# 拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析(20篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-10-11

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇一**

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 。

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇二**

一、行性分析

1.本届运动会得到了学院团委的大力支持，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,并推动学院体育事业的发展，必引起全校关注。

2.在校大一新生达x余人，人流量大，运动会期间每天入场观看人次达到左右。人口密集，而且本校的消费能力和水平较高，使得贵公司所属宣传的成效更明显。

3.本届运动会得到多数师生关注，贵公司的产品也将得到大力的宣传。

二、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,(横幅内容为运动会的内容和贵公司的相关宣传--赞助商名称)活动前三天粘贴在运动场等人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性2. 通过led电子屏、海报等在校园内进行宣传(宣传海报中点明贵公司为赞助单位) 。

3. 立式广告牌。在运动会期间作为独立的宣传方式在学校内进行宣传。(由贵公司酌情提供)

4. 在运动会举行期间，向裁判员和工作人员分发有赞助商标志的帽子，加大宣传力度。

5. 在运动会举行期间，主席台广播站不间断做有关贵公司的广播宣传

6. 运动会期间(一周)由贵公司在运动会赛区附近进行一定规模的产品销售活动

7. 运动会前后在院团委学生会网页上宣传并且发放传单。

8. 宣传棋方阵。在运动会期间在会场主干道，主席台等显眼位置放置彩旗进行宣传。

9. 气球方阵。在运动会期间在一些重要位置利用氢气球悬挂轩传。

10. 调查问卷：活动结束后，帮贵公司进行一次校园市场调查(查问卷由公司准备并提供)

11. 在运动会期间贵公司酌情在校内设立咨询台，加强贵公司产品在广大师生中的印象。

三、宣传效应:

希望本届运动会的吸引性能帮贵公司的产品吸引更多的关注,互惠互利1.海报、宣传单、led电子屏等宣传会注明\"本届运动会由\*公司赞助举办，宣传单背面有公司简介(由公司提供)。

2.本届运动会我院团委学生会成员还可以适当帮助贵公司在校内或校外派发贵公司相关传单(宣传单等由贵公司提供) 4.优秀运动员的奖品由公司提供. 5.横幅有标明赞助商

备注：赞助费达×××元的，商家可参与颁奖

四、活动经费预算

场地租用费××× 元 宣传展板××× 元

后勤、志愿者服务队、礼仪队××× 元 保安工作人员、秩序维护员×××元 宣传人员×××元

设备：运动会所用器材使用费。/fanwen/1583×××元 宣传材料管理及维护费用×××元 预计赞助费用总计：×××元

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。

扩大公司在我校影响，通过全面的宣传，同时辐射向安宁各高校，提高贵公司产品在高校的市场占有率。

通过赞助我院本届运动会树立企业形象，提高公司的社会效益。

们真心的希望能够以本届运动会为契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮助贵公司在高消费水平的兰州交通大学校内实现最大的利益，同时我院团委学生会将在以后为贵公司提供更大支持。 活动地点：体育场

涉外事宜：院团委(具体由院团委学生会负责) 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,共同办好这届运动会,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇三**

活动安排

1. 活动名称： 井冈山学院外语系xx年迎新晚会

2. 活动时间： xx年x月xx日晚 (暂定)

3. 活动地点： 校内篮球场(5栋教学楼旁)

4. 活动类型： 大型露天迎新综艺晚会

5. 活动管理： 1)主办单位：井冈山学院外语系

2)支持单位：井冈山学院团委学生会

3)赞助单位：吉安环亚

4)承办单位：外语系团总支学生分会

6. 内容描述：歌曲、舞蹈、小品、时装表演等

7. 目标观众群1)外语系xx级新生 300余人(系里统一组织，必须到场观看)

2)外语系其它年级学生 约400人

3)学院其它系的学生 约1000人

活动内容

1. 前期互动活动设计： 在校内主干道悬挂冠名横幅

2. 开幕式现场活动设计：主持人口播企业名称并致谢

3. 晚会现场活动设计： 发放企业、产品的宣传材料

4. 根据赞助商的需要专门设计的活动内容在晚会的最后进行前期调查问卷的抽奖、颁奖仪式

赞助合作条件

1. 开幕式晚会冠名赞助(主干道横幅费用除外)￥1200元整

2. 开幕式晚会冠名模式：文曲星之夜外语系xx年大型迎新晚会

3. 开幕式晚会冠名类型：排他性独家冠名

赞助合作回馈条件

1. 在开幕式晚会所制作的宣传品中显示冠名身份、企业名称、logo等

2. 现场主持人口播冠名赞助商内容，并现场表示鸣谢

3. 晚会最后，为赞助商安排一个特制节目，拟订为问卷抽奖，颁奖仪式

4. 赞助企业形象人物或其他代表出席编排及演出现场等

1 策划名称(策划主题)

2 策划者姓名(小组名称、成员名称)

