# 最新外联部活动策划书 外联部活动策划书(十四篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-10-12

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。外联部活动策划书...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**外联部活动策划书 外联部活动策划书篇一**

一切为了同学。

我院外联部在我院党总支团总支的领导下主要以拓宽院、校际交流工作为主题,以增进校企合作关系为工作重点,旨在向外展示学校学生的真我风采,努力提高我院学生会在社会上的知名度,为学生会和各项活动筹集资金，外联部的宗旨是“一切为了同学”。外联部全面负责我院学生会的对外交流联络工作以及在活动的顺利进行过程中起着不可或缺的作用。

1、增加同学与社会的接触机会，同时为同学们提供社会实践机会。

2、促进学院与外界进行学术、文化、艺术、文娱等方面交流。积极为学院的各种活动拉赞助。平时密切注意一些与同学们相关的厂商，发掘潜在的赞助商，洞察潜在赞助商的合作意向，及时收集信息，力求学院与企业双赢，为我院美誉度的提升坚持做不懈的努力。

3、与兄弟学院密切联系，把各兄弟院的成功管理经验和优秀活动引进我院，为其他各职能部门提供信息支持；进一步加强与其他院间的联系，做好桥梁纽带工作，取其精华，学习他们的经验，借鉴其可行的方法。以完善我院学生会的工作。

4、每次活动做到有书面策划、书面总结。计划要得到院团总支批准后方可实施，并要严格按照计划实施，如遇不可抗力因素须临时更改计划，也应尽快与学院联络商妥后在做定夺。活动结束后要及时收集来自各方面的反馈意见，并从中汲取经验教训，将之列入总结之中，以方便日后存档学习。

5、保持和发扬学院优良传统，树立本学院健康、进取、创新的良好形象。时刻牢记自己是传媒工程学院的一员，爱院如爱家，积极宣传我院的良好形象，全面提升我院的知名度与美誉度。

6、发挥本部门特色，加强与其它部门的联系共同搞好学生工作。同的学生会的其他部门团结合作，积极协调其他部门工作，为建设我院良好的学习生活环境,文化氛围共同努力。

8、加强自身建设和理论学习，提高自身能力与业务素质。以身作则，努力学习科学文化知识，严格要求自己,加强道德修养，为学院树立良好的形象尽自己的一份力量。

1、时间观念：外联强调高效率、高质量，所以每个外联人要有严格的时间观念；

2、诚信要求：每个人必须以诚信为本，坚持为学院工作，不得考虑私利，贪图所得，一旦发现，立即处分；

3、文字基础：外联强调优质策划书撰写，文笔是很重要的基础，主要要求在于描述的细致准确，创意的描绘能力；

4、良好的沟通、学习能力；

5、对公众事件的活动洞察力（即活动时间的把握、活动内容的把握）；

6、具有非凡的口才和良好的心理素质；

8、具有团队精神：在学生会的大家庭中只有我们，没有我。

8人（性别视能力而定）

在以团总支及主席的带领下，张竟予携副部龙剑定在本学年度 做好交接纳新活动。

外联部是最锻炼人交际能力和沟通水平的部门，注重学习能力与社会实践相结合，为大学生的学习就业双发展提高了有力保证。

有能力的你还在等什么？外联部欢迎你的加入。

注：报名表见附件一（可根据样本自行复印）

咨询电话：

传媒工程学院团总支学生会外联部

二零xx年九月十二日

**外联部活动策划书 外联部活动策划书篇二**

20xx年新学年，我院又将开始迎来繁忙的新生入学式。为使我院校学生会的队伍更加庞大，实力更加雄厚，我院校学生会各个部门将严格按守部门纳新规则，吸纳有助于我院校学生会发展的新新人才。

1、为外联部添加活力，增强部门实力。

2、发挥组员实力，展示个人风采。

个性、创新、发展是我宣传部的宗旨。因此，我宣传部将以想法具个性，思维够创新，无刻求发展为标准，吸纳绘画书法方面的人才，为我宣传部的发展做贡献。

xx学校xx学院校学生会外联部。

xx学校xx学院20xx级新生。

1.下班宣传：

在大一新生晚自习期间，由部门负责人及委员分组进行班级宣传。吸引新生对于校学生会外联部的兴趣。下发部门申请表格(可复印)，及解答他们对宣传部的疑问。

2.食堂门口设摊宣传：

部门内部安排，轮流在食堂门口设摊招纳新人，及现场咨询。

3.黑板通知：将部门面试时间及地点在黑板上进行通知。

3.面试：

对报道人员进行面试及了解。

4. 整理报名表格及入取人员名单：

经讨论，选出入取名单。并进行通知。

个性：在创作方面具有自己独特的个性，突发奇想。

创新：对于旧事物有新想法，有别于一格的创新思维。

时尚：对于现如今的绘画及海报格局具有时代感，画出别于以往的风格。

实力：有一定的绘画功底或书法功底。

责任心：以部门利益为荣。

素质：具有良好素质，虚心好学，谦逊礼貌。

1.宣传时，时刻谨记校学生会的身份，礼貌亲切待人。

2.咨询时，需耐心细致的解答同学的询问。

3.不徇私舞弊，严格按照标准进行纳新，一切以部门利益为重。

**外联部活动策划书 外联部活动策划书篇三**

这次晚会由计算机学院学生会组织策划。我们计算机学生会历来是一支有着极强凝聚力的学生队伍、工作能力突出。我们将在这次晚会的工作中再一次充分发挥团队优势，团结合作、共同努力，与老师、同学携手办出一台有我系特色的晚会。

