至少有5个版面，关于公司的部分的信息(如名称、logo、简介，对支教地的祝福语)也会出现在纸媒和网媒之中。

2、校媒宣传

校内广播台、校园报、武职人杂志、人人网、武职阳光家教社官方微博(新浪和腾讯)、qq空间等会有出现“阳光家教社携手某某公司暑期支教行”活动的宣传报道，网络媒体上会有专题主页，同时会包括简短的公司简介和logo、官网、名称等出现在活动的报道之中。

3、活动物料宣传：

(1)暑期支教活动前期宣传、中期支教过程、后期成果展示的所有宣传物料，如喷绘、海报、横幅、传单、展板、帐篷以及活动总结所用ppt等均可印有公司logo、网址、名称等信息;

(2)所提供给支教地孩子和老师的礼品，如笔、本子可由印有公司名的物品以捐赠的形式进行报道宣传，如“某某公司爱心包裹\"

4、其他回报

(1)以阳光家教社的名义向公司颁发一面锦旗，并书写一封感谢信作为回报。

(2)支教纪念册和纪录片中的拍摄中穿插部分公司的内容和信息。

希望双方可以彼此达成合作，共同受益，并且为宜昌秭归山区和支教行动付出自己力所能及的力量，谢谢!

**赞助策划书宣传方案篇二**

一、活动背景

为打造具有特色的核军工文化校园，在洒满阳光的季节，东华理工大学迎来了第二届社团文化艺术节的到来，针对此次社团文化艺术节，我们决定携手商家开展此次活动。活动中，我们将联合36个协会，使整个活动更加吸引全体新老同学和教职工的目光，给留下深刻的印象，在学校产生深远的影响。这次活动得到了校领导的高度重视，得到了校学生会各部门的大力支持。我们坚信，有校的高度重视，有社团联合会饱满的工作热情和很强的组织能力，有所有同学的积极参与，再加上贵公司的物力、资金等方面的鼎力支持，这次活动一定会取得圆满成功，并达到理想的宣传效果深远的影响力。

二、可行性分析

1、学校背景

东华理工大学拥有2万余名在校生，36个社团联合组织本次活动，36个校级社团覆盖面积保守估计达到全校区的学生人数的60%。

2、新生需求

大学生活开始不久，许多东西进入了一个更新换代的时期，因此呈现出一大片市场。如何把握这个商机成了商家拓展产品市场的契机，并且作为处于不断发展的学校，每年的招生规模会持续扩大，对该公司产品有可观的需求量。但学生对这类产品缺乏品牌概念，所以需要一个商家进驻这个市场，为学生提供高质量的产品和长期的高品质的服务。

3、学生特点

在学校的宣传下，学生们不仅可以进一步了解该企业的产品，甚至在购买同类产品中首选该企业产品。学生的个人力量虽然小，但是这是不容忽视的。因为学生大多具有以下特点：

1. 消费群体范围集中，针对性强，消费量大，特别是我校消费水平和消费量,普遍不差 。

2. 容易受周围环境的影响，消费易引导。

3. 容易形成潮流，并且迅速向周边地区辐射。

4. 学生接受能力强，尤其是对新事物。对于贵公司新开发的产品，通过一传十，十传百的宣传形式，可以收到意想不到的效果。

4、优势性

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。若是商家能在这种全校型的、参与面甚广的活动中进行宣传，效果可想而知。

3、我校又是一所快速崛起大学，以其创造性和节约型的理念吸引着人们的眼球，得到社会各界人士的广泛关注。有数千余名师生员工，其潜在市场我们不能低估。

4、我们相信通过前期多方位、“轰炸”式的宣传，再加上本次活动的冠名，以及后期的造势，一定会在校内引起不小的轰动。

5、这是第二次举办社团文化艺术节，必将为商家在我校开拓新的市场打下坚实的基础。因为年年都有新生入校，如果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，将会使商家在东华理工大学内外的知名度不断加深极具有长远意义。

6、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，贵商家可以方便快捷获得批准，并且得到我校团委各部门的大力协作配合。

7、高效廉价的宣传：以往的活动中，我们积累了不少的宣传经验，在学院摆出宣传板、悬挂条幅，可以达到很好的宣传效果。而且有足够的人力资源为贵商家完成宣。

三、效果分析

1、赞助前后

本次该公司对我校的赞助,亦可称之为长远利益的投资,无论是对于商家本身还是东华理工大学社团联合会都会受益匪浅.。对于赞助商来说,宣传力度和方式无疑是成功占有市场的一大重要因素.而与社团联合会的合作,很好地解决了这一问题.当然,第一位的还是商业价值.进一步提高该公司在我校学生心目中的地位,扩展该公司的销路,提高市场占有率,甚至可以与我校结成长远合作关系,始终拥有这个市场.其次,与东华理工大学社团联合会合作,更能体现该公司给教育界的支持, 提高该公司在文化领域的地位, 展现当今品牌所缺少的文化气息.另一方面,对于我校来说,不仅是这一次的获益,与知名公司的长期合作,更能为我校今后在活动赞助方面带来巨大影响力,吸引更多的赞助厂家,为我校活动的成功举办提供充裕的资金条件。

2、影响力

一个高校或许只有几万甚至几千人,但是学生与学生之间的影响力是不可小视的,而且作为我们学生会社团联合也和各大高校有着千丝万缕的联系,从而学生与学生之间的影响就变成了高校与高校之间的影响,进而影响到社会,这个计划的潜在受众面不仅仅是一个学校,而是相当广大的社会。

3、计划性宣传

方 式

时 间

地 点

内 容

**赞助策划书宣传方案篇三**

尊敬的赞助商：

您好!

\_职业技术生物工程学院将于12月中旬举办20\_\_年元旦晚会，历年来学校一年一次的元旦晚会都会取得圆满的成功，此类活动不仅在校内赢得了较大的反应，在社会上也有着良好的口碑。加上宣传到位，同学的热情参与，已达到校内各类比赛活动的高峰。

我院包容了来自全国各地10000多学生的大家庭，其中包括老生6000多人，新生4000多人，在是消费市场上具有不可磨灭的消费群体，可见这是一个多么庞大的集体其影响力是多么巨大。

青春的活力，狂热的激情，新奇的刺激不断地推进大学生踊跃参与，全力投入。这类活动必能让赞助方的知名度得到大大的提高同时达到商家想要的宣传效果，从而实现双赢。

一、活动简介：

1)、活动目的：为庆祝元旦佳节，进一步推进我校文艺活动的蓬勃发展，丰富校园文化生活，活跃学习氛围，给同学们一个真正展示自我风采和勇气的舞台，20\_\_年元旦晚会将以宏大的气魄、不凡的手笔、新颖的题材、经典的节目，集多种舞台表演形式，溶亲情、友情、师生情于一体，对各位辛勤工作的老师致以节日的问候，祝愿他们桃李天下，竞放芬芳;对即将毕业的毕业生，祝愿他们在未来的道路上“潮平两岸阔，风正一帆悬”。

2)、元旦晚会的主题：“狂欢圣诞，喜迎新年”

3)、主办单位：生物工程学院

4)、承办单位：生物工程学院团总支、学生会

5)、晚会时间：20\_\_年12月12日

6)、活动地点：学院大礼堂

二、市场分析

1)、本次元旦晚会得到了学院领导的高度重视和团委及院系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外校嘉宾来观看，深受同学欢迎，并推动学院文化事业的发展，必引起全院性的轰动。

2)、类似迎新晚会这样的大型活动一般能得到学校团委及相关部门的大力支持，规模较大、参与者多，深受同学欢迎，能够吸引大量师生甚至家属前来观看，不仅能够推动学校文艺事业的发展，如果活动策划组织安排完善有可能引起全校性的轰动。

3.)、如条件允许的话，商家可以考虑同校内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等，这样可使商家在学校内外的知名度不断加深，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，而通过与个别系以晚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，并且得到系及各部门的大力协作配合。

5)、高效廉价的宣传：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的宣传。

6 )、值得一提的是我校在校大学生达10000余人，人口密集，本校的消费能力较高，届时达到的宣传效果将更明显。

三、与我院合作的优势

1)、 生物工程学院是我校成立最早教学师资力量的学院之一，一直都是学校的龙头学院，地位和影响力可见一斑。

2)、在以往的校内活动中，我院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。

3)、我院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。

4)、本次活动将有近万人了解，并至少有1000人能进场参与(因场地所限)，并会在高校内广为流传。

5)、此次活动如能成功举办，我院将会在下半年以此为契机策划更多系列活动，到时其盛况必定空前。而本次活动作为关键的一炮，意义深远，商机无限。

6)、迎新晚会在校装饰隆重的举行，通过此次活动可扩大公司在学校的影响，进而传播到各高校，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

四、宣传计划

1)、横幅 ： 于活动场地处悬挂，活动前期在悬挂， 直到活动结束，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海报 , 在保证有关活动的宣传的情况下 ,可以体现赞助商的利益。学生公寓宣传栏。置于校内人口流动量大的道路上和食堂前(建议公司参与设计海报或展板)，宣传单，节目单 ,以求对公司的宣传达到面的效果，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的效果。

3)、展板 ： 在中门广场，西门及东门各放一块，每天更新摆放醒目位置，不受其它任何宣传影响，该版为机电工程学院拥有。

4)、网站宣传 ：我们将在\_职业技术院网站上进行跟踪报道，借助网络力量将公司企业形象大幅度推广，不仅是学校内对公司无人不知，而且辐射到整个网络世界。

5)、校内媒体 ：通过生物工程学院校园广播台专业的广播团队对本次晚会进行报道宣传，并对贵公司进行相关报道，届时将被全院师生知晓。

6)、产品展销会：在活动会场附近设展览场地，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。

7)、刊物：晚会后永留留学校大事录，在《生物工程学院报》上也会登载，每届的新生都对其有所了解。

8)、传单宣传：传单派发各宿舍区的每一个宿舍、饭堂门前、教学楼旁。晚会前三天派发到宿舍，前一星期分两次派发，传单可连同商家传单一起派发。

五、商家补偿计划

传单：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)

海报：海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物(商家可自行印制)

展板：展板上可贴部分赞助商自身的1-2张海报(本版不受其他宣传影响)

横幅：在公寓和学校过道可悬挂商家特色的横幅(不可太商业化)

刊物：在学校学院相关刊物上跟踪报道，具有历史价值。

奖品：奖品由公司赞助、提供，可映有图案。

产品：公司产品可作为该活动的指定用品(必须满足现场需求方可)

现场：晚会现场可用印有商家特色的道具进行布置

小册子：如公司有最新的宣传册子可协助派发(由商家自己提供

1)、增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

2)、扩大公司在高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

3)、 通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

六、至赞助商

希望贵公司能慎重考虑我们的建议，我们真心的希望能够以此次活动为契机，与贵公司建立长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会实现的利益，我们将在以后的工作中为贵公司提供更大的支持。

经费预算表

\_职业技术学院

生物工程学院

20\_\_年十二月二十日

**赞助策划书宣传方案篇四**

尊敬的公司领导：

您好!感谢您在百忙中抽空审阅我们的活动赞助策划书。重庆城市管理职业学院工商管理系学生会于\_年12月15日举办一项盛大的活动——工商管理系大型团日活动晚会。工商管理系是目前拥有近8000人的学院的一支优秀同时也是的学系，工商管理系学生会外联部是本次活动指定宣传策划单位，部门工作人员对活动的赞助有着严谨的工作态度和丰富的宣传操作经验，对商家赞助大学生活动的可行性，特别是对赞助本次活动的可行性的比较深入的了解。相信贵公司在我系学生会的协作宣传下，取得满意宣传效果，在大学生心中留下一个的深刻的印象和良好的口碑，为进军大学生市场打下良好的基础

一、活动介绍：

大型团日活动晚会是工商管理系重点的学生活动品牌项目，是我系加大重视学生的生活娱乐，能力培养实践建设，加强学生自主管理落实建设“优质高效”的学生队伍的一项措施。大型团日活动晚会的前身的工商管理学院每年一度的大型晚会。

二、赞助大型团日活动晚会的可行性分析：

1、本次活动乃重庆城市管理职业学院工商管理系型的学生品牌活动，规模之大，影响力之大。每年工商系大型晚会的成功，为这次活动的成功打下了一个良好的基础，相信参加本次活动的人员将达到一个新的高度，相信工商系管理系作为学院的系有这个能力与自信。

2、通过我系一年的对外推广，我系的大型团日活动晚会已经有一定的知名度，本届活动，我系将邀请至少全校学生及部分领导，相信通过对该活动的赞助，能在我校达到较好的宣传效果。

3、本次活动节目准备时间之长，删选之严格，活动的精彩性不容怀疑，大型团日活动晚会在学校引起比较大关注。参与人数之多，节目之精彩，更能够使贵公司的宣传达到一个持续的效果，活动各环节不同时段的循环宣传，更能加深我校学子对贵公司的了解。

三、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(横幅内容为活动的内容和公司的相关宣传--赞助商名称)活动前三天粘贴在学校人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。

2、我们将在活动的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。(前期宣传)3、活动期间在学校论坛上宣传并且发放传单。(传单由商家提供)4、在活动的大幕布上注明贵公司为本次活动的赞助商(赞助费至少3000元的赞助商)。 5、在活动各大环节过程中，主持人将不定时向观众说明贵公司为本次活动的赞助商。6、调查问卷：活动期间，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) 7、在晚会活动当天时候在现场为贵公司设立咨询台。8、我们将在由我系出版社出版的系刊上为贵公司登广告。(后期宣传)

四、活动经费预算：

序号

项 目

单位

数量

总价(元)

1

晚会现场背景幕布(10m\_m)

张

1

600

2

印刷海报(不同规格各若干)

张

100

800

3

活动各环节的现场装饰总费用

600

4

舞台装饰(雪花、铃铛、彩球等)

套

20

200

5

礼炮

个

20

200

6

嘉宾邀请函

份

50

25

7

嘉宾评价卡制作

张

30

10

8

参赛队伍奖金及奖品总费用

1000

9

观众的奖品费用

200

10

其它费用支出

300

合计

3935

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： 工商管理系物流实 室二楼

涉外事宜：工商管理系学生会(具体由工商管理系学生会外联部负责)

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,共同搞好本次晚会，期望贵公司尽快回复，期待您的加入!合作愉快!

重庆城市管理职业学院

工商管理系外联策划部

一小组倪亚运 何娇

二0\_年十一月二十五日

**赞助策划书宣传方案篇五**

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

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

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：

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。

8、拉赞助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

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!

