# 最新外联部策划书方案(八篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-07-02

*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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大...*

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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**外联部策划书方案篇一**

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。

**外联部策划书方案篇二**

1、活动名称：20xx届综合教育学院迎新晚会

2、活动时间：20xx年10月24日

3、活动地点：国际会议中心

4、主办单位：综合教育学院团总支

5、协办单位：综合教育学院学生会

6、活动简介：本次迎新晚会是一场由综合教育学院独立制作策划的晚会，综合教育学院作为潍坊科技学院的第一大系，在校生三千多人，具有很大的影响力。迎新生会是潍坊科技学院的一项特色活动，在每年新生入学之后，这台晚会都会给新生同学留下深刻的印象。

同学们可以在迎新晚会上充分展示自己的才艺，并能把大一至大四的同学们拉到一起，促进了同学们之间的友情。而且给学生会各部通力合作提供了条件。

1、活动目的：与商家结成赞助关系

2、具体情况如下：

前言：

(1)、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10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。

(2)、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，更何况学校每年一届的大学生科技文化艺术节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，更快地占去这一片几万多人的大市场。

3、我们系的当前状况分析：

1、综合教育学院，是潍坊科技学院的第一大系，拥有在校生三千余人，这将是一个极大的市场。

2、并且，我们系所涉及的专业很广，很全，都具有专业水平，可以为赞助商做文艺宣传。

3、加上我们系在学校的各个系中有较好的口碑，此次的迎新晚会将会让全校的师生都来关注。

4、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。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。

3、因为年年都有新生，如条件允许的话,商家还可以同我们建立一个长期友好合作关系。

5、我系可以给出的条件：

1、将会在学校人口密集处为赞助商拉横幅，并加以宣传。(而公司以私人名义是无法申请到横幅悬挂的。)

2、将会在迎新晚会上为赞助商全场冠名。(力度够大)

3、将会在可以承受的范围之内，满足赞助商所提出的部分要求。注：其他的可宣传方案，在双方达成协议以后再定。

6、我系此次迎新晚会的预算:

租用服装道具：300

演员化妆：100

购买请柬：80

印制传单：80

购买荧光设备：100

舞台背景(如气球、彩带等)布置：100

矿泉水、纸杯：100

合计约：860元

衣服：10套非正装(男2女8)——t台走秀表演

4套女生晚礼服——唱歌兼主持

舞蹈服4套——爵士舞(开场舞)

相声晚会服2件

化妆：淡妆即可

7、我系策划的活动特色：就此次迎新晚会，我系设计一个互动环节为商家做宣传。

互动环节如下：

由赞助商印发宣传单，我们系学生会免费为赞助商发放。同时，此宣传单上可以让学生在商家的优惠前提下进行消费，并且参与一个有奖问答的活动，从而从中抽奖，最后可以让大家都了解赞助商，并且更重要的是可以让学生去商家消费。

8、补充赞助方案：

(1)、独家赞助

独家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400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。

(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，如果是食品，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\"实为潍科之最，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

9、反馈阶段

本着对商家负责、请商家放心的态度，我们将会在活动结束后对商家进行活动成果的反馈，如果存在与预期效果存在差异，我们将会尽可能的商讨补救、追加措施，最终达到双赢的效果!

**外联部策划书方案篇三**

为丰富校园文化生活，提高学生身体素质，特此举办阜阳师范学院学生运动会。

主办单位：阜阳师范学院信息工程学院团委

承办单位：信息工程学院外语系学生会

赞助单位：待定

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10000余人，人流量大达到运动会每天入场观看人次为3000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，企业形象也将得到大力的宣传。

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。

3.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。

阜阳师范学院信息工程学院外语系在校大学生

信息工程学院运动场

10月29日—10月30日

由初赛和决赛两部分举行，先由班级排练，在进入系级初赛选拔，最后在大礼堂进行决赛，最后产生一等奖一名，二等奖二名，三等奖三名，优秀奖若干。

1000元

（一）、前期宣传

1.冠名：给予赞助商此次运动会的冠名权

2.海报：外语楼及宿舍院门口张贴精美海报

3.横幅：人流集中处悬挂横幅，内容为“xxx赞助商预祝外语系话剧节圆满成功”