3 策划制作年月日

4 策划目的以及策划内容之简要说明

5 策划之经过说明

6 策划内容之详细说明

7 策划实施时之步骤说明以及计划书(时间、人员、费用、操作等计划表)

8 策划之期待效果、预测效果

9 对本策划问题症结之想法

10 可供参考之策划案、文献、案例等

11 如有第二、第三备择方案时，列出其概要

12 对策划实施应注意之点及希望事项

当项目内容相对简单时，有1-6各项就可以了;如果为了实施简便起见，把7、8两项加进去会更好;如果要更详细地说明时，9-12就有必要加进去了。

b.写策划书的基本技巧

★ 策划内容要简单明了而且具体

策划名称(策划主题)：要尽可能具体地写出。比如，“培训策划书”，仅仅这样写是不够的。必须要清楚地写出“1998年8月公司全体营销人员第一期培训策划书”。

当然，也可以把名称简单写为“公司第一期营销培训策划书”，但一定要加上副标题：“于1998年8月以全体营销人员为对象”。

策划者姓名(小组名称、成员名称)：写明所属部门、职务、姓名。若是小组形式，就写出小组的名称、负责人、成员的姓名(包括所属部门、职务)。如果有外界人员参与的话，也应明白记载。

策划制作年月日：这是指编制完成时的日期。为方便起见，通常都以评审日或前三日为准。如果完成时间已久的话，可以写为某年某月某日编制，某月某日修正，较接近评审日期，则印象较为深刻。

策划目的以及策划内容之简要说明：要很技巧地把策划目的、要点用简短的几行写出，同时也把策划的核心构想或画龙点睛之处明确地写出。

策划之经过说明：策划主题何以被提出，策划活动何以会进行，又是经过何种程序去完成等，这些缘起及经过都要加以交待。因为时间、人员、费用等都有一定的限制，所以你可以在此预作伏笔，辩解说无法充分作策划。当然，藉口和理由太多的话，会影响策划的说服力和信赖性。

策划内容之详细说明：这是说明策划内容的正文部分。表现方式要简单明了，使评审的人一看一听就很容易明白。不要单单用文字表示，可适当地加入一些图表。这时尤其要考虑对方的理解力和习惯，千万不要只站在自己的立场自导自演，不亦乐乎。

策划实施时之步骤说明以及计划书(时间、人员、费用、操作等之计划表)：对策划的实施操作步骤、程序都应做成计划。这些实施程序、时间表(从准备执行到成果之综合整理以至反省时间)等各项计划都要附在计划书里。至于费用计划、人员计划、作业计划、对外委托部分，也都要编制成计划书。

★ 要有效果与结果的预测

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇四**

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!

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇五**

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)

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇六**

一﹑前言

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。

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇七**

前言、体育学院于20xx年10月举办一个大型迎新晚会。期间包括三个部分：开幕式、文艺演出、闭幕式。

我学生会外联部作为此次活动对外宣传联络单位，对商家赞助大学生活动的可行性，特别是赞助我协会大型活动的可行性进行了具体的分析，现将分析结果为贵公司作详细说明。

可行性分析

一、投资高校活动的优势

1.学院消费地域集中，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。尤其我院是一所专业性的体育院校，学生对体育用品及服装需求量大。

2.类似迎新晚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，不仅能够推动学院文艺事业的发展，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各个协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,甚至辐射到学院校园里的每个学生，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，而通过与个别协会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，并且得到协会及各部门的大力协作配合。

5.高效廉价的宣传：同院广播、传媒中心相比，在学院宣传有良好的性价比，可用很少的资金做到最好的宣传。

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，每年从这边毕业的有3000多位，且我校毕业生在学校发展的人很多成为学校的教师或职业教练，届时达到的宣传效果将更明显。

二、与我协会合作的优势

1、在以往的校内活动中，我协会积累了不少的宣传经验，在学院建有强大的宣传，可以在短时间内达到很好的宣传效果。可以为企业或品牌做出做细心、周到的宣传。

2、我协会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10000余人了解，并至少超1000人能进场参与(因场地所限)，并会在高校内广为流传。

4、此次活动如能成功举办，我协会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。

5、迎新晚会在校奥星苑举行，通过此次活动可扩大公司在学院的影响，进而传播到每个学生，通过全面的宣传，提高公司产品在学院的市场占有率。可以为以后企业或品牌带来良好的经济效益。

经济效益分析

一、高校搞宣传的独特效益：

1、针对性强。我校学生不管在校学习，还是毕业后参加工作都是社会上重要体育事业及用品的消费群体。作为新入学的大一新生将会给他们在陌生的环境中留下第一份深刻的印象。为以后在体育事业的消费上提供品牌效益。

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果可想而知。同时，我校的学生有90%以上(将近10000人)属于某地区的，在我校搞宣传对于企业品牌在某地区的发展具有积极的作用。

