# 2024年外联部拉赞助策划书(实用12篇)

作者：心灵之约 更新时间：2024-03-10

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。外联部拉赞*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

**外联部拉赞助策划书篇一**

背景(1)今年是毛泽东等老一辈革命家题词“向雷锋同志学习”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，英语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。

二、活动主题

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

三、活动目的

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。

四、活动时间和地点

201x年x月x下午2:00——4:00

枫景小学

五、活动流程

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，准备教案

(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)

六、注意事项

(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

**外联部拉赞助策划书篇二**

大学生是当今社会拥有狂热激情，年轻活力的强大团体。他们充满激情，是对例如运动会等大型活动的积极参与者；他们是带动当今中国消费的主力高潮，在消费市场上具有不可磨灭地位的消费群体；他们密切关注着广告宣传，追求新奇事物，购买各类产品。可见，大学生作为一个重要的消费群体，他的力量是不可忽视的。因此企业若鼎立支持大学的某项大型活动，必定会得到丰厚的回报，极大的提高企业的知名度。

眼前就有一个绝佳的机会，就是我们兰州理工大学一年一度的校运会（生命科学与技术工程学院代表队）。此次校运会就是各大赞助商向我院的学子介绍自己，宣传自身的产品，策划自身形象的大好时机。首先广大新生已经逐步适应了大学生活，将自己溶入到大学中，逐步参与学校活动，为学校带来新的活力，也为企业带来了一批新的宣传团体。其次，开学初始，学业不是特别繁重，有较多时间参与组织学校活动。最后运动会是学校难得的大型活动，受到学校各层次的人员广大的关注，同时必将吸引校外人士的目光。如此黄金时机谁又想错过呢？哪位厂家商家想利用此次机会宣传的，就请加入到我们生命院外联部的活动中来吧！我们向您保证，我们会尽自己最大的努力，最大的心血，在我校推广您的产品。让您以最低的投资获得最高的回报！

1体育赞助是企业商家公关赞助活动形式的一种。是企业通过赞助某项赛事或活动，并围绕赞助活动展开一系列营销。各种成功的体育赞助可以证明，良好的体育赞助可以提高企业品牌的知名度和企业形象，以获得社会各界的广泛关注及好感，从而为企业创造出有利的生存和发展环境。

2同电视、报刊、传媒相比，校园宣传具有可以用小的投资做到最好的宣传的特点。

3校园消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。高校学生作为现在中国的青年团体，在消费上具有对新奇、时尚、浪漫物品投入资金较多的特点。

4大学年年有新生，年年有毕业生，若您愿意可以长期与我们合作，这样您的知名度会不断加深，具有一传十，十传百的长远意义。

5我们生命院外联部在以往的校园活动中积累了不少宣传经验，在学校中具有较为强大的宣传网，可以在最短的.时间达到很好的宣传效果。并且我们有足够的人力资源为您完成宣传活动，做到真正的高效廉价宣传。

6本学校人员较多，约有30000人。潜在市场巨大，消费能力高，为您的宣传成效很明显。

1活动目的：运动会是一年一度的校园盛世，为增强学生的团体意识，丰富学生的课余生活，推广体育，强健学子体魄，提高个人身体素质举办的。

2具体地点：兰州理工大学西校区/本部体育场。3具体时间

根据赞助商不同的赞助金额，提供不同的宣传方式。

1、网络宣传在校园网、洪流网、校论坛等校园网站进行大力度的宣传。

2、横幅在学校最醒目的位置，如食堂前、教学楼前、宿舍区前的主要街道上挂上宣传标语，一目了然且持续时间长。（由商家自行设计具有拥有自己特色的横幅）

3、宣传单可以由商家自行设计，推出其所产品。由本外联部组织人员在不同时间，不同地点分发。尽力使我校每位学生了解到您的产品。

4、广播宣传作为运动会的重点，广播的宣传作用是巨大的，它时刻向学生播报运动会各项赛事的情况，您公司的资料可以在校广播台的专栏播出，或直接播报感谢某某公司为我们今天的活动提供某某赞助，并滚动播出。（本外联部只作为商家与广播站之间的桥梁）5实物宣传运动员、拉拉队都是运动会人们关注的主要群体，运动会期间可以向他们发放印有赞助商标志的帽子或衣服，从而加大宣传力度。

通过电台，横幅，宣传单等形式,扩大宣传力度,让公众增加对贵公司的好感和信赖.或通过现场促销增加产品认知度,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.同时我外联部可发动人员帮助商家发放打折卡、宣传单、优惠券及宣传赞助商品及品牌，。赞助本次活动，省钱、省事、省心，为赢得大学生市场抢尽先机！

