# 外联部活动策划方案(优质19篇)

作者：冬日暖阳 更新时间：2024-03-02

*无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以*

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**外联部活动策划方案篇一**

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

活动安排

一、活动筹备

1、风筝5个、扑克（部长准备）

二、活动流程

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

**外联部活动策划方案篇二**

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;

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

20\_\_年\_\_月\_\_日

**外联部活动策划方案篇三**

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

**外联部活动策划方案篇四**

一.活动目的

二.活动主题

拉到赞助,做好宣传

三.活动人员

读者协会外联部部长,干事,以及有意愿参加的所有会员

四.活动时间

11月6日---11月15日

五.活动地点

我校商业街,商店以及校外财购

六.活动流程

2.四个小组分别确定活动范围,避免重复,

3.确定拉赞助,我们需要的可以是商品也可以的现金支持,例如:书店可以提供读物,文具店可以提供笔记本或宣传单,等...

4.部长11月14日组织开会,汇总拉到的物品,

七.注意事项

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。

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。

不要在前台小姐那里浪费太多时间，她没有决定权。

没有了解企业需求点;

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。

不过什么东西和事物都是需要个人的努力的，有努力才会有成功，这是毋庸置疑的，相信只要我们努力的工作，做好外联部工作是很简单的。

我在此先谢谢大家的支持.也祝愿这次的赞助能够圆满的完成。

-->[\_TAG\_h3]外联部活动策划方案篇五

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最好时机，产品宣传的最佳时间，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，极具权威性。况且本次活动是外国语学院最具特色，最大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。

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.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！

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：xx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：…… x ……

3. 活动时间：

20xx-5-16，晚上7：00——10：30

4. 活动地点：

校大礼堂

5. 活动进程(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最好最全面的效果。

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独家所有。

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。

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)

宣传栏宣传 赞助商的宣传单和海报我方在校内宣传栏和公寓宣传栏内张贴

横幅宣传， 在活动现场和学校过道可悬挂带有商家名称的横幅

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)

奖品宣传 奖品由公司赞助、提供或可印有图案

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)

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

媒体宣传 有必要时可邀请镇江媒体(电台)来采访。要赞助较大金额方可

产品代理 贵公司的产品可由我院学生会代理 可长期合作

五.经费预算

项目 数量 单价 总金额 说明

大海报 2张，40元 / 张。 公司有提供亦可(如对外宣传需4张)

宣传单xx份 0.15元 300元，力求精美，有收藏价值(上面可作公司和本次活动的宣传，在上面可印有号码，在活动举行前后可举行抽奖)

节目单 1000张 0.2元 200元 上面可作公司和本次活动的宣传。

横幅 2条 64元 / 张 128元一条在活动现场 一条在学校过道

数码摄影 50元 含电池

音响设备 1套 50元 租借一天

道具 500元 包括化装，表演等

用具 50元 包括透明胶，塑料线，剪刀等

奖品 50份 2-5元 200元 优胜者和嘉宾

工作人员饮水吃饭50人次 5元 250元 具体当天定

食品 300元 商家提供也可

饮料 100支 2元 400元 (商家提供也可)

合计 x×元

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

(3)商家可以自我选择宣传方式，不同的宣传方式赞助不同的资金和实物。商家也可以提供自己的方案给我们。如果是双赢的效果。我们将乐于接受。

除了赞助资金，公司还可以考虑以实物赞助，如赞助活动的礼物。提供贵公司的纪念品给入场的人员，如是食品、饮料公司可以赞助活动所需的食品和饮料。

本次活动“形式之新颖、阵容之强盛、对象之广泛、节目之精彩、规模之庞大”实为科大之最，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

目前潜在客户类别：

手机、美容美发、服饰、餐饮 … …

关于拉赞助的一点建议：

1.熟悉自己的学校，自己的学生会。

2.收集最近学校内外的活动信息及其他学生会的活动情况，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学生会的一些经典活动资料。

5.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。

6.外出拉赞助，除了拉赞助外，你的一行一动都代表着学生会的形象，所以注意言行，装束。

7.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.