我们北辰文学迎来了新一届的同学，他们带着青春蓬勃的朝气和远大的志向加入到北辰文学社这个团结友爱的大家庭，我们北辰文学社打算通过举办文艺晚会为我们大学生开启一篇崭新的乐章。同时，我们通过这个文艺晚会发掘社团文艺人才，使他们的文艺才能得到更好的培养，并借此丰富大家的课余生活，提供一个展现个人魅力的舞台。

通过建立娱乐互动平台，让北辰文学社的。新成员之间相互认识，交流，增强社团内部的团结和各部门成员之间的合作意识；展示社团特色，树立神图案形象，推广社团理念，让更多的人能够了解北辰文学社。

11月2日由宣传部推出11月5日迎新晚会的大型海报及板报设计方案，并悬挂活动条幅（要求海报内容丰富多彩，能较好的起到宣传作用）

11月3日选定迎新晚会的节目，推选节目主持人。并由外联部征集活动经费和所需道具。

11月4日进行彩排，由组织部对会场进行布置安排（包括灯光，印象，桌椅的摆放）并由网络部对本次布晚会进行背景音乐的选制和对音响的调试）

11月5日在阶梯教室的黑板上布置板报，在会场内部的墙壁上悬挂彩带，彩色气球等做装饰，分划出演出人员座位区，各部门领导座位区以及观众座位区域，设计人员入出场的顺序和路线。（在领导座位摆放矿泉水和水果等）

1开场白（大约10分钟）

2歌曲，舞蹈，诗朗诵（穿插表演）

3小品（以上三项总时间控制在一小时左右）

4组织全体互动游戏（20分钟到30分钟）

5话剧（15分钟到20分钟）

6结束语（注：要特别提到对工作组以及到场嘉宾观众的感谢）

由秘书部对活动时的各项花销进行系统计算，并进行统计，制作花销清单或表格。

活动以迎新为主，内容要积极向上，乐观，丰富多彩，接待人员要注意文明用语，注意组织全场纪律，晚会结束后要对会场进行彻底清扫。

如果晚会活动期间发生火灾等灾难时，要求北辰人员进行紧急撤离，撤离时要求快速，走安全通道，尽量保证人员安全。

活动结束后由秘书部与编辑部对本次活动进行书面总结并打印成稿上交，要求文笔优美，无错别字，内容简洁明了！

**外联部活动策划书 外联部活动策划书篇四**

模拟拉赞助。

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

待定。

四、活地点

3初试：107广场。复试：教室。

模拟拉赞助初试，复试。

制造学院外联部（徐啸，曾荣超，杨婉琳，许素瑕以及外联部所有干事）

（一）前期准备宣传方案：

1）在学校贴吧上进行宣传（本部门自己负责）2）张贴主题海报（海报由宣传部协助完成）海报贴在学校的各宣传栏上（老区的一、二、三食堂，新区的

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

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

（三）活动具体过程

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

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

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

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

（四）活动后续工作动

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

2、后期宣传宣传部常规宣传，新闻稿报道，扩大活动影响。

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

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

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

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

3、当场内同学发生激烈争执时，安全工作小组的同学要立即上前协调解决，若解决不了，应立即与学校保卫科取得联系，将同学带离现场，以免干扰场内秩序，引发混乱，同时，向相关老师领导反映；

4、若出现下雨情况，要根据雨势迅速对场地进行调整。

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

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

心细——处处留心皆学问。

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

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

说话态度不好，对方一听就不太喜欢你。应注意语气和态度；外出拉赞助，除了拉赞助外，你的一行一动都代表着协会的形象，所以注意言行，装束。

拉赞助最大的财富不是拉不拉得到赞助，是你可以接触一个公司，甚至一个公司的高层。了解他们的运作和思维。然后把它变成你的经验和财富。工作做好了，对自己的能力也是一种提高，毕竟在外8联部拉赞助是一项比较困难的工作，如果做好了，有可能你能拉到一家公司的赞助，做不好或者运气不好，那你只有工作成绩为零的尴尬了。

冠军奖品：待定。

亚军奖品：待定。

季军奖品：待定。

**外联部活动策划书 外联部活动策划书篇五**

为了丰富校园生活，绽放大学魅力，展现当代大学生的青春风采。促进院系部门同学间的交流，培养同学们的社交能力，更加的完善自我。让同在一个校园却不相识的我们成为朋友，更进一步地敞开心扉，吐露心声，分享喜悦，宣泄烦恼，寻觅知音，发现机会，促进合作，共同进取！

