# 最新商业赞助策划书(六篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-09-15

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。商业赞助策划书篇一一.客户名称:x...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**商业赞助策划书篇一**

一.客户名称:xxxxxxxx

二.承办方: xxx大学xx学院学生会

三.时间:200x年x月x号~x月x号

四.地点:xxx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， 一方面在学生中扩大影响力, 宣传到位;楚本公司业务以及优惠项目,加入其中,成为小灵通客户,新业务(需要公司派1~3名业务员过来监督)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)x月x号------x月x, 通过各个寝室的电.(2)x月x号,广播宣传, 加大宣传力度.2.户外宣传:

(1)(横幅由贵公司提供)

(2),标志及开展的活动标语.(3),.(:

: xxx号

(2)

(3): 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, , 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,xx学院有学生3500人,今在xx校区有2500多人).一.客户名称:

二.承办方: xx大学xx学院学生会

三.时间:200x年x月x号~x月x号

四.地点:xx大学xx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,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)x月x号------x月x号, ,.(2)x月x号------x月x号,.2.户外宣传:

(1)()

(2)在校醒目位置, ,.(3)在开展活动当天,.(二)促销当天内容:

(1)促销时间月x号或x

(2)

(3): 9:00到11:00 这两小时我院将提供(演出以歌曲为主另将有相应的舞蹈辅助)， , 主持此次活动(包括开场词, 公司介绍和产品介绍,).同时我院建议在这期间可以举行现场抽奖活动(, 这主要是由贵公司决定, 包括礼品等).(4)11:00到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,xx学院有学生3500人,今在校区有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(200x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者), 做宣传将更有利于获得先机占有主动权, 增强同行业中产品的竞争力.十.整个活动的预算费用为:1700元

1.场地费200元

2.校电视台费用200元

3.校广播宣传费100元

4.校乐队费300元

5.文艺演出人员及礼仪小姐费用500元

6.学生会辅助人员费用200元

7.音响设备及电费费用200元

注:

校电视台播放时间:

下午: 5:00---6:30

晚上: 9:00---11:20

周末全天播放

校广播电台播放时间:

下午2次晚上2次

x月x号

**商业赞助策划书篇二**

策划靠的不是“灵光一闪”，而是通过严密的分析和创新的思维对项目所拥有资源的挖掘、整合配置，找到一种低成本高效率实现目标的途径，我们看看商业篮球赛赞助策划书。

商业篮球赛赞助策划书

前言

为了丰富同学们课余生活，进一步推动体育活动开展，带动体育活动的风气，增强社团凝聚力，也给新会员们展现自我的舞台，我福建工程学院社团联合会的思达特创业社和心理健康协会定于11月份开展社团篮球联赛，本次活动是我院社团有史以来第一次的最大活动，旨在增强各个社团凝聚力，展示出新时代大学生的蓬勃朝气和竞技热情。

本次全院社联篮球（23个社团）邀请联赛是丰富每位同学可课余生活，给社团每一位同学展现自我的机会，我院社联思达特创业协会和院心理协会将组织这次社联第一届篮球联赛。此举让我院社团成员3000余人更积极参加活动，在学习之余好好锻炼身体，注意各种才能的挖掘、培养、展示，同时增加同学之间、社团之间的交流、并促进友谊，为美好的大学生活留下灿烂的一笔财富。

弘扬奥运精神，增加团队凝聚力，活跃在赛场上，今天的球员，明日的新星。在这个充满活力与光明的时代，有挑战才有财富。我们有理由相信，福建工程学院社联社团篮球邀请联赛将会举办非常成功。

活动具体内容

一．活动内容：通过本次活动，浓厚校园文化氛围，丰富同学们的课余生活，增加同学们课余生活，增加社团凝聚力，给同学们一个展示自我平台，锻炼团体合作精神。

二．活动主办方：院社联思达特创业协会和心理健康协会

三．时间：11月5号到12月5号

四．地点：校风雨篮球场

五．参赛人员：院二十一个社团另邀请4个系队或班队

六．比赛规则:

1.比赛第一轮，采用单循环淘汰赛，从第一轮开始分成三小组进行循环赛，并取各小组前两名再组成两小组进行循环赛，各小组胜出的进行交叉比赛，胜出的两支队伍争夺冠亚军，剩下两支队伍争夺季军。

2.规定各社团参赛者应主要为大

一、大二学生，这样也是为了给新生更多的锻炼机会。如无意外情况，应保证新生数目一半以上。

3.参赛社团应注意：不允许请外援（不属于本社团人员）。

赞助可行性

消费群体：

当今社会发展迅速，社会消费多样化。但是，大学生消费一直是各大商家争相抢夺的最大市场。而大学生都渴望拥有自己的个性活动，随之而来的是丰富多彩的各种校园文化生活，期间必蕴藏着无限商机，市场潜力大。大学生群体已成为目前的消费群体中一支不可缺少的主力军，并且日益发展壮大。此次篮球赛为商家创造了宣传的良好机会，可以在仓山高校之间提高知名度，创造消费高潮。

商业回报：

名誉荣誉回报：

1.得到主办单位福建工程学院社联的认可，活动中总冠名xxx杯校园篮球赛，并以企业名称对外展开宣传

2.活动发布的海报，宣传单，招贴画等对外宣传品，均突出总冠名单位及厂品的名称。

3.享有本次活动其他专项活动联合主办权，并以企业产品的名誉对外开展与该项主题活动相互协调的宣传，同时我们社团将协助企业开展促销等商业推广活动。

4.总冠名单位相关产品成为本次活动指定专用产品，并享有同类产品的排他性。

5.经我社团向院申请后，贵公司方可直接在我校内设立展销点进行现场宣传，社团将抽出数名干事和会员，积极配合贵公司大力做好宣传活动。

6.条幅：在学校各大主干道、活动现场及学生密集处悬挂（如：“xx公司预祝、、”：“xx篮球联赛由xx公司独家赞助”）

7.宣传单：若贵公司有展销活动，我们将宣传单提前三天发放到各社团并派发到各系各班和各宿舍。

8.海报：1/2为本次活动介绍，1/2为商家商标，广告语宣传。

9.活动过后，若贵公司另有合理的宣传方案，我们将积极配合。

网络媒体回报：

1.将在我院点击最大的长安在线校园网展现活动火暴场面，并对贵企业经行相关宣传。

2.每天在院广播电台滚动拨出贵公司广告，全方位立体式宣传以吸引全校师生的注意。

3.将贵公司产品，名义，在《激流》等刊物进行广告宣传。

4.现场广告回报：本次活动所有现场广告及辅助广告费均归贵公司所有（含广告牌，宣传标语，拱门等）

5.印刷品广告回报：海报、宣传单、横幅等突出贵单位，工作人员t恤衫均体现贵单位。

6.贵公司可在球员球衣，篮板上贴图出贵公司标志性图案。

若贵公司有需要我社联及社团配合开展活动，我社联及社团会将给以大力支持。

贵公司的参与可以：

1.为大学生提供发掘才能，展现自我舞台，提高团体意识，增加团体凝聚力。

2.以半福利的形式支持高校教育事业，推动现代教育健康发展，让贵公司的知名度提高。

3.本次活动规模空前，将引起全校师生的注意，是商家挖掘市场的好机会。

活动经费预算：

比赛结果设冠军、亚军、季军各一支，并授予锦旗及奖金。按比赛过程参赛队伍费用如下：（初步计划）

1.比赛裁判费用800元+80元=680元（80元裁判水费）

2.比赛用球100元\*2个=200元裁判用哨10元\*4个=40篮网30\*2=60记分排30\*2=60

3.锦旗费35元\*4面=140元

4.球队奖金：冠军300元亚军200元季军100元（可以实物记）

5.宣传费用：400元

总计：2480元

**商业赞助策划书篇三**

可 利 用 物 品diy

设 计 大 赛

赞助策划书

环保协会