**赞助策划书宣传方案篇六**

1. 前言

2. 市场分析

3. 活动介绍

4. 宣传计划

5. 经费预算

6. 附录、备注

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，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。今年的六月份是活动开展的时机，产品宣传的时间，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。因此，外国语学院精心策划了这次晚会!本次活动的组织不但在前三年成功举办晚会的经验总结之上，而且通过了学工办，学生会筹备委员会的分析讨论，极具性。况且本次活动是外国语学院特色，的一次具有全校轰动性的活动。是外国语学院的招牌活动，也是本学年的重头戏，因此得到校团委、院领导等的高度重视，并给予大力的支持和帮助。除此之外本活动还得到本校各兄弟学生会、协会、学生组织的鼎立相助和参与。届时必将能让活动的参与者感到耳目一新。

二.市场分析(投资高校活动的优势)

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。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!

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，提高学院知名度的大型特色活动。

2. 组织机构：

主办单位：\_\_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：…… \_ ……

3. 活动时间：

200\_-5-16，晚上7：00——10：30

4. 活动地点：

校大礼堂

5. 活动进程(计划)

四.宣传计划

一. 项目 内 容 时间及 效果

横幅

在教三学楼和学校过道悬挂 活动 前一星期悬挂 直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。

海报宣传

在全校各宣传栏内张贴海报, 在保证 相关活动的宣传的情况下,可以体现赞助商的利益。学生公寓宣传栏。置于校内人口流动量大的路上和食堂前，建议公司参与设计海报(展板)，宣传单，节目单, 以求对公司的宣传达到面的效果。

展 板

活动前三天在食堂门前和教三各放一块展板，位置摆放醒目，不受其它任何组织宣传影响该板为我院学生会所有。

外校宣传(赞助费足够) 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三天左右公司形象将推向学府路各高校。

网站

活动计划书还会出现在诸如“中国博客”、“世界经理人博客”、“镇江之家”等有很强地区影响力的网站上。

校 内 媒 体 ：学校广播站，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

二.名称 形式 备注

冠名权 本次活动可以“×赞助商×”等来命名. 赞助总金额要过半数方有冠名权(5000元)

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(该项目可独立，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)

**赞助策划书宣传方案篇七**

时光荏苒，转眼间，新的一年就要来临，吕梁高等专科学校这一年的工作也基本完成，同时学校里到处绽开着生机勃勃的朝气。在刚刚送走的毕业生晚会还遗留在我们的脑海。转眼间我们又要迎接新面孔的到来。

在这次元旦晚会中肯定会有惊喜的意外，并且必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

吕梁学院体育系于20xx年1月1日在学生活动中心举行吕梁学院的元旦晚会。我们系学生会是此类校园活动指定的宣传策划单位，对商家赞助大学生各方面的活动可行性有教深入的了解。现在就让我们为贵公司作此可行性报告。

一、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。若是商家能在本此大型的活动中进行宣传，效果可想而知。

3.因为年年都有新生，如条件允许的话,商家还可以同我们学生会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次元旦party,将会使商家在学校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：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.本次活动将有我校东西两院的广大学生到场(因场地大参加人数不限)，并会在我校及本市各大高校广为流传。

二、宣传方式

1.横幅

横幅挂在我们学校的学生活动中心及操场主席台前。

2.设立促销点

有序的为大家分发您的产品。

三、活动经费预算

横幅2条，健力宝50件。

四、赞助活动意义

1、增加校企业见的交流与合作，共同学习，共同发展。

2、扩大公司在各高校的影响力，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的占有率。

3、通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

4、我们真心希望能够以次活动的契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮贵公司不仅在校内，而且在社会上的最大利益的实现。我们将在以后的工作为贵公司提供更大的支持。

活动地点：吕梁高等专科学校学生活动中心

涉外事宜：体育系分团委学生会外联部

赞助单位：健力宝有限公司

希望贵公司能谨慎考虑我们的建议，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，希望能和贵公司通过合作共同搞好这次活动，期待您的加入!祝我们合作愉快!

**赞助策划书宣传方案篇八**

一、 活动说明

活动名称

“忆心、筑情” 建工元旦晚会

活动宗旨

为了激发同学们的青春活力与集体精神;为了进一步推进学校文艺活动的蓬勃发展，丰富校园文化，活跃学习气氛;为了迎接新的一年，保持充满期望的热情。

活动时间、地点

活动时间：12月23号晚6：30(暂定)

活动地点：国际会展中心(大剧场)

活动对象

建筑工程学院全体同学

二、 活动流程及宣传

(一)活动前期宣传

1、 学校主干道及生活区各一条横幅悬挂3天，横幅上印有赞助商商标及字样，命名为“(赞助商名称)“忆心，筑情”建筑工程学院元旦晚会”(横

幅内容暂定)

2、 海报2张，张贴于男女新生生活区宣传栏。海报上都印有赞助商商标及字样

3、 文化广场设置摊位分发门票及宣传单，上印有赞助商商标及字样

(二)活动现场

1、 现场每个座位分发宣传单，节目单，上印有赞助商商标及字样

2、 活动现场左右放置易拉宝各一个，横幅(1\*15m)一条于正对舞台上方(嘉宾友情出演，主持人与观众互动，做小游戏，发送奖品，现场抽幸运观众)

招商指南

(一) 招商说明

本次我院预借举办“元旦晚会”之机，诚挚与国内企业公司合作，从而达到资源的合理利用，校企的优化配置。让企业走进校园，让学校走近企业的最终目的。

在活动即将开始之际，我院正式公开招商真诚邀您合作。同时我们也希望以此次活动为契机，我院能与贵公司建立良好的合作关系，并在以后的活动中进行长期合作。

(二) 合作方式

一. 独家赞助

企业向本届大赛提供所有资金赞助,获得活动冠名权。拥有全部“企业宣传方式”条款(详见后页“企业宣传方式”)。

二. 联合赞助

多家联合赞助，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现场,拥有部分“宣传方式”条款(详见后页“宣传方式” )

三. 其他赞助

企业可以根据自身实际情况选择宣传方式，不同的宣传方式赞助不同的资金和实物。如：向大赛提供奖品、礼品、纪念品、水、饮料、工作餐等。

(三) 合作优势

a) 本届活动策划已久，我院举办的元旦晚会策划已久，认真考虑了活动的可行性以及影响力。各个细节考虑周到，保证活动真实性、完整性。

b) 理工大学的校园文化在整个下沙大学城都是首屈一指的，学生开展的各项活动都得到了学院的领导非常的重视并给予大力的支持。

c) 良好的宣传渠道：在校区及生活区都有宣传橱窗，宣传横幅等，可以展开强大的广告攻势，并且还有定点宣传、传单宣传、票面宣传、舞会宣传、网络宣传等，可使活动深入人心，将宣传做到最大效果。

d) 优越的地理位置：理工大学位于下沙高教园区东区中心位置，紧邻快速公交b1区间、858、525车站，交通便利，与外校交流众多。正大门前正在施工建设地铁,相信完工后将有该更多的机会与外界交流。

e) 影响群体人数：作为学院的一次大型文化活动，不仅仅只在学院内部宣传，将全面在学校内推广宣传，影响群体为理工大学全体学生。

(四) 宣传方式

总冠名权：以浙江理工大学(赞助商名称)“忆心，筑情”建筑工程学院元旦晚会来命名。

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。

海报宣传：海报上商家以赞助商的身份出现，商家自行设计也可。

门票宣传：在门票的背面以赞助商的身份出现，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。

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。

杂志宣传：将在每月一期的电子杂志中提及本次活动及赞助商。

奖品宣传：奖品由公司赞助或可印有图案 跨地域，有头有面。

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。

公益活动：贵公司可在我校进行公益演讲，由学院公关部代理， 可长期合作。

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。

易拉宝宣传：商家如有易拉宝我校可在活动当天协助摆放，由商家自己设计提供。

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。

活动预算：共计：2247元

联系方式：浙江理工大学

**赞助策划书宣传方案篇九**

广东科学技术职业学院计算机工程技术学院(软件学院)于10月中旬举办一个综合型的运动会。期间包括两个部分：开幕式演出和运动会初、决赛。我们学生会是此次活动唯一指定宣传策划单位，对商家赞助大学生活动的可行性，特别是赞助我院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、比赛活动简介

计算机工程技术学院(软件学院)第四届运动会

一年一度的校田径运动会是全校各种活动中最为盛大的体育节目，由于其竞争激烈、参与性强，深深吸引着全校师生其受关注程度可想而知。

计算机工程技术学院(软件学院)作为广东科学技术职业学院第一大学院，不仅学生人数最多，在开展活动方面亦搞得有声有色，曾多次取得骄人的成绩。

计算机工程技术学院(软件学院)在上一届的运动会举行得相当成功，其气氛之热烈，阵容之强大，以及运动员取得的成绩，都是相当骄人的。

二、可行性分析

1、本次运动会得到了学院领导和学院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、我院学生达4500多人，流量大达到运动会每天入场观看人次为4000人左右。人口密集，而且本学院的消费能力较高。

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，贵公司的名号也将得到大力的宣传。

4、本次活动的赞助也将会有大量的附属广告，频繁的广告也将使得贵公司的名号打入学校市场，大大增加贵公司的客源量。

5.们只有把企业理念深入的渗透到每个人(学生)的心中，才能更好的为企业发展更多的潜在客户，

(对于品牌营销来说，如何让让消费者在购买之前，就对自己的品牌又说人之，并在消费者头脑中产生优先购买的预案，对于一个品牌市场占有率来说是非常重要的，所以我们必须把企业以一个良好的形象放在消费者面前，这有这样做，才能真正体现一个品牌的核心价值

三、赞助商(厂)家、公司享有的待遇

1、宣传海报:在运动场内悬挂海报,(海报内容为运动会的内容和公司的相关宣传--赞助商名称)。悬挂时间是一天24小时不间断性。(海报由赞助商提供)

海报的效果：可以定点地吸引同学的眼球，又能够较好地突出贵公司为本次运动会的赞助商。效果不一般!

2、附加广告：为商家提供网络等一系列的附加广告位大量的广告宣传可以打开学校的市场，为商家提供更多的客源!

3、可以帮助商家完成一些能力范围之内的业务，如协助商家在校内派传单或卡片用以宣传贵公司，提升贵公司在校内学生中的知名度。(可以在运动会完成之后完成。)

4、如果商家有需要，我们可以在力所能及的范围内给与商家最大的帮助和支持，具体条件面谈，不过所花的费用要由商家承担。

四、赞助项目

1.横幅悬挂赞助费350元具体尺寸自行协商横幅由商家提供

2.传单或优惠卡每1000份150元传单或卡片由商家提供

具体细节可面谈协商

您的赞助，无论多少，都代表您对我院学生工作的大力支持，我们都是一样的表示深切的谢意。我们真诚的祝愿我们能够合作愉快，互惠互利!

广东科学技术职业学院

计算机工程技术学院(软件学院)

20xx年10月

**赞助策划书宣传方案篇十**

主要活动：20xx年七月“红安科学发展模式调研——以开发红色资源为例”

主办单位：材料学院高分子一班

承办单位：材料学院高分子一班班委会

赞助单位：南方培训学校

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. 备注

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，对新奇刺激的活动必会踊跃参与，全程投入。这次活动参加的主要对象只是我们班级的同学，所以并不能带来很大影响。但是在以后的各种班级学院比赛中，如果贵学校能够为我们提供条幅，我相信会在华园里造成一定的影响。毕竟这也是一种投资，那么它就会有风险。不过我相信贵学校能够从我们这里得到你们所期望的利益。

1、是福建省三所本一高校之一，而材材料学院在较高影响力，一直以来受到校领导的高度重视。如果赞助我们这样一个有意义的活动更有益于提升在赞助商广大同学中的公信力。其次，同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有较高的性价比，可用最少的资金做到较好的宣传。

2、拥有良好的学习氛围，很多同学报名参加了新东方的四六级辅导班，但由于路程较远，更多的同学选择了放弃。贵学校所在的位置交通便利，同学只需乘坐brt转l22路在财经学院站下车即可到达，拥有很好的地理优势。

3、贵公司在高校搞宣传或促销活动，一般是无法实现的，而通过和我们合作，以赞助商的身份出现在赞助条幅上，就可以方便快捷地获得校方的批准，并且会得到我们班委会各成员的大力协作配合。

4、从以往的校内活动中，我们积累了不少宣传经验，在学校具有强大宣传网，并且有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动。

5、厦门校区在校师生超过8000人，是一个庞大的群体。并且学校仍在不断发展，我们相信贵学校能够得到满意的结果。

背景：由于甲型h1n1最近突然爆发，很多同学选择在国庆期间留在学校。为了丰富大家的生活，调节大家的生活压力，我们决定在中秋节前后搞这样一个娱乐性的活动。

时间：中秋节前后，具体时间待定。

地点：学校多媒体教室、

活动内容：各种才艺表演以及有趣的小游戏，具体的节目单还未确定。

在今后的各种竞技比赛中，我们将会打出贵学校为我们赞助的条幅。

我们可以为贵学校派发传单。

500元和一个条幅。

我们希望与贵学校建立一个平等的合作关系，并且长期保持这种关系，达到双赢的效果，我相信我们的努力可以为贵学校提交一份满意的答卷。

**赞助策划书宣传方案篇十一**

第一部分：项目商业经营规划

一、整体商业定位

商业项目的前期定位，要根据区域市场的居民消费水平，消费偏好决定!最好先做一个详细的市场调研!!