传递继承 沟通 提升

10月19日周五晚七点半-九点半

：

四川大学望江校区东区第一理科楼二楼材料科学与工程学院会议室

：

五大学院外联部成员

1、 前期准备阶段：

（1）为了此次联谊活动达到好的效果，确保活动成功的举办。我部门早在九月末就开始联系各学院负责人并联系相关老师准备场地，调查各部门同学们对联谊活动的兴趣。

（2）在调查的同时我部门也与各个学院负责人商谈活动经费筹措办法，也保证了我们活动的资金。

2、 宣传阶段：

（1） 为了推广联谊这项活动同时加大宣传力度，我部门将邀请各院外联部共同举办，不分主宾。

（2） 活动期间所有宣传主要以成员间互相联系及部门负责人间的商谈以及相关学院宣传部辅助等形式。

3、报名阶段：

以各部门负责人牵头，进行人员动员及宣传，部门人员自愿报名的方式进行组织

4、活动主要内容：

此次活动主要由经验交流和纸牌杀人游戏两部分组成，同时间隔补上k歌环节（清唱）。（主要安排后面将重点介绍。）

5、活动总结：

活动过程中我们交流各自学院外联部的特色主办活动，以及我们个个学院在外联工作中的优秀案例，并邀请各学院外联部前任成员为我们的新生力量答疑解惑，我们会摄影拍照留念，收集大家对活动的感想以及意见建议。总结活动的优缺点，为我们下一年的工作做一个良好开局，并为以后工作奠定一定基础，同时征集活动良好创意，以便下一届联谊活动办的更好。

1、选择一副普通扑克牌，选出数量比例接近的各个角色。大王为法官，四张k为杀手、j为警察，其余为平民（平民数量不得超过杀手两人）

2、具体为大王为法官，发出各项指令。指令为现场讲解及游戏进行过程中制定。

3、输赢规则为杀手杀死全部警察或者警察杀死全部杀手，还有未被杀死的人的一方由法官宣布为赢。

4、输的一方选择一人为大家现场表演一首歌。或者自愿上场表演。

⑴现场总负责人：

⑵场地申请：院外联部部长（提前1个月申请）

⑶座位安排：外联部部助理

⑷预约嘉宾及发送邀请：外联部助理

物项 单价 数量 合计

徽记绿茶瓜子 9元 1袋9元

徽记煮瓜子 9.5元 1袋 9.5元

洽洽香瓜子 8.8元1袋 8.8元

朝记煮瓜子 9.5元1袋 9.5元 印尼爱点果冻 62.1元 糖果32元 矿泉水 36元 1件 36元 购物袋 0.3元 1个 0.3元

共计：197.2元

**外联部活动策划书 外联部活动策划书篇六**

外联部作为我院团学会的经济命脉，是我院活动能否顺利举行的关键部门，也是我院团学会是否能进一步发展的至关重要的因素。回顾以往的外联部，已经形成了活动前一段时间才开始工作的惯性，不能充分利用外联部的智力、人力和时间等宝贵资源。就此情况，外联部的工作思路和方法应该有所改变。为此我们从三个方面规划第一学期的部门工作，寻求部门工作的突破。

1、外联部招新工作

在10月10日至10月13日进行外联部门的招新工作，本着为团学会和外联部寻找优秀人才的原则，在学院内招收外联干事。适逢校运动会的举办，利用此次机会进行对外赞助联络，考察新进人员，并给予新人更多锻炼的机会，之后最终确定外联部的成员。

2、外联部的分工规划

鉴于外联部门的人员只有部长本人拥有外联经验，所以外联部门的工作分工还需磨合。初步预想，外联部成员间实行分工责任制，对外联部成员进行工作培训。针对拉赞助的特点，可以将外联部的成员工作分为几大板块：

策划书撰写:即外联策划、合同书、活动策划书等的撰写，外联策划的撰写要求对活动的内容、要求等做到十分熟悉，并且知道怎么样将活动和商家的产品或服务结合起来，做到最大的宣传效果或者营销效果，并且要了解商家的要求，尽量减少活动的成本，实现双赢;对合同书要求是要明白学院和商家合作的一些规定，哪些可以做的，哪些不可以做，哪些是力所能及的，哪些是超越实际的，并且要让合同书有一定约束力;活动策划书要求对校园宣传的形式和内容十分了解，了解商家的活动要求，将两者结合起来，写出具体的分工，并且要有创新精神，不断突破形式。

商家洽谈：要求口才较好，能自然和商家交流，了解活动详情，了解商家的类型和要求，什么样的商家适合什么样的活动形式，要在活动中完成对商家的承诺，和商家建立良好关系，以后保持联系。跑商家可以总结出一些经验供大家一起分享，先了解我们的活动，然后确定适合的商家，取得联系后，与商家预约，预约成功后根据商家的特点来撰写合作策划书，这样可以节省一些时间和劳力，但是一定要遵守有利于商家有利于学生的原则。

资料收集：整理商家信息，做到能让人一眼明了是什么样的商家，有什么特点，所提供的产品或服务的特性，不同时节客户对他们的供需要求，产品或服务所针对的市场对象以什么群体为主等等。

活动总结：对每次出去洽谈商家进行登记，制作出登记表;和商家合作后要进行活动总结，总结优劣，与商家保持联系;同时制作出我们以往成功活动的电子书等宣传片让我们和商家洽谈的时候，不仅能让他们感受到文学院的学子能说会道，而且多才多艺，让商家能更直观的看到我们的能力。

联系方面：外联部的联系工作是团学会里最繁杂的，不仅要与外面的商家联系，也要与相关领导、老师联系，同时还要做到和其他部门保持密切联系以便活动能顺利进行，我们还可以和其他兄弟学院团学会之间进行了解、沟通，共同举办活动，也可以通过外联部来进行。