一、活动目的随着当今社会的飞速发展，人们的生活水平在日益的提高！而随之产生的垃圾数量也在随之增多，我们在提倡文明的同时是否也在破坏着文明？作为我们环保志愿者协会，我们应提倡环保，宣传环保，号召大家珍爱身边的环境，更好的发扬我们的优良传统。因此，环保志愿者协会决定举办“可利用物品diy设计大赛”。本活动将面向全校同学，号召同学们将自己淘汰或废弃的东西通过自身的想象力、创造力和动手能力，将这些废旧物品改头换面，再次利用，创造出自己美观或具有使用性的作品。但因协会活动经费不足，影响活动的效果，所以希望贵企业伸出援助之手。一则活动的开展有了基本的保障；二则在一定程度上能够宣传商家产品，拓宽市场；同时我们希望以此次活动为平台，提供让xx商家企业与在校大学生交流和沟通的机会，丰富校园生活，活跃校园文化，增加商家和学生之间的互信了解，实现双方的共赢。

二、宣传方式（商议决定）

1、传单宣传

该项目独立，若公司有意愿，环协可帮忙在校内派发公司的传单。2、小册子宣传

如公司有自己的宣传册子协会可协助派发，册子由商家自己提供

3、海报、展板宣传

海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物，展板上也可贴部分赞助商自身的1-2张海报

4、横幅宣传

在学校中山梁干道上可悬挂带有商家特色的横幅 不可太商业化 5、奖品宣传

奖品由公司赞助或可印有图案，跨地域，有头有面

6、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

7、工作人员用品宣传（商家提供）

工作人员可穿上印有商家标志的服装工作，现场的道具等，若建立长期合作关系，该项目赞助可用于协会所有活动，更具宣传效果

8、促销点宣传

活动当天可在现场搞促销 要另收一些场地费

三、

商家补偿计划

前提：赞助费达1000元及以上的1、冠名权

本次活动以“×××杯可利用物品diy设计大赛”来命名（赞助总金额最多的）

2、颁奖现场宣传

颁奖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（比如：有奖问答可提与公司相关的问题，宣传商家口号、标语），效果十分明显 3、嘉宾发言

贵公司可派代表过来参加我们的颁奖典礼，并在活动期间以嘉宾的身份上台发言，一般在开始或中间

4、现场鸣谢

活动期间，公司名称以口头鸣谢形式出现

5、校媒体报道 我们届时会邀请学校的媒体参加，报道这次的颁奖晚会，必会对商家进行一定的宣传，另我们的活动也会上传至社团联网站，宣传还是到位的。6、成果展 活动后期，可将优秀作品在商家处进行展出，能吸引广大市民的眼球，起到良好的宣传效果。若商家有需要，环协可以考虑提供部分作品，作为店内装饰之用，以作长期宣传。

四、活动预期效果

宾馆：

西南交大学生来找五湖四海，我们的同学们也遍布全国各地。峨眉山享誉全国乃至全世界，因此每周交大学生的同学、朋友到峨眉来玩不少，保守估计50人/周。而大多都不是本地的，要在此逗留几天。若贵宾馆与我们环协合作，赞助我们这次活动，我们在活动中对贵宾馆进行宣传（宾馆情况、特色等，最好对我们学校学生有一定的优惠政策），在加上许多大学生还是比较会享受生活，且有一定的消费能力，相信就贵宾馆的环境设施及服务，是报国寺度假村所不能比拟的，在加上适宜的价格，定会成为众多学生的首选。再加上还有一些隐形消费者，保守估计到贵宾馆消费的15人/周，再加上在淡季，宾馆入住率相对低些，但交大学生的同学总会络绎不绝的到峨眉旅游，这也为贵宾馆带来了一定的市场。

