

学校运动会赞助策划书(7 篇)

学校运动会赞助策划书 1

一、活动简介：

秋高气爽，椰风阵阵。值此金秋十月，举办此运动会，具有特殊的意义。借以增强学生身体素质，使学生德智体美全面提高，塑造我校青年的活力形象，丰富同学们的学校园生活。特为同学们展示自我提供一个平台，挖掘具有体育特长的同学，培养优秀的运动员，为校园精神文明的建设做贡献。

“运动会”一直是发掘体育类特长生的最快捷的方式之一，中国每所学都会不同周期的举办，用以寻找各高校的优秀运动种子。作为青春的代言人，学生洋溢着青春年轻的活力，充满着狂热的激情，为每次成功举办，创造轰动效应提供了条件和基础。每一届“运动会”影响力遍及学校每个角落，而作为“校运动会”的候选种子，每个学院的代表运动员们，又成为了的关键中的关键，细节之中的细节。本次活动新颖，节目精彩，影响深远，将为赞助商带来前所未有的宣传效果。

二、活动目的：

1、“校运动会”是本校三年一届的传统文化活动之一，能丰富我院学生的课余文化生活，提高同学们的运动热情，增强同学的体质，同时也给同学们提供一个锻炼自己的机会和一个展示自己的舞台。激发同

学们热爱运动、刻苦训练、努力成才的热情，全面提高自身综合素质，推动国家精神文明建设，为建设国际旅游岛做出贡献。

2、促进教育与经济、社会的共同发展，培养适应社会需求的学生，展现当代学生的精神风貌。

3、为了达到更好的活动效果，本院诚邀____公司加入到本次活动中来。扩我们活动影响力的同时，为贵公司在__师范学树立良好的商业形象，扩贵公司在__师范学的消费群体。

三、可行性分析：

1、赛覆盖面：赛将以整个学校(包括南校区和桂林洋学城高校区)为中心向其他各个学院及周边学、中学辐射，在全范围掀起一片观看热潮。

2、赛的人群：赛参与者以广学生为主体对象，众是商家产品的消费者，同时参与者多数热衷于健身运动，集锻炼、健身、文化、品位于一体，直接接受信息师生人数达上万人左右。间接接受商品信息者覆盖学城及南校区周边校区可达数万人。

3、赛的价值：在广播站与各学生会的共同打造下，让更多人了解本院和赞助商家，从而为商家企业搭建更好的宣传平台。相对于电视、报刊传媒，校园宣传有更良好的性价比，即可达到以最少的资金投入获得最佳的宣传效果。

4、赛的市场：随着人们生活水平的提高，青少年需要良好的素质教育，促使文化产业市场潜力巨，同时娱乐健身正是生活中不可缺少的调味品。运动会赛给选手提供圆梦的舞台，给商家提供无限的商机。学校消费地域集中，针对性强，学生对贵公司的产品需求，关注度高，接受性也强。

5、赛的宣传力度：本次活动持续时间长，宣传渠道多，同学的参与性高，领导重视程度，可充分展示公司的品牌和产品，达到非同寻常的宣传效果。__师范学消费市场，消费潜力，全日制在校生及教职工近1.5万人，校园较小，消费群体相对集中，宣传效果好。

6、便捷的活动申请：商家单在校园里进行宣传或促销都需要经过一系列的繁杂的申请，而通过与我们合作，贵公司可方便快捷地获得批准。本系各部门将与您力合作！

7、宣传网及经验：以往的校内活动中，我们积累了不少的宣传经验，在学校建有强的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果，而且足够的人力资源为贵公司完成宣传活动！会场的各个地方都将活跃着我们为您召集的志愿者的义务服务的身影，这种志愿服务的精神将扩贵公司在该校的影响力。