二、项目主题概念提炼

商业项目的策划时已引入了“城市客厅”、“绿色商务”、“城市休闲广场”的概念，因此对商铺的定位可延续原有的理念。

商铺招商方案 主题一：“城市客厅”——人气

业主的第二客厅，依据其超前的运营管理水准和开发商独具匠心的开发思路，将成为江华码市镇的“城市客厅”，成为人们休闲购物心之所向的地方。项目所处的广西.广东.湖南三省交界处,是江华码市镇现代城市建设景观最具代表性的区域之一，无论是现状，还是远景规划，都是码市 当之无愧的“城市客厅”，并成为展示码市镇新形象的一个窗口。金龙商业项目的启动无疑将带动本片区甚至整个江华码市镇建设和经济发展，成为人们新的生活聚集地。

商铺招商方案 主题二：“城市休闲生活广场”——氛围

金龙商业城拥有商业广场.休闲广场，景观丰富，彰显从容与健康。

同时商铺的功能定位为购物休闲一体化的商业中心，将生活与休闲完美结合，突显现代城市人们的生活方式。

商铺招商方案 主题三：核心区的时尚中心——活力

三、商业功能定位

打造成包容时尚、文化、休闲、娱乐、购物等综合功能的休闲生活广场，以此来满足码市镇中产阶级休闲文化需求，从而达到满足自由、放松、交流、时尚和购物等多种生活目的。

随着人们消费水平的提高，单纯的购物服务已难以满足顾客的需要，利用双休日和节假日进行休闲、娱乐型购物消费已成为一种趋势，因此，我们可以在主营零售业的基础上引入娱乐、休闲及其他服务行业以方便顾客，带旺商场。我司建议的功能如下：

功能 内容:

百货 珠宝、眼镜、服装、饰品、鞋帽、主题性专卖、家居、皮装、电子

超市 日常生活用品

餐饮 冷饮、咖啡店、酒吧、茶艺馆

休闲 书店、音乐城、文化廊、水族馆

服务 美容美发、洗衣店、摄影冲印、健身 、足疗保健

修理 家电维修

商务 商务服务中心、银行、证券、基金

对于零售业，我们的要求是中高档的零售企业和知名品牌。餐饮以简洁式、休闲式为主，主要是为了实现商场的购物人群的便利，但为保持环境清洁，拒绝有厨房的餐饮行业。

四、商铺布局及销售方式建议

方法一：规定业态分布

1)布局方式

对各楼层分别确定其用途，按拟订的用途招商和销售。

业态分布表

楼层 业态

一楼 眼镜、珠宝、皮装、电子专卖

二楼 主题性专卖店

三楼 主题性专卖店

四-六楼 外资企业、证券、银行办公家居市场娱乐城、休闲中心

2)特点

以上布局中限定的商铺投资者投资规模都比较大，经营面积要求也将比较高。这样便于提升金龙商业地位和形象，避免因经营户较多而出现的无序和混乱。由于金龙商业城的楼盘素质较好，地理位置也非常优越，采用这种着力招进主力店的做法容易实现。而且，采用这种方式招商销售速度快，能缩短销售期。

但这种经营格局和商铺销售规划可能出现有部分大型的投资者不愿购买商铺产权的问题。我们将对此采取的措施是，在完成招商后继续拟订销售方案，最终将产权转移出去。

方法二：分割式销售

分割式销售，是在商铺销售前对商铺进行有针对性的合理、有效的分割，对分割后的单元进行招商和销售。(具体分割方式另行拟订)

1)商铺分割的原则

(1)主题的原则

商铺的分割，必须遵循主题的原则。即结合商铺推广的主题功能来进行分割。不同性质的商业种类，对分割有不同的要求，这是前提。因此商业项目的商业主题定位是必须考虑的内容。

例如，如果项目将来的定位是以服装、音像业为主，则那些进深与开间之比大于4：1的商铺销售不会有太大困难，因为经营服装、音像业不需要太宽的门面，而商铺的后部又可以用来存货。

(2)人性化的原则

商铺的分割，必须遵循人性化的原则。也就是说，分割出的商铺，要符合业主经营、使用的要求。分割出的道路，要符合消费者的购物习惯、购物心理和走路习惯。这句话包含两层意思：第一，所有人性化所要求的人流通路设计必须要有;第二，所有不符合人性化所要求的人流通路设计必须去除。这两点对于商铺的销售有非常重要的意义。

商业场所内部的步行系统设计是用以调节和分配人流量的重要和有效手段。如果按人性化所要求的人流通路没有，必然会影响部分商铺的人流量，给销售和经营带来困难。而如果不符合人性化所要求的人流通路的存在，又会造成面积上的极大浪费，因为通路的唯一作用就是用来走路，不会产生经济上的效益。

(3)科学利用的原则

商铺的分割，必须遵循科学利用的原则。即在满足消防要求的前提下，尽可能的充分利用有效空间面积，所有可有可无的空余面积分割后将产生较多小单元，销售和招商速度相对较慢。零星尾盘销售会有一定难度。另外分割后经营者自行经营可能会出现经营上的无序，商业品质可能出现下降，不利于塑造良好的商业形象和商业氛围的形成，有悖于中高档商业物业的总体定位。

建议：

根据上述分析，我司建议金龙商业城商铺采用方式一招商和销售。

五、项目商业营运规划

(一)项目商业营运规划原则

1、符合整个商业街战略定位的原则，集购物、娱乐、休闲、餐饮四大功能于一体，商品的布局必须从满足以上功能需求的角度出发;

2、适应不同商品经营业态格局的原则，超市、服装等适合单层、分区经营，可规划于中间商铺，形成上下分层、同层分区的经营形态;

3、 尊重市场需求和选择的原则，经营布局的规划必须为招商服务，最终格局取决于招商的结果;

4、 合理有效使用空间的原则，首先做到合理的空间分割;

5、 经济效益原则，应充分考虑商户的经营利益，达成商户与市场经营者双赢的局面;

6、关联性原则，不同的商品适合不同的经营组合，如餐饮和娱乐休闲可形成互补、互促经营，服饰和日用百货可形成互补、互促经营，这些关联性商品可在同一功能区经营;

7、大客户和知名品牌优先原则，大客户和知名品牌对提升市场品牌，带动中小商户的进驻，以及带动消费起着至关重要的作用，对这类客户要优先考虑;

8、充分考虑经营户愿望和要求的原则，考虑了经营户愿望和要求，才能充分吸引经营户进驻，并提高经营户的经营激情，从而促进市场快速形成;

9、方便顾客消费的原则，商品布局及业态分布方面，体现了生活和休闲的原则，先购物、后休闲、再去餐饮娱乐，符合人消费的习惯;

10、视觉形象原则，整个经营布局应充分考虑商品陈列的视觉冲击力和形象同意。

(二)项目商业营运规划

1、统一招商

——除经营户购买的，用于自营的商铺外，为统一形象，尽快繁荣市场，对剩余商铺采用统一招商的原则。

——市场的招商采用品牌联营、资本联营、招商引资和租赁等展开，其中大商户和品牌商户可采用以上多种方式展开。

2、“出租过度，最终出售”的收益模式

——对于有投资楼盘意向且能接受购买产权的商户，将产权转移，由购买者自行经营或出租给他人经营。

3、整和市场

——整和市场功能，集购物、娱乐、休闲、餐饮四大功能于一体;

——整和市场空间，进行合理商品布局;

——整和招商，因有部分商铺可能需要先租再售，该部分商铺进行统一招商;

——整和推广，避免单兵作战，整个市场有经营方进行统一的广告、促消推广;

4、合理回报

——保证市场和经营户合理的收益，实现双赢;

——完善商业物业的管理和服务功能，提升市场软环境的竞争力;

——通过市场整体机能的完善，带动该片区土地及租赁价格的提升，使市场经营者和物业所有者均能获得良好的回报;

——通过市场经营业绩的提升，促进存量盘的销售;

第二部分：招商及销售策略

一、项目整体营销策略

营销工作面对的是市场中各种要素的组合，而各种影响市场的因素都是变动的，特别是房地产市场。因此，房地产营销活动必然是动态的。只有动态的营销才能保证房地产营销的效果。金龙商业城商铺的营销采用“机动营销策略”。所谓机动的房地产营销策略，就是要根据市场中各种要素的变化，不断地调整营销思路，改进营销措施，使营销活动动态地适应房地产市场变化。

机动即根据情况灵活多变，包括销售模式、通路、价格、付款方式等灵活运用操作。销售模式是指以租代售、租售结合、网上销售、展销等方式灵活运用，以及延长内部认购、包装等手段;通路则是指自行销售、销售外包和尾盘(包括滞销楼盘)进入二三级市场流通等方式;价格是指优惠价、震撼价、装修价等能满足不同消费需求的价格形式;付款则包括一次性付款、按揭贷款、分期付款、建筑期付款、延期付款等方式的灵活运用和组合。

机动营销策略的核心是掌握市场中各种因素的变化，而要掌握各种因素的变化就要进行调研。影响市场的各种因素主要有：消费者的构成及心态、经销商的配合及支持、竞争产品的实力及动态、行政政策的法规及控制、宏观经济的现状及发展、自身队伍的稳定及优化等等。因此调研的类别主要有：消费者调查、经销商调查、竞争产品及企业调查、行政政策调查、宏观经济调查、员工队伍调查等。

只有深入的调查，科学的研究，才能透彻地掌握市场，为科学合理的营销策略提供依据。在深入调查、科学研究的基础之上制定的营销策略才可能是正确的策略。不断地调研，不断地调整营销思路，这样的动态营销可以使企业永远立于不败之地。

二、项目招商销售总策略

1、在商铺销售前做好商铺招商工作。以销售为主，招商为辅。如商户可以购买商铺则将商铺产权转让;如商户只能接受只租不买的形式，可在商铺出租给商户后在寻找商铺买主。

2、项目主要为自营型商铺，将商铺一定年限的产权完全转移给投资人，由投资人自行决定自行经营还是出租给他人经营;

3、由于有部分投资者可能不会选择买下商铺，如某些连锁超市。为了加快发展商的资金回笼，可先将商铺先租给投资者经营一定年限，然后再将其产权转移给有购买意向的客户;

4、对商铺进行业态布局进行初步规划，根据规划业态，针对性地寻找投资商户进行招商。

5、目标商户定位为全国或江华码市知名商家和连锁企业。但商铺买家除这些知名商家企业外，也可以为其他有购买能力的任何目标群。

三、商业氛围营造

——强势广告支持，形成强大的宣传攻势，让镇人民都来此消费。

——成立演艺中心，周未进行大型文艺演出，吸引镇民前来观光消费。

——全方位贴心物管服务，给经营者一个轻松的经营环境，购物者一个享乐的购物天堂。 ——定期促销推介，形成滚滚人流，带来巨大消费。

——娱乐部分以ktv为主，通过动感的造型，夸张的色彩及尺度大大加强商业氛围，对商业环境也起到相当的补充与完善。

四、价格策略及租金预估(略)

五、目标商户及客户设定与选择

1、目标商户群

√本地集团与企业

√全国性或地区级连锁店

√品牌店、专卖店、主题店

2、目标购买人群

√本地集团与企业

√全国性或地区级连锁店

√品牌店、专卖店、主题店

√本地个体私营业主

√有投资意向的本地人

3、目标商户确定原则

√购买优先，如不愿购买则可考虑商铺租赁;

√先大户、后小户;先品牌商户、后一般商户的原则

第三部分：销售实施方案

一、项目招商目标

1、第一目标主力店

第一目标主力店是我们市场经营和招商的主体，该目标商户招商和经营的成功与否，将从根本上决定商业街招商和经营的成败。

第一目标主力店以百货、休闲、娱乐、服务行业为经营主体;

2、第二目标主力店

第二目标主力店是商业街提升人气，完善商品结构，促进商场由单一的仅以日用消费和休闲为主体的物业向集购物、餐饮、娱乐、休闲为一体的商业物业过渡，使之成为码市镇商圈中的主导。

第二目标主力店以民特商品(包括地毯、手工艺品、药材等)、经营服装、鞋帽箱包、布料(艺)、针纺织品、化装饰品、影楼、医药、文化办公用品、五金日杂以及家电、音像制品等为主。

3、第三目标主力店

第三目标主力店作为商业街商业结构和服务机能的完善服务。同时也是商业街的公共服务机构。

第三目标主力店主要包括金融机构、电信、邮政、移动通讯等集团客户。

二、招商与销售流程

1、目标商户群的确定;

2、对商铺铺位进行规划，制定合理的分割方案;

3、针对目标商群和客户群进行项目推广，扩大项目知名度，提升影响力;

4、双方洽谈，达成购买或租赁意向;

5、投资者到实地选择商铺位置，并签订买卖或租赁协议;

6、投资者按规定交纳购房款或交纳租金和服务费;

7、对已经签定租赁协议的商铺进销售;

8、发展商对商场进行最后的装修和设施配套，为投资者的进入创造良好的商业硬环境;

9、在招商过程已经基本结束时，选择合适的开业时间，欢迎投资者进场经营。

三、商铺推广方案

(一)推广主题建议

基于目前整体市场、区域市场和项目本身的状况，本项目产品应向强品牌、高档次发展，在产品设计、形象包装、营销推广、物业管理等方面进行全面升级，经我司反复推敲，我司将项目推广主题定位为：

“您的财富源泉——码市金龙商业城”

(二)推广方式及渠道建议

1、推广总原则先招商后销售，招商不是纯粹的招商，那就存在一个造势的问题，在全市场上建立租售两旺的信息。在短时间内通过小众传播和媒体抄做成为楼市热点，引起社会舆论，提高知名度，促进物业销售。

2、推广方式

方式一：营销中心现场展示

营销中心关于商铺的各方面资料和装备应较为齐备，从所见、所闻全方位让买家了解信息。另售楼处可以在原售楼处的基础上做相应的调整，以适合商铺的租售。

方式二：特色营销活动

a、开盘前

1)让先消费者得到“看得见”价值的“在，预期价格购买高品质商铺从而成为义务推销员。媒体铺垫、报道、宣传;平面广告强势宣传适时制造气氛。

2)软性新闻缮稿是该阶段一个重要的传媒曝光形式，通过新闻缮稿传达本项目之基本资料，让人们逐步深入认识了解本项目。在该阶段不要过太急于将项目的卖点全盘托出，以免丧失项目的神秘感。

3)媒体广告

b、销售期

小部分以竞价拍卖的形式进行炒作

建议促销主题活动：商铺竞价拍卖会

四、招商及销售费用估算

1、装修费用

2、硬件投入

3、商场公共设施及广场投入

4、推广费用

江华鸿福物业管理有限公司

**赞助策划书宣传方案篇十二**

宣传方式

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。

大学外联部拉赞助策划书 市场分析(20xx-04-11 20:15:36)转载标签： 市场分析学校宣传消费特点宣传网商家校园

三.市场分析(投资高校活动的优势)

1. 大学生有着自己消费特点：

(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

2. 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。

3.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。

4.如条件允许的话,商家还可以同我们社联建立一个长期友好合作关系 。因为社联将计划在今后每年都举办一次相类似的社团文化节，这样商家在学院内外的知名度将不断加深，极具有长远意义!

5.便捷的活动申请：商家在校内搞宣传，一定要经过一系列的申请，而通过和我们社联合作，贵公司可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们社联各社团的大力协作配合。

6. 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，本次活动中，我们将利用学校内外强大的宣传网进行深入的宣传，在学校建有强大的宣传网络，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!