贵宾馆接待外宾。众所周知，国外兴起了一股环保热潮，许多人也加入了环保主义者和素食主义者的行列，而来峨眉山旅游的，相信大多是比较关注环境、享受生活的。若贵宾馆与协会合作，鼎力支持我们，协会也将将优秀作品在贵宾馆展出，打上环保的旗帜，相信其环保义举定能获得广大国外游客的支持，并获得好的口碑，树立宾馆良好的形象，同时也宣传了环保。最重要的一点是因为我们代表的是中国，您的环保义举有助于提升我们中国的国际形象。

超市：

交大在校学生达7000人左右，其消费能力巨大且连续。每天从早上7：00到晚9点，每10min就有一班从交大开往市区的公交车。同学们在逛街办事之余到超市购物的不少，保守估计占进市区人数的2/5左右。而面对众多的同行竞争者，怎样才能从中脱颖而出，吸引广大的学生消费群体？与环保协会合作是明智的选择。

从提供的宣传方式可以看出我们的宣传是到位的，但要想吸引和留住消费者，就要提供一些特别和优质的服务。就目前市区各大超市大多在使用积分卡，只是积分没有折扣，因此我们建议打造“学生套餐”（eg 1元/ 0.02元优惠，并积分等），虽然优惠了，但每10元超市才折让0.2元，并没有多大的损失，可是对消费者来说具有很大的吸引力，就牢牢的套住了消费者。另外，超市是制造生活垃圾的工厂，若贵超市能与我环协合作，并致力与物品的可利用，其良好形象必将深入广大消费者，其环保义举会得到更多的消费者的喜爱。在环境问题越来越受关注的今天，在相当的产品和服务面前，消费者必会选择素质高、有血有肉的商家。

化妆品店：

女性爱美众所周知。交大学生众多，其中女学生大概有1000人左右，几乎每人都有不同数量和种类的化妆品。抓住了交大=抓住了市场。贵店与环协合作，借环保协会diy设计大赛之机在交大校内做大型的宣传活动（校内设点进行产品宣传，免费为交大学生办理会员卡，免费设计职业妆等），保守估计至少200人今后会到贵店购买化妆品。贵店与我环保协会合作，其良好形象必将深入我校广大师生，其环保义举会得到更多的消费者的喜爱。在相当的产品和服务面前，消费者必会选择素质高、有血有肉的商家。

五、商家的权利与义务

权利：

1、双方合作期间在交大峨眉校区宣传，通过横幅、海报、宣传单及具体活动进行企业文化、产品等方面的宣传。

2、提供一定资料要求组织者在颁奖大会上做相应的宣传。

3、在提供相关资料、必要工具后，要求社团在活动前后进行有效的宣传。 4、对整个活动过程前后宣传效果及方式的建议和监督权。义务：

1、提供足额的赞助费，货真价实的实物，美观大方、内容健康的宣传材料。 2、配合社团的安排及相应的调整，以便顺利地开展活动，取得圆满成功。

六、活动双方

活动地点：西南交大峨眉校区 活动对象：交大全体在校学生

主办方：西南交大峨眉校区大学生环保志愿者协会 协办方：（赞助商）

七、准备材料

前期准备 海报

首次宣传 3张（11.7贴于大板一、中山梁、二餐海报张贴处）二次宣传 3张（11.10贴于大板一、中山梁、二餐海报张贴处）收集通知 3张（11.24贴于大板一、中山梁、二餐海报张贴处）颁奖通知 3张（12.4贴于大板一、中山梁、二餐海报张贴处）展板

图片、喷绘海报形式 2张（11.6展于大榕树）

写真（参赛具体内容）1张（11.6展于大榕树）横幅（主题口号）1条（11.5展于大榕树、11.8悬挂于中山梁主干道）校广播

举办通知 11.7——11.12 收集通知 11.23——11.25 获奖通知 12.4（周四）社团联网站 举办通知 11.5 获奖名单 12.2（二）中期开展

1、11.10 ——11.12于大榕树下设报名点进行报名、活动介绍

2、11.24 ——11.25于大榕树下设作品收集点收集作品。由工作人员将作品进行编号管理（参赛作品名单应包括：编号、作品名称、作者、所在院系、联系方式、作品备注）。