学校工作做好了，对自己的能力也是一种提高，毕竟在外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。

不过什么东西和事物都是需要个人的努力的，有努力才会有成功，这是毋庸置疑的，相信只要我们努力的工作，做好外联部工作是很简单的。

**外联部活动策划方案篇六**

为配合学院第四届技能文化节，用心参与其中。

范围：下沙地区(也能够向杭州市区发展)。

此次活动是院级性的活动，涉及到我院全体师生，将近10000人的活动，是一个十分用心活跃的群体，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、容易构成潮流，而且迅速向周边地区辐射。

4、理解潜力强，尤其对新鲜事物的理解潜力。

名称形式备注

1、传单宣传传单上公司以赞助商的身份出现或同时派发公司的传单该项目可独立

2、小册子宣传如公司有自新的宣传册子可协助派发由商家自我带给

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我设计带给

5、展板宣传展板上可贴部分赞助商自身的1-2张海报本板不受其他组织宣传影响

6、宣传栏宣传赞助商的传单和海报我协包办在校内和公寓宣传栏内张贴两三会更新一次的

7、横幅宣传在公寓和学校过道可悬挂带有商家特色的横幅不可太商业化

8、升空气球横幅在公寓和学校过道可悬挂带有商家特色的横幅不可太商业化

9。网站宣传本次活动的网站报道中均可融入公司文化最好商家有电子资料

10。广播台宣传公司资料信息能够在校广播台专栏播出要另收一些宣传资金

11、现场show能够现场介绍赞助商需商家带给一些实物和资料

12、刊物宣传在刊物社团之声内跟踪报道具有历史价值。

13、奖品宣传奖品由公司赞助或可印有图案跨地域有头有面

14、产品宣传公司产品可作为该活动的唯一指定用品赞助产品务必满足现场需要方可

17、促销点宣传活动当天可在现场搞促销要另收一些场地费

21、问卷调查活动当天可在咨询处进行问卷调查最好有抽奖

22、媒体宣传有必要时可邀请广州各大媒体来采访要赞助较大金额方可

23、形象策划公司在本活动后可商量合作策划一个形象show校内外均可，但费用另算

2、海报宣传在全校各宣传栏内张贴大型海报，资料激情、活力，不失清新高雅，在保证相关活动的宣传的状况下，能够体现赞助商的利益。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，这样又能够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，推荐公司参与设计海报传单及自行制作，以求对公司的宣传到达最好最全面的效果。

3、传单派发各宿舍区的每一个宿舍，前一星期分两次派发传单派发公司的形象将与大家\"亲密\"接触，传单可连同商家传单一齐派发。

4、展板在公寓饭堂和篮球场各放一块

5、产品展示会在活动会场外设展览场地，进行公司产品小型展览会。活动当天，使公司产品得到展示，吸引校内人士参观及过路人的目光。推荐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。

6、现场介绍show活动前三天宣传效果好，形象生动，如有帅哥演唱和漂亮性感女郎派单效果更妙，这种方法效果经证实不一样凡响。

1、熟悉自我的学校，自我的协会。

2、收集最近学校内外的活动信息，透过收集这些信息能够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，能够是学校同类型活动好的一面或协会一些历史经典资料。

5、选取好你的拍挡，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、选取好去的路线、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。

**外联部活动策划方案篇七**

外联部的工作主要就是协助学校其他各部门做好他们的工作，同时加强各部门间的联系，让我们学生组织更加的一体化。平时多和各兄弟学院和其他院校密切联系，把各兄弟学院的成功管理经验和优秀的活动引进我们学院的学生组织。为其他各职能部门提供信息支持。还要为同学们提供参加社会实践的机会，负责学生组织和学院有关部门举办活动的对外联系工作，协调解决相关资金问题。

加入学生组织，我们就要保持和发扬学生会优良传统，树立学院的良好形象，同时我们还要发挥部门特色，加强自身建设和理论学习，提高自身能力和专业素质。

短期工作计划：一、10月份我院将有班对班的篮球赛事以及新生才艺大赛，外联部干事将积极外出与外面公司谈赞助，全力帮助体育部和文艺部组织好学院篮球赛以及才艺大赛，并解决比赛奖品问题。

二、 11月份将有感恩节奉献爱心活动，我们外联部会积极在学校内部做好宣传，鼓励大家一同感恩，带领学生走向社会，去帮助一些需要帮助的人。

三、12月份将有“纪念一二九勿忘国耻”活动，我们可能会安排讲座，对全院学生进行组织教育，调动全体学生的爱国热情，不忘历史，铭记国耻。

由于前面一年我们外联部的工作时间较少，今年想要在周末外出给同学们联系参加社会实践的机会，让我们更贴近社会，还会联系敬老院、孤儿院等场所，让本院学生去敬老院献爱心同时到孤儿院体验生活，认识社会。

长期工作计划：一、联系往届外联部的师兄师姐，建立长期联络，向他们学习相关的经验，如开展交流会、讲座等。并争取与他们所建立的老客户建立联系及相关合作，以优良的作风及高效的工作建立良好的信誉，达成长久的合作关系。

