# 2024年外联部活动策划书(模板20篇)

作者：心灵驿站 更新时间：2024-03-02

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。外联部活动策划书篇一外联部作为我院团学*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**外联部活动策划书篇一**

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。

**外联部活动策划书篇二**

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。

**外联部活动策划书篇三**

随着大学生校园活动的日益增多，近几年经济发展的状况，以及金融风暴的影响，大学生拉赞助的越来越多，外联市场日益混乱。为了加强学院与外界的联系，提升学院的社会影响力与知名度；同时拓展同学们的交际潜力，提高自身综合素质，并且让商家在和同学们的交流中了解到我校的发展状况、教学资源、办学特色等信息，为他们带给一些新的`发展思路，并与我校建立良好关系，促进共同发展，到达双赢的目的，我们盐城师范学院学生会外联部特举办了这次校企交流会。

1、本次“校企外联交流会”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，在引起全校性轰动的同时，也是您宣传品牌形象的大好时机！

2、我校在校大学生达xx余人，人流量大，人口密集，消费群体集中，易构成品牌效应！借助此次全校性活动的大好时机，贵公司宣传的成效更是事半功倍！

3、此次的宣传在学校新老校区同时举行，透过此次活动可扩大公司在高校影响，透过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

1、横幅宣传:即在学校内悬挂横幅(横幅资料可为本次活动的资料和贵公司的相关宣传--赞助商名称，如某某商家预祝师院校企外联交流会取得圆满成功等)，我们将为赞助商带给悬挂场地，看护宣传横幅！悬挂时间是一天24小时不间断性。

2、立式广告牌（展板）宣传。在活动期间作为独立的宣传方式在学校内进行宣传。（可由贵公司带给）

3、活动前后在校学生会网页上宣传并且发放传单。

4、可在校广播站为赞助商做必须范围内的有关贵公司的广播宣传（含新老两个校区，广播时间为中午和下午放学时间），具体面谈。

5、冠名权，即“××”杯校企外联交流会。

(具体事项由赞助方和校方面谈，若有其他新颖的赞助及宣传方式，双方能到达互赢的，我们将乐于理解！)

（一）活动目的

以拓宽校级交流为工作主题，以增进校企合作关系为工作重点，对内加强与各系学生会的联系，向外展示我院学生的真我风采，努力提高我院学生在社会上的知名度，沟通我院与企业商家；对外联络并维持公共关系，包括联系校外企业，维持并发展同企业之间的关系。我们外联部将会尽可能发挥作用，与有可能成为合作伙伴的各企事业单位做好沟通与交流，争取与之建立良好的长期合作关系，为学生会各项活动带给物资所需，以保证活动的完善与到位。

（二）主办方盐城师范学院学生会外联部

（三）承办方盐城师范学院校团委

（四）参与对象

各二级学院外联部、各大型社团外联部，盐城部分赞助商

（五）活动时间xx年5月16日下午（初定）

（六）活动地点新长校区：综合楼c教室

通榆校区：主楼国际会议中心

（七）活动流程

1、筹备阶段

寻找各企业商家赞助商，联系各二级学院和社团等的外联部，相互协调联系舒适的商家，资源共享。

2、宣传阶段

（1）海报宣传，在全校各宣传栏内张贴大型海报。

**外联部活动策划书篇四**

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）

**外联部活动策划书篇五**

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。

**外联部活动策划书篇六**

外联部工作主要是配合其他部门，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。

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。

**外联部活动策划书篇七**

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。

（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。

20xx年xx月xx日，晚上7：3010：50。

五山大学生公寓饭堂三楼

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。

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。

由人力资源部负责。

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12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12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。

**外联部活动策划书篇八**

1、活动名称：届综合教育学院迎新晚会

2、活动时间：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。

第二部分：活动策划

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!

**外联部活动策划书篇九**

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“职业技术学院篮球协会” 又怎会错过这么好的一个黄金时机呢?于是我们协会精心策划了毕节职业技术学院首届‘希望杯’篮球赛!本次活动通过学院团委老师的分析讨论，极具权威性。本次活动亦是毕节职业技术学院首届“三对三”篮球比赛，将是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、学生处等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。职业技术学院篮球协会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，产品品牌容易深入人心。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。若是商家能在这种有趣、有意义的活动中进行宣传，效果一定非常显著。