7.本次活动不仅仅有北京\*\*学院的同学参加，还将有北京市各大高校社联的负责人到场作为嘉宾参观，将有几千人了解，并至少几百人能进礼堂参与，其盛况颇具影响力。(具体到场人数待定)

大学外联部拉赞助策划书

经费预算： 经费预算展板塑料线校园

预算经费

项目 单价(元) 数量 总金额(元) 说明

1.宣传横幅 60 3 180 一条悬挂于操场

一条悬挂于食堂

2.宣传海报 10 10识

3.宣传展板 10 5

文化节宣传单 节目单及赞助商独立海报

4.宣传广告牌 待定 待定展示赞助商良好形象

5.校广播站宣传 40 3天

6.赞助商宣传旗 20 10

7.问卷调查 0.2 500

6.宣传单页 0.2 1000

7.礼品宣传 10 20

8.工作人员用品宣传待定

9.道具宣传

10.工具

11.灯光音响设备

12.席签薄 1

一条悬挂于秋实园 100 海报印有赞助商名称及赞助商标 50 展板由社联提供 张贴内容包括未知 宣传广告牌由赞助商提供 独立 120 每天两次 200 100 可有赞助商提供 200 200 牌发给到场嘉宾 待定 有赞助商提供 50 道具张贴赞助商名称或标识 50 胶带 剪刀 塑料线等 500 10 到场嘉宾签到

**赞助策划书宣传方案篇十三**

一、海鸥社会调查协会简介：

海鸥社会调查协会是江西省属重点高校中的一所以实践研究和科学分析为向导，以社会调查为依托的大学联合团体，我们本着“团结、勤奋、务实、创新”的原则，围绕着一系列大学生关心社会，关注焦点问题展开调查。如今在校团委和生工院团委的瞩目和支持下，我们自信我们将做的更好。

协会活动主要以社会调查的形式展开，主要有以下几方面的内容：

(一)就本社团内部成员的认识和需要展开学习、学术调查;

(二)根据从学校学生中征集的课题进行调查与分析，帮助解决学生实际问题;

(三)帮助学校开展民意调查;

(四)加强社团之间的团结协作，与其他社团共同完成某一课题的调查分析;

(五)接受一些外来有助于我校发展的委托调查;

(六)走出校园，开展一些力所能及而又事关百姓利益的调查;

(七)请专家学者开展学术讲座，对会员进行调查知识的培训等。

(八)开展与社会现象有关的演辩赛等活动。

二、农大印象活动开展时间：10月22日-10月28日。

三、农大印象活动简介：农大印象调查主要是为能让所有农大人更加了解农大,让农大外面的人更加了解农大,更深层次地解剖农大,我社团经过细心周全的规划,准备向农大学生.老师包括退休老师.领导.各种职工及校外店店主.向他们主要以访问的形式进行调查.我们承诺认真调查,真实反映结果,决不弄虚作假.

四、拉赞助时间：10月21日-10月22日

五、目的：为本次活动提供资金的赞助,也为贵赞助商进行有效的宣传.

六、本活动的影响：因本次”农大印象”涉及调查对象遍及农大各个基层,包括学生.老师.领导等,活动范围广大,影响范围也会深远,相信该活动能给贵赞助商带来广宽的宣传.

七、对贵赞助商的宣传方式：主要以海报,展板,宣传单.

八、赞助经费：100元

九、对赞助商的承诺：若规赞助商赞助我社团,只要不影响社团活动的正常进行,本社团必尽力宣传贵赞助商,且我们秘书部将会详细记录贵赞助商赞助我社团的经费,并在每个学期的所有活动结束后,我们会以感谢信的海报形式对曾赞助我社团的贵赞助商们表示感谢.期待贵赞助商的支持,在这里表示诚挚的感谢!

赞主办单位：\_\_

承办单位：分团委学生会

协办单位：部门

赞助单位：

活动策划书目录：

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

一、前言

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!

二、可行性分析

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第一文库网晚会等，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。

三、经济效益分析

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。

四、赞助活动的意义

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。

五、活动介绍

请见活动策划书

六、宣传计划

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“\_x”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、优惠劵以提高其知名度。

6、在运动会期间在校内设立咨询台。

七、商家补偿计划

1、广播台宣传：我校广播台有专业电台的专业技能，因此不仅能够让在学校的学生听到，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。

八、经费预算

横幅：一条

海报：元一张

活动经费总计：

冠名：

九、补充赞助方案

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：\_x

联系方式：\_\_\_\_\_x

**赞助策划书宣传方案篇十四**

一. 客户名称:\_\_\_\_\_\_\_\_

二. 承办方: \_\_\_大学现代经济管理学院学生会

三. 时间:～年11月1号~11月30号

四. 地点:\_\_\_大学蛟桥园南校区

五. 活动目标:

一方面感谢校内广大小灵通用户,加强联系; 另一方面扩大影响力,吸收更多同学成为小灵通用户.

六. 活动内容概况:

贵公司在我学院开展小灵通促销活动,我院方希望与贵公司合作开展此次促销活动, 一方面在学生中扩大影响力, 宣传到位;另一方面可以通过介绍说明性质,目标,使同学们便利清楚本公司业务以及优惠项目,加入其中,成为小灵通客户,我们还会设立人员帮助贵公司宣传新业务(需要公司派1~3名业务员过来监督) 此外,我们还会请院乐队和文艺部人员过来表演节目.

七. 促销活动的具体内容:

(一) 促销前期宣传:

1. 媒体宣传:

(1) 11月8号------11月14号, 在校电视台一周天天滚动字幕宣传,通过各个寝室的电视把贵公司的具体形象和开展的具体活动直接导入学生的心里.

(2) 11月12号------11月14号, 在校广播电台,广播宣传, 加大宣传力度.

2. 户外宣传:

(1) 用三条横幅分别放在校园内帮助贵公司做标语广告宣传(横幅由贵公司提供)

(2) 在校醒目位置, 强力推介贵公司的名称,标志及开展的活动标语.

(3) 在开展活动当天, 分派十二到十五名学生成员帮助贵公司发传单等.

(二) 促销当天内容:

(1) 促销时间: 11月13号或14号

(2) 提供相应的促销场地和音响设备

(3) 我院提供的促销活动安排: 主要促销时间为当天9:00到11:00 这两小时我院将提供院乐队, 礼仪小姐,文艺部成员等进行现场演出(演出以歌曲为主另将有相应的舞蹈辅助),扩大宣传的影响力, 并提供一主持人, 主持此次活动(包括开场词, 公司介绍和产品介绍,以及小灵通的业务优惠政策和文艺节目的安排). 同时我院建议在这期间可以举行现场抽奖活动(具体的方案可以再行商量, 这主要是由贵公司决定, 包括礼品等).

(4) 11:00到17:30在现场做较小的宣传, 并派人(2~3人)协助贵公司业务员工作.

八. 公众目标:

1 学生(校本部有大学生一万多人,现代经济管理学院有学生3500人,今在南校区有2500多人).

2 学校教职工和学校领导

九. 活动效果分析:

通过电视台,电台,海报,横幅等形式, 扩大宣传力度, 让公众增加对贵公司的好感和信赖. 通过现场演出来增加促销活动的气氛,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.同时在小灵通市场即将有更大发展之际(～年中国网通与中国移动签定了协议,小灵通从即日起实现全国短信互发,大部分人认为这将会刺激小灵通大发展,同时小灵通产家已推出各种高档产品,如彩屏小灵通手机的出现, 都将很大程度上满足我们大学生追求时尚和品牌的心理.同时小灵通在价位上有很大的选择空间,这样同样可以满足需要中低档产品的消费

**赞助策划书宣传方案篇十五**

一、策划阶段。

首先，策划的目标要明确：说服对方，使之与你建立合作关系。

如何说服?这是问题关键。我认为，整个说服过程是建立在双方合作可行性的基础上的，即在分析双方利弊后提出一个使双方受益的合作方案。

(一)对方需要什么?虽然需求各不相同，但是归根到底，有一点是很明确的，即对方希望通过合作产生宣传效益，进而带来经济效益;希望投入1块钱能给他带来10块甚至更多的收益(部分有复杂关系赞助活动另论。)

(二)我方优势何在，如何发挥?这是对前一问题的回答，是说服对方与你而非与他合作的依据。

(三)两者结合，分析双方合作的基础，提出使对方宣传效益有起码保障的合作方案，即策划书。当然，做策划书之前，首先要根据以上思考作调查研究，寻找可行性较大的合作伙伴，尽可能做到有的放矢。在寻找合作伙伴过程中，需特别考虑我方优势与对方的契合点。比如说校电台具有宣传方面的优势;各协会也各有特点，比如计算机协会去找电脑商;足球协会去找体育器材专营商;健美协会、时装协会，因女生多，去找美容美发、时装化妆等商家，从理论上说成功率比较高。此外，就活动本身也各有特色，譬如普通话大赛与书店合作，比起歌舞晚会来，就会觉得更为“对口”。这当然也是说服对方的重要条件。做策划书时，务必注意自我定位，即要强调是平等的合作伙伴关系：你提供财力，我提供人力，我们一起把活动搞好;我得到你的支持使活动顺利开展，你在活动过程中得到广告宣传，双赢。所以，自我定位，固然不可过高过傲，但也不宜太低太“贱”，因为拉赞助本质上是合作。这就要求我们的策划书要尽可能表现得客观严谨，尽可能突出宣传方式及实施细节。此外，须坦诚以待，能做什么，不能做什么，有什么优势，可以如何发挥……一目了然，绝不开空头支票，力求让商家看完你的策划书有这种感觉：你是负责任的，你是有经验的，你是替他着想的。校园策划书一般有几个组成部分：前言，活动介绍，工作计划，宣传计划，商家补偿计划，经费预算等等。至于如何写策划书，这是后话，但值得一提的是写策划书时应这样思考：我的目标是说服对方与我合作，那么应该准备哪些素材、素材应该如何组织，一切围绕着怎样才能最有力地说服对方展开，因为衡量一份策划书的最终标准是：是否达到说服对方的预期目标。对于经费预算，大家要特别重视。尽可能做到明确而详实，需要多少现金和物品，现金花在哪儿，物品有何用，一目了然。力求留给对方一种印象：不是漫天要价，而是为了保证活动顺利进行的基本要求;每一分钱你都用到点儿上，你是有合作诚意的。

二、交涉阶段。

如果策划阶段是“示爱”，那么交涉阶段应该“确定关系”了。因此，该阶段的工作重心是化解对方的疑惑，商讨合作细节，最终确定具体的合作模式。

首先应该注意一些礼仪上的细节问题，比如(1)衣着整洁，并尽可能稳重些，给对方暗示：我是尊重你的;我是干练的，有经验的;(2)不迟到，向对方表明：我是守时的，我是守信的，跟我合作没错;(3)无不良习惯，如抠鼻子，挖耳朵，跷二郎腿，讲粗话……这些问题务必十分注意，尤其是双方初次见面的时候。当然，这就要求我们平时就要养成良好的习惯。

其次，要充分利用语音、语调、语气、语速、手势表情等感染对方。须知：只有事先说服自己，才有可能说服别人。当然，这里涉及一个“度”的问题务必注意不要太过火，否则，过犹不及，适得其反。如何把握“度”的问题，这就要求你仔细观察，灵活应变，比如发现对方已被调动起来，你可适当再提一提;若对方稍流露出一丝不耐烦，那么你要马上压一压。此外针对策划书的合作条款，或简要列举，或重复强调，也要因人而异。那么，如何观察?观察脸部神情，尤其是观察眼睛，是最有效的。我曾和一位朋友吃饭时，换了vcd，朋友抬头瞥了一眼，这个眼神被我捕捉。我会揣摩：她不是喜欢这位明星，至少也喜欢这首歌，或者她与这首歌有一段“故事”。事后证实我的猜想。有人说，处处留心皆学问。如果我们把人际交往当作是一门学问，那么这门学问的治学捷径正是：心细。当然，这里又涉及一个“度”的问题，即是“注视”而非“逼视”，否则会使对方恼火，使双方尴尬。如何把握这个“度”还是老方法观察对方的反应，灵活处理。

以上谈的都是一些交往过程中应该注意的问题，事实上该阶段的重要任务是与对方商讨合作细节问题，真正目标是确立合作关系。当然，前提是态度要诚恳。能做什么，准备如何去做，要求明确而详尽，特别要注意的是，没有把握的事项不能随意答应下来，因为这些讨价还价将是协议的条款依据，一旦签约，白纸黑字，是要负法律责任的。交涉过程中，应该强调的是宣传方式，即你能做什么，准备如何落实而不是一味夸大宣传效益。因为广告就是一种投资，投资就是要承担一定风险的。这里有两层含义：首先，宣传效益不等于经济效益，利弊得失的判断工作应该由对方去完成;其次，宣传效益最终要通过宣传行为来实现，因此哪些宣传方式准备如何落实才是我们自始至终要强调突出的，这实际上是消除对方的后顾之忧，引导对方作出有利于我方的判断。经费预算，是谈判工作的重中之重。如果能够作价格调整，该退让的还是要退让的，以免因小失大。如果无法让步，那么要特别注意说话技巧。曾有一家商家很有合作意向，只待我在经费上作出让步，而我协所列的经费是非常实在的，没有任何的调整空间了。那我就谈了三层意思：(1)我方的价格是很实在的，而且基本上都用在宣传方面，我方是有诚意的;(2)合作双方要有合作诚意，如果你方价格上还坚持另有要求，那么，就是你方缺乏合作诚意的表现(备注：大概意思就是这样的，但话不能这样说，否则换作是你，也会受不了的;但是意思还得表达清楚，否则就达不到准确表意的目标;然而对方真正了解你的话意后，还是会觉得不舒服，那么，一定要加上第三句话);(3)一起把活动搞好，是我们的共同目标，必需的经费是不能“偷工减料”的;我方价格很实在，所以我们不应该把时间花在一二拾、一两百的讨价还价中，而应该商讨如何保证把活动做得，这才是对双方都更有利的(事实上，合作细节已经谈好了。我只是想很冠冕地引开话题)。结果，对方经理现场拍板同意合作。其实，整个正面交涉过程实际上就是揣摩对方心理、并有针对性地一一化解矛盾的过程。最后强调一点，在整个交涉过程中，确确实实要站在对方利益角度来考虑问题，理由很简单：只有对方认识到你有为他着想，他能从活动中受益，他才愿意投资，你才能获得资助。这是整个过程的关键。

三、落实阶段。

在很多同学想象中，拉赞助仅局限在前两步，以为拿到钱就结束了。其实这是一种误解。签合同，拿到钱，只是合作的开始，真正的工作刚刚展开，比如还要落实协议条款，还要提供反馈资料。对于协议条款的落实问题，不仅仅是态度问题，还是性质问题，决定了双方是合作关系还是欺诈与被欺诈关系。如果是前者，双赢;如果是后者，看起来是一赢一输，实际上是“双输”，往往是被欺诈者“一朝被蛇咬，十年怕井绳。”而欺诈者“捡了芝麻，丢了西瓜。”举一个例子，我协曾给嘀嗒网站办砸了一件事，对方投入不少，但宣传效果不是很好。按理说，对方再也不敢找我合作，但其后的讲座活动依然找我们合作，而且“资金由我们操控，物品由我们支配，”问题是对方为何继续信任甚至更加信任我们呢?原因很简单：活动不顺利，主要是由种.种客观因素造成的(包括天公不作美)，而在这整个过程中，我们是负责的，我们的表现是让他们满意的，因此并不影响下一次的合作。能把坏事办出个好结果来，最能体现一个人的综合素质，而这关键不仅在于你的处事能力，更在于你是否有责任心。如何做好落实工作，我以为方式是与对方经常沟通，一起探讨，并付诸实施。这里还涉及到积极反馈的问题。

四、反馈阶段

先回答一个问题：为什么要反馈?