三、与其他部联办一些有意义的活动，让同学们的知识及兴趣在实践中得以充实与提高，学生会其他部门有什么活动时，我部会尽可能的到校外联系赞助单位，为其提供资金及资源支持。

四、组织本部及其他部门的干事的联谊活动。加强了解，加深感情，使得大家能齐心站在一条战线上为学生会服务。

五、联系本学院广播站网站建设的同学，希望能够利用广播网络，为我院进行大规模宣传活动，为日后招商引资做好铺垫。

在实际工作中，我们会以工作计划为基础，结合实际情况进行合理调整，完善自我，起到与外界联系的桥梁的纽带。

为了加强贵阳市内各大高校之间的联系及友谊，贵州大学研究生会外联部特筹划此次“贵大研究生篮球之我行”走访贵阳市知名高校，以此来加强高校间的互通与交流。具体安排如下：

一、活动目的：为了增强贵阳市内各大高校间的交流和沟通，丰富研究生的.业余生活，提高每个研究生的身体素质，同时增强集体的凝聚力，贵州大学研究生会外联部将于6月份在贵阳个高校间举行“贵大研究生篮球之我行”活动。

二、活动意义：希望能通过搭建个兄弟院校间的篮球文化平台，促进校园文明建设。

三、活动对象：贵大 民院 师大 中医学院等

四、活动时间：6月下旬-七月初

五、活动安排

（1）活动地点：预赛定为各校区篮球场，决赛另行通知。

（2）比赛项目：全场篮球比赛

（3）参加人员: xx-xxx-x大学

（4）报名时间及方式：

1、每队由5～12名队员组成（具体组队情况及报名办法见附件1）。

2、xx-x日之前上交队员名单，名单以邮件形式发到：xx-xxx-xx

3、报名单交到各校区负责人处：

南校区 联系人 xx-x 联系电话：xx-xxx-xxx-xxx

4、抽签 (请各学校派代表抽签)