3、11.27协会内部对作品进行初选。

4、12.1邀请社团联指导老师对作品进行终评。 5、奖品及证书准备。

6、12.4（周四）颁奖典礼。嘉宾陈诗伟老师、赞助商等。（三）后期反馈 12.6获奖作品展。环保协会活动

总结

。

八、经费预算

前期 宣传（若商家觉得海报横幅宣传不够，可适当增加）

大型喷绘海报 1张 150元 横幅 1条 150元 喷绘海报 2张 80元 写真 1张 45元 海报材料 5元

合计 430元 中期 奖项设置

一等奖 1名 200元奖金或等值奖品 二等奖 2名 150元奖金或等值奖品 三等奖 3名 100元奖金或等值奖品 创意奖 5名 50元奖金或等值奖品 优秀奖 10名 价值20元纪念品

合计 1250元 后期 颁奖典礼

获奖证书 2\*19=38元 茶水 1\*10=10元 杂费（邀请函等）15元

合计 63元

总计 1743元

致赞助商：

您好！好的开始是成功的一半，我们协会的diy活动策划已久，我们将精心准备、全力以赴。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,共同搞好这次活动,期望贵公司尽快回复。期待您的加入!合作愉快!相信通过我们的精诚合作，您完全能实现所希望的效果，让贵公司品牌观念和大学生消费观念得到共鸣，同时有您的合作，我们社团今后发展的步履将会更加坚实。但源于多种不确定因素，此次活动组织开展过程中，若有不足之处，敬请海涵和指出。请相信我们会竭尽全力！

环保协会

**商业赞助策划书篇四**

2024年

xxxx与xxx公司 迎新商业赞助策划书

一、活动目的2024级新生即将到来，学院尽最大努力，做好迎接新生的准备。因此，我们寻求合作的商家。从娱乐、消费、学习等方面为新生提供引导

二、活动具体安排

迎新活动

三、商家可性分析

1．绝佳的宣传条件

xxx拥有学生和教职工万余名。大学生已成为当今社会一支强力的消费大军，xxx结构紧凑，生源集中，宣传效果更为显著。绝大多数为女生（约占全校人数80%），切女生对于床上用品的需求一向较高，消费的群带性明显高于其他高校，对于贵公司来说，有利于建立小林被服在大学生中的品牌，扩大影响范围。宣传效应在活动过后相当长一段时间内都将会持续下去，这必将有效地扩大商家的产品销售与品牌宣传。

2．良好的信誉与形象

xxx以高质量的学生活动获得了众多商家的信赖。我院同学对活动的高度热忱和对工作所持有的激情是为商家做有效的宣传的有力保障。在之前与商家的多次合作中，商家都给予了我们活动与工作高度的评价，全校师生也反映极佳。到目前为止，已有相当多著名企业或节目参与赞助xxx的学生活动并与我院建立了良好的合作关系。其中曾包括百事公司、索尼公司、统一集团等等。重庆小林被服有限公司将在我校将获得最诚信的服务及最有力的宣传。

3．性价比更高，针对性更强

与电视,报刊杂志及明星代言的宣传形式相比，花费较低，收益更高。相对发传单等单一的宣传方式，在学校宣传，宣传方式更加多样化，消费人群更集中，在较小的范围内，品牌更容易深入人心。在申请后，贵公司也可直接在校园内进行销售活动。

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店完成宣传活动!我院学生会的宣传能力强，宣传范围可以覆盖整个大院。与百事集团等知名公司都已建立了长期的合作关系，是值得商家信赖的。

5．直接的消费力巨大

10级的学生是刚从父母的庇护中脱离，对于日常生活的品质都有较高的需求，同时也具有追求品牌的心理。在校宣传，无疑可以扩大再这部分人群中的影响，以学生会的信誉，引导其消费行为。而0

9、08级学生也是巨大的潜在消费者。在进过宿舍搬迁后，大部分人会选择重置床上用品。

6．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，每年进行新生宣传，固定的合作伙伴，能更容易获得学生的好感。