3、投资少，见效快。与我院校合作将会用最少的钱得到较大的效益!较之大型广告宣传省钱、省力并得到意想不到的效果。

4、短期宣传，长期有效。在新生到校的第一时间段向其输入企业品牌意识，将深远影响其在校园以及毕业工作后的消费观。针对我校这一专业性体育院校更会带动新生入学及以后学习生活中的用品品牌效益。

5、热心教育事业活动，提高企业品牌知名度。为以后企业或品牌的发展打下坚实的基础。

二、赞助活动意义

1、增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。为以后校企之间的合作提供良好的契机。

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.为以后企业或品牌之间的商业竞争多一份保障，为企业或品牌的市场占有率占得先机。

3、通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。使得企业或品牌的良好形象及信誉深入人心。

4、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，更在社会上实现最大的利益的目标。我们双方将在以后的工作中相互支持。

三、活动经费总预算

1、赞助商提供奖品价值每50元张贴一张海报

2、金额300元以上可挂横幅1条，海报4张

3、金额600元以上为协办单位，可挂横幅2条，海报4张，传单500张。

4、金额1000元以上可获得冠名权，(既“冠名单位”20xx届迎新晚会)，可挂横幅3条，海报4张，传单1000张。

5、金额20xx元以上为主办单位，可获冠名权可在比赛中穿插节目，可挂横幅4条海报5张，传单1500张。

6、金额及具体宣传形式可根据具体情况进行协商解决，坚持以最好的形式给于企业或品牌宣传。

总计花费：\*\*元

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.希望通过与贵公司通力合作.共同搞好这次晚会,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇八**

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，20xx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：20xx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最好的宣传。

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最强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最好最全面的效果，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最好最全的效果。

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独家拥有。

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最佳。

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唯一指定用品(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，而且在社会实现最大的利益，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：略

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇九**

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。

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇十**

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

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇十一**

活动背景

盛大的活动需要人力财力的投入。河北经贸大学经济管理学院会计系每年度最盛大的最引人注目的活动——元旦晚会举办在即，作为主办单位，会计系学生会各部齐心协力，为元旦晚会举办尽心尽力，筹集资金，保证元旦晚会举办成功。

活动主题

尽心尽力、团结一致

活动目标

会计系学生会生活部为元旦晚会筹集活动经费500元

活动主体

河北经贸大学经济管理学院会计系学生会生活部全体成员。

由生活部房恩普部长带领两个干事到校外拉赞助，另外一队，由生活部宋薇部长带领两个干事到校外拉赞助。

活动时间

由20xx年11月19日开始，两周内完成

活动流程

1、 两队商量好课余时间，生活部分头行动，提高效率。

2、 寻找学校附近主要面对学生营业的商家，商谈合作事宜。

3、 进行商谈时，首先要有礼貌。注意言行，时刻谨记自己代表我系学生会

4、 晓之以利，说明对学校赞助的利益。

5、 若商家有合作意向，需询问对方需要的条件，并说明我学生会能提供的帮助。

6、 商家赞助的资金由部长暂时保管，回学校后统一交付唐老师。

活动内容——对学校赞助的利益

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最好的宣传。

2、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，进行长期宣传

3、我系元旦晚会将有全系师生近5000人参加，人员众多，宣传效果可想而知。

4、我系学生会是会计系唯一官方组织，元旦晚会只能由我系进行宣传，具有权威性，更容易赢得学生信任。

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!

活动内容2——我系提供能宣传方式

1、横幅悬挂，将悬挂在礼堂附近，引人注目

2、展板展示

3、奖品宣传，元旦晚会奖品可由商家提供

4、官方微博宣传

目前潜在客户类别：

手机、美容美发、服饰、餐饮

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”实为科大之最，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇十二**

尊敬的赞助商：

一，赞助活动意义

1增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

2扩大公司在上饶师院的影响，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。

4我们真心的希望能够以此次活动为契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会上的最大的利益的实现。我们将在以后的工作为贵公司提供更大支持。

二、活动分析

1、本次露演得到了学校团委和学校相关部门的大力支持，规模大、参与者多，能吸引更多师生前来观看，深受同学欢迎,并推动学校文艺事业的发展，必引起全校性的轰动。

2、在校大学生达15000余人，人流量大达到入场观看人次为5000左右。人口密集，而且本校的消费能力较高，为贵公司宣传的成效更明显。

3、本次活动得到师生关注，贵公司的产品也将得到大力的宣传。

4、本次活动在上饶师范学院灯光篮球场举行，该区为校内最中心点，通过此次活动可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。

三、宣传方式

1、横幅:为期5天的大横幅宣传,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球场边上等人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。

2、我们将在学校内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(1天)由贵公司在学校灯光球场进行一定规模的产品文艺演出、销售活动

4，前后在校学生会网页上宣传并且发放传单。

5、调查问卷：活动结束后，帮贵公司进行一次校园市场调查(调查问卷由公司准备并提供)