4.宿舍：分配人员进入学生宿舍发放赞助商材料

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

（二）、活动期间

1、装饰现场，提升现场氛围

2、现场放置、（到寝室）发放赞助商的宣传单

3．主持人现场鸣谢，介绍赞助商

（三）、活动后期

1、活动结束后横幅有五天保留

2、后续活动宣传

**外联部策划书方案篇四**

大学生是最具活力的群体之一，特别是90后的新生思想开放、消费能力强是最具活力的消费群体。与在其他媒体的投资不同，在大学投资有很高的性价比，定能达到理想的宣传效果，提高商家利润，在这个新生刚进入大学的朦胧期，哪一个商家能迅速的做出宣传哪个商家就能在新生中建立起稳定的品牌形象，占领最大的市场份额。

1.尽管学院设有理发店并且给予学生们优惠的折扣，但是理发店样式单一。与此相比韩国组合具有明显的市场优势，更能切合当下大学生的消费观念。

2.是外联本学期第一个着手策划的大型活动，前期的节目排练与选拔已经在同学中引起了一定的反响，直接参与与间接参与的人数几乎覆盖了整个师院，可以说前期市场已经得到了一定的开拓，如有后续的商家在此时进入市场定会引起师院师生的关注，从而取得良好的经济利益和社会效益。

资金获得最好的宣传效果

3.便捷的活动申请：只要您有足够的合作诚意，外联部可以负责所有和学院的公关工作，保证简化企业的相关手续

使新生更好的融入大学生活，为企业提供一个良好的宣传机会。

20xx年10月1号——10月中下旬(如有变更另行通知)

1.、目前活动已得到校领导的同意审批

2.筹备资金的工作正由外联部进行中

忻州师院是国家安全监督管理总局直属的省级高校，在忻州多

年来已经树立了良好的文化形象并与周围的商家建立了长期稳固的合作关系，例如去年和移动以及今年和联通的合作都取得了良好的宣传效果，我们外联长期以来也一直受到合作企业的好评。我们在校内有高效优质的劳动力资源，可为合作方提供无限的便利和商机

忻州师院交通便利，靠近人群集中的和平街，可以进行传单宣

在师院有较大影响的地理系外联部，

独家赞助，冠名赞助以及选择各种其他方式进行赞助(详细内容可面谈)部分给予我方具体的物品或资金的赞助。

1.活动过程中我们将在各种宣传品包括海报宣传，纸质宣传单，横幅宣传，

分发折扣卡、代金券，彩喷等允许范围内的显著位置(例如陶行知广场等学校主干道人流密集处)标明公司名称广告语或宣传画，具体内容可双方共同商定

2.我们将在系学生会、外联部网站、学校校园网以及校内社团的各大网站为

赞助公司进行宣传广告

1.严格执行双方签订的宣传策划协议以及相关的合同协议等

保证宣传材料的数量并及时发放，保证横幅、海报彩喷等及时准确的悬挂

2.保证网络宣传按时间期限投放在网络主页上3.在协议之外尽可能的为赞助商提供信息服务

1.依照双方签订的预算策划及赞助形式、赞助款项按规定时间给予我部本次

大赛的全部或部分费用，并且不得中途撤款2.赞助方必须严格按照双方签订的合同划拨物资

3.赞助商负责提供其公司要求的宣传材料并对本次宣传策划等提供配合4.赞助商按协议履行其他义务

如果企业对外联的宣传效果不满意，可在外联的后续工作中提出要求，外联

可尽量加大宣传效果，但投资就有风险，我部不能保证您的业绩在短期内有大幅度增长。我部尽可能使双方多达到互利双赢的平衡点，以便为将来建立良好的合作关系打下基础

**外联部策划书方案篇五**

为了促进外联部人员德、智、体全面发展，提高干事身体素质和体育素质，增加对运动的热情，同时促进各学院外联部沟通和交流，互相学习，特举办此次联谊赛。

友谊第一，比赛第二

人院，动科学院，工程学院，兽医学院外联部

12月20日（星期天）下午2点

华山宿舍7，8栋之间羽毛球场

工程：

人文：

兽医：

动科：

1、由各学院派1—2名干事组成羽毛球联谊赛筹委会。（已完成）

1、开会讨论，准备联赛具体工作安排。（已完成）

2、由各筹委回去向各学院外联部副部汇报联谊赛的准备工作。

3、前期羽毛球等物资的准备。（由各学院，或相关负责人完成）

4、各学院部长、副部准备表演节目或者游戏环节。

5、场地准备：住华山区的筹委要在当天提早到羽毛球场进行布场。

1、各学院到场，先进行。各学院外联部互相认识。

2、进行比赛。比赛的过程中遵守有关规则。关于比赛的规则，筹委会有最终解释权。（由曹奕负责）

3、比赛完成后，分发奖品，开交流会，各学院互相沟通。由各学元部长或副部表演节目。部长时间在10分钟左右，副部在5分钟左右。或者，由各学院自行准备娱乐游戏，4个学院一起参与。