首先，要求反馈，这就鞭策你把承诺落实到位，工作做到家。;

其次，从学习和锻炼的角度来看，只有反馈，与商家多沟通才能总结经验，吸取教训，从而得到提高。

第三，广告就是投资，投资就有风险，因主观原因，谁都不可能做每一次每一项都让商家地满意(更何况有些商家的期望值过高)，那么在反馈过程中多与商家讨论问题何在，有无补救办法……一般说来，只要你的工作确实到位甚至基本到位，商家一般不会太难为学生的，商家最恨的是拿钱之前软磨硬泡，拿钱之后不见踪影;商家最怕的是被骗的感觉，特别是被“学生蛙”骗的感觉，这种感觉可能比丢了几个钱更让他们难受。

此外，反馈也是有“工资”的。第一，好的服务方能招来“回头客”，第二，这些“回头客”往往乐于从中穿针引线，帮你介绍他人，大家可以想象这类合作的成功率极高;第三，如果你善于交际，你们可以探讨一些其他共同感兴趣的话题，往往可以建立良好的人际关系，而对方往往是有着丰富生活阅历的长者，你可以从中学到许多为人之道，这比什么都重要。更何况一旦对方信任你，欣赏你，他们将全力支持你。

**赞助策划书宣传方案篇十六**

秋高气爽，椰风阵阵。值此金秋十月，举办此此运动会，具有特殊的意义。借以增强学生身体素质，使学生德智体美全面提高，塑造我校青年的活力形象，丰富同学们的大学校园生活。特为同学们展示自我提供一个平台，挖掘具有体育特长的同学，培养优秀的运动员，为校园精神文明的建设做贡献。

“运动会”一直是发掘体育类特长生的最快捷的方式之一，中国每所大学都会不同周期的举办，用以寻找各高校的优秀运动种子。作为青春的代言人，大学生洋溢着青春年轻的活力，充满着狂热的激情，为每次成功举办，创造轰动效应提供了条件和基础。每一届“运动会”影响力遍及学校每个角落，而作为“校运动会”的候选种子，每个学院的代表运动员们，又成为了选举的关键中的关键，细节之中的细节。本次活动新颖，节目精彩，影响深远，将为赞助商带来前所未有的宣传效果。

1、“校运动会”是本校三年一届的传统文化活动之一，能丰富我院学生的课余文化生活，提高同学们的运动热情，增强同学的体质，同时也给同学们提供一个锻炼自己的机会和一个展示自己的舞台。激发同学们热爱运动、刻苦训练、努力成才的热情，全面提高自身综合素质，推动国家精神文明建设，为建设国际旅游岛做出贡献。

2、促进教育与经济、社会的共同发展，培养适应社会需求的大学生，展现当代大学生的精神风貌。

3、为了达到更好的活动效果，本院诚邀x公司加入到本次活动中来。扩大我们活动影响力的同时，为贵公司在师范大学树立良好的商业形象，扩大贵公司在师范大学的消费群体。

1、大赛覆盖面：大赛将以整个学校(包括南校区和桂林洋大学城高校区)为中心向其他各个学院及周边大学、中学辐射，在全范围掀起一片观看热潮。

2、大赛的人群：大赛参与者以广大学生为主体对象，大众是商家产品的消费者，同时参与者大多数热衷于健身运动，集锻炼、健身、文化、品位于一体，直接接受信息师生人数达上万人左右。间接接受商品信息者覆盖大学城及南校区周边校区可达数万人。

3、大赛的价值：在广播站与各学生会的共同打造下，让更多人了解本院和赞助商家，从而为商家企业搭建更好的宣传平台。相对于电视、报刊传媒，校园宣传有更良好的性价比，即可达到以最少的资金投入获得最佳的宣传效果。

4、大赛的市场：随着人们质生活水平的提高，青少年需要良好的素质教育，促使文化产业市场潜力巨大，同时娱乐健身正是生活中不可缺少的调味品。运动会大赛给选手提供圆梦的舞台，给商家提供无限的商机。学校消费地域集中，针对性强，大学生对贵公司的产品需求大,关注度高,接受性也强。

5、大赛的宣传力度：本次活动持续时间长，宣传渠道多，同学的参与性高，领导重视程度大，可充分展示公司的品牌和产品，达到非比寻常的宣传效果。师范大学消费市场大,消费潜力大,全日制在校生及教职工近1.5万人,校园较小,消费群体相对集中,宣传效果好。

6、便捷的活动申请：商家单独在校园里进行宣传或促销都需要经过一系列的繁杂的申请,而通过与我们合作,贵公司可方便快捷地获得批准.本系各部门将与您大力合作!

7、宣传网及经验：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!会场的各个地方都将活跃着我们为您召集的志愿者的义务服务的身影，这种志愿服务的精神将扩大贵公司在我校的影响力。

大赛标题：师范大学20xx年运动会

主办单位：师范大学学生处

承办单位：教育科学学院体育部

活动时间：20xx年10月30日至11月7日

活动地点：桂林洋高校区及南校区(本校区)田径场

赞助商：待定

参赛对象：全体在校学生

报名：

(1)学校学生处下发文件到各学院体育部，具体说明参赛流程及时间人员等安排;

(2)体育部下发通知及报名表格至各班体育委员及班长处，各班具体通知到每一个人，说明本次活动学校领导的重视程度，鼓励参与。在体育委员处登记后，统一把表格交到学生会体育部长处;

(3)学院统一进行参赛选手院内选拔，选出优秀参赛种子选手，进行参赛;

(4)信网部具体制定参赛人员名单，由办公室通知到每个参赛选手参赛日期，体育部送至校学生处。

初赛：

时间：20xx年10月30日至20xx年11月7日

地点：桂林洋高校区及南校区(本校区)田径场形式：以校体育部制定标准进行选拔

评委：体育学院专业老师

决赛：

时间：20xx年10月30日至20xx年11月7日地点：桂林洋高校区及南校区(本校区)田径场形式：以校体育部制定标准进行选拔

评委：体育学院专业老师

特邀嘉宾：各学院领导老师

颁奖：

时间：20xx年10月30日至20xx年11月7日

地点：南校区(本校区)田径场主席台

形式：特邀嘉宾从礼仪小姐手中接过奖品及奖状对获奖选手进行颁奖

特邀嘉宾:学校校长、副校长、各学院院长等

1、过程宣传

内容：预祝信息，如“商家预祝教育科学学院运动员凯旋而归”;比赛信息，如“携手商家，打造属于本院运动员的最炫舞台”

规格：不定(根据悬挂地点及字数制定)

悬挂地点：主要交通路段人流密集处

(2)宣传单宣传

内容：赞助商相关信息介绍;活动宣传，参赛细则等。规格：a4彩印，128克纸(仅做参考)、名片形式派发地点：各学院，宿舍，食堂，田径场，比赛现场等。

(3)网络宣传

内容：赛前宣传，大赛细则，比赛新闻跟踪报道形式：论坛发帖+新闻报道+图文报道+海师首页报道

宣传办法：在校园网上开辟本次活动专栏，进行活动介绍以及活动进程宣传，组织人员进行发帖，新闻报道。

内容：赞助商相关信息;种子选手比赛照片风采宣传规格：不定(根据展板规格定制，由本院宣传部策划手工制作，也可商家油印)

摆放地点：食堂门口，主要交通路段，大赛报名点，各学院，宿舍，比赛现场

(5)校园广播宣传

内容：预祝信息，“商家预祝教育科学学院运动健儿凯旋而归”等

规格：每天早中晚各一次

(6)校园摊位宣传

内容：在校园内为商家申请摊位进行商家商品的展示规格:视商家选定宣传路段而定

2、比赛现场宣传

宣传展板：活动现场可放置1-2块预祝展板

宣传单：派发商家的宣传单或者名片

举牌：招募工作人员举宣传牌。(规格160\*100单位：cm仅作参考)

啦啦队：本院三组女子拉拉队将从始至终在场边对运动员打气，身着赞助商家提供的服装。可持宣传板或者宣传横幅。临时拉拉队：可招募大批量的临时拉拉队员，临时着装商家logo服装，手持拉拉棒在看台有组织的对运动员进行打气，很吸引目光。

运动员：商家可为运动员提供本公司的运动服饰或运动装备(舒适透气)

3、赛后宣传

(1)网络宣传

宣传内容：赛后宣传、大赛细则、比赛新闻报道、比赛收益、鸣谢赞助商家

宣传形式：开辟专栏+论坛发帖+网站链接+新闻报道+图文报道+海师首页报道

宣传办法：在校园网上开辟本次活动专栏，进行活动介绍及活动全过程程宣传，组织人员在各大论坛进行发帖，新闻报道。

(2)展板宣传

内容：比赛盛况、歌手风采、比赛过程照片、比赛收益、友情赞助商家产品信息

形式：文字+图片

规格：规格为250\*150单位：cm宣传板

地点：食堂门口，主要交通路段，大赛报名点，教学楼门口，宿舍，食堂等人流密集处

(3)横幅宣传

内容：祝贺信息，如“商家祝贺教育科学学院运动员凯旋归来”;“商家与教育科学学院共贺本次运动会圆满成功”;“商家与教育科学学院运动员举杯同庆”等等

规格：不定(根据悬挂地点及字数制定)

悬挂地点：食堂、寝室、宣传栏附近、主干道两侧等人流密集处

(4)可为商家专门制作校园活动

比如服装商家可制作t台秀、服装展等活动;饮食类公司可制作各种文艺类、体育类活动;也可根据商家自己要求制作活动(活动经费另算)

(5)长期合作

贵公司可与我院建立长期的合作计划。我院将不定期举行各大具有影响全校乃至周边地区的活动，与贵公司定制长期合作计划后，利于双边关系的发展，建立互利互惠的双赢局面。(具体内容需同贵公司商议决定)。

横幅：80元/条\*10=800元

粉丝宣传牌：25元/面\*6\*2=300元(以x公司为例，具体根据赞助商公司名称制作)

现场宣传横幅：80元/条\*2=160元

彩旗：3元/面\*400=800元

啦啦队员：50元/人\*50=2500元

粉丝团人员：30元/人\*200=6000元

矿泉水：250人\*2瓶\*3天\*1元/瓶=1500元

广播宣传费：90元/天\*3=270元(次数视商家要求而定)文化衫：20元/件\*200件=4000元(比赛过后可退还)啦啦队服：100元/套\*50人=5000元(可长期穿戴)运动员食品：20元/人\*40人=800元

其他：200元

共计：22330.00元整

(此预算不包括主干道临时摊位促销点费用、商家宣传牌匾费用、网络制作费用。仅为评估预算，具体请以合同为准。)

全力支持：220xx元

鼎立支持：10000元以上

大力支持：不限财务钱物

备注：基础经费是指用于本次活动的组织和宣传费用，人员服饰费用，饮食费用，宣传展板的喷绘，彩印的宣传传单、现场互动环节赠送的奖品均由商家提供，横幅和其他宣传物料的制作由学生会负责落实。

“全力支持”赞助的回报：

也称独家赞助，本活动从开始报名直至大赛结束，全程活动经费均由该商家单独提供。

1、冠名权益：本次活动将在本院的各展板及宣传横幅上均出现商家名字。

2、广告回报：

(1)在过程宣传、赛场内宣传、赛后宣传中突出冠名企业的名称、标识、产品信息。

(2)在教学楼前的显著的位置放置突出冠名单位名称、标识的展板以突出宣传企业。

(3)在赛场外：如主干道悬挂标有冠名企业名称或产品名称等内容的宣传条幅及其他广告。

(4)活动期间为协办单位派发传单n份。

(5)在赛场内均设有企业名称、产品名称等内容的宣传条幅及其他广告。

(6)在决赛赛场外提供相应的场地为冠名企业名称或产品名称的横幅。

(7)在决赛赛场场外提供相应场地，供协办企业展销自身产品，及配有文字、图片说明及企业文化等内容的展板。

(8)全场参赛选手、粉丝团，身着印有冠名企业标识的文化衫。可举广告牌及横幅，镜头将被保留。

(9)冠名企业可以根据大赛组委会的设立的奖项，提供带有企业标识的奖品、纪念品发放给参赛选手。

3、光盘的广告：参赛优秀选手所录唱片中提及冠名企业宣传广告，体现企业文化。

“鼎力支持”赞助的回报：

又称协办单位，与冠名单位共同提供活动经费或物品。

(1)在网络、展板、海报、入场券、节目单和决赛背景幕布的宣传上标明协办单位的名称、标识以突出宣传企业。

(2)主干道标有协办单位名称或产品名称等内容的宣传横幅2条。

(3)活动期间为协办单位派发传单n份。

(4)在初赛场内、半决赛场内、决赛场内悬挂企业名称、产品名称等内容的宣传横幅各1条。

(5)协办单位可以根据大赛组委会的设立的奖项，提供带有企业标识的奖品、纪念品发放参赛选手。

“大力支持”赞助的回报：

即提供一定量的资金及物品的商家。

(1)在网络、展板、海报、入场券、节目单的宣传上标明大力支持企业的名称、标识以突出宣传企业。

(2)主干道标有友情赞助单位名称或产品名称等内容的宣传横幅1条。

(3)活动期间为友情赞助单位派发传单n份。

(4)决赛场内悬挂企业名称、产品名称等内容的宣传条幅1条。

(6)友情赞助单位可以根据大赛组委会的设立的奖项，提供带有企业标识的奖品、纪念品发放参赛选手。

师范大学教育科学学院外联部

教育与科学学院外联部策划案

我系还将不定期在学校内举办其它各类活动(如扫盲舞会、十大歌手、游园晚会、美食节、月院刊发表等)，在全校均具有极大影响力。真诚期待与您进行长期、互利双赢的合作。

注：

★此方案仅为草拟计划，未尽事宜，双方可再就具体事宜进行协商并签订合作合同。

★师范大学教育科学学院对本次活动拥有最终解释权。

**赞助策划书宣传方案篇十七**

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!