四、活动经费预算

〈一〉师院灯光球场场地租用费3000元后勤公司批准，保卫处批准，宣传部批准，学工处批准，校团委批准。

〈二〉专业演出灯光1000元

1、追光灯：2台

2、电脑灯：2台

3、烟雾机：1台

4、泡沫机：1台

另：干冰、烟幕效果

〈三〉、专业演出音响1500元

1、主音箱：2对

2、反送音箱：1对

3、交响乐音响：2对

4、无线麦、耳麦

另：舞台环绕效果

〈四〉、舞台1500元长10米宽8米80个平方舞台面积

1、平台搭建

2、背景搭架

3、幕布喷绘

4、大红地毯

〈五〉、其它材料1000元

1、宣传横幅10条

2，保安工作人员、秩序维护员，

3，宣传人员

4，后勤、志愿者服务队、礼仪队

〈六〉、演员酬金4000元(40多名演员)

歌手4名舞蹈20名(肚皮舞，爵士舞，街舞，民舞，拉丁舞)乐器4名，模特8名，魔术1名，武术6名，

合计：120xx

活动地点：上饶师范学院灯光篮球场

策划主办单位：校团委

赞助单位：

希望贵公司能慎重考虑我们的建议,给我们提出宝贵的意见.所有在校内的宣传活动由我们负责,公司可以派人监督.希望能和贵公司通力合作,共同搞好这次文艺晚会,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!

策划：上饶师院猫王俱乐部

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇十三**

一、前言

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

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

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

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

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

二、可行性分析和效果预测

\_大学简介

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

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

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

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

市场的可行性分析及宣传效果的预测：

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

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

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

三、活动概况

1、活动主题：

\_大学校运动会

2、活动目的：

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

3、活动内容：各类体育比赛。

四、活动流程

运动会筹备日程安排：

活动时间：\_\_至\_\_

活动地点：学校大操场

活动对象：全校师生

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

五、赞助商回报

1、冠名：冠名权属于本公司，活动当中多次提及本赞助商

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

3、横幅：活动横幅，在运动会举行期间悬挂于比赛的现场。为贵公司作更大的宣传

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

5、台词宣传：本次活动当中主持人至少三次提及本次赞助商

6、观众人流量：保证运动会期间入场观看不少于3000人次。

7、调查问卷：活动结束后，帮贵公司进行一次校园市场调查(调查问卷由公司准备并提供)

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

9、设立速销位：速销或派发该公司产品(视赞助费用多少)

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

六、经费预算

1、宣传展板：20元/块x5块=100元

2、宣传横幅：20元/条x2条=40元

3、宣传海报：10元/张x5张=50元

4、网页制作：50元

5、工作人员和运动员的钦水和救护药品：300元

7、会场防晒伞：100元

8、会场值班人员饮食：200

合计840元(赞助可以面谈)

希望贵公司能慎重考虑我们的建议,给我们提出宝贵的意见.所有在校内的宣传活动由我们负责,公司可以派人监督.希望能和贵公司通力合作,共同搞好这次综合性文艺会演,期望贵公司尽快回复.

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇十四**

一、基本情况

主题：农学系第三届“丝路情·绿原梦”元旦晚会

地点：河西学院音乐厅

主办单位：河西学院农学系

赞助单位：

二、市场分析

1.广告效益：同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比， 可用最少的资金做到最好的宣传。

2品牌效益：学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。其中高校学生作为现代青年都喜欢追求新鲜的、浪漫的、能展示个性来表现自己的时尚活动。

3.因为年年都有新生，如果条件允许的话，商家还可以与我系建立一个长期友好合作的关系。

4.高效廉价的宣传：以往的校内活动中，我们积累了不少的宣传经验，在学校建有宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。

5.本次活动有一万多人了解，并至少有超过20xx人能进场参与。

6.假如这类活动能再次成功举办，我系将会在下年的同一时间策划更大的一次活动。本次活动非常关键，意义深远，商机无限!

三、合作细则

1.我们主要负责此次活动的宣传、组织、策划、主持、表演等。

2.活动前的各种宣传工作：海报、条幅、传单、优惠券等由我方代为张贴。

3.元旦期间的校内各种海报、条幅、传单、优惠券等由我方代为张贴。

4.将商家的名称及相关标语融入到晚会中。

5.商家若有其他要求和建议可提出由双方商量决定。

四、学生消费的主要热点

1.文化用品：主要集中在数码产品、手机、电脑、书籍和学习用品等;

2.服饰：集中在品牌服饰、休闲、工艺、装饰和运动系列等;

3.日常消费：集中在特色餐饮、小吃、商场、超市和日用品等;