4、比赛结束后活动。（待定）

男子单打，女子单打，混合双打

1、比赛执行国家体育总局最新颁布的。

2、每个学院需与其他学院各打一场（一场包括男单，女单，混双）

3、出场顺序依次为：男单——女单——混双，所有不得兼项。

4、计分办法：采用每球直接得分15分一场定胜负制。打至7分时双方换场地。

5、若某局赛至14分平时，先连续得2分者获胜，若双方赛至19分平时，先取得20分者获胜。

6、每两学院比赛，男单，女单，混双中获得2场或以上胜利的算该学院获胜，积3分，输者积0分。

7。4个学院交叉进行比赛后，取积分最高2学院进行冠军赛，剩下2学院进行季军赛。

8、如遇平分，则先看两学院之间胜负关系，如不能解决则算小分，即看该学院共赢多少局比赛，多者晋级。

9、裁判由各部门现场出，规则现场解说。（由各学院领队负责）

10、获优秀奖的学员将成为20xx年外联部体育类院际联谊赛的举办方。（只负责策划和组织，活动仍由参加的学院平分）

**外联部策划书方案篇六**

大学生洋溢着年轻的活力、狂热的激情，充满着对未知世界的向往、对知识的渴求。《墨香城北》是20xx级二办的系刊，在全院发行，学校领导及广大师生对该刊反映俱佳。贵公司于我系办合作必能让我办系刊的知名度大大提高，同时贵公司也会获得最经济、最深入的宣传效果，从而达到双赢的局面。

《墨香城北》系我办系刊，收集了学生心路历程、学校工作动态等内容，每学期发行一次，上学年以来我办把该刊推向全院，得到学校领导及广大师生的一致好评。这也引起了领导的高度重视并给予了大力的支持与积极地配合。若贵公司能与我系办合作，鼎力支持《墨香城北》的印刷工作，不仅有利于我办系刊在学校进一步的宣传，也使贵公司的知名度更加提高一个档次，产品及业务更加畅销，进而对双方都获利。

1、消费潜力《墨香城北》主要的读者是当代的大学生，他们是个庞大的消费群体，据统计每个大学城当地经济有40%是有大学生带动的，这群活力无限的群体追求新颖的产品，爱好新鲜的事物，他们对贵公司的产品有极大的需求，更重要的是他们舍得为贵公司的产品买单。

2、对象丰富《墨香城北》除大学生外还有相当一部分读者是学校老师及领导，因为工作需要他们时常需要大量的通讯及出差，因此贵公司有很多业务适合他们，此外大学生中也有消费水品较低的，因此贵公司有些活动在大学校园也相当有市场。

3、经济实惠与电视等传媒相比，学校宣传性价比更高，利用最少的资金收到最好的效果，同时还可以在第一时间了解到消费者的动向。

4、持续有力《墨香城北》作为20xx级得品牌文化，每学期会定期发行，如果可行的情况下，我们可以和贵公司建立长期的合作关系。

5、地理优势泸州医学院离市区较近，也就是说离消费地点近，可以进一步刺激大学生群体的消费

6、社会形象帮助大学生刊物的印刷有助于帮贵公司赢得一个更好的公众形象。

1、系刊名称：《墨香城北》

2、派发时间：每学期期末

3、派发对象：20xx级全体学生、其他系办部分学生、其他学院全体领导(可根据贵公司要求做调整)

4、系刊意义：大学生作为国家未来的希望必须先武装自己才能更好地服务社会，作为医学生一颗救死扶伤大公无私的心更是重要，因为

我办系刊在为各位医学生传播学校动态及文化知识的同时，更加着重

培养每名医学生一颗为人民服务不计回报的心。

1、横幅

贵公司可以利用横幅对贵公司文化、产品、业务进行宣传(该横幅由贵公司提供)

2、海报

贵公司可以把相应的产品及业务做成海报，我们会在系办公布栏做免费的宣传

3、网络

外联部的同学免费为贵公司宣传产品及业务(更新信息由贵公司提供)