5、时间：待定

6、地点：各学校进行协商

六、比赛方式：

各学校派出一队参加比赛，共四支球队，之间打循环赛，最后决出一、二、三、四名。实行积分制（胜一场积2分，负一场积1分，弃权积0分）。

七、奖项设置：

1、篮球全场比赛取前二名，另设最佳得分、最佳篮板两个单项奖。

2、设最佳集体组织奖2个

3、设积极参加奖2个，颁给后两名。

八、比赛规则

一、参加球队： xx-xxx-x大学

二、每队人数：

1、每队由５～12名队员组成、其中含一名队长,每大学出裁判1-2名。

2、联赛开始后，注册名单不能进行补充或更改。未经报名注册的球员，不得出场比赛。

3、球队如有未经报名注册或不符规定之球员出赛时，一经发现或经检举属实者，必须退出比赛。

三、比赛赛制：

各大学间循环赛

四、成绩认定：

1、循环赛：胜一场积2分，负一场积1分，弃权积0分。

2、循环赛积分相同情况的判决：

（1）以全部比赛的净胜分为标准，多者名次在前。

（2）如净胜分相同，以队与队间的胜负关系决定。

五、服装：

1、每队每场比赛着统一的正规篮球比赛服。

2、上衣前胸、后背印有号码。前胸号码尺寸高度不少于10cm，后背

号码尺寸不少于22cm，号码颜色为单色，并与上衣颜色有明显区分。

3、如上衣印队名（含宣传标语），其内容须提前通知研究生会，且印

字图面积前胸、后背分别不得大于0.3平方米。

4、穿着适用于比赛的鞋和袜子。

六、场地：

标准的篮球场地（28x15米），距地面3.05米的球篮.比赛场地

待定。

七、工作人员

设2名裁判员、2名记录员、2名记分员（记录员和记分员由参

赛双方各派一名）。

八、除以下特殊规则外，比赛均按照最新国际篮球竞赛规则执行。

（1） 时间：本次比赛采用男子4 \*10分钟的比赛模式，第一和第二

节、第三和第四节中间的休息时间为2分钟，半场的休息时间为5分

钟。

（2）计时：罚球、换人、场外暂停停表，在第四节最后1分钟停表。其他均不停表。（裁判要求停表的情况除外）

（3）球权：本次比赛仅第一节跳球。在比赛过程中是采取球权轮替

制。

（4）加时赛：4节比赛结束后若仍未分胜负，进入一次或多次的五

分钟延长赛，接续第四节进攻的篮框，中间有两分钟休息时间。

（5）暂停：每队一、二节时总共可以请求两次暂停；三、四节时总

共可以请求两次暂停，每一延长赛可以请求一次暂停。 暂停申请人

为队长。

（6）违例：使用24秒进攻、7秒前场和3秒区规则。

（7）换人：当球呈死球状态时，双方皆可请求换人。欲换上场的选

手必须先通知纪录台，至纪录台前或两侧，到下一个死球或暂停方可

依从裁判的手势上场进行换人。第四节最后二分钟及延长赛最后二分

钟在球中篮后，除非裁判停止比赛或非得分队请求球员替补，得分队

不得请求球员替补。

（8）犯规：球员犯规满6次必须离场，该队换上一名替补球员上场。全队每节满四次犯规进入加罚状态。

九、其他注意事项：

1、比赛本着“公平、文明”的原则进行，场上坚决服从裁判，若有问题，只队长一人与裁判协商解决，态度要和气，不得有过激的行为，不得在比赛中闹-事，否则取消比赛资格，扣除押金，严重者上报学校有关部门处理。

2、比赛的队负责当天比赛的一切后勤工作，如写海报、搬桌椅、球场秩序等。

3、如果哪个队的比赛时间与上课、考试时间有冲突，要提前1-2天向本次比赛负责人提出，调换比赛，否则比赛照常进行。如因为天气原因不能比赛的，当日的比赛另行通知，其他日比赛照常进行。

4、比赛前出示相关所有上场球员学生证经监督组核实后开始比赛。

5、比赛后，两队队长对比赛结果同时签名算有效，有方不签或拒签则判其为负分。

一． 一．活动主题 锻炼交际能力，丰富课余生活

二． 二．活动名称 模拟展卖活动

三． 三．活动目的 1.通过实践，培养学生的交际能力和口才。

2 丰富文院学子的校园生活，增添文院人文气息。

3 增加文院特色节目。

4 使外联部有自己的招牌活动，并促使干事们更积极主动工

作。

5.让更多的人参与到实践中，在群体里发展自我。

6.通过活动，加强同学间交流，发现生活里细微处的美好友

谊。

7.了解生活的不易，从而更努力学习生活，珍惜大学时光。

四． 四．活动时间 2012年四月下旬

五． 五．活动地点 操场边，食堂门口，后街入口处。

六． 六．活动人员 外联部成员及文学院的学生

七． 七．活动内容 1.由外联部组织该活动，向同学们宣传模拟展

卖。

2以班级为单位，每班同学可将自己的手工制作，杂志书籍，闲置的首饰玩偶等拿来展卖。充分发挥自己的口才，在讨价还价中体会挑战与乐趣。

3.展卖，可以以传统形式进行，即以钱换物。也可以以物换物，各取所需，只要能说服对方，双方均同意即可。

4.活动期间，也可向附近商家宣传，拉赞助，赚取一定费用。有条件的同学，可批发货物展卖。

5，最后，外联部同学倡导大家，自愿将所买钱物的一部分捐赠出来，寄给贫困地区儿童。

八． 八．活动预算 1展卖的宣传费用，包括海报，展板。

2．展卖在组织过程中的费用，包括用地，摆货用具等。

3. 活动期间的用水等可由参加人员自己备用，不用考虑。

4.总计，此次活动费用控制在百元左右。

九． 活动意义

卖的过程就是一种财富，一种经历，值得尝试。

-->[\_TAG\_h3]外联部活动策划方案篇八

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

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

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，

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

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

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

文档为doc格式

-->

-->[\_TAG\_h3]外联部活动策划方案篇九

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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**外联部活动策划方案篇十**

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，对体育运动有着强烈的追求，对于此类大型体育活动必定会踊跃参加。这类活动必能让主办协会的知名度得到很大提高，同时也让赞助商家达到最佳的宣传效果，从而达到双赢的效果。今年的五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，必能更快地占去大片的市场。我部对于举办此类活动有多年经验，而且通过了学工办，学生会筹备委员会的分析讨论，极具权威性。而且我部经校领导一手栽培，深得校团委、院领导等的高度重视，并给予大力的支持和帮助。此外，这类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。通过活动让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，学生会为此而不断努力！

山东体育学院乒乓球协会是在学院团总支的直接领导下，融竞技性、健身性、娱乐性为一体的非营利性社团组织。直属院社团部，是以组织严密的学生社团，协会宗旨是“以球会友，切磋共进”在开展过球健身的同时增强协会成员之间竞争意识和团结精神，全心全意为会员服务，以达到共同提高竞技水平的目的，积极宣扬国球健身运动。