1.同电视、报刊、传媒相比，校园宣传具有小的投资大回报的宣传的等特点。

2.校园消费地域集中，针对性强，产品和品牌容易深入同学心中。高校学生作为现在中国的青年团体，在消费上具有多元化消费的特点，他们并不懂得社会，什么东西大学生都在尝试。

3.大学年年有新生，年年有毕业生，若您觉得我们宣传好，可以长期与我们合作，这样我们能更好的做好您要求的推广任务的同时您的知名度会不断加深，具有一传十，十传百的长远意义。

4.我们外联部在以往的校园活动中已经积累了不少宣传经验，在学校中具有较为强大的宣传网，准确投放广告的能力，可以在最短的时间达到较好的宣传效果，经验和实际操作请您放心，我们一定会让您满意。并且我们系跟学校和老师关系相当融洽，还有充足的人力资源和煤体资源等资源为您完成宣传活动，做到真正的高效廉价宣传。

5.本院学生较多，约10000人，而本系学生数量为全院之最，运动会有全校宣传的能力，市场巨大，为您的宣传成效相当显著。

1、活动目的：运动会是一年一度的校园最大盛世，为增强学生的团体意识、丰富学生的课余生活、推广体育、强健学子体魄、提高个人身体素质等方面举办的。同时为了迎合义博会的隆重召开，体现当代大学生积极奋进，勇于上进的拼搏精神。

2、具体地点：义乌工商职业技术学院——依山操场

(欢迎赞助商亲临现场提出意见，我们将及时作好完善工作)

3、具体时间：20xx年10月26、27日

(宣传我们将为能继续保持到学期末，这点请您放心)

1、网络宣传：在强大的校园网反复宣传、广播电视台重复播放、校论坛长期保留信息等进行大力度的有效宣传。

2、横幅：在运动会操场内外悬挂宣传横幅，一定让同学门都能有机会看到，一定请专业人事负责写吸引的横幅标语。

3、宣传单：可以由商家自行设计，或本院专业老师和同学制作设计，推出其所产品宣传单或其他东西(比如：运动员身上粘贴广告等)。由本外联部组织人员在全天高峰时间，布局全场范围有效分发。尽力做好使我校每位学生阅览到您的产品相关信息。

4、实物宣传：运动员、拉拉队都是运动会人们关注的主要群体，运动会期间可以向他们发放印有赞助商标志的帽子和衣服，从而加大宣传力度。

宣传横幅每一条200元

运动员入场仪式衣服(约100名运动员)xx元

后勤饮水500元

啦啦队器具300元

器材使用费300元

优秀运动员证书及奖品1000元

预计赞助费用总计：4300元

无论您能给运动会多少的赞助,我们都非常感谢,上面的钱是往年运动会分析出来的数字,我们知道很多,其实你们只要给我一块石头,也许我们就能完成这艰巨的任务.

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。

通过电台，横幅，宣传单等有效形式,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.这在极大程度上也增加了贵公司在社会和学校的竞争力,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、优惠券等累式形式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!为以后发展筑就更好的效益。

赞助单位：

希望贵公司能慎重考虑我们的策划书,同时也希望给我们提出相关意见.所有在校内的宣传活动由我们负责做好同时公司可以派人监督，也可以由公司做方案，我们外联尽量去实行.希望能和贵公司密切的合作,共同搞好这次运动会,期望贵公司回复.学校给予的截止时间是25号之前，期待您的加入!合作愉快!

**赞助策划书宣传方案篇十八**

在这个举世瞩目时机，作为青春的代言人，大学生总洋溢着青春的活力﹑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，同时也让赞助商达到相要的宣传效果，从而大家都得以大丰收。充满激情与热情的十二月活动开展的时机，产品宣传的时间，形象策划的最棒时段。因为新生的大学生活已进入正轨，一切都相对顺利，而且该月的功课也相对于其他月份少些，会有更多的时间组织和参与活动，更何况我校社团活动月各个社团活动也在这个时候完全开放，又恨浓厚的活动气氛。

在这个宣传的活动月，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定的商业品牌，更快的占据这一片超三千的市场。因此，山西警专“创业协会”作为我校学校声望组织能力的协会组织又怎会错过这么好的一个黄金时机呢?

于是在社团活动月期间策划了这次全校性的社会实践活动，创业思想比赛，公务员知识竞赛，开一场讲座，给大一的每个区队创建高效的信息通讯平台

本次活动的策划不但在上半年成功举办的“点燃激情，传递梦想”的经验总结之上，而且通过了校团委以及活动筹备委员会的分析讨论，极具性和新异性。况且本次活动室我协会特色的招牌活动，也是本次社团活动月的重头戏，因此得到校党委﹑校团委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﹑外校团委﹑特邀嘉宾等等的鼎力相助和参与。届时必将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。创业协会也会为此而奋斗到底!

二﹑市场分析(投资高校活动的优势)

1﹑同电视﹑报刊传媒相比，在学校有良好的性价比，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，且本次活动将在新年的前几天举行，新年气氛活跃效果可想而知。

3﹑因为年年都有新生，如条件允许的话，商家还可以同我们创业协会建立一个长期友好的合作关系，如每年共同策划大型活动，将会使贵公司在校内的知名度不断加深，甚至延伸到各个兄弟院校，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，而通过和我们创业协会合作，贵公司可以方便快捷的获得校方的批准，并且得到我们协会各部门的大力配合，还可以在本校设点进行产品销售。

5、高校廉价的宣传：以往的校内活动，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、本次活动有将近三千学生参加，并至少有一千四百人能进场参与(因场地所限不能进太多)

三﹑活动介绍

活跃校园气氛，提高协会声誉和会员积极性，调动学生的积极性

2，活动时间

社会实践活动：20\_\_年12月5日

创业思想比赛：20\_\_年12月15日

公务员知识竞赛：20\_\_年12月20日

开一场讲座：20\_\_年12月23日

给大一的每个区队创建高效的信息通讯平台：20\_\_年12月27日

3，活动地点

新食堂三楼二教室(满座240人)

学校大礼堂 (满座1500人)

四，赞助

(一)赞助优势

1，四场精心准备，异彩纷呈题材新颖的活动定会吸引全校众多师生，并得到他们的关注。有助于为赞助公司更加集中的进行公司形象的宣传，扩大市场影响力，更有利于为贵公司吸引优秀人才。

2，宣传范围广。本次活动面向全校，通过我们的宣传可以对全校产生一定的影响，为贵公司打开广阔的销售市场，提高产品认知度，拓展潜在商机。

3，宣传形式对杨。可以通过我校广播站，校报，警专青年报，宣传栏，校记者团等媒体和条幅，海报，门票，展板进行全方位的综合宣传，通过我们的途径必能收到良好的宣传效果。

4，宣传时间长。本次活动让赞助企业有充足的时间对其产品服务及品牌进行推销和宣传，在警专师生心中产生良好的效果。

5，投资费用少。活动地点，设均施得到校方的支持。

6，赞助公司也可以通过协会帮助，在警专校园内进行一定的产品促销和宣传活动，如配发，赠送样品等。

7，赞助公司如果为知名企业，经双方协商后，可以协助赞助公司进行校园见面会活动。同时，我们愿建立长期的合作关系，提供以后其他活动的第一赞助机会。

8，若企业愿意协办这次活动，我们可以将这次活动的冠名权授予企业，还可以在活动中介绍公司的文化。

(二)赞助方式

1、活动所有经费由赞助公司承担。

2、横幅、展板、宣传海报可由赞助公司代为制作提供。广告、入场券、传单、及现场礼品可由赞助公司提供(如均印有公司宣传语，则相关费用不计入活动经费)。任何宣传用语均需要通过双方协商后方可使用。

3、为更好的有利于赞助商产品形象及服务宗旨的宣传，公司亦可加入整个活动的筹备工作，在策划过程中可有公司宣传内容。

4、赞助公司可以派公司员工参加活动现场布置(可穿戴公司标记或带有公司宣传内容的任何得体服饰)。

5、赞助公司也可以为我们活动的服务人员统一服装。

6、如果赞助商有其他要求，请联系活动负责人。

(三)宣传方式

1、条幅在我们活动期间持续悬挂，以便达到的宣传效果。

2、展板分三个时间段宣传

(1)第一期展板宣传是举行“创业思想大赛”，活动期间可以以赞助商宣传内容为主，活动内容为辅进行宣传，时间为活动前五天。

(2)第二期两块展板宣传在“公务员知识大赛”，可以以赞助商为主，宣传时间为活动中三天。

(3)第三期展板宣传在“就业，择业，创业讲座”期间，可以以赞助商宣传内容为主，宣传时间为活动后三天。

3、海报于活动前五天张贴，在学校主干道与宣传栏。

4、活动前一周在大礼堂前进行门票发送及商家宣传。

5、传单宣传可在活动前一周进行扫楼。

6、校广播站保证每天有一个时间段进行专题宣传。

7、校报和警专青年报再活动一期专刊宣传。

(四)经费预算

宣传海报15元/张\_0=150

宣传展板80元/块\_=400

门票(含宣传单)1\_00=200

条幅70元/条\_=210

道具400元

vcr制作150元

舞台设计500元

化妆费用500元

奖品及礼品1500元

领导及嘉宾饮料水果500元

主持人服装费用300元

总计4810元

(五)要求

a)本次活动举办各环节必须遵纪守法，内容积极向上，达到主题要求。

b)协助单位，参与者和参加活动企业必须接受活动组织者的统一指挥，严密组织，分工协作，精心实施。

c)本次活动要求组织者和参与者之间应相互配合，相互支持，保障晚会各环节顺利完成!

d)遇到各类突出问题，有关方面应本着相互理解的原则，友好协商解决。

e)各活动筹备成员应认真对待自己所承担的每一项任务，耐心处理面临的工作，协助活动筹备组其他部门的工作，主动帮助他们完成应该负责的项目。

f)活动各环节责任分清，相关人员需带上和自己责任对应的工作证。

五、赞助方案

(一)赞助

赞助拥有活动的冠名权，拥有活动的一切商家补偿计划。

(二)多家联合赞助(3—5家，每家1000元左右)

赞助最多的商家可以得到冠名权，其他的赞助商作为鸣谢单位出现在活动中，享有部分商家补偿计划的条款，具体有赞助的资金的多少决定。

(三)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入场的人员，如饮料公司可提供活动所需的饮料。

(四)本次活动“形式新颖。阵容强盛，对象广泛，节目精彩，规模庞大”实为警专之最，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

**赞助策划书宣传方案篇十九**

应用科技学院“我耀我心声”

第九届十佳歌手大赛

商业赞助策划书

主办单位：共青团福建师范大学应用科技学院委员会

承办单位：福建师范大学应用科技学院学生委员会

面向对象：应用科技学院全体学生

时间：20xx年5月

【活动简介】

一、活动背景

十佳歌手大赛是我院的传统文化活动之一，它能进一步丰富校园文化生活，营造积极向上、健康文明的校园文化氛围，丰富学生的业余文化生活，展示我院学生团结创新、锐意进取、蓬勃向上的精神风貌，同时也给同学们提供一个锻炼自己的机会和一个展示自己的舞台。激发广大学生热爱艺术、努力成才的热情与动力，不断提高自身全面素质，推动校园精神文明建设。

二、活动主题“我耀我心声”

三、活动目的

进一步推进学校文艺活动的蓬勃发展，丰富校园文化，活跃学习氛

围，给新同学们一个真正展示自我风采和勇气的舞台。

四、活动时间20xx年9月28日---20xx年10月30日

五、活动地点师大旗山校区、师大仓山校区

六、活动安排

海选第一轮：20xx年10月12日（周三）（c4-1一楼活动室）海选第二轮：20xx年10月22日（周六）（旗山校区）决赛（排名赛）：20xx年10月28日（周五）（仓山校区）

【活动宣传】

（一）、宣传期：比赛前、比赛过程中及比赛后

（二）、宣传实施目标：企业通过与我院合办此次歌手赛，让广大师生进一步了解该企业，熟知该企业业务和产品，展示企业文化及形象与实力，使企业在同行中在昌大有的市场。同时扩大晚会的影响力。（三）、宣传主题：以十佳歌手大赛为背景，彰显大学生的青春与活力，以及丰富多彩的校园生活。

（四）、具体宣传实施：

（1）宣传单：为企业制作一定数量的宣传单及代金券，由社

团成员发放给学院学生，内容以活动为主，同时突出企业品牌；

（2）横幅：横幅将在同学们学习、生活的主干道上悬挂，向

全校学生宣传本次活动及协办企业；

（3）中型喷绘：商家可以借助本次晚会的宣传海报，在上面

打上自己企业的产品的宣传语，随着海报的广泛张贴而将产品推广到整个校园；

（4）永久性宣传栏：以活动海报宣传单页末标注鸣谢单位的

形式宣传贵企业，张贴在永久性宣传栏内，也可张贴在寝室楼栋宣传栏中，以及校园醒目处。

（5）升空气球：如协办企业提供升空气球，晚会当天悬挂在

会场外

（6）彩虹门：晚会当天悬挂在会场外

（7）院报、学院宣传口网站上对本次活动进行大力宣传（8）展板：在人流量最多的地点摆放展板向全校师生进行宣

传。

（9）晚会结束后，在成果展示阶段社团将为赞助商继续宣传

以感谢赞助商为本次活动的支持。

（10）报告会上将发放赞助商的广告单，并播放（如果贵公

司有）赞助商宣传片。

（11）贵公司如有其它需求，我们可以酌情满足你的需要。

【赞助商受益点】

1.宣传形式多样。可通过福建师范大学应用科技学院院报院刊、院优势传媒空间，微博等进行全方位的综合宣传，通过我们的途径必能收到良好的宣传效果。

（1）院报“青春应科”和院刊“鸿鹄”平均每月出一期报刊，如

果合作，我们可以给予贵公司一部分版块刊登您的广告或最新咨询。

（2）赞助公司也可通过学生会的帮助，在

师大校园内进行一定的

产品促销活动和宣传活动，如派发传单、赠送样品等。

2.宣传时间长。本次活动可以让赞助单位有充足的时间对其产品、服务及品牌进行推销和宣传，在福建师大师生心中产生良好效应，为打开广阔的销售市场，提高产品认知度，拓展潜在商机，必能收到良好的宣传效果。