**外联部拉赞助策划书篇三**

本站发布外联部赞助策划书，更多外联部赞助策划书相关信息请访问本站策划频道。【导语】每一个大学的系里面都有外联部，目的是为了在组织活动时可以得到相应的商家赞助。以下是本站整理的外联部赞助策划书，仅供参考！

篇一

一、目的：为配合学院第四届技能文化节，积极参与其中。

范围：下沙地区(也可以向杭州市区发展)。

二、此次活动我院的优势：

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。

三、商家补偿计划

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商家有电子资料

10、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

11、现场show可以现场介绍赞助商需商家提供一些实物和资料

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指定用品赞助产品必须满足现场需要方可

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

在开始或中间

21、问卷调查活动当天可在咨询处进行问卷调查有抽奖

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

四、商家在我院的宣传方式：

2、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。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起派发。

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。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。

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同凡响。

五、关于拉赞助指导教材

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(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。

尊敬的未来赞助商：

大学生是当今社会拥有狂热激情、年轻活力的强大团体。大学生充满激情，对大型活动都积极参与，活动自身吸引了较多同学关注，在学校、老师和相关负责人的大力宣传下，能保证每一位同学都能切身融入活动之中;他们是带动当今中国消费的主要人群，在消费市场上具有不可磨灭的地位;因为没有过多接触社会，他们并不很了解各种品牌，他们也经常关注着学校广告，希望能买到跟适合自己的产品，购买能力很强，再加上本校女生较多，喇叭效应及强，家庭主要是大学生为主，同学能够传递给家长和同学更多产品信息。可见，大学生作为一个重要的消费群体，他的力量是不可忽视的，无论是现在的购买，还是往后的大力宣传，或是以后的再次购买都有很大的关联。因此鼎立支持大学的一些大型活动，必然会得到丰厚的回报，包括极大的提高知名度、提高品牌影响力，提高效益等都有很大带动作用。

眼前就是一个的机会，我们工商学院一年一度的校运会即将举办，此运动会是本校影响力和做宣传大的活动，这次运动会有许多外国留学生参与，首次有外省学生参与，这是与以往不同的，从未有过的。此次校运会将是各大赞助商向我院的学子介绍自己的良好机会，宣传自身的文化，开阔市场，塑造自身形象等提高效率的大好时机。首先广大新生正在逐步开始适应大学生活，融入自己购买，自己独立的生活的生活已经开始，他们将会把自己融入到大学中，由于大学生活自由时间非常多，他们将参与各项学校活动，为学校带来新的活力的同时也为企业带来了一批新的有效宣传团体。其次，开学初始，学业并不繁重，才脱离父母，脱离高考死板的时间，现在他们有较多时间参与组织学校活动，空闲或无意中都会发现我们做的大力资助宣传的媒介。最后运动会是学校的大型活动，受到学校各层次的人员广大的关注，特别是学生群体受到学长和老师的影响。同时必将会更多吸引校外人士的目光。如此黄金时机谁都不想错过，所以特别希望能帮助您的宣传，我们郑重的向您保证，我们会尽自己的努力，付出的心血，在我校推广您所要求的内容。让您以最低的投资获得的回报!

篇二

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时机，产品宣传的时间，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，极具性。况且本次活动是生命科学学院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：

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：

3、活动宣传：

在20xx年x月x日前做好宣传工作

4、邀请嘉宾

在20xx年x月x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x月x日前落实物资和金钱的筹备工作

-->[\_TAG\_h3]外联部拉赞助策划书篇四

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xx-xx余人,人流量大达到运动会每天入场观看人次为xx-xx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

6.校园广播台

7.校园主流报纸

8.校园各校区粘贴栏海报

9.活动现场海报 x展架

10.主持人感谢词

11.奖品赞助

备注:赞助费达2000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:2000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:xx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!

本站建议:关于大学生拉外联事宜,不能以拉到钱为终极目的,因为需要从长远考虑,所以在作宣传和策划时,务必切实从商家利益出发,同时结合校园师生的需要来找到结合点,达到双方共赢的目的!切记不能夸大活动效果,最终让商家形成巨大的心理落差,这样得不偿失!