3. 以最小的投资得到最大的宣传效果：企事业的发展是个长期的过程，企业的发展靠的是宣传，宣传的好坏关系到盈利的多和少。

大赛前期宣传：制作喷绘、海报、单页等宣传资料覆盖宣传。

大赛过程宣传：在赛区悬挂条幅，现场销售展位进行产品宣传。

4. 事半功倍的营销推广效果：本次活动将在毕节职业技术学院进行全方位宣传，以增强学生及教职员工对赞助单位的记忆、认知和好感，能对企业起到很好的宣传作用。而且企业产品可以在职院免费提供的产品展销位进行现场销售，这也会直接给商家提供了营业收入。

5. 高效廉价的宣传，在以往的校内活动中，我们借鉴了不少的宣传经验，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. 活动宣传：活动的整体宣传活动将由组委会进行统一安排，由主办方直接组织的负责落实实施，整个活动历时1月左右，在活动期间各协办单位会有不间断的各种宣传活动，保证三人篮球赛和贵公司产品在学生中的影响力。

三.活动介绍

【活动主题】玩转篮球，体会快乐

【活动目的】

1.丰富大学生们的课余生活，提高我校大学生的综合素质，培养和谐团结，积极向上的进取精神。

2.致力于打造一个属于毕节职业技术学院所有热爱篮球的大学生享受篮球运动的精品活动。

3.为大学生打造一个互相交流、互相学习的平台，树立大学生内练素质，展现大学生的运动风采。

【组织机构】

主办单位：毕节职业技术学院篮球协会

【活动地点】

毕节职业技术学院篮球场

【活动参与对象】

毕节职业技术学院所有在校大学生

【活动形式】 本活动将分为篮球赛、三分&技巧赛两个独立的环节。

四.

工作计划

：

(一)篮球赛

1、自由组队报名(要有自己的队名，队名需积极健康)。

2、每队限报5人，其中队长一名，每次上场3人。

3、若比赛中参赛双方产生争议，则仲裁权交裁判委员会，参赛队须服从。

4、每支球队须文明竞赛，友谊第一，比赛第二。

5、在比赛过程中是采取球权轮替制。

(二)技巧比赛

1、分男子组和女子组，各限报20人参加比赛。

2、参赛者在规定时间、规定的点(男子组为5个点、女子组为3个点)完成投篮，进球最多者获胜。

3、三分球比赛，球员在投篮时不得踩三分线，否则视为违例，违例投进球不算入总成绩。分两轮进行投篮，按总成绩排名，初赛选出前5名，决赛选出前3名。如果在一轮中两人甚至多人在规定时间内投入的球数相同，则进行加时赛直至决出胜负，大赛组委会将向前三名颁发荣誉证书。

4、技巧赛，在一个有各种不同障碍物的场地内完成运球、传球和投篮等几个环节。 比赛设有障碍物和规定路线。球员要综合运用运球、传球和投篮等技巧完成规定项目，以用时多少决定胜负。 (比赛未尽事宜详见协会工作表)

五.宣传计划：

横幅——悬挂在学校大道和篮球场旁或篮球板上 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：“中国移动祝职业技术学院首届‘希望杯’篮球赛圆满成功! ”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。

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：

1. 冠名权——本次活动可以“××篮球杯”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。

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。

7. 网站宣传——本次活动的网站报道中均可融入公司文化。

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。

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：(略)

-->[\_TAG\_h3]外联部活动策划书篇十

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。

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。

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。

九、赞助方义务

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。

**外联部活动策划书篇十一**

拉到赞助，做好宣传

读者协会外联部部长，干事，以及有意愿参加的所有会员

11月6日———11月15日

我校商业街，商店以及校外财购

2、四个小组分别确定活动范围，避免重复，

4、部长11月14日组织开会，汇总拉到的物品，

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。

**外联部活动策划书篇十二**

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，他们追赶潮流，追逐时尚，电视、电影便成为了他们的导向标。在学校与电视隔绝之后，电影便成了他们生活的重心。闲来无事时，电影可以帮你消磨时光，电影所讲述的故事仿佛就发生在自己身上。大学生活进入正轨，一切都相对顺利，功课也相对于以前份少些，有更多的时间来自我充电，做一些自己想做的事，这时候电影就显示出了她的重要性。

为了丰富大学生的课余生活，让大学生活更加多姿多彩，我们欲联合学校礼堂在每周五周六晚上定时给学生奉上两部精彩电影，让学生们在学习之余感受到快乐。

一、市场分析

1、单一的贴海报相比，由学生会宣传有良好的`性价比，可用最少的资源做到最好的宣传。

2、大一新生刚走进校门，对大学生活甚是模糊，定期的播放电影可以缓解他们思乡的情绪，极具有深远意义。

3、便捷的活动申请：在公寓内、高校内搞宣传活动，一定要经过一系列的申请，而通过和我们的合作，可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们各部门的大力协作配合。

