# 最新外联部赞助商策划案(精选9篇)

作者：心灵之门 更新时间：2024-04-01

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧外联部赞助商策划案篇一背景(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*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**外联部赞助商策划案篇一**

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

**外联部赞助商策划案篇二**

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!

**外联部赞助商策划案篇三**

大学生作为一个强大的消费群体，在中国消费市场上拥有不可预估的地位，其重要性是不可忽视的，因此企业若鼎力支持大学的某次活动，必定会得到丰厚的回报，极大的提高企业的知名度。

我们xxxx大学研究生会即将迎来一年一度的迎新晚会，此次迎新晚会就是各个赞助商向xxxx大学介绍自己的大好机会，宣传自己的大好机会，形象策划的大好机会！因为广大新生已经适应大学生活，逐步参与校园活动，为校园带来新的活力，况且迎新晚会是整个学校难得的大型事件，必定吸引所有本校学生，乃至外校的瞩目。我们向您保证我们会尽最大的努力，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。

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。其中高校学生作为电子产品的追求者、时尚的弄潮儿、餐饮的消费者。若是商家能在迎新晚会这种有趣，有意义的活动中进行宣传，效果可想而知。

3．大学之间人员流动频繁，交往密切。我们学校具有一个极大的优势，那就是我们花溪校区身处花溪大学城，周边有贵州师范大学、贵阳医学院、贵州轻工职业技术学院、贵州民族大学等高校。仿佛在xxxx大学花溪校区设置了一个宣传点向其他学校宣传。

4．本校人员众多，潜在市场巨大，由于外省学生人数多，消费能力高，容易受周围环境的影响，消费易引导。一次小小投资，绝对会获得大大回报！

附：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文化，活跃校园气氛，增强学院同学间的情谊，提高研究生会知名度的大型特色活动。

2、组织机构：

主办单位：xxxx大学研究生会

赞助单位：

3、活动时间：

20xx年10月31日

4、活动地点：

图书馆报告厅

5、参与人员：

校领导的全体学院，全体师生全部参与。

四、宣传计划

本次研究生会迎新晚会是我校全校性质的大型娱乐活动，影响面覆盖整个花溪校区，期间我们将进行现场拍照，录象等方式纪录晚会过程，友方可采用资金或其它形式进行赞助，本部门将根据具体情况，进行宣传，具体宣传手段有：

横幅和展板：在校园主干道和公寓食堂旁悬挂摆放，持续时间持续到活动结束。横幅内容与商家有关如：“xxx祝研究生会迎新晚会圆满成功!”

网络宣传：在校园网，校论坛，校贴吧均会进行大力度的宣传，做到凡校园网内都有该产品广告。

宣传单：可以由商家自行设计，隆重推出其所产品。由本外联部组织人员在不同时间，不同地点分发。尽力使每位我校学生了解到您的产品。

海报宣传：在全校各宣传栏内张贴大型海报,内容激情活力,在保证相关活动的宣传的情况下,可以体现赞助商的利益。置于校内外人口流动量大的路上,和宿舍区。

奖品宣传：晚会奖品可由公司赞助或可印有您公司的图案，使学生了解您的产品。

外校宣传：在本校宣传的同时，也可组织人力，物力向外校宣传，主要为帮助在外校派发传单，贴宣传海报。省去您一个商品多家学校投资赞助的忧虑。节省您的资金，真正为您着想。

五．商家补偿计划

1．冠名权本次活动可以“××迎新晚会”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；

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；

9.奖品宣传奖品由公司赞助或可印有其标志性图案；

13.现场鸣谢活动期间，公司名称以口头鸣谢形式出现。

文档为doc格式

-->

-->[\_TAG\_h3]外联部赞助商策划案篇四

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

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

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

促销点宣传 活动当天可在现场搞促销 要另收一些场地费

**外联部赞助商策划案篇五**

辩论赛不仅能拓展学生的课外知识，还能增强学生的思维反应能力和语言表达能力，下面是本站为大家搜集整理的高中生辩论赛策划方案，欢迎阅读。

外联部拉赞助策划方案(一)

xx于2018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xxxx余人，人流量大达到运动会每天入场观看人次为xxxx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

3.优秀运动员的奖品由公司提供.

4.横幅有标明赞助商

备注：赞助费达xx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： xx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!