五、宣传方式及经费预算

新生迎接

1、宣传方式

（1）、申请在led屏幕上播放贵公司的欢迎词（这一点，申请费用较高）。

（2）、可在新生报到处，派发贵公司的宣传资料。

（3）、派人在新生接送的车辆上进行宣传。（该项目我们不能完全保证我们的人员在车上口头宣传，但我们可以给车上的新生以及家长派发贵公司的宣传单）

（4）、在本院的贴吧、qq群、人人网、论坛等地，会张贴贵店的logo或者是宣传

资

（5）、我们会派人员进入到学校的宿舍里进行宣传(这种方式效果是最好的也是我们最推荐的)。

2、经费预算

宣传人员及相应申请费用：300元（广播：100元/天）

物料准备：300元（若是由贵公司提供或是不需宣传单，即可省去。）

我们拥有的是堪比专业传媒公司的宣传团队。媒体资源上，我们曾与多家知名电视、传媒机构保持长期合作，拥有多样化的宣传形式，让赞助品牌宣传工作更迅速更全面的覆盖整个校园；人力资源上，我们以学生会主办晚会的形式，充分调动并利用现当代大学生对校园、社会活动的积极性，配合曾在众多国内甚至国际性比赛、晚会节目中参与制作，表演的上层管理者，真实可行的认真完成落实前期宣传工作及晚会制作；表演团队上，我们依靠丰富的舞台经验，拥有以环球小姐重庆赛区冠军选手，香港莎士比亚文化艺术节获奖作品为代表的众多实力派表演者，更好的彰显晚会主题，吸引更多的校园师生，借此也更好的提升贵公司的知名度。