四、活动安排：

赛标题：__师范学运动会

主办单位：__师范学学生处

承办单位：教育科学学院体育部

活动时间：10月30日至11月7日

活动地点：桂林洋高校区及南校区(本校区)田径场

赞助商：待定

参赛对象：全体在校学生

五、活动流程：

报名：

(1) 学校学生处下发文件到各学院体育部，具体说明参赛流程及时间人员等安排；

(2) 体育部下发通知及报名表格至各班体育员及班长处，各班具体通知到每一个人，说明本次活动学校领导的重视程度，鼓励参与。在体育员处登记后，统一把表格交到学生会体育部长处；

(3) 学院统一进行参赛选手院内选拔，选出优秀参赛种子选手，进行参赛；

(4) 信网部具体制定参赛人员名单，由办公室通知到每个参赛选手参赛日期，体育部送至校学生处。

初赛：

时间：10月30日至11月7日

地点：桂林洋高校区及南校区(本校区)田径场形式：以校体育部制定标准进行选拔

评：体育学院专业老师

决赛：

时间：10月30日至11月7日地点：桂林洋高校区及南校区(本校区)田径场形式：以校体育部制定标准进行选拔

评：体育学院专业老师

特邀嘉宾：各学院领导老师

颁奖：

时间：10月30日至11月7日

地点：南校区(本校区)田径场主席台

形式：特邀嘉宾从礼仪小姐手中接过奖品及奖状对获奖选手进行颁奖

特邀嘉宾：学校校长、副校长、各学院院长等

六、宣传方案：

1、过程宣传

内容：预祝信息，如“_____商家预祝教育科学学院运动员凯旋而归”；

比赛信息，如“携手商家，打造属于本院运动员的最炫舞台”

规格：不定(根据悬挂地点及字数制定)

悬挂地点：主要交通路段人流密集处

(2) 宣传单宣传

内容：赞助商相关信息介绍；活动宣传，参赛细则等。规格：A4彩印，128克纸(仅供参考)、名片形式派发地点：各学院，宿舍，食堂，田径场，比赛现场等。

(3) 网络宣传

内容：赛前宣传，赛细则，比赛新闻跟踪报道形式：论坛发帖+新闻报道+图文报道+海师首页报道

宣传办法：在校园网上开辟本次活动专栏，进行活动介绍以及活动进程宣传，组织人员进行发帖，新闻报道。

内容：赞助商相关信息；种子选手比赛照片风采宣传规格：不定(根据展板规格定制，由本院宣传部策划手工制作，也可商家油印)

摆放地点：食堂门口，主要交通路段，赛报名点，各学院，宿舍，比赛现场

(5) 校园广播宣传

内容：预祝信息，“_____商家预祝教育科学学院运动健儿凯旋而归”

等

规格：每天早中晚各一次

(6) 校园摊位宣传

内容：在校园内为商家申请摊位进行商家商品的展示规格：视商家
选定宣传路段而定

2、比赛现场宣传

宣传展板：活动现场可放置 1-2 块预祝展板

宣传单：派发商家的宣传单或者名片

举牌：招募工作人员举宣传牌。(规格 160__100 单位：CM仅作参考)

啦啦队：本院三组女子拉拉队将从始至终在场边对运动员打气，身
着赞助商家提供的服装。可持宣传板或者宣传横幅。临时拉拉队：可招
募批量的临时拉拉队员，临时着装商家 LOGO 服装，手持拉拉棒在看台
有组织的对运动员进行打气，很吸引目光。

运动员：商家可为运动员提供本公司的运动服饰或运动装备(舒适
透气)

3、赛后宣传

(1) 网络宣传

宣传内容：赛后宣传、赛细则、比赛新闻报道、比赛收益、鸣谢赞助商家

宣传形式：开辟专栏+论坛发帖+链接+新闻报道+图文报道+海师首页报道

宣传办法：在校园网上开辟本次活动专栏，进行活动介绍及活动全过程宣传，组织人员在各论坛进行发帖，新闻报道。

(2) 展板宣传

内容：比赛盛况、歌手风采、比赛过程照片、比赛收益、友情赞助商家产品信息

形式：文字+图片

规格：规格为 250__150 单位：CM宣传板

地点：食堂门口，主要交通路段，赛报名点，教学楼门口，宿舍，食堂等人流密集处

(3) 横幅宣传

内容：祝贺信息，如“____商家祝贺教育科学学院运动员凯旋归来”；“____商家与教育科学学院共贺本次运动会圆满成功”；“____商家与教育科学学院运动员举杯同庆”等等