1、运动会

运动会作为我校的一年一度的盛会，对于商家具有很大的吸引力，我们依然要抓住这次机会，争取商家的资金支持。利用我校在中南鸟巢的大型运动会和学生数量万余名的优势，在大学城寻找商家赞助，结合彩旗、横幅、展板和热气球等。同时可以寻求物资赞助，包括加油呐喊工具和帐篷等。

2、元旦晚会

元旦晚会作为我院上半学期的重头戏，是学院的重点活动，也是对于资金支持要求最为强烈，同时也是赞助支持的大头和难点。外联部在平时的小的赞助活动时，就为文学院元旦晚会活动积累资金，作为元旦晚会的资金来源之一。另外，元旦晚会的举办仍然需要独家赞助商这样的冠名商家的支持，外联部要尽力利用各种人脉关系，了解各大与学生相关的公司的学校活动计划，争取到大的赞助资金。

3、学院的其他活动

对于学院的其他的活动，再针对不同的活动的特色开展工作。

4、日常外联计划

在其他部门有活动之前，可以不以学院活动的名义去拉赞助，而是根据不同的时段商家需要的校园宣传或促销要求等，积极联系商家开展针对他们产品或服务的校园宣传活动。结合常规的线下宣传、线上宣传、宣讲会、露台等丰富活动形式，提高活动效果，整合大家智慧，不断创新。通过日常的商业性质的外联活动，利用团学会的.人力资源为文学院的各种活动积累资金。

外联部门的工作一直以来一成不变，是围绕着举办活动的部门来开展拉赞助的工作，没有属于自己部门的特色，没有属于自己部门的独立的活动。为此，外联部门需要与各个部门配合，协助各个部门搞好活动的同时，拥有属于自己部门的活动，提高外联部门在团学会各个部门之间的存在感。另外，也可以调动外联部门成员的积极性，锻炼部门内部人员的能力，使外联部与团学会各部门更为亲近，帮助外联部改变过去一直向外，不与团学会内部亲近接触的状况，进一步让整个团学会成为大家在一起的一家人。

外联部一定会在接下来的一个学期中努力，本着我们\"小院也有大作为\"的原则，帮助文学院打造在中南的文学品牌和文化地位。

**外联部活动策划书 外联部活动策划书篇七**

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，公共关系协会作为华农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。况且本次活动是华农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……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。华农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：

（1）主办单位：华南农业大学社团联合会。

（2）承办单位：华南农业大学公共关系协会。

（3）协办单位：华南农业大学吉它协会，舞蹈协会。

（4）赞助单位：xx。

3、活动时间：

20xx年xx月xx日，晚上7：30——10：50。

4、活动地点：

五山大学生公寓饭堂三楼

5、现场布置：

6、活动内容：

当天活动详细内容是由理事委员会策划的，他们那里有一份详细方案，但在活动开展前暂不公开。至于活动流程见工作计划“。

7、活动进程”即可。

1、申请审批：

在20xx年11月6日前落实策划的审批和场地的申请工作（由秘书部负责）。

2、寻找合作组织：

在20xx年11月1日前落实合作机构及合作项目（由会长负责）。

3、寻找赞助单位：

在20xx年11月13日前落实赞助情况（由外联部负责）。

4、邀请嘉宾：

在20xx年11月13日前落实嘉宾情况（由秘书部负责）。

5、筹备资金：

在20xx年11月15日前落实物资和金钱的筹备工作。包括：赞助资金，申请资金和门票收取。（由财务部负责）

6、现场布置：

活动当天由组织部和人力资源部负责。

7、活动进程：

12：30布置现场分工要细，效率要高。

17：00吃饭休息注意道具和食品的保护。

18：30清场整理保证非工作人员都离开。

19：20理事各守岗位注意换班安排。

19：30会员，嘉宾，非会员进场有序排队，防止拥挤，逃检。

19：30速配换礼品及跳舞有序排队。

20：00主持人出场，开场白，介绍嘉宾，介绍节目及环境语出惊人。

20：10会长致词，宣布开幕有气魄，激情。

20：20游戏1配对游戏。

20；35吉协表演准备要快。

20：50游戏2配对游戏。

21：10舞协表演2个舞蹈。

21：20齐跳交谊舞现场教和跳。

21：35游戏3配对游戏。

21：55劲歌热舞注意电器。

22：20合唱防止乱。

22：30礼品大派送小心拥挤。

22：40踩气球结束注意电器。

22：50理事活动happy到底。

23：20清理现场有头有尾。

8、人员分工：

由人力资源部负责。

9、清场处理：

全体理事负责。

1、网络宣传在以下网址中建立专栏或大量“灌水”。

2、社联网页各社团网页。

3、红满堂网站。

4、学生公寓论坛。

5、其他高校bbs。

（1）party前1——2周：

分期阶段性进行；party后跟踪报道借助网络的力量将公司形象大幅度推广，不仅使华农校园和学生公寓内对公司产品无人不知，而且推广到整个广州网络的世界！华农红满堂网站是广州高校最知名的网站之一，学生公寓论坛是公寓学生流量最大的网页，而且该网站对公寓学生来说是全免费的。