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，#url#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:二零零九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:

3、活动宣传:

-->[\_TAG\_h3]外联部拉赞助策划书篇五

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，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：

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：

3、活动宣传：

在201x年x月x日前做好宣传工作

4、邀请嘉宾

在201x年x月x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201x年x月x日前落实物资和金钱的筹备工作

**外联部拉赞助策划书篇六**

为配合学院第四届技能文化节，积极参与其中。

范围：下沙地区(也可以向杭州市区发展)。

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。

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可以在校广播台专栏播出要另收一些宣传资金

11、现场show可以现场介绍赞助商需商家提供一些实物和资料

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必须满足现场需要方可

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

最好在开始或中间

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，但另算

2、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。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、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。

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。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。

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同凡响。

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。

尊敬的未来赞助商：

大学生是当今社会拥有狂热激情、年轻活力的强大团体。大学生充满激情，对大型活动都积极参与，活动自身吸引了较多同学关注，在学校、老师和相关负责人的大力宣传下，能保证每一位同学都能切身融入活动之中;他们是带动当今中国消费的主要人群，在消费市场上具有不可磨灭的地位;因为没有过多接触社会，他们并不很了解各种品牌，他们也经常关注着学校广告，希望能买到跟适合自己的产品，购买能力很强，再加上本校女生较多，喇叭效应及强，家庭主要是大学生为主，同学能够传递给家长和同学更多产品信息。可见，大学生作为一个重要的消费群体，他的力量是不可忽视的，无论是现在的购买，还是往后的大力宣传，或是以后的再次购买都有很大的关联。因此鼎立支持大学的一些大型活动，必然会得到丰厚的回报，包括极大的提高知名度、提高品牌影响力，提高效益等都有很大带动作用。

眼前就是一个绝佳的机会，我们工商学院一年一度的校运会即将举办，此运动会是本校最具影响力和做宣传最强大的活动，这次运动会有许多外国参与，首次有外省学生参与，这是与以往不同的，从未有过的。此次校运会将是各大赞助商向我院的学子介绍自己的良好机会，宣传自身的文化，开阔市场，塑造自身形象等提高效率的大好时机。首先广大新生正在逐步开始适应大学生活，融入自己购买，自己独立的生活的生活已经开始，他们将会把自己融入到大学中，由于大学生活自由时间非常多，他们将参与各项学校活动，为学校带来新的活力的同时也为企业带来了一批新的有效宣传团体。其次，开学初始，学业并不繁重，才脱离父母，脱离死板的时间，现在他们有较多时间参与组织学校活动，空闲或无意中都会发现我们做的大力资助宣传的媒介。最后运动会是学校最大的大型活动，受到学校各层次的人员广大的关注，特别是学生群体受到学长和老师的影响。同时必将会更多吸引校外人士的目光。如此黄金时机谁都不想错过，所以特别希望能帮助您的宣传，我们郑重的向您保证，我们会尽自己最大的努力，付出最大的心血，在我校推广您所要求的内容。让您以最低的`投资获得最高的回报!

**外联部拉赞助策划书篇七**

大学生是当今社会拥有狂热激情，年轻活力的强大团体。他们充满激情，是对例如运动会等大型活动的积极参与者；他们是带动当今中国消费的主力高潮，在消费市场上具有不可磨灭地位的消费群体；他们密切关注着广告宣传，追求新奇事物，购买各类产品。可见，大学生作为一个重要的消费群体，他的力量是不可忽视的。因此商店若鼎立支持大学的某项大型活动，必定会得到丰厚的回报，极大的提高商品的知名度。

眼前就有一个绝佳的机会，就是我们xxx职业学院一年一度的校运会院乒乓球比赛（由院乒乓球协会组织）。此次校运会乒乓球比赛就是各大赞助商向我院的学子介绍自己，宣传自身的产品，策划自身形象的大好时机。首先广大新生已经逐步适应了大学生活，将自己溶入到大学中，逐步参与学校活动，为学校带来新的活力，也为商家带来了一批新的宣传团体。其次，开学初始，学业不是特别繁重，有较多时间参与组织学校活动。最后运动会是学校难得的大型活动，受到学校各层次的人员广大的关注，同时必将吸引校外人士的目光，而乒乓球是我国的国球，参加乒乓球运动的人相对来说比较多，本次乒乓球比赛规模比以往更大，参加的人也更多，学院领导也非常重视此次比赛，乒乓球赛是这次校运会的一大新的亮点。如此黄金时机谁又想错过呢？哪位商家想利用此次机会宣传的，就请加入到我们院乒乓球协会外联部的活动中来吧！我们向您保证，我们会尽自己最大的努力，最大的心血，在我校推广您的产品。让您以最低的投资获得最高的回报！

1. 体育赞助是商家公关赞助活动形式的一种。是商家通过赞助某项赛事或活动，并围绕赞助活动展开一系列营销。各种成功的体育赞助可以证明，良好的体育赞助可以提商店的知名度和商店形象，以获得社会各界的广泛关注及好感，从而为商店创造出有利的生存和发展环境。