规格：不定(根据悬挂地点及字数制定)

悬挂地点：食堂、寝室、宣传栏附近、主干道两侧等人流密集处

(4) 可为商家专门制作校园活动

比如服装商家可制作 T 台秀、服装展等活动；饮食类公司可制作各种文艺类、体育类活动；也可根据商家自己要求制作活动(活动经费另算)

(5) 长期合作

贵公司可与我院建立长期的合作计划。我院将不定期举行各具有影响全校乃至周边地区的活动，与贵公司定制长期合作计划后，利于双边关系的发展，建立互利互惠的双赢局面。(具体内容需同贵公司商议决定)。

七、赞助经费预算：

横幅：80 元/条__10=800 元

粉丝宣传牌：25 元/面__6__2=300 元(以____公司为例，具体根据赞助商公司名称制作)

现场宣传横幅：80 元/条__2=160 元

彩旗：3 元/面__400=800 元

啦啦队员：50 元/人__50=2500 元

粉丝团人员：30 元/人__200=6000 元

矿泉水：250 人__2 瓶__3 天__1 元/瓶=1500 元

广播宣传费：90 元/天__3=270 元(次数视商家要求而定)文化衫：

20 元/件__200 件=4000 元(比赛过后可退还)啦啦队服：100 元/套__50

人=5000 元(可长期穿戴)运动员食品：20 元/人__40 人=800 元

其他：200 元

共计：22330.00 元整

(此预算不包括主干道临时摊位促销点费用、商家宣传牌匾费用、网络制作费用。仅为评估预算，具体请以合同为准。)

八、赞助基础经费：

全力支持：2 元

鼎立支持：10000 元以上

力支持：不限财务钱物

备注：基础经费是指用于本次活动的组织和宣传费用，人员服饰费用，饮食费用，宣传展板的喷绘，彩印的宣传传单、现场互动环节赠送的奖品均由商家提供，横幅和其他宣传物料的制作由学生会负责落实。