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、我院体育专业人才众多，对于体育用品需求量较大。

3、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。

4．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。

5、如条件允许的话，商家还可以同我们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，将会使商家在学校内外的知名度不段加深深，甚至辐射到学府路各个高校，极具有长远意义！

6、便捷的活动申请：商家在高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过和我们体育学院合作，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。

7、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！

8．大学校园文化生活丰富，活动众多，其盛况颇具影响力。

1．活动目的：为提高广大同学的身体素质，丰富业余生活，形成“团结、凝聚、拼搏”的精神风貌，按照近几年惯例，xx年年日照高校乒乓球友谊赛将于5月中下旬在山东体育学院乒乓球馆举行。

2．承办单位：山东体育学院乒乓球协会

主办单位：曲阜师范大学乒乓球协会

济宁医学院乒乓球协会

山东水利学院乒乓球协会

山东外国语学院乒乓球队

日照广播电视大学乒乓球队

日照职业技术学院乒乓球协会

3．活动时间：5月中下旬

4．活动地点：山东体育学院乒乓球馆

5．活动内容：参赛人数100余人

比赛场次200余场

（比赛详细内容由大会组委会决定，由另一份活动详细方案，但活动比赛前不方便公开。）

1．项目内容时间及效果

（1）横幅

于活动场地处悬挂，活动前期悬挂，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）。

（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。

（3）展板

活动前期在院内醒目位置摆放展板，不受其它任何组织宣传影响，该板为我院学生会独家所有。

（4）外校宣传（赞助费足够）

（5）网站

我们将在山东体育学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，不仅是大学城内对公司无人不知，而且辐射到整个日照网络世界。

（6）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）

（7）校外媒体

比赛时我们将邀请日照电视台、齐鲁晚报、黄海晨刊、日照生活网、日照人民广播电台等驻日照各大媒体前来报道。

1．名称形式备注

（1）冠名权本次活动可以“xx赞助商xx”等来命名。（赞助总金额达到一定程度）

（2）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）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）

（5）宣传栏宣传赞助商的宣传单和海报我方在校内宣传栏和公寓宣传栏内张贴

（6）横幅宣传在活动现场和学校道路旁可悬挂带有商家名称的横幅

（7）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）

（8）奖品宣传奖品由公司赞助、提供或可印有图案

（9）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）

（10）工作人员用品宣传比例工作人员可穿上印有商家标志的服装工作，现场的道具等

（11）领导邀请邀请日照各高校团委主要领导

（13）媒体宣传活动举办时，我方将邀请日照电视台、齐鲁晚报等到场采访

（14）产品代理贵公司的产品可由我院学生会代理，可长期合作

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）

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

（3）商家可以自我选择宣传方式，不同的宣传方式赞助不同的资金和实物。商家也可以提供自己的方案给我们。如果是双赢的效果，我们将乐于接受。

（4）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、奖品。提供贵公司的纪念品给入场的人员，如是食品、饮料公司可以赞助所需的食品和饮料。

山东体育学院活动“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。

本次活动最终解释权归体育学院乒乓球协会拥有。

**外联部活动策划方案篇十一**

重庆交通大学爱笑社是一个传播学校精神，宣传新潮文化的团体。我们预计将于20xx年11月底举办文艺汇演，在此次晚会之前我们还将有一个爱校节活动，将为本次晚会进行预热。我校在校大学生在校人数有1万多人，相信到时会有极好的影响力，并且具有相当大的市场！

1.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、学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。

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，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，而通过和我们各学院合作，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800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！

8、大学生具有极强的消费潜力，可以为贵公司提供巨大的商机！

1、活动目的：

本次活动是本着丰富校园文化，活跃校园气氛的大型特色活动。

2、组织机构：

主办单位：重庆交通大学爱笑社

赞助单位：

3、活动时间：

4、活动地点：

校活动中心二楼

5.活动进程（计划）

（一）、项目内容时间及效果

1、横幅

2、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最好最全面的效果。

3、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独家所有。

4、网站

活动计划书会出现在网站上。

（二）、名称形式备注

冠名权本次活动可以“x赞助商x”等来命名,赞助总金额要过半数方有冠名权。

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）

宣传栏宣传赞助商的宣传单和海报我方在校内宣传栏和公寓宣传栏内张贴

横幅宣传，在活动现场和学校过道可悬挂带有商家名称的横幅

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）

项目数量单价总金额说明

大海报2张，40元/张。公司有提供亦可（如对外宣传需4张）

宣传单20xx份0、15元300元，力求精美，有收藏价值（上面可作公司和本次活动的宣传，在上面可印有号码，在活动举行前后可举行抽奖）

节目单1000张0、2元200元上面可作公司和本次活动的宣传。

（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20xx元左右）赞助最多的可以得到冠名权，其他的赞助商作为鸣谢单位出现在活动。享有部分商家补偿计划的条款，具体由赞助的资金的多少决定。