4.美容美发：集中在化妆用品、美容、美发等。

五、宣传工作

1.横幅 在校园南北区醒目处悬挂宣传横幅，从晚会前一星期悬挂到晚会结束三天后，公司可以以私人名义悬挂

2.刊物

《大学绿色报》第一版予以报道

3.海报宣传 在校园内张贴大型海报，达到最大的宣传效果

4.展板

六、商家补偿计划

名称

形式

备注

冠名权 赞助金额要超过半数方可有冠名权。

海报宣传 海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物，商家自行设计也可

横幅宣传 在校园里可悬挂带有商家特色的横幅，但不可太商业化。

现场鸣谢 活动期间，公司名称以口头鸣谢形式出现，效果十分明显

特邀嘉宾 我们邀请贵公司的代表来参与我们的活动现场

七、结束语

亲爱的商家，热忱欢迎您的加入，我们坚信在我们的共同努力和精心策划下，此次活动定能成为贵公司在我院宣传推广的典范。我们将始终以诚恳认真的态度，竭力让贵公司的每一分钱都能得到超值的回报。

农学系“丝路情·绿原梦”文艺晚会招商合同协议书

甲方：河西学院农学系

乙方：

甲乙两方本着“繁荣校园文化，服务学生成才，宣传企业形象，合作互惠共赢”的原则，经协商签订如下合作协议并承诺共同遵守协议中各项条款。经过友好协商一致，现就农学系第三届“丝路情·绿原梦”文艺晚会的活动达成以下协议：

(一)赞助项目说明

1、项目：农学系“丝路情·绿原梦”文艺晚会

2、赞助内容：活动期间的部分活动经费支出;

3、活动时间4、活动地点：河西学院音乐厅。

(二)赞助费用及回报

1、赞助：费用为人民币(￥.00元)。

2、宣传方面：由乙方提供宣传资料以及横幅;

3、回报

(1)农学系出宣传展版及海报;

在校园醒目位置, 推介贵公司的名称,标志及开展的活动标语.;

用宣传横幅放在校园内帮助贵公司做标语广告宣传;

(4)活动期间由甲方提供场所及硬件设备。

(三)项目合作进度

1、甲方

(1)甲方负责活动的组织开展与宣传，保证乙方的广告宣传效果，但乙方需提供相关资料;

2、乙方

(1)乙方有权过问甲方的活动进度，甲方必须如实反映;

(2)乙方在活动期间不得以任何形式进行商业性销售活动： \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_

签约代表(签字)：\_\_\_\_\_\_ 签约代表(签字)：\_\_\_\_\_\_

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇十五**

一 、前言

本策划书首先着眼于开拓学院市场，向广大学生进行贵公司宣传推广，在同类企业中起到“龙头老大”的作用。然后辐射全市。提升贵公司在广大用户中的信誉和形象，并借此扩大贵公司在学院市场占有份额。为\_\_年贵公司创下佳绩打下良好的基础。

二、晚会时间：\_\_年12月24号

晚会地点：学院艺体馆

晚会内容：晚会节目精彩纷呈，包括乐队 组合 歌曲 舞蹈 小品 模特表演等中间还有为赞助商设计的现场宣传及观众互动环节(双方共同商议)ooa)a[

三、可行性分析

1从晚会的性质讲：元旦晚会是传统而又独具特色的大型综艺晚会，它由院学生处牵头，学生会组织策划，文艺部筹备，演出阵容强大，节目内容精彩，深受广大师生的喜爱，元旦晚会必将再次引起全校性的轰动。

2从晚会的规模谈：本台晚会普校同庆，将邀请各系领导以及学生会有关人员参加。届时将由校领导，教职员工，广大同学参加观看，人流量大而密集，参观人数多，这将有利于商家品牌在我校做大、做广、做响。

3从晚会的影响力看：以“元旦晚会”为挈机，结合大学生的消费特点，通过主题赞助，为贵公司产品宣传推广，将贵公司的企业文化和人文精神融入校园文化当中，实现校园与商家“零距离”沟通，最终达到商家与学校双赢，为\_\_年贵公司产品在学生中的销售额再创新高打下良好的基础。

四、特注：

(1)此次活动为学院为响应校领导号召——丰富学院文艺活动，共建和谐校园，倾心组织准备的大规模的元旦晚会。

(2)届时有学校的精英同台演出，节目精彩纷呈，演员阵容强大.晚会质量有保证。

五、宣传方式

1.为贵公司提供10-20分钟的宣传时间，在宣传结束时，表示我方衷心的感谢。

2.贵公司可提供实物作为活动奖品，每次发放奖品时提到由贵公司提供。

3.在晚会进行中至少穿插一次为贵公司宣传的互动活动，并由主持人至少一次 提到贵公司及其产品。最快捷、最明了宣传贵公司及产品。

4.在校园人流密集处拉横幅，可利用范围大，普及范围广，醒目，直观。

5.晚会前期出宣传刊板及海报，更大范围宣传。(由贵公司提供)