九、各单位的回报：

“全力支持”赞助的回报：

也称家赞助，本活动从开始报名直至赛结束，全程活动经费均由该商家单提供。

1、冠名权益：本次活动将在本院的各展板及宣传横幅上均出现商家名字。

2、广告回报：

(1) 在过程宣传、赛场内宣传、赛后宣传中突出冠名企业的名称、标识、产品信息。

(2) 在教学楼前的显著的位置放置突出冠名单单位名称、标识的展板以突出宣传企业。

(3) 在赛场外：如主干道悬挂标有冠名企业名称或产汽称等内容的宣传条幅及其他广告。

(4) 活动期间为协办单位派发传单 n 份。

(5) 在赛场内均设有企业名称、产汽称等内容的宣传条幅及其他广告。

(6) 在决赛赛场外提供相应的场地为冠名企业名称或产汽称的横幅。

(7) 在决赛赛场场外提供相应场地，供协办企业展销自身产品，及配有文字、图片说明及企业文化等内容的展板。

(8) 全场参赛选手、粉丝团，身着印有冠名企业标识的文化衫。可举广告牌及横幅，镜头将被保留。

(9) 冠名企业可以根据赛组会的设立的奖项，提供带有企业标识的奖品、纪念品发放给参赛选手。

3、光盘的广告：参赛优秀选手所录唱片中提及冠名企业宣传广告，体现企业文化。

“鼎力支持”赞助的回报：

又称协办单位，与冠名单位共同提供活动经费或物品。

(1) 在网络、展板、海报、入场券、节目单和决赛背景幕布的宣传上标明协办单位的名称、标识以突出宣传企业。

(2) 主干道标有协办单位名称或产汽称等内容的宣传横幅 2 条。

(3) 活动期间为协办单位派发传单 n 份。

(4) 在初赛场内、半决赛场内、决赛场内悬挂企业名称、产汽称等内容的宣传横幅各 1 条。

(5) 协办单位可以根据赛组会的设立的奖项，提供带有企业标识的奖品、纪念品发放参赛选手。

“力支持”赞助的回报：

即提供一定量的资金及物品的商家。

(1) 在网络、展板、海报、入场券、节目单的宣传上标明力支持企业的名称、标识以突出宣传企业。

(2) 主干道标有友情赞助单位名称或产汽称等内容的宣传横幅 1 条。

(3) 活动期间为友情赞助单位派发传单 n 份。

(4) 决赛场内悬挂企业名称、产汽称等内容的宣传条幅 1 条。

(6) 友情赞助单位可以根据赛组会的设立的奖项，提供带有企业标识的奖品、纪念品发放参赛选手。

十、联系方式：

__师范学教育科学学院外联部

教育与科学学院外联部策划案

我系还将不定期在学校内举办其它各类活动(如扫盲舞会、十歌手、游园晚会、美食节、月院刊发表等)，在全校均具有极影响力。真诚期待与您进行长期、互利双赢的合作。

2

一．策划书前言

谁是当今拥有狂热激情，年轻活力，对例如运动会等大型活动充满热情，积极参与的领头军——大学生！

谁是带动而今中国消费高潮的主力，在中国消费市场上拥有不可磨灭低位的群体——大学生！

谁会对广告宣传特别在意，追求新奇事物，购买各类产品——大学生！

可见，大学生作为一个强大的消费群体，他的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，极大的提高本企业的知名度。

眼前就有一个极大的机会，那就是我们经济管理学院一年一度的运动会。此次运动会就是各个赞助商向广大荆职学子介绍自己的大好时机，宣传产品的大好时机，形象策划的大好时机。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，同时由于刚开学，各年纪学生功课较少，有较多的时间参与组织学校活动。况且运动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。如此的黄金时机谁又能让他错过呢。行动吧！哪位厂家商家想利用这次机会宣传的，就赶紧参加我们经济管理学院的赞助活动吧，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. 体育赞助是企业公关赞助活动形式的一种。是企业通过赞助某项体育赛事或活动，并围绕赞助活动展开的一系列营销。无数成功的体

以获得社会各界广泛的好感与关注，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，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。

3. 学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。其中高校学生作为现代青年都喜欢追求新鲜的、刺激的、浪漫的产品。

4. 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，那就是有三个校区，且每个校区都与其他各大高校毗邻。支持一所学校就仿佛支持了三所学校，仿佛在宁波设置了三个宣传点向其他学校宣传。

5. 大学年年有新生，年年有毕业生。您还可以与我们进行长期的合作，这样您产品的知名度便会不断加深，一传十，十传百，百传千，千传万，具有极其长远的意义。

6. 我们经济管理学院在以往的校内宣传工作中累积了不少的宣传经验，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您完成宣传活动！做到真正的高效廉价宣传

7. 本校人员众多，约有一万多人。潜在市场巨大，消费能力高。一次小小投资，绝对会获得大大回报！

三. 活动介绍

1. 活动目的：运动会是一年一度的校园盛事，是为了推广体育活动，强健学子体魄，提高个人身体素质，发扬追求更高·更快·更强的精神而举办的。

2. 参与人员：校领导的全体学院，全体师生全部参与。

3. 具体地点：校运动场

4. 具体时间：__年4月21日至23日

四. 宣传计划

根据不同的赞助金额，提供不同的宣传活动。

1. 网络宣传在校园网，校新闻中心网，校论坛，社联网，各社团网进行大力度的宣传，做到凡校园网内都有该产品广告。

2. 横幅在三个校区最醒目的位置，『如食堂，教学楼，寝室过道』，挂上宣传标语，一目了然，且持续时间长。也可以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，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。