外联部拉赞助策划方案(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。本年的三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，极具权威性。况且本次活动是柳州医专手工艺协会最具特色的招牌活动，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：

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2008年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2008年3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

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

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

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

促销点宣传 活动当天可在现场搞促销 要另收一些场地费

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 2000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) 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。

外联部拉赞助策划方案(三)

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、宣传方式

1.冠名权：独家赞助拥有活动的冠名权，本次活动可以“赞助商”等来命名. (赞助总金额达到一定程度)

2.横幅:为期三天(时间长度取决于根据赞助商提供的资金多少)的横幅宣传，在学校将带有商家名称的横幅悬挂在食堂等人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。(赞助商以私人名义是无法申请到横幅悬挂的)

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。

四、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。

外联部拉赞助策划方案(四)

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。若是商家能在联谊晚会这种有趣、有意义的活动中进行宣传，效果定是显著。

3.因为年年都会举办联谊晚会，如条件允许的话,商家还可以同我们学生会外联部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!

一、活动介绍

1.活动主题：

2.活动目的:

3.组织机构:

主办单位：学生会外联部

赞助单位：

4.活动对象：

5.活动时间： 年 月 日

6.活动地点：

7.活动安排：本次联谊晚会一共设有二个环节：

环节一

环节二 我的大学生活”文艺汇演

二、 工作计划：

3.活动宣传：

在 年 月 日前做好宣传工作

4. 邀请嘉宾在 年 月 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 年 月 日前落实物资和金钱的筹备工作。包括：赞助资金，申请资金

6. 现场布置活动当天由学生会成员负责

7. 活动进程

x月日之前 做好宣传贴的张贴工作环节一

x月日 发通知

x月x日 主办方召集开动员大会

x月x日—x月xx日 各进行活动准备及主办方做好人员配置工作

环节一

时间 内容 备注

x月x日 发通知及报名表

x月x日 收报名表并进行整理与统计，并确定评委名单

x月x日

环节二：“我的大学生活”文艺汇演

时间 内容 备注

x月x日 发通知及报名表

x月x日—x月x日 节目的挑选，主持人的选拔

x月x日—x月x日 节目的第一次彩排

x月x—x月x日 节目的优化及嘉宾的邀请，评委名单的确定

x月x日 节目的第二次彩排

x月x日点—点布置现场 分工要细，效率要高

点—点节目的过场

点 观众入场

点---点 文艺汇演

外联部拉赞助策划方案(五)

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

一.市场分析(投资高校活动的优势)

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

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!

二.活动介绍

1. 活动目的：

本次活动是本着丰富校园文化，活跃校园气氛，提高学院知名度的大型特色活动。

2. 组织机构：

主办单位：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：…… ……

3. 活动时间：

200\*-5-16，晚上7：00——10：30

4. 活动地点：

校大礼堂

5. 活动进程(计划)

三.宣传计划

一. 项目内容时间及效果

横幅

在教三学楼和学校过道悬挂 活动 前一星期悬挂 直到活动结束一目了然，持续时间长 公司以私人名义是无法申请到横幅悬挂的。

海报宣传

在全校各宣传栏内张贴海报, 在保证 相关活动的宣传的情况下, 可以体现赞助商的利益。学生公寓宣传栏。置于校内人口流动量大的路上和食堂前，建议公司参与设计海报(展板)，宣传单，节目单, 以求对公司的宣传达到最好最全面的效果。

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)

宣传计划

代表队: 厂家可以围绕本次运动会，通过协作安排，在代表队的服装等用品，围绕贵公司的产品进行推广宣传，以达到实质性的开发市场、宣传企业品牌的目的。

宣传单: 委派学生散发贵公司宣传单(由商家自己提供)

海报宣传： 在全校各宣传栏张贴大型海报,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.置于校内外人口较多、流动量大的路上和宿舍区。(由双方提供)

奖品宣传: 奖品由公司赞助提供，奖品上可印有代表贵公司形象的图案

赞助意义：

1、我们在责任内为贵公司产品进行宣传，提高品牌知名度。

2、扩大商家在我院的影响，通过全面的宣传，提高商家产品的市场占有率。

3、通过赞助相关活动树立商家的形象，提高商家的社会效益。

4、我们真诚的希望以此次活动为契机，与贵商家建立长久的合作关系，帮助贵商家不仅在校内，更在社会上实现更大利益的目标。

5、我院校园网将适时追踪运动会进程并在网站公布，赞助商可借此机会得到媒体宣传，提高企业社会形象。

附加宣传

为更大程度的维护贵公司利益，我方将额外提供以下宣传内容

a、我系将不定期地为贵方进行海报宣传;

b、我系将不定期地为贵方在校内悬挂条幅;

c、若贵方需要，我系将为贵方免费发送传单;

d、后期工作中我们依旧将设身为贵方考虑，参加对贵方有利的活动;