（2）校内媒体华农广播站：

专栏party前三天，每天两次从校园媒体各个角度进行大力度宣传，且历时较长，使此次活动进程深入人心的同时，公司品牌形象将影响到整个华农及公寓！建议公司自备1——2分钟录音节目，在华农广播站中随专访播出；及各相关资料，已备刊物排版。横幅在教一过道和公寓过道悬挂party前一星期悬挂到party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。

（3）刊物社团之声：

专版party后一星期永留华农社团录，每届的新生均对其有所了解社联之声是华农校内知名刊物之一。

（4）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。party前一周分2次粘贴华农大的各大宣传栏和学生公寓宣传栏。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最好最全面的效果。

（5）传单派发各宿舍区的每一个宿舍。

6、饭堂门前：

教学楼party前三天派宿舍；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。

展板在公寓饭堂和教三各放一块party前一星期跟踪报道，每天更新位置摆放醒目，不受其它任何组织宣传影响该板为公关协会独家拥有。

外校宣传随校内宣传的进展，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一周左右公司形象将推向石牌各校及广州高校界本次活动将向各校展示我协会风采及公司品牌形象。

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最佳。

现场介绍shpw华山饭堂和公寓饭堂门口吃饭时间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。

**外联部活动策划书 外联部活动策划书篇八**

一策划书前言：

这又是新的一个学期，伴随着一个学年度工作的结束，中药学院外联部即将迎来部门招新。本次招新，我们本着吸纳优秀人才，维持部门可持续发展为目标，将秉承着公正、公平、公开的原则进行外联部的招新。

二招新意义：

充满活力，洋溢热情的新生，是部门积极有效发展的根本保证。一个好的组织机构不能是一成不变的，需要新的血液。只有保持这种更替，这个组织才能长期的存在，健康的发展。

三外联部简介：

（一）部门口号：

团结合作，诚信高效

（二）部门职能：

外联部作为学生会与外界沟通的第一平台，代表学生会取得与各类企业及各大兄弟院校的交流与合作，为学生会活动联系赞助伙伴，筹集活动资金与物资，并参与活动的策划与执行，以便活动顺利开展。

（三）部门概述：

外联部是一个充满活力和团结、机遇和挑战、竞争和锻炼的部门——展现自我，沟通你我！

四招新要求：

语言得体，自信，思维敏捷，应变和沟通能力较强，有毅力和责任心，以及一定的组织策划能力与创新精神。其中，突出强调作为团队一员的合作精神和组织纪律性，有自我奉献精神和团结互助精神。

五招新对象：15级新生为主，欢迎其他渴望进入外联锻炼的有志之士

六招新具体安排：

（一）时间安排：

初定为两轮面试，9月中下旬进入招新阶段，具体时间待定。

（二）前期宣传：

1、走访宿舍

广州中医药大学将在今年的9月10号迎来xx届新生，根据以往经验，每年都会有部分新生选择提前到达，这其中以外省学生为主要人数。在9月的8号开始，我们将开始一系列的走访新生宿舍活动。一来进行对新生的慰问，二来进行部门的宣传。在此时间段的宣传将是我们最有力的宣传方式也是最有利的宣传时间。应当予以足够重视。

2、海报、宣传单

由宣传部帮助出外联招新的海报，张贴于一饭或者二饭的宣传栏（具体情况视新生宿舍分布情况而定）。外联自费的宣传单可在走访宿舍时派发或者在新生军训期间派发。

3、军训期间的宣传

军训在军训期间，各部门以开始紧锣密鼓准备部门招新。新生由于刚进入学校，对学校的很多事物抱有较大好奇心。在军训新生的休息时间，可以组织走入新生人群，走进某些连队，进行面对面宣传（宣传内容以外联的职能，合作经历和部门贡献为重点）。

（三）工作流程：

1、咨询：

学院将有各个部门统一安排的招新咨询时间和咨询点。部门应准备好招新报名表。

2、场地申请：

学生会内部统一安排。

3、第一轮：

招新人数：25人左右

考察重点：侧重考察礼貌、语言问题和应变能力，着装和仪表问题将作为参考因素

选拔方式：面试

第二轮：

招新人数：13人左右

考察重点：面试态度和组织纪律性

选拔方式：面试

两轮注意问题：避免新生专业聚集现象，同时考虑最终成员的差异性（一个有创造力的部门应当兼收并蓄，容乃各种类型人才）

4、录取

录取原则：第一轮表现优异者进入第二轮，第二轮表现优异切适合外联工作者最终录取。面试主要看沟通能力，对工作的热情程度，说话做事的沉稳度，和作为组织一员的组织纪律性，注意个人才能。最终录取的同学不一定是最优秀的，但要是最适合的。

七。后期培训：

（一）培训概述：录取的新干事要经过为期一个月的培训，以了解外联部的各项职能，熟悉以后的工作，同时这一个月也作为新干事的试用期。在这段期间内，要通过外联部长和副部长的综合评比，最终决定是否予以留下。