4. 海报宣传在全校各宣传栏和学生公寓宣传栏内或校内外人口较多活，人口流动量大的路上张贴大型海报，，在保证相关活动的宣传的

情况下，可以体现赞助商的利益。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. 刊物宣传本校具有自己的学生刊物，在学生中间具有很大的影响力。可在刊物上刊登广告。

6. 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。

7. 产品展示会，咨询点宣传由商家组织人员到本校，我院团总支负责配合您的工作，帮助组织宣传您的产品。使公司产品得到更好的直接的展示，吸引校内人士参观，极大提高您的产品名气。

8. 奖品宣传运动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

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. 广播宣传作为运动会的重点，广播的重要性是巨大的，它时刻向每位学生播报运动会状况。您公司资料信息可以在校广播台专栏播出，或直接播报感谢__公司（酒店）为我们今天的活动提供了__赞助，并滚动播出。

11. 抽奖活动进行关于产品的问卷调查，最后在被调查者中抽取中奖者，奖励您的部分产品，目的在于推广您的产品，使之被学生大众接受。

五经费预算

根据商家要求的具体宣传计划，而进行相应的预算。

六预计效果分析

通过电台，海报，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

学校运动会赞助策划书3

活动主题：

运动展风姿预祝_____于校运动会取得优异成绩

主办单位：

_____X

赞助对象：

活动时间：

11 月__X号

运动会概况：

为了展现当代学生的飒爽风姿以及本校在体质教育方面的丰硕成果，本校定于 11 月 9、10 号两日在下沙新校区运动场隆重举行第二十二届校田径运动会，运动会包括三个部分：开、闭幕式、健美操表演和运动会（两天）。届时，全校各学院精心选拔的数百名选手将以青春活力、勇于拼搏的形象出现于该次运动会上。

作为全校的领头羊，会计学院一直是全校学习上的榜样，会计学院在历届运动会上取得的优异成绩也一直是我们的“会计人”的骄傲。去年我会计学院运动团在各位运动员的努力拼搏下取得了全校总积分第四的好成绩，我院金超伟同学还在男子跳高比赛中连续 3 年夺得校第一，为学院争得了荣誉

为了在本次校运动会上给会计学院运动团提供相应的`后援，我外联部计划通过与贵公司的合作，向学院各运动员以及拉拉队员提供相应的物资援助，我们也相信贵公司在经过审慎定夺之后一定会对当代学生提供一定的友情赞助。

赞助可行性分析：

本次运动会得到了学校团学院相关部门的大力支持，规模、参与者多，能吸引更多师生及其家属及下沙其他兄弟院校来观看，深受同学欢迎，并推动学校体育事业的发展，必引起高度关注。

在校学生达近 0 人，人流量，到运动会每天入场观看人次为 7000 人左右，到时候本校区东方学院也将派运动员和拉拉队过来，因此此次宣传对贵公司来说是赞助花费少而收效的。

人口密集，而且本校的消费能力较高，出外消费方便，同时学生接受事物的能力比较强，贵公司宣传的成效将更明显。

通过本次活动可以增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。扩贵公司在本校的影响，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。

经费预算：

会场布置：200 元

活动宣传：宣传费 100 元

海报 100 元

横幅 200 元

宣传单 100 元

宣传合计：500 元

矿泉水及医药箱（药品）500 元

拉拉队慰问品 200 元

奖品

一等奖：500

二等奖：300

三等奖：200

参与鼓励奖：100

合计奖金 1000 元

合计：2500 元

冠名商利益细则：

（1）在运动会进行前、中、后期，我们将会过道、会计学院看台以及会计学院学院楼等醒目处悬挂型横幅（“_____祝__学院代表团在此次运动会中取得优异成绩”横幅），用以宣传本次活动的主题和内容，以扩活动影响力，提高宣传力度。

（2）在活动时进行海报宣传，散发相应传单（在上面印有贵公司的商标及部分广告）等范围、多角度宣传，使宣传工作细致到位，让财院人在吸收此次活动信息的同时，一次次牢牢地把贵公司的形象铭记于