3.这次文艺晚会将会吸引全校众多师生乃至社会各界的关注。有助于赞助单位更加集中的进行公司形象的宣传，扩大市场影响力，有利于公司吸引优秀人才。

4.我们还可以协助赞助单位进行校园见面会活动。同时，我们愿建立长期的合作关系，提供以后其他活动的第一赞助机会。

5.主赞助单位将可获本次晚会的冠名权，并在晚会中介绍其的企业文化。

【经费预算】

**赞助策划书宣传方案篇二十**

主办方：生命科学学院团委学生会

赞助单位：中国移动通信南通分公司

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最佳宣传效果,从而大家都得以大丰收。春暖花开的四月是活动开展的最好时机，产品宣传的最佳时间，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，极具权威性。况且本次活动是生命科学学院最具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。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：20xx年四月七日至五月初

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：

1. 申请审批：在20xx年4月1日前落实策划的审批和场地的申请工作2. 寻找赞助单位在20xx年4月1日前落实赞助情况

3.活动宣传：

在20xx年4月7日前做好宣传工作4. 邀请嘉宾在20xx年4月7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4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 6. 现场布置活动当天由学生会成员负责7. 活动进程

3月30日之前 做好宣传贴的张贴工作环节一：“我的地盘，我做主”个性宿舍评比

时间 内容 备注

3月30日 发通知

4月2日 主办方召集各班班长及各宿舍舍长开动员大会

4月3日—4月11日 各宿舍进行活动准备及主办方做好人员配置工作

4月12日13：30 个性宿舍评比正式开始，评委开始进入各宿舍评分，照相人员跟随拍摄

17：00 评比结束，工作人员收齐评分表和拍摄记录

4月13日—4月17日 进行分数统计及排名工作

4月20日 公布评比结果

4月21日—4月24日 落实奖品及奖牌的发放及报道的发布

\*具体评分标准见附页

环节二：“变废为宝”手工diy

时间 内容 备注

3月30日 发通知及报名表

4月3日 收报名表并进行整理与统计，并确定评委名单

4月17日 选手上交作品

4月18日—4月19日 安排评委进行打分，再由工作人员进行排名选出优秀作品

4月20日—4月21日 公布获奖名单及优秀作品的展示 名单以 海报的形式公布优秀作品以展板的形式展示

4月22日—4月24日 落实奖品的发放及报道的发布

\*具体评分标准见附页

环节三：“食全食美”厨艺大比拼

时间 内容 备注

3月30日 发通知及报名表

4月3日 交报名表，进行报名表的整理与统计

4月7日 公布比赛菜单及分组情况，并确定评委名单

4月11日 活动场地的二次考察及炊具的租用

4月17日 食材及调料的购置

4月18日8:00部分工作人员骑车到比赛场地进行布置

8:30 全体参赛人员及工作人员在校西门集合包车 前往啬园

9:00 宣布比赛规则及评分标准

9:30 第一组比赛正式开始

10:30 第一组比赛结束，评委进行打分

11:00 第二组比赛开始

12:00 第二组比赛结束，评委打分

13:00—15:00 公布比赛结果，自由活动 工作人员进行场地的清理工作

15:30 全体集合，做车回校

4月20日—4月22日 奖品的发放及报道的发布

\*具体评分标准见附页

环节四：“我的大学生活”文艺汇演

时间 内容 备注

3月30日 发通知及报名表

4月1日—4月10日 节目的挑选，主持人的选拔

4月11日—4月17日 节目的第一次彩排及场地的租用

4月18—4月23日 节目的优化及嘉宾的邀请，评委名单的确定

4月24日 节目的第二次彩排

4月26日15:00—16:00 布置现场 分工要细，效率要高

16:00—17:00 节目的过场

17:10 观众入场

17:30 嘉宾评委的入场 18:00 文艺晚会正式开始主持人出场，开场白，介绍嘉宾，介绍节目及环境

18:00—20:00 文艺汇演

8:10—8:30文化节的成果展示

8:40 主持人宣布获奖节目及嘉宾颁奖

8:50 邀请嘉宾代表致本届宿舍文化节的闭幕词

9:00—9:10 嘉宾退场

9:10—9:20观众退场

9:20—9:40 现场清理工

4月27日 —29日 进行整个活动的总结及报道的发布

五.宣传计划：

项目 内 容 备 注

横幅 悬挂在学校大道和女生旧公寓旁 从活动开始前一星期悬挂到活动结束，一目了然，持续时间长,宣传效果显著。横幅内容与商家有关如：“中国移动祝生命科学学院第三届宿舍文化节圆满成功! ”或在保证活动宣传不受影响的前提下由商家自定内容。海报宣传 在全校各宣传栏内张贴的大型海报上注名本次活动的赞助商,海报背景可以使用商家所提供的标志图案，在保证相关活动宣传的情况下, 可以体现赞助商的利益。宣传栏处人流大，观看人员较多，宣传效果极好。

网络宣传 本活动的每一环节的报道都将及时发布到校内各网站，每篇报道都将附属赞助商的名称，浏览量大，宣传效果佳。

文化节的宣传时期，赞助商的广告小册子将与活动通知及宣传资料一同发放到各宿舍区的每一个宿舍。 宣传小册由商家提供展板宣传 在个性宿舍活动中将评选出的获奖宿舍资料做成展板，在不影响活动展示的情况下，在展板上留有一块用于商家最新活动的展示区。展板摆放在生命科学学院大厅及学生宿舍门口。 因摆放位置特殊，不会受到其它任何组织宣传的影响。

奖牌 在评出的个性宿舍门上粘贴获奖牌，奖牌上印有赞助商的标志。

宣传贴 张贴在全院所有宿舍门上，宣传贴内容包含商家所要宣传内容 在活动的前期准备工作中完成

校外宣传 在第三环节厨艺大比拼过程中将横幅、海报拉到比赛地点进行宣传，参赛队伍的参赛牌上也印上“中国移动”字样，参赛及工作人员身穿印有“南通大学”和“动感地带”字样的衣服。

现场宣传 在文艺晚会中每张ppt的右上角印有移动通信的标志性图案并在结尾由主持人鸣谢赞助商家。商家亦可提供喷绘做为舞台背景。

奖品宣传 本次活动的部分奖品可以使用商家制定的商品：例如在个性宿舍环节中可以派发移动免费体验卡(手机报或彩铃等)，在手工diy中获奖选手的奖品可以是移动公司的充值卡 具体事宜待于和商家面议。

材料宣传 所有的评分表及节目单等材料上都印上赞助商名称。

六.商家补偿计划：

名称 形式 备注

1.冠名权 本次活动可以“××宿舍文化节”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(商家自行设计也可)

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(两三会更新一次的)

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(不可太商业化)

7.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)

8.现场活动 可以现场介绍赞助商 (需商家提供一些实物和资料)

9.奖品宣传 奖品由公司赞助或可印有其标志性图案

10.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

11.现场宣传 活动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

12.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(最好在活动开始或中间)

13.现场鸣谢 活动结尾，公司名称以口头鸣谢形式出现

七.经费预算：

项目 数量 单价 总金额 说明

小海报 10份 5元 50元 手工

大海报 3份 30元 90元 写真海报

展板 3块 50元 150元 放置于生科院大厅及学生公寓门口

宣传栏 3个 免费 学校本身有

小册子 100份 待定 由公司提供

横幅 2条 60元 120元 学校大道和小操场西侧各一条

网站 1个 免费 学院本身有

场地费 2个 100元 200元 一为厨艺大比拼，一为文艺汇演

材料打印 50份 1元 50元 包括活动通知单、评分表等等

现场装饰 1-30元 100元 包括透明胶，塑料线，剪刀等

食材 10份 20元 200元 主办方指定菜

调料 10份 15元 150元 包括油、盐、味精等

炊具租用 5个 50元 250元 炒菜用具

包车费 3辆 100元 300元 组织去啬园

照片摄影 100元 电池、冲洗等等

个性宿舍奖品13个20-180元 560元 部分奖品可有赞助商提供

宿舍获奖牌 13个 2元 26元 上面将标有赞助商标志

宿舍宣传贴 60个 2元 120元 上面印有商家最新活动宣传

手工比赛奖品10个 30-50元 移动充值卡 由赞助商提供

厨艺大比拼奖品5个10-30元150元按获奖名次奖品价值由高到底

文艺汇演奖品 5个 20元 100元 按获奖名次奖品价值由高到底

荧光棒 100根 0.5元 50元 文艺汇演现场

服装 1000元 文艺汇演

摄像带 2个 50元 100元 厨艺比拼和文艺汇演

工作人员饮水20个 2元 40元 具体当天定

校内、校外报纸电视台，校外新南通网站宣传费用 1000元

合计4906元

附表：

个性宿舍评分规则：

大赛分三部分进行打分，以评比分数评比出比赛前六名，具体评分标准如下：

(一)、卫生评比 满分30分

1.地面清洁，无垃圾;

2.床铺干净，整洁，无杂物;

3.桌面洁净，物品摆放有序;

4.门窗，窗台干净，无灰尘;

5.床底物品摆放整齐;

6.整体感觉清爽，环境清新安逸。

(二)、个性评比 满分30分

宿舍可以从宿舍名、舍歌、舍徽、宿舍标语、宿舍生活照等等个性介绍进行打分。以上的不需每项都有，但想得越多，分数越多。雅日设计形式自由，可自行创新，体现独特的风格美，具有正确的个性展示。各宿舍可发挥自己的想象力，对自己宿舍进行个性设计，可通过以下几方面进行：

1.给宿舍起个健康向上、富有特色的名字!

2.用贴花窗纸装饰门面、窗户!

3.美化内部，宿舍成员发挥想象力和创造力美化自己的床、衣柜、书桌等。

4.对窗户、阳台进行创新设计，体现宿舍特色。

(三)、宿舍装扮评比 满分40分

宿舍装扮的有个性，有主题，有内涵，整体效果好，给人总体感觉好，或者很明显突出宿舍得特点。

\*在评委打分时，可以派一名宿舍成员进行宿舍介绍，向评委讲解宿舍，舍名的来源，舍歌，舍徽是怎样设计的，宿舍为何如此装扮等等。

“变废为宝”手工diy评比规则

1.作品要有生活中的废旧物品如废纸、空瓶子和

牙刷等材料，每多一样加5分，满分30分。

2.作品要求美观、实用、有创意，满分50分。

3.作品名及创作理念共20分。

“食全食美”厨艺大比拼评比规则：

1. 美食营养价值10分。

2.色、香、味每项各20分，共60分。

3.菜名10分。

4.最少两道菜，每多一道加10分 。

**赞助策划书宣传方案篇二十一**

一.前言

主持人大赛是我们学校一项传统的校级大型活动，已有着12届的历史。它不仅仅在同学们心中占有重要位置，也肩负着为学校选拔主持方面的人才和浓郁校园精神文化氛围的重要任务。根据过去几年我们学校同学们对该项活动的关注和支持，加上在近段时间我们对部分同学的询问中发现，大家对本项赛事抱有极大的热情。参与程度之高，学校重视程度之重，再加上十二年的承办经验，我相信我们校学生一定会把这次活动办好，同时我们希望把传统做成经典，让更多同学能走上舞台尽展自己的才华。宣传是一个公司的立足之本，好的产品需要靠广告推广，品牌需要靠推广而深入，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。因为学校消费地域集中，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。若是商家能在主持人大赛这种有趣、有意义的活动中进行宣传，效果定是显著。相信本次大赛必能让赞助商家达到想要的最佳宣传效果,从而大家都得以大丰收。

二.市场分析

1.南昌航空大学是一所面向全国招生，以工为主，理工结合，工理文管经法教等学科协调发展的多科性教学研究型大学。学校占地面积3000余亩，全校师生共两万多人，其潜在市场我们不能低估。

2.高效廉价的宣传：以往的活动中，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商家完成宣传活动。

3.这是一次全校性的大型活动，必将为商家在我校开拓市场打下坚实的基础。因为年年都有主持人大赛，如果条件允许的话,商家还可以同我们建立一个长期友好合作关系，将会使商家在南昌航空大学校内外的知名度不断加深,极具有长远意义。

4.便捷的活动申请：商家在高校内搞宣传活动，一定要经过一系列的申请，而通过和我们合作，贵商家可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们学生会各部门的大力协作配合。

三.赛事介绍

(一)赛事组织机构

1.赛事名称：x20xx南昌航空大学主持人大赛

2.赛事主题：校园新声代，青春我主持

3.赛事时间：20xx年10月15日至11月10日

4.赛事地点：南昌航空大学

5.主办单位：共青团南昌航空大学委员会

6.承办单位：南昌航空大学学生会

7.协办单位：校团委信息中心校广播站卧龙苑

(二)赛事日程和安排

10月11日~13日策划期筹备期

10月14日相关工作人员动员大会，筹委会第一次开会确定活动流程，并召开各个学院文艺部长及宣传部长重要会议传达通知，宣传工作外联工作启动。

10月15日~17日初赛

10月17日晚大赛40强选手出炉

10月18日筹委会第二次会议

10月18日召集40强选手会议，整合选手资料卧龙苑投票系统开始制作

10月19~24日复赛宣传期

10月22日~24日校运动会期间主持人大赛宣传点设在学生会大本营旁进行宣传

10月23日~24日复赛

10月24日晚大赛20强选手出炉

10月25日筹委会第三次会议

10月25日20强选手会议、拍宣传相。

10月25日科创部进行选手现场投票海报赶制，卧龙苑投票系统准备就绪

10月26~30日大赛20强选手宣传期

10月26日大赛20进10卧龙苑投票系统启动

10月28日~29日大赛20强选手现场投票活动启动，选手进行拉票环节同时添加两日“大型布偶娃娃”(喜羊羊系列)活跃大赛气氛加大宣传力度。同时将在喷泉广场搭设舞台，举行为期三天的现场拉票活动

10月30日各学院宣传部选送的大赛宣传海报展出

10月30日拟写嘉宾名单、邀请函印好邀请函，并发放邀请函

10月30日晚初赛复赛综合成绩+投票结果评定

南昌航空大学第十三届校园主持人大赛十佳主持人诞生

10月31日筹委会(决赛研讨重要会议)