（二）培训内容：

主要针对外联部门干事需具备的良好的着装标准、礼貌规范、语言尺度进行适当的培训。

（三）培训时间：

选取合适的部门例会时间。

（四）人员安排：

培训可邀请上一届外联部部长或副部长，亦可邀请校外联部有经验的同事或者本部门部长或副部长，同时支持邀请院校有经验老师甚至社会上优秀的外联人物。

（五）培训方式：

可选择讲课培训或者其他教学方式（如观看《赢在中国》、《bosstown》节目或其他相关节目）

**外联部活动策划书 外联部活动策划书篇九**

主办单位：大连民族学院

承办单位：大连民族学院

赞助单位：

活动策划书目录：

1、前言

2、市场分析

3、活动介绍

4、工作计划

5、宣传计划

6、商家补偿计划

7、经费预算

在这个信息化的时代，人们通过不同的方式获取各种各样的信息，进而宣传成了信息传递环节中必不可少的部分，因此创新式的宣传方式成了人们所追逐的。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。对新奇有趣的大型活动必定会踊跃参与，全程投入。这就让学生承载了信息宣传的巨大任务，也给商家提供了很好的宣传方式。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，十大歌手比赛作为民族学院最受欢迎的活动之一，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……的鼎立相助和参与。它完全具备这样的优势，让赞助商尽情享受投资少回报高的乐趣，能够使大家都得以大丰收。

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、此次活动是院级性的活动，涉及到我院全体师生，几千人的活动，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。

在这种大型活动上进行宣传，可以给商家增加绝对的人气和在高校的影响力。

3、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。

1、活动目的：

丰富大学生校园文化生活，活跃校园气氛，选拔培养优秀人才。

2、活动地点：大连民族学院金石滩校区

3、活动安排：嘉宾讲话、选手演唱、评委打分、颁奖、致闭幕词。

1、申请审批：

2、寻找赞助单位

3、活动宣传

4、邀请嘉宾

5、筹备资金

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及志协干事负责

7、活动进程

1、横幅悬挂在食堂侧门，或者靠近教学楼。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：“xxxxxx祝大连民族学院校园十大歌手活动圆满成功！”或在保证活动宣传不受影响的前提下和商家商定。

2、海报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最好最全面的效果。

3、小册子册子提供了更多关于商家的信息，会对宣传起到很好的促进作用。

4、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。

5、宣传栏赞助商的传单和海报我协会包办在校内和公寓宣传栏张贴。

6、奖品奖品由公司赞助或可印有其标志性图案

7、立广告牌在活动期间作为独立的宣传方式在学校内进行宣传。

8、调查问卷活动结束后，贵公司可进行一次校园市场调查

9、咨询台在活动期间可在校内设立咨询台

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天更新一次

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、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

9、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

10、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

11、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

12、现场宣传活动现场可用到印有商家特色的道具进行布置

13、问卷调查活动当天可在咨询处进行问卷调查可以有抽奖

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”，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

**外联部活动策划书 外联部活动策划书篇十**

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。

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xx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）

**外联部活动策划书 外联部活动策划书篇十一**

金秋十月，桂花香飘师大校园。随着军训的结束，新生们开始了大学里正常的学习和生活。而他们在各方面的交流过程中都感到了自己在口才方面的欠缺，这对于现今社会需要的复合型人才明显不符合。所以非常需要我们为他们提供一个可以提高口才能力的一个平台。

扩大协会影响，让更多的人全面、真实的了解演讲与口才协会的宗旨、目标、团队建设、活动策划等，为了以后能在校内顺利开展各种丰富多彩的口语交际活动，给会员们提供一个锻炼口才，提高能力，展示才华的舞台做宣传。同时也为各会员提供提升完善流畅的表达能力的机会，引导一些会员改掉胆小、怯场、不善表达的性格缺陷。

全体新老会员、协会会干和一些老会干。

20xx年10月15日晚19：30。

一区309。

1、指导教师讲话。

2、会长讲话。

3、协会ppt展示。

4、舞蹈。

5、声音模仿秀。

6、游戏环节。

（一）口耳相传

游戏规则：

（a）一次可邀请或随机选择4——6位同学上台。

（b）抽到的同学统一向左或向右转，排成一排。

（c）由主持人拿出事先准备好的纸条，给排头的同学看，排头同学根据纸张内容及自己的理解，给第二位同学表演动作，不能出声，第二位再给第三位表演，以此下去，直到最后一位同学说出纸张的内容。

（d）游戏可重复进行2—3轮。

7、即兴演讲。

8、讲笑话。

9、游戏环节

（二）西瓜蹲

游戏规则：

（a）一次性邀请或随机选择4—5位观众上台。

（b）抽到的同学面对观众排成一排。

（c）每个同学手上拿着一张画有水果的牌。

（d）第一位同学边蹲边喊自己拿到水果的名称，同时随便叫其他同学手上的水果名，如喊“西瓜蹲，西瓜蹲，西瓜蹲完黄瓜蹲”。则轮到手拿黄瓜牌的同学喊口号，直到有同学出错，则接受惩罚。