四、活动经费

数码摄影

食品、饮料

后勤用品

奖品、奖金

合计 元

补充赞助方案：

(1)多家联合赞助(考虑3-5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。

(2)商家可以自我选择宣传方式和赞助方式(资金和实物)。商家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。

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”实为我院之最，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

感谢贵公司能在百忙之中阅读本方案!本策划为整体策划案初稿，其它执行细则等具体方案将待有关项目落实或开展后随即附上，望与贵方进行紧密沟通，将此案达致完善，以方便具体工作的开展。

为了能够成功举办本次运动会，推广赞助商的品牌，我方将本着真诚的态度，热切期望能与贵公司达成合作，并希望以次为契机，共创美好的明天!

-->[\_TAG\_h3]外联部赞助商策划案篇六

山东大学x院将于20xx年11中旬举办一次综合性的迎新晚会。宣传包括三个部分：前期宣传、迎新晚会及后续宣传。本次晚会的资金来源将采用商家赞助的形式，下面对商家赞助本次晚会相关事项进行详细阐述：

一、晚会时间：11月中旬某日晚19：0022：00

二、晚会地点：礼堂

三、主办单位：

四、晚会规模：本次晚会现场参加人员为赞助商代表，信息学院院领导及其它学院学生会主席团成员，信息学院20xx级全体新生，09级大二学生100名左右，以及所有学生会工作人员共600人左右。宣传对象面向目前山大在校学生11000余人。信息学院大四、大三以及研究生院在东新总部，而大一，大二在南外环新区，在迎新晚会期间我们将会面向两个校区所有学生同时高强度宣传。

五、宣传方式

前期宣传：

横幅：我们将为贵公司进行为期3至5天的24小时大横幅宣传，横幅会悬挂在小树林、运动场、食堂等人流量最多的位置。

海报：我们将在晚会的前期宣传海报中点明贵公司为赞助单位。

立式广告牌：在晚会期间作为独立的宣传方式在学校内进行宣传。

传单：在前期宣传和晚会期间我们可为在校园内为贵公司发放传单。

讲座：为更好的服务赞助商，将根据赞助商的要求，在合适的时间，合适的地点协助赞助商在东新区或南新区开展讲座。

气球：晚会前会升起气球，下拉条幅以便达到最好的宣传效果。

产品展示：赞助商的产品我们可以在校内设置展点帮助进行展示。

晚会宣传：

晚会所有到场者都会得到一份入场券，其上可以详细注明赞助商的名称及对相关产品的宣传，以加大对赞助商的宣传力度。

晚会所有到场者每人会得到一份节目单，节目单正面将会印有本次晚会的节目流程，以及节目名称，反面的版面将完全交给赞助商作为宣传版面。

晚会会设置互动环节，互动环节中将邀请赞助商嘉宾上台与同学互动，在此期间贵公司可以提供一些自己公司的产品作为奖品派发出去，并可在台上对自己的公司进行简短宣传。

晚会将会为赞助商预留一个节目来作一些与晚会气氛相适应的宣传。

晚会进行时主持人会随时对赞助商进行现场鸣谢。

晚会将会邀请媒体进行宣传，并现场录制，以便做成光盘供以后迎新晚会参考，并为新生留念。光盘封面可完全由赞助商设计，光盘中节目的开头，中间，结尾可分别加入贵公司的宣传片。光盘内容将挂在信息学院网站上，并在各年级学生中派送，并由其他学院学生会主席团成员协助推广。(光盘将由贵公司负责制作)