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。

二、活动介绍

1、活动目的：

本次活动是本着丰富学生生活，活跃校园气氛，提高学生积极性的特色活动。

2、主办单位：

山东科技大学泰山科技学院经济管理系

3、活动时间：

每周五周六晚上7：00——10：00

4、活动地点：

学校礼堂

三、活动宣传

主要有以下几种宣传方式：张贴海报、散发传单、网上宣传、广播宣传。

特点：

1宣传时间长，力度大。深入到各个班级，各个学生，获得更广的宣传范围，提高知名度。

2校方的支持。活动得到院系各方面的支持。

3宣传效果好。

**外联部活动策划书篇十三**

为了加强组织内部的凝聚力，加快部员之间的磨合，增进大家的友谊，让部员们日后工作的默契度更加亲密。

游戏游戏，戏出友谊

机电与自动化团学联

： 20xx年某月某日在11栋前草坪或者大活212.

： 调查对象为全体外联部成员

奖品 零食 饰品 实用品

人数 5 12 4

某月某日——某月某日进行前期调查。

小饰品 实用品 零食

数量(个或件) 6 3 ————

总价格范围（元） 20~30 5~10 15~20

购物价格消耗范围为40~60（元）。

道具购买： 气球一包彩色（10元），玻璃球（5元），红领巾三条，纸杯一条。

3.分配组员准备游戏道具，具体准备道具有，一次性筷子（三双），报纸（若干）， 打气筒三个（一个备用）。

.某月某 日一组成员进行工作的分配。

.某月某日再开会进行一次讨论，关于人员的分配工作问题以及游戏的安排。

.准备好止血贴，驱风油，云南白药等基本应急药品和纸巾若干。

.某月某日10时观察天气，若阳光明媚就在草坪进行，否则在大活212进行。

某日例会通知大家活动时间确定为13时在草坪或者大活212，具体地点届时看天气情况再通知。

某日10时由一组所以没课成员去11栋草坪看天气然后确定活动地点再进行通知等相关工作。

某月17日上午没课的一组成员在13时之前将活动场地布置好并再熟悉一下各自的工作。

某日13时到齐之后活动开始，先由操旺进主持开场并解说游戏规则。每轮游戏由三个负责人员，每轮游戏初定为15分钟，采取两组轮换制度。

1.1小组 1.2小组

临时组长

组员

临时组长负责应付会场突发状况，以及安排人员确保游戏的正常进行。每十五分钟进行轮换，让工作人员也可享受游戏的乐趣。（附主持人需要在开场以完场的时候进行，其中时间参与游戏以及负责替换有事的组员，小小组里有事的组员可找另外组员替补。）

5.游戏开始并按照游戏规则进行，由1.1组先开始届时执行，之后每十五分钟进行一次小组的替换。

6.游戏分

6.游戏采取即场惩罚制度，可选择真心话大冒险或者由一组工作人员事先准备好的惩罚随机抽取并进行惩罚不安规则的参赛者直接作为惩罚者。 集合迟到者也要接受惩罚。

7.由值班组员统计参赛者胜出次数，多胜多得。

8.游戏结束由主持人以及三个部长进行颁奖并分享一下游戏感受。

9.节目结束后一组以及自愿留下的组织部成员帮忙收拾场地。

10.计算活动资金消耗以及活动办后的活动总结。

1. 游戏过程会有身体接触，难免有受伤。

解决：值班人员应用纸巾擦去小伤口周围的血，在用止血贴粘上。大伤口则需要涂上云南白药止血。再用止血贴贴上。

2.游戏道具大部分均为易破物品。

解决：应当准备多份以备游戏中途破损无可更换。

3.财物的放置。

解决：应当集中放在一起，防止有人漏掉自己的东西以及游戏的时候身体接触时金属部件导致别人受伤。

4 游戏参与的积极性不高。

解决：立即更换备用小游戏并提供给参与者们选择的机会。

5 参赛较多，一组组员较少，协调场面能力可能不好。

解决：按当时的情况可随时改为第二套值班方案工作。

具体组员如下表安排：

1.1 1.2 1.3

临时组长

组员

届时也是由1.1小组先开始..十五分钟的轮班制度。

固定资金：100元

项目：奖品（60元），道具（20元），止血贴（5元）。

总计：60+20+5=85（元）

**外联部活动策划书篇十四**

充实的工作生活一不留神就过去了，为了迎接新的工作目标，是时候认真思考策划书如何写了。策划书要写哪些内容呢？以下是小编整理的外联部活动策划书，希望能够帮助到大家。

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“职业技术学院篮球协会”又怎会错过这么好的一个黄金时机呢？于是我们协会精心策划了毕节职业技术学院首届‘希望杯’篮球赛！本次活动通过学院团委老师的分析讨论，极具权威性。本次活动亦是毕节职业技术学院首届“三对三”篮球比赛，将是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、学生处等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。职业技术学院篮球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，产品品牌容易深入人心。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。若是商家能在这种有趣、有意义的活动中进行宣传，效果一定非常显著。