6.派学生分发贵公司的宣传单。

7. 贵公司负责人可于演出当晚就坐于贵宾席，共同欣赏晚会。

8. 在抽取特等奖号时可由贵公司负责人参与抽取中奖号码。

以上是我们为贵公司承诺的，如果贵公司还有什么要求，我们将尽努力满足。

六、补充赞助方案

1.冠名：赞助本次活动，拥有本次活动的全部宣传权。

2.非冠名：可以有多个赞助商，而且赞助商可以根据自身的需要选择不同的宣传方式。

3.赞助商可以为我方提供宣传方案，如果是双方互利，不影响活动的各项安排，我方可以采纳。

4.赞助商可以选择不同的宣传方式，具体的赞助经费由双方磋商而定。

七、宣传流程

1.全部的广告在活动的前一天悬挂和张贴完毕。

2.部分广告可以在活动后多滞放两天。

3.全部的广告24小时不间断。

注：具体事项可以面议，如需要修改的可以面议。

以上是本次活动的宣传计划及赞助方案，希望您能在百忙中抽出时间阅读，我们不胜感激。如果能得到您的支持和合作，我们将深感荣幸。我们将为您提供更佳的宣传方案，达到您的满意的宣传效果，我们怀着极大的诚意等待您的回音。谢谢!

并祝您的企业蒸蒸日上!

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇十六**

一. 客户名称:

二. 承办方: x大学xx学院学生会

三. 时间:200x年x月x号~x月x号

四. 地点:x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, 我们还会请打击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, 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) x月x号------x月x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: x月x号或x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,xx学院有学生3500人,今在xx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:4:30-----5:30

晚上2次:9:00-----10:00

x学院学生会外联部

200x年x月x号

外联部拉赞助策划书模版

时间:20xx-11-26 13:43来源:未知 作者:admin 点击:

1370次

通用的外联部拉赞助策划书的模版，可供大家参考。

尊敬的赞助商：

于200x年x月x日举办一个全校性的综合型运动会，历时一周。期间包括三个部分：开幕式文艺演出、运动会和闭幕式颁发奖项(两天)。我们校学生会外联部是此类校园活动指定宣传策划单位，对商家赞助大学生活动的可行

性，特别是赞助我校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、行性分析

1、本次运动会得到了学院团委和学校相关部门的大力支持，规模大、参与者多，能吸引更多师生及其家属来观看，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、在校大学生达x余人，人流量大达到运动会每天入场观看人次为左右。人口密集，而且本校的消费能力较高，为贵公司宣传的成效更明显。

3、本次活动得到师生关注，贵公司的产品也将得到大力的宣传。

二、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,(横幅内容为运动会的内容和公司的相关宣传--赞助商名称)活动前三天粘贴在运动场等人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。

2、我们将在运动会的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。(前期宣传)

3、立式广告牌。在运动会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)

4、在运动会举行期间，向裁判员和保安志愿者分发有赞助商标志的帽子，加大宣传力度。

5校广播站为期七天做有关贵公司的广播宣传

6运动会期间(一周)由贵公司在运动会赛区附近进行一定规模的产品销售活动 7运动会前后在校学生会网页上宣传并且发放传单。

8宣传棋方阵。在运动会期间在会场主干道，主席台等显眼位置放置彩旗进行宣传。

9气球方阵。在运动会期间在一些重要位置利用氢气球悬挂宣传。

10调查问卷：活动结束后，帮贵公司进行一次校园市场调查(调查问卷由公司准备并提供)

11、在运动会期间在校内设立咨询台

三、宣传效应:

希望本次活动的吸引性能帮贵公司的产品吸引更多的关注,互惠互利

1.海报和宣传单会注明\"本次活动由\*公司赞助举办。传单背面有公司简介(由公司提供)

2.本次活动还可以帮贵公司在学校内派发传单

4.优秀运动员的奖品由公司提供.

5.横幅有标明赞助商

备注：赞助费达20xx元的，商家可参与颁奖

四、活动经费预算

场地租用费 500元

宣传展板 300元

后勤、志愿者服务队、礼仪队 400元

保安工作人员、秩序维护员， 0.00元

宣传人员 200元

设备：运动会所用器材使用费。 600元

宣传材料管理及维护费用 0.00元

预计赞助费用总计： 20xx元

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。

扩大公司在各高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。 通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

我们真心的希望能够以此次活动为契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会上的最大的利益的实现。我们将在以后的工作为贵公司提供更大支持。

活动地点：体育场

涉外事宜：校团委(具体由校团委学生会负责)

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,共同搞好这次运动会,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快

大学生校园活动赞助协议书模板

时间:20xx-11-26 13:37来源:未知 作者:admin 点击:

858次

通用的大学生校园活动赞助协议书模板，仅供大家参考。

甲方：xx学校校团委学生社团联合会

乙方：

为了更好地推行“四制”、“三化”开展xx学院第三届学生社团文化节活动，促进我院学风、校风建设，我校校团委特批准学生社团联合会作为甲方与贵单位拟定此赞助协议书。甲乙双方本着相互促进共同发展的原则，经过双方友好协商，并根据中华人民共和国《合同法》，现就xx学校第三届学生社团文化节活动的赞助问题达成一下协议：