**商业赞助策划书篇五**

第一部分市场分析

一、营销环境分析

列出经济环境、技术环境、产业环境、人口环境、文化环境、自然环境中与广告战略有关的重要因素，然后说明各因素的影响和重要性。

这些因素不需全部罗列。撰写时，关键不在于详尽罗列，关键在于选择哪些真正能说明问题的因素。

（一）市场营销环境中的宏观制约因素

1、目标市场所处区域的宏观经济形势：总体经济形势、消费态势、产业发展政策等。

2、市场的政治法律背景以及文化背景

（二）市场营销环境中的微观制约因素

企业与供应商以及中间商的关系

（三）市场概况

市场规模；市场构成；市场特点；整个行业的市场运作模式

（四）营销环境分析

swot分析：机会与威胁；优势与劣势；重点问题总结

二、消费者分析

（一）消费者的总体消费趋势

（二）目标市场描述

进行市场细分；主要细分市场；次要细分市场；细分市场的特征

（三）现有消费者分析

消费群体构成、消费行为、消费态度、对产品的偏好等态度以及使用后的满意度。

（四）潜在消费者分析

潜在消费者特征、购买行为等。

（五）消费者分析总结

现有消费者；潜在消费者；目标消费者

（六）对企业以往定位策略的分析评价

企业以往的产品定位；定位的效果；对以往定位的评价等

（七）新产品的定位策略

从消费者需求的角度；从产品竞争的角度；从营销效果的角度等

（八）对新产品定位的表述

新定位的表述；新定位的依据与优势等

（九）提出品牌价值主张

（十）各目标市场营销组合概述

目标市场选择的依据和策略

三、产品分析

（一）产品特征分析

产品的性能、质量、价格、生产工艺、外观、包装以及与同类产品比较

（二）产品生命周期分析

产品生命周期的主要标志；产品处于什么样的生命周期；企业对产品生命周期的认知

（三）产品品牌形象分析

企业赋予产品的形象，消费者对产品形象的认知

（四）产品诉求点分析

产品的卖点、诉求点；消费者与产品诉求点的契合程度等

（五）产品分析总结

产品的特性、生命周期、形象、诉求点等

四、企业和竞争对手分析

（一）企业在竞争中的地位

市场占有率；消费者认知；企业自身的资源和目标等

（二）企业的竞争对手

确认主要竞争对手；竞争对手的基本情况；竞争对手的优势与劣势；竞争对手的策略等

（三）企业与竞争对手的比较

swot分析：机会与威胁；优势与劣势；主要问题点等

（四）企业和竞争对手以往的广告活动概况

开展时间；开展目的；投入费用；主要内容等

（五）企业和竞争对手以往的目标市场策略

广告活动针对什么样的目标市场进行；目标市场特性如何等

（六）企业和竞争对手的产品定位策略

（七）企业和竞争对手以往的广告诉求策略

诉求对象是谁；诉求重点如何；诉求方法如何等

（八）企业和竞争对手以往的广告表现策略

广告主题和广告创意如何

（九）企业和竞争对手以往的广告媒介策略

媒介组合和广告发布频率如何等

（十）广告效果

广告在消费者认知方面有何效果；在改变消费者态度方面有何效果；在消费者行为方面有何效果；在直接促销方面有何效果；在其它方面有何效果；广告投入效益如何等

（十一）总结

竞争对手在广告方面的优势；企业在广告方面的优势；企业以往广告活动中应继续保持的内容；企业以往广告活动突出的劣势等

第二部分市场和广告策略部分

一、市场策略

（一）结合上文分析结果

1、结合市场和行业环境的要求；

2、结合消费者分析的结论；

3、结合产品分析的结论；

4、结合竞争分析的要点

（二）明确时间范围

（三）明确地域范围

（四）明确竞争范围

（五）明确速度

（六）明确获取市场的利益

（七）明确基本手段

定位；诉求；信息传播的基本原则等

（八）陈述市场目标和目的二、广告策略

（一）结合市场目标和目的（二）对广告目的的表述

（三）对广告目标的表述

1、对目标的量化表述

2、实现目标所需时间

3、提升认知度、好感度、了解度等

（四）完成目标的基本思路

信息力度；时间范围；地域范围；基本方法；步骤等

第三部分广告表现策略

一、广告诉求策略

（一）广告的诉求对象

对诉求对象的表述；诉求对象的特性与需求等

（二）广告的诉求重点

对诉求对象需求的分析；对所有广告讯息的分析；对广告诉求重点的表述

（三）诉求方法策略

对诉求方法的表述；诉求方法的依据等

二、广告表现策略

（一）广告表现策略

1、广告表现的风格

2、各种媒介的广告表现：平面设计、文案、电视广告脚本

3、广告表现的材质

4、各媒介广告的规格、制作要求等

（二）广告诉求、广告主题……

（三）广告创意策略

广告创意的核心内容；广告创意的说明等

第四部分广告媒介策略

一、对媒介策略的总体表述

二、界定媒介目标

（一）媒介到达的目标受众

（二）媒介发布的地理范围

（三）信息力度

三、媒介组合策略

（一）策略说明

（二）媒介选择的依据

（三）媒介种类选择

（四）媒介载具选择

（五）媒介组合（六）媒介效益

四、媒介策略说明

（一）达到率和频次

（二）广告发布持续性即排期

（三）广告规模

（四）广告发布时机策略

五、广告发布频率策略

六、媒介排期与购买

第五部分广告预算部分