（f）游戏可重复进行2—3轮。

10、拉歌。

11、全体人员拍照留念。

（一）前期准备

1、赞助。

2、征集节目：秘书部负责，7号晚向新老会员发出节目的征集通知。

3、通知时间地点：秘书部负责，12号、14号晚上分别发飞信通知。

4、宣传海报：宣传部负责，13、14号这两天在食堂张贴海报一张。

5、场地申请：外联部负。

6、主持人。

7、现场布置：

（a）门口以气球、彩带作为装饰。

（b）黑板绘制彩图，在中央标出本活动的主题。

（c）将桌椅排列在四周，于教室中间空出一片空地。

（d）四周的空墙以气球做成花型的装饰。

（e）在灯上悬挂彩带作装饰。

（二）活动现场

1、现场活跃气氛。

2、物资及奖品管理。

3、现场清理：演协全体会干。

4、拍照。

气球（粉红、白色）100个10元。

皱纹纸（粉红色）5张2.5元。

玻璃绳（白色）1捆2元。

总计：14.5元。

注意：会场所需的矿泉水没有计算在内。

各类丰富多彩的文娱节目和游戏活动利于新老会干和新会员增进感情，加深彼此了解与沟通，体会到协会大家庭的温暖。同时，弘扬社团文化，促进协会建设与发展，给所有参与到此次活动中来的同学一个锻炼自我，展现自我的机会，丰富了大家的业余文化生活。

**外联部活动策划书 外联部活动策划书篇十二**

外联部新学期部门活动

本学期刚开学干事之间经过一个长假的分别，可能成员变得颓废了，为了调动大家的工作积极性，提高大家的工作热情，同时也是为了增进部门成员之间的感情，特策划了本次部门活动，希望大家玩的开心。本活动本着自愿原则，有空的都来参加。最主要的是大家开心，联络感情！！放松心情。

主办单位：浙江水利水电专科学校经管系外联部

承办单位：经管系外联部策划组

经管系外联部成员，可以带家属，也可以邀请好友及其他部门联谊

3月5号（待定）

钱塘江边

活动以春游的形式开展，中间插入放风筝、小游戏、座谈会等活动，成员可以自带零食，分组竞争、比赛以提高活动的趣味性

活动安排

一、活动筹备

1、风筝5个、扑克（部长准备）

2、成员自备自行车10辆左右

3、成员自备小零食，午餐等

4、提前通知大家，尽量都到

二、活动流程

1、早上9点左右大家在校门口集合出发

2、骑自行车到钱塘江边，放风筝

3、聊天，小游戏，打扑克

三、活动分工及时间推进

具体工作负责人员完成时间备注

提前通知胡慧敏3月3号前提前通知各项要点，时间，准备物品买风筝部长3月5号前

自行车部门成员3月4号前提前准备好自行车

备注：在群里及时通知大家并征求意见、注

意安全，另准备相机一台、垃圾袋若干个

**外联部活动策划书 外联部活动策划书篇十三**

心灵的交汇、绘制外联美好明天

20xx年x月x日

三号公寓前草坪

校勤工助学外联部成员

外联部

又是部门补充新鲜血液招新之际，正值一年秋高气爽之时，外联部又迎来了一批怀揣梦想的新成员，新来的他们渴望在这里得当锻炼，希望自己在这里得到认可。对于他们而言，本部门的一切都显得有些陌生，陌生的面孔，陌生的环境，彼此渴望交流的心显得有些迫不及待。在这金秋时节，部门开展此次交流互动活动，大家开心地围坐在一起敞开心扉沟通交流，就变得尤为重要和有意义，为此大家可以借此平台，相互认识，互相了解，了解彼此的心愿，熟悉部门文化，听听部门领导的期望，说说成员们的想法，充分展现我们外联部的风采。

借此机会给大家提供一个互相交流沟通的平台，让新老成员相互熟悉，交流和分享工作经验，提升自我沟通能力的同时加强部门的团结协作能力和集体荣誉感，增强部门凝聚力、战斗力和部门成员的主人翁意识。在紧张学习之余放松放松，娱乐自己减轻学习压力的同时又可以了解和增强部门文化和结识来自五湖四海的同学。

大家开心地围坐在一起，敞开心灵相互交流，即兴互动做些小游戏。

1、外联部主要负责人提出此次活动提议并召开部门会议商讨和决定活动方案和流程，布置和分配任务并落实具体负责人名单。

2、邀请校勤工助学部分领导作为特邀嘉宾。

3、关注天气以对活动时间随机应变。

4、做好宣传和动员工作，由宣传部或本部门自己带上相机拍摄照片以作后期宣传和纪念之用。

5、做好活动前的安全事宜交代和制定出相应的意外事情应急预案，有必要的情况下可以事先签订外出安全协议。

6、强调各成员活动当天务必保持手机开机，以便随时联系得上，有事临时不能参加者，一定要向相关负责人请假说明。

7、活动所需购买的物品提前做好预算并准备好，做到账目清晰明了。

8、活动地点提前做好踩点工作，确定活动所需的草坪范围。

1、10月20日即本周六下午两点二十前各成员准时到达指定活动地点，主要负责人提前赶到现场做好相关准备工作。

2、安排大家就坐，新老成员位置相邻，以便沟通交流和增加亲切感。

按量酌情给没人分发水果和瓜子。

3、两点半活动准时开始，首先由主持人宣布活动开始，本部门领导致辞，接着是特邀嘉宾说话。

4、交流活动环节开始，大家敞开心扉，互相问些关心的问题，可以举手指定某人回答，也可以窜位找人交流。

5、交流活动环节结束，大家恢复原位，开始第一个游戏环节。\"嘴衔纸牌传递小物品\"，游戏规则为：主持人给每位成员随机发一张事先准备好的一张纸牌，主持人最后可以即兴确定一种方法来指定说出两个纸牌数字，凡是拿到该数字纸牌的同学到草坪中央围成一圈用嘴衔着自己纸牌来依次传递纸牌上的物品(物品不定，能满足游戏要求即可，例如一块小石头或一颗花草)，可以随机指定从某位成员开始，若遇到传递失败即物品落地，两人接受惩罚，惩罚形式由大家在不违背伦理道德和受惩罚人能接受的范围内来确定。