心。极力推广贵公司业务，最限度地增强贵公司的影响力，提高贵公司的知名度，以增强贵公司市场的渗透力。

(3) 通过“__论坛”及____X社团管理中心版块、进行详细报道。

(4) 在本次活动中将设置医疗救助点，贵公司如愿意的话可以派几名医疗人员进行现场服务。

(5) 届时在为运动员准备的医药箱外贴上贵公司商标，在会计学院宣传海报上注明贵公司名称。

(6) 届时在由贵公司提供奖品上也可印有贵公司名称字样等（如在提供奖金的信封上、奖品的外包装上等等）。

(7) 由于__学院看台地理位置优越，有助于学校电视台的拍摄，更是全校同学的必经之地，有助于宣传。

(8) 如果需要的话可以在生活区提供宣传单宣传。

(9) 尽力争取公众媒体对本次活动进行报道，扩赞助单位知名度；

(10) 贵单位可提出其他可行宣传方式,具体可当面协商

历届以来，我院都是以有实力、有影响力且具有较强的组织力和团队精神著称。我们将一如既往地本着对赞助商负责的原则。相信本次活动在贵公司的力支持下，我们的成绩会更上一层楼！若贵公司能提供本次赞助，我们还会与贵公司达成长期合作伙伴关系，为贵公司提供更长

时间的宣传服务（如校园论坛，校园广告，海报等），并且为贵公司今后赞助我校活动或进行展销等提供更加优惠的条件。

我们真诚希望此次活动能够得到贵公司的力支持，在我们双方的共同努力下，使本次活动取得圆满成功！

最后，呈上我们最诚挚的谢意！并祝贵公司业绩步步高升

9 月 26 日

学校运动会赞助策划书 4

一、活动简介

秋高气爽，椰风阵阵。值此金秋十月，举办此此运动会，具有特殊的意义。借以增强学生身体素质，使学生德智体美全面提高，塑造我校青年的活力形象，丰富同学们的大学校园生活。特为同学们展示自我提供一个平台，挖掘具有体育特长的同学，培养优秀的运动员，为校园精神文明的建设做贡献。

“运动会”一直是发掘体育类特长生的最快捷的方式之一，中国每所大学都会不同周期的举办，用以寻找各高校的优秀运动种子。作为青春的代言人，大学生洋溢着青春年轻的活力，充满着狂热的激情，为每次成功举办，创造轰动效应提供了条件和基础。每一届“运动会”影响

力遍及学校每个角落，而作为“校运动会”的候选种子，每个学院的代表运动员们，又成为了选举的关键中的关键，细节之中的细节。本次活动新颖，节目精彩，影响深远，将为赞助商带来前所未有的宣传效果。

二、活动目的

1、“校运动会”是本校三年一届的传统文化活动之一，能丰富我院学生的课余文化生活，提高同学们的运动热情，增强同学的体质，同时也给同学们提供一个锻炼自己的机会和一个展示自己的舞台。激发同学们热爱运动、刻苦训练、努力成才的热情，全面提高自身综合素质，推动国家精神文明建设，为建设国际旅游岛做出贡献。

2、促进教育与经济、社会的共同发展，培养适应社会需求的大学生，展现当代大学生的精神风貌。

3、为了达到更好的活动效果，本院诚邀____公司加入到本次活动中来。扩大我们活动影响力的同时，为贵公司在__师范大学树立良好的商业形象，扩大贵公司在__师范大学的消费群体。

三、可行性分析

1、大赛覆盖面：大赛将以整个学校(包括南校区和桂林洋大学城高校区)为中心向其他各个学院及周边大学、中学辐射，在全范围掀起一片观看热潮。

2、大赛的人群：大赛参与者以广大学生为主体对象，大众是商家产品的消费者，同时参与者大多数热衷于健身运动，集锻炼、健身、文

化、品位于一体，直接接受信息师生人数达上万人左右。间接接受商品信息者覆盖大学城及南校区周边校区可达数万人。

3、大赛的价值：在广播站与各学生会的共同打造下，让更多了解本院和赞助商家，从而为商家企业搭建更好的宣传平台。相对于电视、报刊传媒，校园宣传有更良好的性价比，即可达到以最少的资金投入获得最佳的宣传效果。