广告预算部分根据广告策略的内容，详细列出媒体选用情况及所需费用、每次刊播的价格。最好制成表格，列出调研、设计、制作等详细费用。

一、广告预算分割

（一）不同媒体

（二）不同地域

（三）不同时间阶段

（四）不同活动……

二、广告预算的详细展示

三、广告预算的收费说明资料

第六部分广告效果评估

这是对广告策划实施前后进行检查和评价的手段。可以不定期以问卷、座谈会等方式进行广告效果的反馈或测定，以随时修正广告策划案。

总结

总结应是鼓励性的，要观点突出、简明扼要。必要时，对双方的合作给予良好预期，或对策划不足之处给予补救机会。

以上只是提供大致参考，实际操作时，应针对不同策划个案的不同，有选择地加以参考。

**商业赞助策划书篇六**

大学社团商业赞助策划书

导语：关于大学社团商业赞助策划书，可培养学生运用理论实际问题的能力，激发学生的创新意识，下面由小编为您整理出的相关内容，一起来看看吧。

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。迎新生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，xxx协会又怎会错过这么好的一个黄金时机呢？本次活动策划不但总结了前几届迎新生晚会成功的经验，极具权威性。况且本次活动是xxxxx最具特色的招牌活动之一，也是本学年的重头戏，因此得到校团委、xxxx系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其他兄弟协会、学生组织的鼎立相助。届时必将能让活动的参与者感到耳目一新，兴奋 1 不已；让赞助商尽情享受投资少回报高的乐趣。xxx也会为此而奋斗到底。

二、协会简介

xxxx 成立于20xx年4月。其宗旨在于：引导学生学习xxx，xxx领域各个方面的知识，培养学生运用理论实际问题的能力，激发学生的创新意识，同时为全国竞赛选拔人才。xxxx主要是针对xxx的协会，同时xxxx是我校较大的学生学术性团体，有专门的指导老师对会进行指导。是学校领导联系学生的纽带和开展学术讨论研究的助手，xxx也是为我校学生提供认识xxx、开展xx活动，交流xx经验的平台的组织。协会现有大一新生xxx余人，大二会员人数不计，约在xxx人，新老校区均有会员。并且xxxxx是规划在数学与财经系名下，xxxx是我院较大的系别之一，存在着巨大的商机。

三、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.因为年年都有迎新生晚会，如条件允许的话,商家还可以同我们数学建模协会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，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．大学校园文化生活丰富，活动众多，其盛况颇具影响力

6、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

四、活动介绍

1.晚会主题：xxxxxxx

2.晚会时间：xxxx年xx月xx日

3.晚会地点：xx校区xx教室

4.承办单位：xxxxxx

5、晚会形式

在节目内容上健康向上，尽量贴近主题的前提下，提倡丰富多样化的表演节目，表现为表演形式多样化，表演风格多样化等。同时要求节目具有较高的可视性和艺术性。所有节目需提前彩排，最后经过审查、筛选之后，合格的节目方可在这台文艺晚会上表演。节目演出次序由晚会策划组决定。

迎新生晚会，是由xxxx全体同学共同参与的一年一度的盛会，并且今年xxxxx系没有迎新晚会，届时一定会有很多同学的参与与观

3 看，且各校区的所有会员都会参与，人数接近xxx.迎新生晚会的含义：迎接新生到来的欢迎会。它作为一种极具亲和力的交流方式，在各大校园普遍推广，为突出本次迎新生晚会的特色性与可欣赏性，今年的晚会节目样式多种多样如:歌曲、舞蹈、小品、话剧、t台秀、乐器演奏等。

五、活动宣传

（1）横幅宣传

于活动当天在教室悬挂横幅，条幅上写有贵公司的独家冠名，这是区别于其他商家的最大特点。而且根据经验，学校或者系级协会举办的活动，真正能给我们留下深刻印象的只有那些在条幅独家冠名的商家，而在每年的活动中，唯有迎新晚会是最大最吸引人得活动，每条横幅上商家名字为同学们记忆最深刻。

（2）海报宣传

在全校宣传栏内张贴海报, 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最好最全面的效果。

（3)视频宣传

在晚会开始时，我们会播放ppt，我们会在ppt最后明确放映感谢“xxx公司的独家赞助或者大力支持”。并且在背景ppt里面也会明确展示赞助单位名称。

（4）邀请节目单宣传

在晚会邀请节目清单上明确写明赞助商名，且邀请函都是送给老师及兄弟协会会长或者学院学生领导的，因此一定会达到很好的宣传效果。

（5）奖品宣传

奖品：由赞助单位提供的晚会互动节目的奖品，并将赞助单位提

---来源网络整理，仅供参考

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