3.以最小的投资得到最大的宣传效果：企事业的发展是个长期的过程，企业的发展靠的是宣传，宣传的好坏关系到盈利的多和少。

大赛前期宣传：制作喷绘、海报、单页等宣传资料覆盖宣传。

大赛过程宣传：在赛区悬挂条幅，现场销售展位进行产品宣传。

4.事半功倍的营销推广效果：本次活动将在毕节职业技术学院进行全方位宣传，以增强学生及教职员工对赞助单位的记忆、认知和好感，能对企业起到很好的宣传作用。而且企业产品可以在职院免费提供的产品展销位进行现场销售，这也会直接给商家提供了营业收入。

5.高效廉价的宣传，在以往的校内活动中，我们借鉴了不少的宣传经验，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.活动宣传：活动的整体宣传活动将由组委会进行统一安排，由主办方直接组织的负责落实实施，整个活动历时1月左右，在活动期间各协办单位会有不间断的各种宣传活动，保证三人篮球赛和贵公司产品在学生中的影响力。

活动主题：

玩转篮球，体会快乐

活动目的：

1.丰富大学生们的课余生活，提高我校大学生的综合素质，培养和谐团结，积极向上的进取精神。

2.致力于打造一个属于毕节职业技术学院所有热爱篮球的大学生享受篮球运动的精品活动。

3.为大学生打造一个互相交流、互相学习的平台，树立大学生内练素质，展现大学生的运动风采。

组织机构：

主办单位：毕节职业技术学院篮球协会

活动地点：

毕节职业技术学院篮球场

活动参与对象：

毕节职业技术学院所有在校大学生

活动形式：

本活动将分为篮球赛、三分&技巧赛两个独立的环节。

(一)篮球赛

1、自由组队报名(要有自己的队名，队名需积极健康)。

2、每队限报5人，其中队长一名，每次上场3人。

3、若比赛中参赛双方产生争议，则仲裁权交裁判委员会，参赛队须服从。

4、每支球队须文明竞赛，友谊第一，比赛第二。

5、在比赛过程中是采取球权轮替制。

(二)技巧比赛

1、分男子组和女子组，各限报20人参加比赛。

2、参赛者在规定时间、规定的点(男子组为5个点、女子组为3个点)完成投篮，进球最多者获胜。

3、三分球比赛，球员在投篮时不得踩三分线，否则视为违例，违例投进球不算入总成绩。分两轮进行投篮，按总成绩排名，初赛选出前5名，决赛选出前3名。如果在一轮中两人甚至多人在规定时间内投入的球数相同，则进行加时赛直至决出胜负，大赛组委会将向前三名颁发荣誉证书。

4、技巧赛，在一个有各种不同障碍物的场地内完成运球、传球和投篮等几个环节。比赛设有障碍物和规定路线。球员要综合运用运球、传球和投篮等技巧完成规定项目，以用时多少决定胜负。(比赛未尽事宜详见协会工作表)

横幅——悬挂在学校大道和篮球场旁或篮球板上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：“中国移动祝职业技术学院首届‘希望杯’篮球赛圆满成功！”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。

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。

1.冠名权——本次活动可以“××篮球杯”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。

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。

7.网站宣传——本次活动的网站报道中均可融入公司文化。

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。

13.现场鸣谢——活动结尾，公司名称以口头鸣谢形式出现。

(略)

-->[\_TAG\_h3]外联部活动策划书篇十五

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！

二、工作方向

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。

三、工作宗旨

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。

**外联部活动策划书篇十六**

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。

**外联部活动策划书篇十七**

为了成功举办读者协会大型读书心得交流会,通过外联部在我校内外寻找赞助商,支持并宣传此活动,为我协会提高声誉。

拉到赞助,做好宣传

读者协会外联部部长,干事,以及有意愿参加的所有会员

x月x日---x月x日

我校商业街,商店以及校外财购

2.四个小组分别确定活动范围,避免重复,

4.部长x月x日组织开会,汇总拉到的物品,

5.全体成员在x日到x日.注意拉观众,帮助宣传策划,同时拿回所有奖品和赞助的物品

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。

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。

**外联部活动策划书篇十八**

为了进一步加深学校学生会各部门之间的了解，增进学生会成员之间的友谊，促进学生会工作更好的开展，培养学生会干部的组织与交流能力，并为以后与各学院的学生会工作打好基础,我校学生会决定组织一次学生会联谊活动。