4、传单

外联部同学可以利用课余时间为贵公司有偿宣传，校内校外皆可。

5、广告

我办可以为贵公司在《墨香城北》中植入广告，用一定篇幅专门介绍贵公司的文化、产品、业务、活动，在各个学院宣传。

6、设点

贵公司课安排工作人员在泸州医学院设点，宣传贵公司的产品及优惠活动。

1、在上下课必经之地设立横幅，是宣传效果大大增强，直接影响学校所有师生，间接影响更多

2、网络渠道有助于进一步提高贵公司知名度，拓展一种新的销售渠道

3、设点这一条途径更是把产品直接呈现在消费者面前，并且第一时间把消费者的意见及建议第一时间反馈回公司

4、植入广告更是提升了贵公司的品牌形象以及社会形象

5、校内长期宣传拉动老客户、打动新客户

1、学校广大师生对我办系刊《墨香城北》好评如潮，精彩不断，商机无限

2、贵公司产品因此次合作在我校取得了满意的广告效应，产品销售额、业务销售额大幅增高

3、如果此次合作顺利，我们将与贵公司建立长期的合作关系，以后我系办的各项活动都可为贵公司做宣传。

4、若贵公司有更好的天或是建议，我们可以进行协商以便达到更好的合作效果

**外联部策划书方案篇七**

一方面感谢贵超市的大力支持，我们将尽最大可能地为您做宣传及推广； 另一方面为本社团的活动带来赞助。同时希望与贵超市建立长期合作关系，整合尽可能多的资源，以达到双赢的目的。

我协会一方希望与贵超市合作开展一次晚会活动，在学生中继续扩大影响力，宣传到位； 另一方面我们将通过海报、传单、网站、广播站、横幅、队服广告等，使同学们进一步了解贵超市以及优惠项目，加入其中，成为长期客户，我们还会设立人员帮助贵超市宣传新业务新动向（可派1~3名业务员过来监督） 此外，我们还会请校乐队和文艺部人员到晚会现场表演节目，活动分前期宣传（以室外为主），晚会宣传（以室内晚会活动为主），后续宣传（以广播网站为主）三个过程。

（一） 前期宣传：

1、 媒体宣传：

（1） 活动期间，在本协会网站。校内网（日访问量~~~人以上）、大学精英论坛上放置广告（可自行设计）。

（2） 活动前，在校广播电台进行广播一次，加大宣传力度。

2、 户外宣传：

（1） 用三条横幅（可商议数目）分别放在校园显眼的位置内帮助贵超市做标语广告宣传（横幅由贵店提供，内容共同商定）。

（2） 在校醒目位置， 强力推介贵超市的名称，标志及开展的活动标语。

（3） 在开展活动期间， 分派十二到十五名学生成员帮助贵超市在校内外发放传单等。同时贵店可以选择制作日历等印刷品由协会成员负责张贴到寝室及教室等建筑内部，达到长久宣传的目的。

（4） 在协会会服上印上贵超市广告或标志，每次校内外我方组织的活动中会员必须穿着上岗。

（此项另需赞助￥00元队服费）

（二） 晚会宣传：

（1） 晚会时间：xx年12月18日晚18时（暂定）。

（2） 我方提供相应的场地和音响设备。

（3） 我方提供的晚会活动安排： 我方提供2—4位主持人，主持此次活动（包括开场词，文艺节目的穿插安排，并在晚会开始、过程、结束中介绍贵超市以及贵店的业务优惠政策）。晚会将安排在解体大教室内部进行现场演出（歌曲、舞蹈、服装表演、相声曲艺等，本协会已在全校区选拔中），以扩大宣传的影响力。节目过程中我方建议举行现场抽奖活动（如事先发放带编号的传单，贵超市随机抽选号码选取幸运者，这主要是由贵超市决定，包括奖品内容及等级） 。晚会节目单及详细过程将在节目彩排完毕后交贵超市一份，我们会就过程及宣传方式进行进一步的商讨。

（4） 在现场做较小的宣传， 并派人（2~3人）协助贵超市业务员工作。

（三） 后续宣传

（1） 由广播站播放活动结果，为贵超市再宣传一次。

（2） 网站广告不变，提高宣传效果。

（3） 其他小型活动，共同商议。

1、学生（校本部有大学生一万多人）。

2、学校教职工和学校领导（主要通过赠送优惠卡）。

有效开发延庆县人口共计27万多。且大部分分散于农村：对于人数高度集中且有着很大购买力的校园而言这里还属于一片有待的市场。。。而且大多数学生对物美价廉的商品。日用品有着很大的需求量！通过广播站，海报，横幅等形式， 扩大宣传力度， 让公众增加对贵超市的好感和信赖。