6、游戏二：邀请参与成员自愿报名参加，共六人，每两人一组，共计三组，每组成员用绳子把自己的一条腿绑在一起，然后计时开始踩放在地上自己组被指定颜色的气球(气球为三种颜色，每种颜色气球共八个，并事先定好哪组成员踩哪种颜色的气球)，看哪组用时最少，最少组为获胜小组。

7、游戏三：\"水杯传递\"，随机从某成员手上开始依次往下顺时针传递水杯，由主持人闭目随机叫\"停\"，叫停时水杯落在哪位成员手上即被叫上场接受大家的惩罚。

8、游戏六：\"说水果名\"，由主持人随机指定从某成员开始说一水果名，然后后面的成员按顺时针方向依次限时五秒内说出一种不能和之前成员所说相同的水果名，说不出者或说错者上场接受大家的惩罚。

9、活动环节之\"才艺表演\"，大家可以即兴报名或推荐他人进行自己所擅长的才艺表演。

10、活动结束，由部门领导做活动总结发言。

11、清理现场垃圾，清点人数，有序离开。

扑克牌一副：2.5元

桶装矿泉水一桶：8元

一次性水杯：两打5元

瓜子：5斤

桔子：20斤

散糖：5斤

总计共：元

本次活动旨在新老成员相互认识了解，互动性交流，交流工作经验和学习生活中的问题，以帮助大家尽快融入校勤工助学服务中心外联部这个大家庭和适应大学生活及学习，熟悉和了解部门文化。场地简陋，免除了繁杂的场地布置，活动所需购买的材料极少，费用不高，同时无需离校太远，安全系数高，且节省交通费用。只要天气允许和不出现不可抗拒的人为因素即可如期举行。所以本次活动极具可行性。

**外联部活动策划书 外联部活动策划书篇十四**

主办：共青团厦门海洋职业技术学院委员会

承办：厦门海洋职业技术学院学生委员会外联部

顾问: 林秀芬，杜柯

为了活跃大学校园气氛，增强大学生自主独立创业。本次活动给大学生构建了一个良好的平台，有利于在校大学生更直接地与商家们进行交流。从学校方面考虑，开办每期的跳蚤市场可以丰富校园文化氛围。让在校生可以更好接触商品市场这一理念融入实践中，考察到一定的校园市场。从而为今后走向社会有更大的帮助，有利于增强大学生自主创新能力。再看社会商家们的入驻宣传展销更是一个良好的契机，将社会市场带入大学校园，将更好更直接的向学生面对面宣传导购优质商品。通过这一活动便于更好服务同学。

1、丰富同学的课余生活之余还加强了校内学生之间以及学生与校外的交流，并希望以此打造出属于海洋学院的品牌活动。

2、提高传播学院的知名度和美誉度，打造传播学院在本校乃至其他高校中的良好形象

3、联系社会，增加学生与外界沟通交流，学习社会自主创业的知识和经验，展望未来。

4、给想自主创业的同学提供平台，锻炼人才。

5、给支持我们学校开展活动的赞助商提供一个全方位的宣传平台 ，以致我们的谢意。

6、吸引更多外界商家进行展位宣传，收取的费用可以作为之后校园开展的活动的经费。

1、在进行前期宣传的同时，召集足够的跳蚤市场摊位数目。

2、在商家的选择上，在不影响学院日常秩序的前提下,选择符合国家相关规定，有利于学生身心健康的产品进入，摊位按照先到先得的原则。

3、每次活动提早两个小时进行会场布置，包括摊位的分区，商品的摆放等。

4、每次活动结束后，各个摊主都要收拾好自己区域内的物品，并保持环境的清洁。我学院在现场的工作人员也要做好相关的后勤工作。

5、摊位商家如需招聘学生兼职，费用双方自行结清。

厦门海洋学院翔安校区公寓楼（详见附图）

对本活动进行广播、海报宣传

对进驻商家可进行横幅、广播，传单宣传

2、经费收入由办公室保管并做好收支记录。

3、对经费管理如有疑议，可由纪检部进行审查。

学生会各部门派3人参与后勤工作的安排调用。志愿者派送若干志愿者帮忙维持现场次序。

1、若遇特殊的节日或校内的重大活动，活动的主题和时间要根据具体情况而改变。

2、由于活动场地为露天，若遇到风雨天气，则可适当改变举行时间或移至校小礼堂进行。

3、每次的活动都必须有足够的负责人员在场，负有维持秩序、核实身分、解决特发事件的责任。

4、每次活动结束后，都要做相应的评估活动，以此评估参于的摊位是否履行诚实，守信，公平交易的义务。不合格的摊位将被禁止参加之后三次的活动。并适当地收集商家的意见以完善下次的活动。

5、每次活动后都在宣传栏上张贴活动的相关照片和文章，作为后续的宣传活动。

技术部：负责活动当天音响的调控

宣传部：负责活动前后的海报宣传

海音报：活动后收集活动资料，将活动在海音报报道

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