4、大赛的市场：随着人们生活水平的提高，青少年需要良好的素质教育，促使文化产业市场潜力巨大，同时娱乐健身正是生活中不可缺少的调味品。运动会大赛给选手提供圆梦的舞台，给商家提供无限的商机。学校消费地域集中，针对性强，大学生对贵公司的产品需求大，关注度高，接受性也强。

5、大赛的宣传力度：本次活动持续时间长，宣传渠道多，同学的参与性高，领导重视程度大，可充分展示公司的品牌和产品，达到非比寻常的宣传效果。__师范大学消费市场大，消费潜力大，全日制在校生及教职工近 1.5 万人，校园较小，消费群体相对集中，宣传效果好。

6、便捷的活动申请：商家单独在校园里进行宣传或促销都需要经过一系列的繁杂的申请，而通过与我们合作，贵公司可方便快捷地获得批准。本系各部门将与您大力合作！

7、宣传网及经验：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，

!会场的各个地方都将活
跃着我们为您召集的志愿者的义务服务的身影,这种志愿服务的精神将
扩大贵公司在我校的影响力。

四、活动安排

大赛标题: __师范大学运动会

主办单位: __师范大学学生处

承办单位: 教育科学学院体育部

活动时间: 10月30日至11月7日

活动地点: 桂林洋高校区及南校区(本校区)田径场

赞助商: 待定

参赛对象: 全体在校学生

五、活动流程

报名:

(1)学校学生处下发文件到各学院体育部,具体说明参赛流程及时
间人员等安排;

(2)体育部下发通知及报名表格至各班体育委员及班长处,各班具
体通知到每一个人,说明本次活动学校领导的重视程度,鼓励参与。在
体育委员处登记后,统一把表格交到学生会体育部长处;

(3) 学院统一进行参赛选手院内选拔，选出优秀参赛种子选手，进行参赛；

(4) 信网部具体制定参赛人员名单，由办公室通知到每个参赛选手参赛日期，体育部送至校学生处。

初赛：

时间：10 月 30 日至 11 月 7 日

地点：桂林洋高校区及南校区（本校区）田径场形式：以校体育部制定标准进行选拔

评委：体育学院专业老师

决赛：

时间：10 月 30 日至 11 月 7 日地点：桂林洋高校区及南校区（本校区）田径场形式：以校体育部制定标准进行选拔

评委：体育学院专业老师

特邀嘉宾：各学院领导老师

颁奖：

时间：10 月 30 日至 11 月 7 日

地点：南校区（本校区）田径场主席台

形式：特邀嘉宾从礼仪小姐手中接过奖品及奖状对获奖选手进行颁奖

特邀嘉宾：学校校长、副校长、各学院院长等

六、宣传方案

1、过程宣传

内容：预祝信息，如“____商家预祝教育科学学院运动员凯旋而归”；
比赛信息，如“携手____商家，打造属于本院运动员的最炫舞台”

规格：不定(根据悬挂地点及字数制定)

悬挂地点：主要交通路段人流密集处

(2) 宣传单宣传

内容：赞助商相关信息介绍；活动宣传，参赛细则等。规格：A4彩印，128克纸(仅做参考)、名片形式派发地点：各学院，宿舍，食堂，田径场，比赛现场等。

(3) 网络宣传

内容：赛前宣传，大赛细则，比赛新闻跟踪报道形式：论坛发帖+新闻报道+图文报道+海师首页报道

宣传办法：在校园网上开辟本次活动专栏，进行活动介绍以及活动进程宣传，组织人员进行发帖，新闻报道。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/656033221043010210>