２.同电视、报刊、传媒相比，校园宣传具有可以用小的投资做到最好的宣传的特点。

3 .校园消费地域集中，针对性强，商店品牌容易深入民心。高校学生作为现在中国的青年团体，在消费上具有对新奇、时尚、浪漫物品投入资金较多的特点。

4 .大学年年有新生，年年有毕业生，若您愿意可以长期与我们合作，这样您的知名度会不断加深，具有一传十，十传百的长远意义。

5. 我们乒乓球协会外联部在以往的校园活动中积累了不少宣传经验，在学校中具有较为强大的宣传网，可以在最短的时间达到很好的宣传效果。并且我们有足够的人力资源为您完成宣传活动，做到真正的高效廉价宣传。

6 .本学校人员较多。潜在市场巨大，消费能力高，为您的宣传成效很明显。

1 .活动目的：校运会乒乓球比赛是一年一度的学生交流活动，是为增强学生的团体意识，丰富学生的课余生活，推广体育，强健学子体魄，提高个人身体素质举办的。

2 .具体地点： xxx学院乒乓球馆。

3 .具体时间：xxx

根据赞助商不同的赞助金额，提供不同的宣传方式。

１. 横幅 在学校最醒目的位置，如食堂前、教学楼前、宿舍区前的人比较多的地方挂上宣传标语，一目了然且持续时间长。（由商家自行设计具有拥有自己特色的横幅）

２ .宣传单 可以由商家自行设计，推出其所产品。由本校乒乓球协会外联部组织人员在不同时间，不同地点分发。尽力使我校每位学生了解到您的产品。

３. 实物宣传 运动员、拉拉队都是运动会人们关注的主要群体，运动会期间可以向他们发放印有赞助商标志的帽子或衣服，从而加大宣传力度。

1 .参加比赛运动员、裁判、记分员以及执勤人员的饮水提供２００元．

２ .球管场地费１５０元。

３ .奖励费（第一名１００元及荣誉证书，第二名５０元及荣誉证书，第三名奖品及荣誉证书。）共计２６０元。

４. 宣传费１００元。

通过横幅，宣传单等形式, 扩大宣传力度, 让公众增加对贵商家的好感和信赖. 或通过现场促销增加产品认知度, 这样有助于增加促销量,扩大宣传影响力, 让公众对贵商家产品有更进一步的了解.这在极大程度上增加了贵商家在学校的竞争力,树立了企业形象.同时我乒乓球协会外联部可发动人员帮助商家发放打折卡、宣传单、优惠券及宣传赞助商品及品牌。赞助本次活动，省钱、省事、省心，为赢得大学生市场抢尽先机！

**外联部拉赞助策划书篇八**

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 ×××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。

希望大家能够积极的工作，为学校做出应有的贡献!

外联部拉赞助策划方案(六)

**外联部拉赞助策划书篇九**

活动前后，应贵公司要求制作体现公司良好形象的宣传板。既可以为本次活动造势，也可以提升商家的品牌效应。

(1)活动期间可以在校为贵公司悬挂巨幅宣传海报，在各校宣传栏、宿舍内张贴商家海报。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。宿管站，宣传栏处人流大，观看人员较多，宣传效果极好。

(2)在各教学楼、宿舍内发放传单。我们南财的学生可以到南财任何地方发放传单，我们会尽最大的努力给你们发好传单，把你们商家宣传到位。

(1)在学校广播台播放广告。一般是在人流量的高峰期如中午和晚上放学时广播台进行播报，效果极佳。

(2)在校报和学生会网页对赞助商及产品进行宣传。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。

(1)在活动时携带商家的彩旗、条幅。特别是大型活动之前与期间，我们会在我校举行盛大的启动仪式(如万人签名活动等)。

(2)会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，沿途将会是一道亮丽的风景线。

(3)在活动期间，拍摄带有商家宣传物的照片，为宣传板提供资料。

(4)可能与相关媒体联系，扩大活动影响。

(5)厂家可派销售人员沿途跟随并进行销售，以扩大影响，加大宣传力度(主要根据厂家要求宣传)。

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)

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，者宣传商家、标语等，效果十分明显。附:活动的过程，为商家宣传的环节我们都会用相机拍下，及时发送给商家，我们要确确实实让商家知道我们是全心全意为他们宣传。

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。

(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”实为南财大之最，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

外联部赞助策划书三

活动目的: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。

比赛原则:友谊第一，比赛第二

举办单位:人院，动科学院，工程学院，兽医学院外联部

比赛时间:

12月20日(星期天)下午2点

比赛地点

华山宿舍7，8栋之间羽毛球场

各学院领队:

工程:

人文:

兽医:

动科:

前期准备工作:

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

比赛当天流程:

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)

比赛项目

男子单打，女子单打，混合双打

比赛规则

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)

这是篇好文章，涉及到活动、宣传、商家、学院、可以、外联、赞助、比赛等方面，觉得好就按ctrl+d收藏下。

**外联部拉赞助策划书篇十**

新的一个学期开始了，大家都沉醉在和新同学再次相见的喜悦中，而我们的学生会外联部又要开始新一个学期的工作了。

由于我们的大四学长已经毕业了，外联部的重要干部都进行了重新的选举。当然我们的工作经验还不是很足，只能在前辈的指引下和自己的摸索下慢慢的前进，不过我相信我们的能力很快就会适应外联部的工作。

这个学期我们最主要的工作就是帮学校各项活动和其它拉赞助，这是需要我们的努力的：

活动策划书目录：

1. 市场分析

2. 活动介绍

3. 宣传计划

4. 经费预算

5. 附录、备注

**外联部拉赞助策划书篇十一**

作为青春的代言人，大学生总洋溢着年轻的活力、充满着狂热的激情，对新奇刺激的大型活动必定会踊跃参与，全程投入。这类的活动必能让主办协会的知名度得到很大的提高，同时也让赞助的商家达到想要的最佳宣传效果,从而大家都得以大丰收。本年的十一月是活动开展的`最好时机，产品宣传的最佳时间，形象策划的最棒时段。

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

2．学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。其中高校学生作为现代青年都喜欢追求新鲜的、刺激的、浪漫的、能展示个性表现自我的时尚活动。若是商家能在party这种刺激狂野的活动中进行宣传，效果可想而知。

合作关系，如每年共同策划一次圣诞party,将会使商家在公寓内外的知名度不断加深,甚至到石牌各个高校，极具有长远意义!

4.便捷的活动申请：商家在公寓内、高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过和我们公关协会合作，贵公司可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们协会各部门的大力协作配合。

5.高效廉价的宣传：以往的校内活动中，我们积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。而且有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动!

6．本次活动将有过两万人了解，并至少超500人能进场参与（因场地所限人不可进太多），并会在五山高校区广为流传。

7．假如这类活动能再度成功举办，我们华农公关协会将会在下年的圣诞节推动广州所有高校共同策划一个更大型的圣诞联欢party，其盛况也必定空前。本次活动作为关键的一炮，意义深远，商机无限！

1．活动目的：

本次活动是本着丰富公寓文化，活跃校园气氛，提高会员积极性的大型特色活动。

2．组织机构：

主办单位：华南农业大学社团联合会

承办单位：华南农业大学公共关系协会

协办单位：华南农业大学吉它协会，舞蹈协会

赞助单位：

3．活动时间：

4．活动地点：

五山大学生公寓饭堂三楼

5．现场布置：

6．活动内容：

当天活动详细内容是由理事委员会策划的，他们那里有一份详细方案，但在活动开展前暂不公开。至于活动流程见工作计划“7.活动进程”即可。

1．申请审批：

在20xx年11月6日前落实策划的审批和场地的申请工作（由秘书部负责）

2．寻找合作组织

在20xx年11月1日前落实合作机构及合作项目（由会长负责）

3．寻找赞助单位

在20xx年11月13日前落实赞助情况（由外联部负责）

4．邀请嘉宾

在20xx年11月13日前落实嘉宾情况（由秘书部负责）

5．筹备资金

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

6．现场布置

活动当天由组织部和人力资源部负责

7．活动进程

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理事各守岗位注意换班安排

19：30会员，嘉宾，非会员进场有序排队，防止拥挤，逃检

19：30速配换礼品及跳舞有序排队

20：00主持人出场，开场白，介绍嘉宾，介绍节目及环境语出惊人

20：10会长致词，宣布开幕有气魄，激情

20：20游戏1配对游戏

20；35吉协表演准备要快

20：50游戏2配对游戏

21：10舞协表演2个舞蹈

21：20齐跳交谊舞现场教和跳

21：35游戏3配对游戏

21：55劲歌热舞注意电器

22：20合唱防止乱

22：30礼品大派送小心拥挤

22：40踩气球结束注意电器

22：50理事活动happy到底

23：20清理现场有头有尾

8．人员分工

由人力资源部负责

9．清场处理

全体理事负责

**外联部拉赞助策划书篇十二**

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：

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。

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