晚会期间将会对现场进行布置，打出横幅和赞助商的宣传标语。

晚会的舞台背景可由赞助商提供，也可在现有背景上为赞助商进行标志性装饰，背景图案文字由双方协商确定。

后续宣传：

网站报道：学生会网站以及学院相关网站首页将对晚会状况进行报道，届时全校师生登陆相关网站都可看到贵公司的对晚会的赞助情况。

院报：信院院报将会在晚会结束后进行相关报道，也会对赞助商进行宣传。

海报：晚会结束后我们会对信息学院迎新晚会的圆满举行进行宣传，海报中将会对赞助商进行宣传。

讲座：可根据赞助商的要求为赞助商在晚会后安排讲座，扩大宣传效果。

反馈：晚会结束后，我们将会和赞助商再次洽谈，对于赞助商不满意或我们做得不够周到的地方进行补充宣传，尽最大努力使赞助商满意。

若贵公司有其他要求，以上条项未能涵盖，可进一步进行磋商洽谈。

尊敬的赞助单位：

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。我们衷心地希望能和贵公司通力合作，共同办好这次晚会。

期待您的加入!

**外联部赞助商策划案篇七**

外联部拉赞助策划书要怎么写，怎么写才能成功的拉到赞助商呢，以下是外联部拉赞助策划书模板，欢迎阅读参考。

20xx年11月4日

公寓狂欢夜

--主办单位：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：

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

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，对新奇刺激的大型活动必定会踊跃参与，全程投入，外联部拉赞助策划书范文。

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。

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两万人的大市场。

因此，公共关系协会作为华农学生声望最高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这次公寓狂欢夜联欢party!本次活动的策划不但在上年成功举办圣诞party的经验总结之上，而且通过了整个公关协会筹备委员会的分析讨论，极具权威性。

况且本次活动是华农公关协会最具特色的招牌活动，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、外校团体、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。

华农公关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。

3.因为年年都有新生，如条件允许的话,商家还可以同我们公共关系协会建立一个长期友好合作关系，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!

三.活动介绍

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：

五山大学生公寓饭堂三楼

5.现场布置：

楼梯(封)聊天4(工作)

聊天1观众1

主舞台音响

控制物品储备

非会员入场区(买票)聊天2观

众2吉协

会员入场区观众3

聊天3

门口1门口2小卖部

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。

四.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

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

五.宣传计划

项目内容时间及频率效果备注

网络宣传在以下网址中建立专栏或大量\"灌水\"：

社联网页各社团网页

红满堂网站

学生公寓论坛

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,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。

传单派发各宿舍区的每一个宿舍

饭堂门前

六.商家补偿计划

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

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

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。

-->[\_TAG\_h3]外联部赞助商策划案篇八

模拟拉赞助。

为了让同学们尽早感受到社会气息，走出学校这个象牙塔，提早认识学校与社会的差别，并且加深大一新生对学校与外联部的认识，同时加强同学们之间的交流，也给同学们展示自我的舞台，我们将现实生活中的拉赞助搬到我们的舞台上，为大家进入社会奠定一定的基础。

待定。

四、活地点

3初试：107广场。复试：教室。

模拟拉赞助初试，复试。

制造学院外联部（徐啸，曾荣超，杨婉琳，许素瑕以及外联部所有干事）

（一）前期准备宣传方案：

一、

二、三食堂，新区的

五、六食堂以及各教学、寝室楼下的张贴栏）3）放展板分别展出于老区107广场和新区七彩柱广场等内容：(时间、地点以及开幕式宣传标语)4）横幅4挂在活动现场——老区107广场（其中横幅可由本部门干事在活动之前出去拉一次赞助）5）班级宣传联系各班班长，让各班班长在班上进行一个简短的宣传。

（二）活动准备在活动前打印相应的表格及资料，租借摄影设备，并安排摄影人员，布置场地。邀请上届外联部同事，部长以及老师参与我们的活动。

（三）活动具体过程

1、初试由同学自己选择当商家或是当拉赞助的人，分别选出10名优秀商家和优秀拉赞助的人。

2、复试第一轮：让10名商家抽签（如火锅店，服装店等）给5分钟准备时间，再让10名拉赞助的人抽签（和上面的签一样）然后抽到相同签的商家和拉赞助的人为一组开始谈判（每组10分钟），选出2名商家和2名拉赞助的优秀选手。

第二轮：让剩余8名商家和8名拉赞助的人自己进行拉票（一分钟时间）让大众评委选出较好的1名商家和1名拉赞助的人进入pk席。（本轮淘汰14人）第三轮：让先选出的2名商家和2名拉赞助选手抽签（和之前10个不同的商家）并进行谈判，选出1名优秀商家和1名拉赞助的5人。