（3）商家可以自我选择宣传方式，不同的宣传方式赞助不同的资金和实物。商家也可以提供自己的方案给我们。如果是双赢的效果。我们将乐于接受。

除了赞助资金，公司还可以考虑以实物赞助，如赞助活动的礼物。提供贵公司的纪念品给入场的人员，如是食品、饮料公司可以赞助活动所需的食品和饮料。

本次活动“形式之新颖、阵容之强盛、对象之广泛、节目之精彩、规模之庞大”实为科大之最，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

**外联部活动策划方案篇十二**

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

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，忻州师院交通便利，靠近人群集中的和平街，可以进行传单宣传。

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。

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你们播放赞助公司进行宣传广告。

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

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

**外联部活动策划方案篇十三**

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\_，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宣传效果,从而大家都得以大丰收。本年的三月是活动开展的时机，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6000人的大市场。因此，手工艺协会作为柳州医专学生新起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校园花灯展大赛,本次活动的策划通过了整个公关协会筹备委员会的分析讨论，极具\_性。况且本次活动是柳州医专手工艺协会特色的招牌活动，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、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。柳州医专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，在学校宣传有良好的性价比，可用最少的资金做到的宣传。

2.学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。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。若是商家能在这样一个全校师生共同开展的活动中进行宣传，效果可想而知。

3.因为年年都有新生，如条件允许的话,商家还可以同我们手工艺协会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次全校花灯大赛,将会使商家在校园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，而通过和我们手工艺协会合作，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6000人了解，并至少超1200人能进场参与,并会在柳州医专高校区广为流传。

在校生的特点

(1)消费群体范围集中，针对性强，消费量大。

(2)容易受周围环境的影响，消费易引导。

(3)容易形成潮流，而且迅速向周边地区辐射。

(4)接受能力强，尤其对新鲜事物的接受能力

三.活动介绍

1.活动目的：

本次活动是本着丰富校园生活文化，活跃校园气氛，提高会员积极性的大型特色活动。

主办单位：柳州医专社团联合会

承办单位：柳州手工艺协会

协办单位：柳州医专所有协会

赞助单位：

3.活动时间：-03。

4.活动地点：柳州医专校道：

5.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。

四.工作计划

1.申请审批：

在3月3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203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2008年5日前落实赞助情况(由外联部负责)

4.邀请嘉宾

在2008年3月6日前落实嘉宾情况(由秘书部负责)

5.筹备资金

在2008年3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。(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

时间内容备注

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

由人力资源部负责

9.清场处理

全体理事负责

五.宣传计划

花灯展前1-2周;分期阶段性进行;将公司形象大幅度推广,不仅使柳州医专学生对公司产品无人不知,而且推广到整个柳州高校!

传单派发各宿舍区的每一个宿舍

饭堂门前

教学楼花灯展前三天派宿舍;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。

六.商家补偿计划

七.经费预算

项目数量单价总金额说明

大海报20份5元100元手制的，公司有提供亦可

小传单份0.06元120元折叠式的传单，力求精美，上面可作公司和本次活动的宣传。

展板2块免费公协自身拥有

小册子待定公司提供

横幅3条64元192元一条在公寓一条在学校

广播台100元2天，每天两次

场地费2个400元活动现场，

数码摄影100元含电池

用具50元包括透明胶，塑料线，剪刀、彩带等

奖品100份2-5元/份350元揭开灯谜者

工作人员饮水吃饭50个5元250元具体当天定

蜡烛150支0.2元30元持续时间要长些的

饮料100支1元100元商家提供也可

花灯150个2元300元制作材料

合计2100元

补充赞助方案：

(1)\_赞助

\_赞助拥有活动的冠名权，拥有活动的一切商家补偿计划。

(2)多家联合赞助(考虑3-5家，每个赞助商1000元左右)赞助最多的可以得到冠名权，其他的赞助商作为鸣谢单位出现在活动。享有部分商家补偿计划的条款，具体由赞助的资金的多少决定。