10月31日10强选手会议

11月1日10强选手报才艺展示节目，个人比赛节目内容，制作节目单

11月1日~6日10强选手培训课，开场舞排练，决赛准备等

11月4`日~5日采购决赛舞台布置所需品

11月6日决赛舞台布置

11月6日决赛

11月6日演出结束、工作人员打扫卫生、收集演员服装

11月6日工作人员还服装

11月7日后期宣传，各个媒介同时报道晚会情况粘贴获奖喜报

11月9日召开总结大会

11月10日向江西五套推荐优秀选手

四.宣传策略

1、海报：由各个学院，以及校学生会宣传部出大量海报，将海报充一摆在校园主干道，举行南昌航空大学最大的一次手绘海报展

本次大赛将制作大量宣传海报，这些海报将在大赛各阶段张贴在一二食堂以及各楼栋。

在大赛复赛和决赛阶段将为选手制作宣传海报

2、摆点宣传：从大赛开始到结束，校学生会将长期在一二食堂摆点宣传。

3、宣传单：在大赛各个阶段印制大量宣传单，直投寝室和摊点派发相结合。

4、横幅和喷绘：在大赛初赛复赛拉票环节决赛悬挂大量横幅和喷绘

5、彩旗：将制作大量大赛宣传彩旗，彩旗将插在学校主干道两旁

6、广播站和校报：从大赛开始广播站将对大赛全程报道

7、网站：校学生会官方网站、卧龙苑、启航网将对大赛全程报道，其中卧龙苑还将承担本次大赛的网络投票环节。

8、借助其他活动宣传：在大赛期间，学校还有其他活动，有些是学生会自己主办，有些是其他学院或组织办的，但凭着主持人大赛在学校的知名度和校学生会的绝对优势，像校运会时主持人大赛的宣传点设在校学生会大本营，届时海报展板齐聚运动会。

9、投票宣传：在复赛阶段将在一二食堂摆出选手个人海报，并在旁设立大型投票箱。

10、选手拉票宣传：在决赛阶段选手现场拉票环节，将在喷泉广场搭设舞台进行为期三天的现场拉票活动，同时添加两日大型布偶娃娃(喜羊羊与灰太狼)

11、初赛复赛和决赛晚会宣传：在请柬、文化衫、充气拱门、门票、奖品等广告载体上，同时运用晚会进行宣传。

五.赞助合作

(一)合作方式

1)根据双方具体的合作深入程度，赞助商向本次大赛提供一定数量的现金赞助和实物赞助。

2)以下为“x20xx南昌航空大学主持人大赛”赞助招商回报条例通案，经与企业达成合作意向后，可根据企业的具体情况和需要共同修改。

(二)赞助项目

1.总冠名

总冠名形式：·20xx南昌航空大学主持人大赛赞助商：仅限一家。

赞助金额：1万元

2.总决赛暨颁奖晚会冠名

赞助形式：风采之夜

赞助商：限一家。

赞助金额：6000元。

3.喷泉广场大型拉票活动

赞助商：限一家

赞助金额：5000元

4.物品赞助

晚会服饰赞助商

晚会饮料赞助商

晚会化妆品赞助商

获奖选手奖品赞助商

晚会气模荧光棒赞助商

(三)赞助项目回报细案

一.总冠名回报细案

1)享有大赛独家冠名权。

2)赞助商可派遣本公司专业人士加入大赛组委会，如有适合赞助商商业推广的活动校学生会将大力支持。

3)享有从大赛开始到大赛结束校报、校广播站、南昌航空大学校学生会官方网站、卧龙苑、启航网的宣传报道。

4)在大赛各个阶段所制作的所有宣传品中如海报、宣传单、横幅、喷绘、彩旗、投票箱、请柬、文化衫、充气拱门、门票、奖品等广告载体上进行宣传。

5)在大赛初赛复赛比赛现场通过比赛现场设计进行宣传。

6)在校运会时借助学生会的优势再加上主持人大赛的影响力在校学生会大本营旁进行宣传。

7)借助现场投票和网络投票环节进行宣传

8)在决赛阶段选手现场拉票环节，通过喷泉广场搭设舞台进行为期三天的现场拉票活动，同时添加两日大型布偶娃娃(喜羊羊与灰太狼)，借助此活动进行宣传

9)在总决赛暨颁奖晚会中在晚会所制作的宣传品如横幅、喷绘、文化衫、请柬、门票、奖品中显示大赛冠名身份、企业名称、logo等。

10)晚会主持人将在晚会中多次口播并表示感谢

11)晚会将邀请赞助商出席晚会，并为获奖选手颁奖。

12)若赞助商以后有商业活动需要主持人时我们可以向其推荐本次大赛获奖选手

13)赞助商将与南昌航空大学校学生会建立长期合作关系。

二.总决赛暨颁奖晚会冠名回报细案

1)享有晚会独家冠名权。

2)享有晚会最大宣传权

3)享有从决赛阶段开始到大赛结束校报、校广播站、南昌航空大学校学生会官方网站、卧龙苑、启航网的宣传报道。

4)在大赛决赛阶段所制作的所有宣传品中如海报、宣传单、横幅、喷绘、彩旗、请柬、文化衫、充气拱门、门票、奖品等广告载体上进行宣传。

5)门票正面或反面印制赞助商的企业名称和logo。

6)晚会主持人将在晚会中多次口播并表示感谢

7)晚会将邀请赞助商出席晚会，并为获奖选手颁奖。

8)若赞助商以后有商业活动需要主持人时我们可以向其推荐本次大赛获奖选手

9)赞助商将与南昌航空大学校学生会建立长期合作关系

三.喷泉广场大型拉票活动回报细案

1)享有从复赛阶段开始到大赛结束校报、校广播站、南昌航空大学校学生会官方网站、卧龙苑、启航网的宣传报道

2)在大赛复赛阶段所制作的所有宣传品中如海报、宣传单、横幅、喷绘、彩旗、投票箱、文化衫、奖品等广告载体上进行宣传。

3)在校运会时借助学生会的优势再加上主持人大赛的影响力在校学生会大本营旁进行宣传。

4)在复赛阶段将在一二食堂摆出选手个人海报，并在旁设立大型投票箱，通过此活动对其进行宣传。

5)在决赛阶段选手现场拉票环节，通过喷泉广场搭设舞台进行为期三天的现场拉票活动，同时添加两日大型布偶娃娃(喜羊羊与灰太狼)，享有此活动最大宣传权。

6)在总决赛暨颁奖晚会晚会主持人将在晚会中多次口播并表示感谢

7)晚会将邀请赞助商出席晚会，并为获奖选手颁奖。

8)若赞助商以后有商业活动需要主持人时我们可以向其推荐本次大赛获奖选手

9)赞助商将与南昌航空大学校学生会建立长期合作关系

四.物品赞助回报细案

1)晚会之前将在篮球场悬挂横幅两条，内容分别为预祝南昌航空大学主持人大赛圆满成功预祝风采之夜圆满成功

2)晚会主持人将在晚会中口播一次并表示感谢

3)晚会将邀请赞助商出席晚会

4)若赞助商以后有商业活动需要主持人时我们可以向其推荐本次大赛获奖选手

5)赞助商将与南昌航空大学校学生会建立长期合作关系

**赞助策划书宣传方案篇二十二**

一、达竹煤电足球队简介

达竹煤电足球队是由达竹公司协助，公司青年职工在团委领导下组建的，目前球队共计30余人，所有成员均为集团公司职工及其子女。目前球队正在参加达州市周末业余足球联赛，有着较为健全的管理、训练、纪律体制，球员都有着较强的集体意识和比赛精神。另外在管理上我们建立了各负其责，分工协作的管理方式，球队设队长、领队、教练各一名，副队长两名、还另设有财务总监。

球队于20xx-20xx年度参加了达州市周末业余足球联赛，在首次参加联赛的情况下就取得了达甲组第二名的优异成绩，成为达州足坛不可忽视的生力军。另外球队还会在联赛的休战期在各地进行一系列友谊赛，扩大球队的影响力，同时通过日常的训练比赛，加强球员的各项能力，使球队成为一支具有一定足球技战术水平，有较强战斗力的队伍，能体现达竹煤电集团的风采。球队在其发展过程中，如果能得到贵单位的赞助，相信达竹煤电足球队会进入一个崭新的发展阶段，并通过我们双方的共同努力，取得双赢!

二、市场分析(投资球队活动的优势)：

1.同电视、报刊、网络传媒相比，球队宣传企业文化有良好的性价比，可用最少的资金做到最好的宣传。

2.球队目前参加达州周末业余足球联赛，球队在得到贵单位赞助后，可以通过业余足球联赛这个平台将企业知名度扩散开来，球队穿印有企业品牌的球衣比赛，让企业的知名度在活动中迅速传播，无形中便为企业做到了良好的广告宣传。

3.高效廉价的宣传。在比赛日，我们会对赛事进行报道采访，在不违反要求的情况下贴出贵单位的品牌商标，并且通过相关的网络媒体及社交平台提升其曝光度和知名度。

三、我们为企业做出的回报：

1.球队球衣胸前广告均归赞助商独家所有，赞助商可根据需要自定义胸前广告类型及内容

2.在可利用的条件下，比赛场地悬挂贵企业宣传横幅，球队参赛时的横幅及标语内容均由赞助商决定，各类业余足球赛事的赛场将成为宣传提高赞助商企业知名度的有力平台。另外如果允许比赛期间我们会邀请贵单位代表现场观看

3、在达州足球网等宣传载体进行贵企业的宣传，以及达州联赛qq群等互动媒体宣传介绍企业的背景、文化等

4、球队所有成员要积极维护贵单位的形象，不得做出有损贵单位形象的言语举止;

5、在比赛中赛出风格，打出意志品质，打出成绩，为贵单位给予的赞助做出最为积极的回报。真诚的期待贵公司给予的赞助合作!

四、赞助需求：

贵单位于20xx-20xx年度赞助达竹煤电足球队联赛报名费，保证金，比赛日费用等各种参赛费用，以及印有贵单位广告的球衣。具体赞助金额双方待双方协商而定。

如果我们合作成功，贵单位将与达竹煤电足球队一同活跃在各个绿茵场上。相信您这次与达竹煤电足球队的结盟，将使您的企业品牌活力与我们足球的活力一同深入人心。我们达竹煤电足球队全体队员十分感谢您对球队的支持!请您相信我们，支持我们，关注我们，最后全体队员祝愿贵企业蓬勃向上!

达竹煤电足球队

**赞助策划书宣传方案篇二十三**

一、球队简介

为积极响应国家“开展全民健身运动，增强人民体质”的号召，现特决定正式组建“足球队”，球队人员组成全部由在无为县工作的足球爱好者组成，其中在编20人，流动编制4人，球队共计24人。所有成员从事社会职业较为广泛，分别有来自政府机关、教育、医疗、银行、通信、广告等行业，平均学历本科以上。

目前球队利用每周的双休日进行比赛训练，有着较为健全的管理、训练、纪律体制，球员都有着较强的集体意识和比赛精神。为了壮大球队发展和帮助贵企业宣传，现球队寻找球队商业赞助用以积极备战20xx年无为县第一届七人制足球联赛。本次联赛是无为县第首届业余足球联赛，对广大企业是一个非常难得的宣传机会。我们球队一定竭尽所能让您享受到投资少回报高的市场效益以及广告效应。

二、市场分析(投资球队活动的优势)

1.同电视、报刊传媒相比，业余球队宣传企业文化有良好的性价比，可用最少的资金做到最好的宣传。

2.球队今后将经常参加无为县组织的业余足球赛事，参赛球队都是无为县各个企业球队，球队在得到贵企业赞助后，可以通过业余足球比赛这个平台将企业知名度扩散开来，球队穿印有企业名的球衣比赛，在球场也同时为企业作为了一个活动的广告牌架，让企业的知名度在足球爱好者中迅速传播，无形中便为企业做到了良好的广告宣传。

3.高效廉价的宣传，在以往的球队活动中，我们积累了不少的宣传经验，球队得到冠名后可以通过各类比赛达到很好的宣传效果。

三、我们为企业做出的回报

1、球队在赞助之日起更名为“贵企业足球队”。时效为1年。

2、球衣背后印制贵企业标识。

3、在可利用的条件下，可在比赛场地悬挂贵企业宣传横幅。

4、球队所有成员要积极维护企业的形象，把自己看作企业的一员，不得做出有损企业形象的言语举止。

5、在比赛中赛出风格，打出成绩，为贵企业给予的赞助做出最为积极的回报。

四、我们的需求

1、提供赞助的赞助商是国家允许的行业，所经营的项目符合国家各项法规，需要宣传的产品是正面的，健康的。

2、经费预算：(概计：4000元)

球队组建费用：

①球衣制作费用：2套x24人x50元=2400元

②训练用球：3个(概计：240元)

③宣传费用：球衣广告制作(概计：600元)

球队比赛费用：

①饮水费用：20元/场

②各类比赛参赛费用(包括押金)视具体比赛报名费用而定

真诚的期待贵公司给予的赞助合作!

**赞助策划书宣传方案篇二十四**

(一)结合商家及活动需要规划宣传板

活动前后，应贵公司要求制作体现公司良好形象的宣传板。既可以为本次活动造势，也可以提升商家的品牌效应。

(二)宣传海报、传单

(1)活动期间可以在校为贵公司悬挂巨幅宣传海报，在各校宣传栏、宿舍内张贴商家海报。海报宣传:在全校各宣传栏内张贴的大型海报上注名本次活动的赞助商，海报背景可以使用商家所提供的标志图案，在保证相关活动宣传的情况下，可以体现赞助商的利益。宿管站，宣传栏处人流大，观看人员较多，宣传效果极好。

(2)在各教学楼、宿舍内发放传单。我们南财的学生可以到南财任何地方发放传单，我们会尽的努力给你们发好传单，把你们商家宣传到位。

(三)广告宣传

(1)在学校广播台播放广告。一般是在人流量的高峰期如中午和晚上放学时广播台进行播报，效果极佳。

(2)在校报和学生会网页对赞助商及产品进行宣传。本活动的每一环节的报道都将及时发布到校内各网站，每篇报道都将附属赞助商的名称，浏览量大，宣传效果佳。

(四)活动期间宣传活动

(1)在活动时携带商家的彩旗、条幅。特别是大型活动之前与期间，我们会在我校举行盛大的启动仪式(如万人签名活动等)。

(2)会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，沿途将会是一道亮丽的风景线。

(3)在活动期间，拍摄带有商家宣传物的照片，为宣传板提供资料。

(4)可能与相关媒体联系，扩大活动影响。

(5)厂家可派销售人员沿途跟随并进行销售，以扩大影响，加大宣传力度(主要根据厂家要求宣传)。

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(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。附:活动的过程，为商家宣传的环节我们都会用相机拍下，及时发送给商家，我们要确确实实让商家知道我们是全心全意为他们宣传。

补充赞助方案:

(1)赞助

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2-3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，具体由赞助的资金的多少决定。

(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入场的人员，如是食品、饮料公司可以赞助活动所需的食品和饮料。

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”实为南财大之最，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

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