第四轮：让剩下的1名商家和1名拉赞助的人和第二轮选出的人继续抽签（和之前12个不同的商家）并进行谈判，选出1名较优秀的商家和1名拉赞助的人，剩下的则获得季军。并获得季军奖励。（本轮淘汰2人）第五轮：让第三轮选出的人和第四轮选出的人继续抽签（和之前14个不同的商家）并进行谈判，选出冠军，亚军。并获得冠军，亚军奖励。

（四）活动后续工作动

1、活动现场整理活动结束之后，部门所有成员留下，收拾整理现场，使现场恢复最初干净、整洁状态。

2、后期宣传宣传部常规宣传，新闻稿报道，扩大活动影响。

3、活动总结在活动结束后由部门各个干事写一份活动心得体会。并将活动过程中留下的照片制成ppt保留。

为了进一步落实西南科技大学有关校园安全教育工作精神，有6效预防，及时控制和妥善处理我校各类公共突发事件，增强全体师生安全意识，确保各学生组织、团体活动的正常开展，现结合即将开展的外来内部模拟拉赞助活动制定如下安全预案制度：

4、若出现下雨情况，要根据雨势迅速对场地进行调整。

物资价格矿泉水50元奖品500元场地费100元7宣传单50元宣传海报100元横幅200元合计1000元十、活动说明胆大——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。

脸皮厚——脸皮，像手茧，越磨越厚。譬如，笔者之所以能敢自不量力，班门弄斧，皆归功于长期磨练的成果——脸皮够拉赞助的时候，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。

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8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。

冠军奖品：待定。

亚军奖品：待定。

季军奖品：待定。

**外联部赞助商策划案篇九**

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

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

一、投资高校活动的优势

1.学院消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入学生的心。公司如能在这种环境中进行宣传，效果可想而知。尤其我院是一所专业性的体育院校，学生对体育用品及服装需求量大。

2.类似迎新晚会这样的大型活动一般能得到学院领导及相关部门的大力支持，规模较大、参与者多，深受同学欢迎，能够吸引大量师生前来观看，不仅能够推动学院文艺事业的发展，如果活动策划组织安排完善有可能引起全校性的轰动。

3.如条件允许的话,商家可以考虑同校内各个协会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次晚会等，这样可使商家在学校内外的知名度不断加深,甚至辐射到学院校园里的每个学生，极具有长远意义。

4.便捷的活动申请。商家在高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过与个别协会以晚会或者文艺演出的形式的合作，不仅可以方便快捷获得校方批准，并且得到协会及各部门的大力协作配合。

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

6、值得一提的是我校在校大学生达10000余人，人口密集，本校的消费能力较高，每年从这边毕业的有3000多位，且我校毕业生在学校发展的人很多成为学校的教师或职业教练，届时达到的宣传效果将更明显。

二、与我协会合作的优势

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

2、我协会在校内人数上的优势可以确保有足够的人力资源为贵公司圆满地完成宣传活动，并取得预期的效果。

3、本次活动将有10000余人了解，并至少超1000人能进场参与(因场地所限)，并会在高校内广为流传。

4、此次活动如能成功举办，我协会将会在下半年以此为契机策划更多系列活动，到时其盛况必定空前。而本次活动作为关键的一炮，意义深远，商机无限。

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

一、高校搞宣传的独特效益：

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

2、宣传效果明显。高校学生由于年龄等因素比较好强，好为人师，喜欢把自己认为好的品牌在第一时间段告诉身边的同学、朋友，以赢得别人的赞赏。像这样一传十十传百的宣传果可想而知。同时，我校的学生有90%以上(将近10000人)属于某地区的，在我校搞宣传对于企业品牌在某地区的发展具有积极的作用。

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

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

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

二、赞助活动意义

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

2、扩大公司在高校影响，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率.为以后企业或品牌之间的商业竞争多一份保障，为企业或品牌的市场占有率占得先机。

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

4、我们真心的希望能够以此次活动为契机，与贵公司建立长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，更在社会上实现最大的利益的目标。我们双方将在以后的工作中相互支持。

三、活动经费总预算

1、赞助商提供奖品价值每50元张贴一张海报

2、金额300元以上可挂横幅1条，海报4张

3、金额600元以上为协办单位，可挂横幅2条，海报4张，传单500张。

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

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

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

总计花费：xx元

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

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