**外联部活动策划方案篇十四**

经过一学期的相处，部门干事关系已基本融洽，但有些干事之间还是存在不同程度的隔阂。为打破这种隔阂，增加部门凝聚力，增进同学之间的交流，培养大家的动手能力和团队合作意识，我们以此次活动丰富大家的课余生活，并开拓大家的视野，使大家的身心得到陶冶，也为干事之间的相互学习提供平台。为此，我们团总支外联部决定搞一次集体野炊烧烤活动。

：未定

南郊公园

外联部部长曾民裕

集体活动

下面是具体的活动流程：

1、提前与南郊公园办事处预定好位置及炊具安排，提前一天到市场去预订烧烤食物，并在出发当天清晨去购回。

2、出发的时间定在早上8：30。请部门所有成员在8:00之前在北院文化广场集合。

3、部长带领干事安全有序的前往目的地，到达目的地后，部长负责点名，确保无误。

4、到达目的地之后自由活动一小时，参观景区景点。组织者利用空闲时间布置场地。

5、自由参观活动完之后，大约11点，召集大家玩个小游戏（象棋、扑克等娱乐活动为主）。

6、游戏完，大约11：30，烧烤活动开始。

7、在烧烤过程中会插入各种小游戏和小竞赛项目，按组积分，最后得分最高的一组将得到奖励。除积分外，期间在游戏中的获胜者也给予小奖品，以活跃气氛调动大家的积极性。

8、大约16点，返校

烧烤器材80元

食物50元

车费20元

共计150元

本次户外活动的整体预算大约为150元，在我们能承受的范围内。集体活动不存在大的安全隐患，此次活动我们做了充分的准备，就安全问题进行了强调，能确保活动安全的进行。

1.部门所有人员必须有强烈的时间感和纪律观念，准时集合。

2.各成员须服从安排，听从负责人的指挥。手机保持开机，方便联系。

3.负责人部要以身作则，起到带头作用。

4.注意个人人生和财产的安全。

5、维护学校形象，不得在公共场所乱丢果皮、垃圾、攀摘花木。

6.各成员不得个人私自行动。

7.负责人认真负责的做好本职工作。

1、活动负责人：曾民裕

2、财务统计人员：蒋君梅

3、踩点人员：任静、曾民裕

4、采购人员：卜红玉、聂尚娴

5、途中上下车目的地总负责人：曾民裕

6、活动秩序维持、安全：曾民裕预祝本次活动顺利进行！

**外联部活动策划方案篇十五**

时间

内容

地点

负责人

3月3月7日日下午

跳绳

办公楼前

马\_靳\_麻\_

自行车慢骑

刘\_王\_

双脚跳远

二、、地点

：\_\_年3月1日

报名地点：公司工会办公室联系电话：\_

三、比赛方法及规则

3、双脚跳远比赛方法：参赛者双脚并拢，在规定的范围内进行跳跃前进(双脚必须同时起跳)，每条跑道一人,共五条跑道,五人同时进行,最先跳到终点者为赢，比赛采取淘汰制。取前六名进行奖励。

四、要求

1、各单位工会要重视支持女职工积极参加各项活动;

3、比赛进行时，各单位参赛选手必须服从裁判员的指挥。

**外联部活动策划方案篇十六**

招新目的：

20xx年新生入学，为了增加院青协的新鲜血液，增加社团的活力，保证院青协能拥有高素质的后备力量，更好地参加各式的志愿活动。院青协决定开展20xx年新学年的招新活动，广招贤才。

招新对象：20xx届新生

招新要求：

1、思想品德好，责任心强，做事认真严谨。

2、自我管理意识强，能遵守时间观念。

3、有较强的组织能力、应变能力以及交际能力。

4、有较强的集体意识及团队合作意识，能服从组织安排。

招新人数：视部门情况而定招新时间与地点。

a）报名时间

b）报名地点

c）面试时间

d）面试地点

面试过程相关要求：

1、工作人员了解满是的相关流程与地点，及时通知本部门的应聘者有关面试的相关信息。

2、严格按照时间安排进行面试，秉持公平公正的原则，对每一位应聘者都要细心、用心。

3、若遇突发情况应及时通知有关人士。

面试环节及题目：

1、自我介绍，想加入青协的原因，对青协的认识。

2、答辩：面试者回答评委提出的问题（责任心强，对工作有热情，语言表达清晰，有一定的交际能力等）。

**外联部活动策划方案篇十七**

活动主题：

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。

活动宗旨：

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。

活动目的：

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。

举办单位：

成都××学校××学院校学生会外联部

活动对象：

成都××学校××学院20xx级新生

活动流程：

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。

4.面试对报道人员进行面试及了解。

5.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。

面试标准：

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g底或书法g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