1、加强学生会成员间的联系及交流，增加部门合作磨合程度，增强成员内部 的整体凝聚力。

2、为各部门干事提供一次很好的机会来锻炼组织和交际能力。

3、丰富学生会成员的课余生活。

4、为大家提供一个展示自我的平台。

xxx学生会外联部全体成员

待定

谷园四楼

山西农业大学校学生会外联部

为了方便交流管理、暂时分为以下工作小组

1、策划组：由校文艺部带领，负责所有组的调配和组织工作、和节目的选择和改进。

2、舞台组：由大厅负责带领，负责灯光和音响工作和道具总汇工作。

3、后勤组：由后勤部负责带领，负责搬运器材、打扫卫生、并协助舞台组搞好舞台事宜。

4、宣传部：由宣传部负责带领，负责活动的宣传和通知工作。

5、秩序组：由体育部负责带领，负责活动现场的秩序问题，保证活动的圆满成功。

（一）活动前期

1、主持人选拔：由策划组对主持人进行选拔、至少四名两男两女。

2、节目选拔

由各部门部长负责，每个部门推选出一到两个节目，形式不限。

3、节目安排

策划组收集各部门节目并汇总。根据节目的性质、主题、时间等做出节目单。同时，策划组负责收集各部门节目所需背景音乐。（注：各部门节目所需道具由其自备，现场背景音乐由笔记本电脑连接音响设备播放）联谊活动中的趣味小游戏，由策划组负责收集各部门意见，选拔出合适的小游戏。

4、场地准备及现场布置

由舞台组负责联系学校方面，提前做好教室的借用工作。现场布置由宣传组负责，提前进行场地实勘，为现场布置及当天座次安排提供依据。

5、物品准备

活动期间所有物品（除道具）由后勤组负责提供。（注：若需借用办公室的物品，需提前向主席团提出申请）

6、联系表

由宣传组负责制作本次活动的联系表。表中需注明每个工作组所负责的工作以及负责人的联系方式。

7、活动宣传

由宣传组负责制作宣传海报、条幅，并将其张贴。

8、邀请嘉宾

由主席团负责嘉宾的邀请工作，如果嘉宾愿意，请其致开幕词

（二） 活动期间

1、迎宾

由礼仪队派出6名礼仪小姐，做好迎宾工作。

2、现场秩序

秩序组负责，派出8人负责现场的秩序。

3、节目演出

舞台组负责演员的点到以及催台工作。

4、背景音乐

舞台组派出两名工作人员负责背景音乐的播放。

5、现场记录

宣传组选出两名工作人员负责活动的记录，一名负责照相，另一名负责录像。

6、食品发放

由后勤组负责食品的分配及摆放

（三） 活动后期

1、嘉宾退席

晚会结束后，先由礼仪小姐引导嘉宾退席。

2、清洁现场

晚会结束后，学生会全体成员留下打扫现场卫生。

3、物品归还

后勤组负责归还所借物品，并列出活动经费开支明细。

4、活动总结

策划组做好活动总结。

（四）晚会流程

1、全体成员安静，等待嘉宾入场。

2、嘉宾入场。

3、主持人介绍嘉宾，并嘉宾致辞。

4、晚会正式开始，节目按节目单开始进行。

5、按小游戏的种类，在节目中期穿插各种小游戏。

6、晚会结束，全体成员欢送嘉宾。

7、物品组收放其负责的物品。

8、全体成员清洁会场。

1、在会场内和会场外都要保持安静，节目的声音不宜过大。

2、会议期间手机请调成震动。如需接打电话，可离开会场，或者尽可能小声接打，不要影响到他人为宜。

3、在会场内不要有抽烟、翘二郎腿等不雅现象。

4、请妥善保管好自己的贵重物品。

5、联谊会结束后及时打扫整理会场。

6、如有突发情况请及时和有关负责工作人员联系。

**外联部活动策划书篇十九**

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）

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）

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。

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）

**外联部活动策划书篇二十**

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。

二、市场分析

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。

三、活动介绍

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)

四、工作计划

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。

五、合作宣传

六、赞助方式

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。

七、赞助回报

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。

八、主办方义务。

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。

九、赞助方义务

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。

十、企业补偿计划

十一、经费预算

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