通过现场演出来增加促销活动的气氛， 这样有助于增加客户，扩大宣传影响力， 让公众对贵超市以及贵超市的业务有更进一步的了解。这在极大程度上增加了贵超市在学校内外的竞争力。树立了在本地的品牌形象。做宣传将更有利于获得先机占有主动权， 增强同行业中业务的竞争力。

俩千~三千元，若贵超市需要更大力度的宣传，我们可继续协商。

1、系网站一学期广告费用，校广播站宣传费 ￥0元

2、活动前后宣传用海报纸张，颜料及相关制作费用 ￥0元

3、乐队演奏费用及设备损耗费用 ￥00元

4、现场环境布置及茶水瓜果费用 ￥00元

5、邀请领导老师及学生会工作人员费用 ￥00元

6、文艺演出人员演出及化妆费用 ￥00元

7、高级音响设备租用、场地费、电费 ￥00元

感谢贵店的大力支持，合作愉快，祝商祺！

**外联部策划书方案篇八**

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!

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。而且有足够的为贵公司完成宣传活动!

1、：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：

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

1、申请审批：在在在在华农社团联合会

承办单位：华农公共关系协会

协办单位：华农吉他，舞蹈协会

赞助单位：

目录：

1.便捷的活动申请：商家在公寓内、高校内搞宣传或促销活动.

2.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!

3.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。

4.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.协办单位：华南农业大学吉它协会，舞蹈协会

3.20：20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刊物传单派发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

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

名称形式备注

冠名权本次活动可以“××公寓狂欢夜”等来命名。赞助总金额要过半数方有冠名权

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

现场show可以现场介绍赞助商需商家提供一些实物和资料

刊物宣传在刊物社团之声内跟踪报道具有历史价值

奖品宣传奖品由公司赞助或可印有图案跨地域，有头有面

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

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

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。最好可给咨询人员一点金钱回报

促销点宣传活动当天可在现场搞促销要另收一些场地费

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

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开始或中间

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

问卷调查活动当天可在咨询处进行问卷调查最好有抽奖

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

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

产品代理贵公司的产品可由云风工作室代理可长期合作

项目数量单价总金额说明

大海报华南农业大学公共关系协会

20xx-x-x到20xx-x-x

会长签名：

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，每次拉赞助最好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(最好一次去多家)，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。

外联部赞助策划书四

背景(1)今年x周年，为进一步弘扬雷锋精神，推动校园文化建设，倡导文明新风尚，培养文明小学生，从娃娃抓起。雷锋同志的事迹虽然看起来都是一些平凡的小事，但却表现出一种“把握有限的生命投入到无限的为人民服务中去”的高贵精神，是值得人们代代相传的。

背景(2)在当今信息高速发展的年代，是当今世界上最主要的国际通用语言之一，也是世界上最广泛的语言。英语已成为当今世界数十个国家的官方语言，这些国家独占了全世界70%的财富，不懂英语就意味着与这70%的元素无缘，所以更应该让孩子们从小就树立学习英语的伟大抱负，激发他们的无限潜能。

弘扬雷锋精神，爱洒枫景小学，携手外文趣味英语，用爱点亮希望

首先，加深孩子们对雷锋精神的认识和理解，树立雷锋好榜样，其次，从小培养孩子们对英语的学习兴趣，开拓创造性思维，再者，通过此次活动加强与其他社团的联系协作，加强社团间的良好合作关系和会员们的课外实践能力。

枫景小学

前期准备:

(1)组织爱心外联和外文社的会员们见面，将其分组支教

(2)观摩支教，为正式支教做准备

(3)相互讨论交流，收集相关资料，准备

(4)此外，还要准备一条横幅(弘扬雷锋精神，爱洒枫景小学)

具体安排:

(1)中午13:15在北区文化广场集合，组织队伍去枫景小学

(2)第一周上课内容:雷锋知识大讲坛，雷锋知识竞赛

(3)第二周上课内容:趣味英语(外国文化、单词pk，美式英语，根据会员的喜好而定)

(1)课前备课充分，上课内容积极向上

(2)时刻强调上课质量，纪律第一，不得出现上课争吵打闹等现象

(3)上课会员，态度端正，不得打骂学生，时刻关心孩子们的情绪变化

(4)不得给孩子们以物质的奖励，引发不必要的争端

(5)没有特殊情况，不得临场缺席，应先找负责人商量

以上是《外联部赞助策划书》的详细内容，讲的是关于活动、宣传、公司、赞助、商家、学校、可以、一个等方面的内容，希望网友能有所收获。

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