(一)赞助项目说明

1、项目：xx学校第三届学生社团文化节;

2、赞助内容：文化艺术节系列活动经费支出;

3、活动时间：200x年11月28日-200x年12月28日

(二)赞助费用及回报

1、商家赞助：费用为人民币 (￥ .00元)。

2、商家享有权利：

(1)本单位在学校开展的正规活动可得到学院各方面支持;

(2)贵单位可利用合理的时间、地点开展合法正规的活动，学校给予相应的宣传，人力及场地等支持。(具体相应事宜届时面议);

(3)根据活动赞助费用数目情况协商是否在校内文学社文学刊物上做相应宣传;

(4)本次活动赞助情况校报会给与适当说明;

(三)项目合作进度

1、甲方：

(1)甲方作为活动主办单位，整个系列活动由甲方自行策划、筹备及组织开展，并保证整个项目准备工作在200x年11月27日前完成。乙方作为系列活动的赞助单位，主要负责协助本次社团文化艺术节系列活动的内容，支持我校学生社团的迅速发展;

(2)甲方提供乙方以后在学校开展活动的宣传、人力、场地等方面的资源，提供乙方的相应宣传(乙方需提供相关资料);

(3)甲方应保证活动顺利进行，并在活动过程中与乙方保持相关联系。如不能按进度要求完成，乙方有权要求拒绝支付余款;

2、乙方：

(1)乙方有权利了解甲方活动开展的进度和情况，甲方须如实反馈各种情况;

(2)乙方可根据实际情况委派1～2人参加“xx学校第三届学生社团文化节”系列活动，给予监督和协助系列活动;

(四)费用支出方式

赞助费的支付，经双方商定，分两次付款：

1、协议签订后，5天内乙方先付赞助总额的70%给甲方，即￥ .00元;

2、待整个活动结束后，经双方确认，乙方再在3天内一次性付清另外的30%余款，即￥ .00元;

(五)附则

1、本协议的合作有效期为200x年11月28日～200x年12月28日，协议合作期满后双方可就继续合作事宜进行磋商，并根据实际需要续签合同;

2、未尽事宜，双方经协商后再做补充解决，补充协议与本协议具有相同的法律效力;

3、在执行过程中，如果双方有因不可预测的因素导致在双方之间可能产生的一切争论、异议和纠纷均双方可协商解决;

4、保密条款：双方应保守协议条款的秘密;

5、本协议共二份，签字时协议为一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。经双方签约代表签字并加盖公章(或手印)后生效;

6、附件：xx学校社团文化艺术节系列活动策划书

甲方：xx学校校团委学生社团联合会

乙方：

(甲方盖章) (乙方盖章)

法定代表人： 法定代表人：

签约代表： 签约代表：

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇十七**

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

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇十八**

活动名称

公益广告设计大赛

活动背景

作为一名当代大学生，除了应该掌握相关专业知识，同时也应该具备善良的心灵和高度的社会责任感。

公益事业，无疑是一块展现个人社会责任感和体现个人高尚心灵的无垠沃土。

如果有一项活动可以让个人的才华和公益事业联系起来呢?对，公益广告设计大赛!

广告设计是将个人经历、学识、技能与相关主题融合后，所产生的人们可见的，见后能够产生共鸣的作品。

是的，我们需要的正是这种共鸣，以及共鸣后所产生的各种公益行动，期盼真正实现“汇聚交大力量，共舞公益风尚”。

活动目的

21世纪的大学向综合方向全速迈进，不只是学科综合的发展，在培养学生综合素质方面也迅猛发展。而对于大学生来说，创新能力是提高自身素质必不可少的一项。放眼社会，没有哪样事物可以摆脱创新，因循守旧而存在。

跟上时代的步伐，在竞争中突破各种定式和界限，为自身注入活力，依靠创新去寻求发展是当代大学生面临的挑战。

本届公益广告设计大赛的一个方面便是对大学生创新能力的开拓。

大学生应该关注社会、走向社会。公益广告的设计和设计本身就是大学生了解社会、反映社会、融入社会的一个过程。通过公益广告设计大赛，可以增强大学生对社会、校园公益事业的关注，同时用自己的双手去勾画一幅公益蓝图，为社会贡献自己的一份力量。

活动主题

公益理念的传播

公益广告设计相关知识的培训公益广告设计

活动时间

20\_年10月08日前——确定赞助商

20\_年10月10日前——宣传品(展板、网络作品展、海报、dm单及报名表)20\_年10月12日至14日——大赛宣传、报名及赞助商宣传(据具体情况定)犀浦校区：1~4食堂前，共三天;九里校区：求实路口，共两天。以上两地可同时进行宣传，共计三天。