注意事项：

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

2

一.学生会宗旨：

一切为了同学。

二.外联部简介：

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。

三.外联部的职责

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。

四.纳选成员应具备的素质：

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;

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。

五、纳新人数：8人(性别视能力而定)

六、内部保证：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：

**外联部活动策划方案篇十八**

       外联部的工作是长期性的，持续性的。而在今年，外联部的工作发生啦一些变化，我相新我们会做的很好，为了更好的提高对校园文化建设的积极性和热情，，促使我们具备大学生健康向上，团结奋进使我们一同成长，可让我们一起飞翔;让我们一同去创造、一同去发挥我们的艺术情操，让我们一起去拼、一起去实现我们在校的辉煌！

1、我们会做好今年的招新工作，为美术学院选拔优秀的人员，让美术学院的明天更加美好。

2、多组织校内的同学进行交流，学习彼此的工作及学习经验;

3、要让大家共同做好部里的领导者，同时也是“劳动者”;

4、要采纳大家的意见建议;

5、要强调大家以学当先，工作在后。

1、加强自我管理意识强，时间观念强。

2、提高应变能力，善于沟通。

4、服从组织安排。

**外联部活动策划方案篇十九**

1、挑选合适的人才组建外联部。

在第八周进行部门招新，初步计划在填报外联志愿的同学中招收六到八人，暂定时间为10月22日晚上8：40在校学生会409办公室进行。由部长黄定武和副部长李硕主持进行。在第九周或者第十周随校学生会再次进行部门招新，再次招新时将为部门补充六到八名优秀的热爱外联工作的同学，具体时间按照校学生会的统一计划确定。

2、整理上一届外联资料。

在10月26日前整理出上一届外联部的资料，包括上一届外联部的财务帐务情况，上一届外联部所取得的成果，以及上一届外联部留下来的各大高校联系方式和商家资料。

3、出台部门制度

在11月2日前制定较为完善的部门制度，规范外联部成员的行为。

4、联系学校其他学生组织

在校学生会新一届领导人的联系方式出来后，立即联系校内的其他学生组织，并且交换新一届领导班子的联系方式。同时进行初步的沟通和交流，为以后的校内合作打好基础。

5、联系兄弟院校，进行校际交流

从10月26日开始联系北京的其他高校，交换新一届校学生会主要领导人的联系方式，初步完成校际交流，建立初步的合作关系，采用电话沟通、邮寄、电子邮件、登门拜访等方式取得联系，重点交流和沟通院校为临近的外经贸、北服、北化、女院、联大等学校以及以往合作比较多的首体、北体、北外、北师、电子科技大学等院校。校际交流的工作要求贯穿于整个外联工作全过程中。

6、联系新东方，筹备讲座事宜

继上一届外联部成功组织举办了新东方讲座并在校内老师同学中取得极大的良好的反响后，二十一届外联部将延续上一届外联部的成功经验，积极与新东方的老师取得联系，力求再次在学校举办关于英语四六级考试或者大学生职业规划的讲座，为同学谋取实实在在的福利，同时扩大外联部在学校和校学生会的影响力。在10月22日开始与新东方的老师取得联系，尽可能的争取在我校举行讲座，讲座时间预定为十一月中下旬。

7、联系商家，挖掘新的外联资源

从上一届外联部留下的商家资料中检索出可以继续合作的商家信息，积极与他们取得联系，寻求进一步的合作;同时积极探索新的资源，扩大外联赞助的来源，为诸如元旦晚会等大型校学生会活动提供资金和礼品等方面的支持。这部分工作从10月26日外联工作开展时就要求开始着手，并且贯穿于整个外联工作全过程中。

8、部门例会、团队建设

举行部门例会，计划在第八周、第十周、第十二周、第十四周、第十六周举行五次部门例会，时间暂定为周末晚8：30至10：00。在例会中总结上一阶段的工作，安排分派下一阶段的工作，同时促进部门内部成员的交流和沟通，例会期间安排合适的活动促进团队的合作建设。举行一到两次的团队建设，增强部门内部的交流沟通，活跃部门内部的气氛。同时也调动大家外联工作的积极性。

9、配合校学生会其他部门的工作

配合校会其他部门个工作，诸如送海报、送请柬、挂横幅、晚会现场支持等。外联部将围绕以上主要工作内容开展工作，力求完成工作计划，以团结，高效，发展为工作理念，带领大家登上一个外联的新平台!

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com