注：现场报名截止日期为20\_、10、14傍晚17：30，短信报名截止日期为20\_、10、17傍晚18：00。

20\_年10月15日——广告设计相关知识培训

20\_年10月12日至24日——选手创作期以及作品上交时间20\_年10月25日至26日——专业老师评审并产生决赛名单

20\_年10月27日——将结果通知参赛选手并邀请所有参赛选手参加决赛晚会20\_年10月28日——晋级决赛作品公示20\_年10月30日——决赛答辩及颁奖典礼

活动地点

犀浦校区1~4食堂前、九里校区求实路口——宣传、报名、作品公示图书馆一号报告厅——决赛答辩及颁奖典礼

活动内容

1、前期宣传：

宣传部制作展板等地面宣传材料;信网部在网上下载公益广告典例，及在星网、bbs、沙包、天佑斋等网站上发布大赛公告以及广告设计相关知识;办公室负责将信网部收集的公益广告典例打印，及其他后续工作的处理。

2、大赛宣传及选手报名：

在犀浦及九里两校区同时进行大赛的宣传，并接受同学们的现场报名。每天结束后，由外联部和团支部保管相关材料。

3、广告设计相关知识培训：

邀请广告公司的相关人员或本校广告专业的老师对参赛选手进行设计知识的培训。

4、参赛作品的提交与评审：

在截止日期内，选手将自己的作品提交给相应的负责人。接着，评审老师在规定的时间内评审出晋级决赛的参赛作品。明确晋级名单后，次日将相应作品向全学校师生公示。

5、决赛答辩及颁奖：

评委就作品和作者的讲演(可以是演讲，亦可是其他方式)对选手进行提问，每个问题选手需在30秒钟内回答完毕，一般问题总数为两个。最后按照选手得分的高低排序并颁奖。整个过程中，间或会有一些小节目(如话剧、街舞、双节棍等)。

6、活动后总结：

各部门对本次活动中本部门发挥的作用进行总结，并在会员大会上发言。由会长做整体总结，并在会员大会上发言。

大赛细则

一、参赛要求

1、参赛选手范围：西南交通大学全校学生(犀浦校区、九里校区)，专业、年级不限。

2、参赛作品不得出现色情、暴力、侵犯他人隐私、反动以及所有违反中华人民共和国法律和相关规定的内容。

3、所有参赛作品素材等的使用，如涉及侵权行为由参赛选手负担全责。

二、参赛主题

1、关注儿童主题春蕾计划：救助失学儿童

安康计划：关注儿童健康，远离伤害/犯罪

2、环境保护：自然生态、动物保护、水资源等

3、保护知识产权，打击盗版

4、(公益导向，主题不限，任你发挥)

三、作品形式

1、公益广告宣传片：作品长度限60秒钟以内。形式和制作方式不限。以光盘的格式上交。

2、公益广告flash：flash作品必须存储为。swf格式(请附带源文件)，以光盘形式上交。

3、公益宣传海报：电子作品必须存储为。psd和。jpeg格式，附带u盘中，并附带≥a4(210\_97mm)格式的海报一张。

4、公益连环画(漫画)：作品可以是铅笔画也可以是水彩画。并扫描成电子版。ps：每件参赛作品提交时，均需附带200字左右的创意文字说明。

四、基本流程初赛：

1、参赛选手提交作品

2、评委对作品进行评审

3、前12名晋级决赛并公示决赛：

1、广告本身综合情况(参赛选手讲演前，评委便可以给出的分数)——40%;2、选手作品讲演情况(评委根据选手讲解，再次给分)——30%;3、选手答辩情况(选手即时回答评委提问后，评委给分)——15%

4、现场人气(观众投票)——10%

5、决赛现场选手着装——5%

6、有节目表演的选手或团队，可以据具体情况，有不超过5%的附加分。(有表演的选手，势必会增进其人气)

ps：每位选手的最后得分为该选手的平均分，根据平均分，评出该次大赛的一等奖(1名/组)、二等奖(2名/组)、三等奖(3名/组)，同时根据现场人气评出人气奖(1名/组)，在评委的商议下评出创意奖(1名/组)，其余选手获优秀奖(4名/组)。

五、奖项设置

一等奖(1名/组，奖金200元及证书)二等奖(2名/组，奖金150元及证书)三等奖(3名/组，奖金100元及证书)人气奖(1名/组，价值50元奖品及证书)创意奖(1名/组，价值50元奖品及证书)优秀奖(4名/组，大赛纪念品及证书)其他相关奖励：

获奖公益广告及创意将由承办方推荐给广告公司、企业及各媒体，将有机会被采用。

获奖作品将报送校报，优秀作品将有机会被刊载并被学校相关单位采用(如后勤集团)，在校内定点做为公益广告进行展示，张贴在校内各场所。

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇十九**

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。

**拉赞助策划书合作方案 拉赞助策划书的市场分析篇二十**

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。

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