

# 赞助策划书范文大全 ( 35 篇 )

具体内容以签合同为准。如赞助商有任何宣传

方式和设想，方可与主办方协商。

## 2、主办方与赞助方的权利与义务

(1) 赞助商可选择部分赞助或全部赞助此次晚会的活动，我们也将根据赞助的多少

议定合适的宣传方式。(2) 如果双方合作成功，我们将根据双方的合作权限履行义务。(3) 此次活动的最终解释权归音乐庄园所有。

协议书

立协议书单位：(甲)：(乙)：

为了大力开展\_学校，并通过各种形式的宣传方式使双方权益达到最大，经双方同意拟定相关内容如下：一、

乙方在活动前提供给甲方详细的活动计划，并做好经费预算。

二、由甲、乙双方协定需要进行的宣传方式和甲方为乙方提供的赞助费。(由双方协定

后填入附表中)三、协议书签订后，甲方首期至少付给乙方赞助费总额的70%，剩下的30%在活动后

期支付。四、

协议书签订后，乙方必须严格按照协议书的各种方式进行宣传，并向甲方提供活动

进展的情况，以便甲方查验。五、六、七、

乙方只按协议要求进行宣传，而宣传的影响及效益与乙方无关。本协议有效期为至。本协议一式两份，双方各持一份，有效期结束后失效。

甲方： 乙方： 单位： 单位： 代表人： 代表人： 单位地址： 单位地址： 附表双方协定：

赞助策划书范文大全 篇 17

## 一、活动背景

近年来，许多体育赛事在校园的开展得到的大力的推广与支持，大部分的师生都对这些比赛都怀有巨大的兴趣，为了丰富同学们的校园文化生活，让同学们的大学生活更加丰富多彩，我校乒乓球协会预备举办一年一度的激旋杯乒乓球比赛，为有乒乓球爱好的和特长的同学带给展现自我的空间，展现滨江学子的运动风貌。

## 二、可行性分析

1、对于商家而言，体育赛事来是一个十分好的传播媒介，大致奥运，小到校园运动会，商家都会选取赞助这些比赛来为自我的产品或是企业形象进行推广以及宣传。

2、滨江高教园区的在校学生具不完全统计达6万多，每年的9月新招入得学生也有4万多。人数十分密集，新生对新事物的兴趣往往比较高，用心性也很强，参加校园活动也会比较频繁。因此只要商家愿意投资，推广的覆盖率必须不会小，企业也会有不菲的收获

3、“激旋杯”乒乓球赛一向以来都受到学院领导以及学院其他相关部分的鼎力支持，规模大，参与者多。能吸引许多师生前来观看，很深师生的欢迎。因此也就一连举办了七届，长盛不衰。

### 三、宣传方式

1、独家冠名：可在宣传单上注明商家名臣，比赛中可将赞助商横幅挂于比赛现场。

#### 2、海报与横幅

3、派发传单：能够在亿寝室为单位宣传，也能够以班级为单位进行宣传。

4、工作人员及，运动员可穿上由商家冠名的服饰作为宣传

5、比赛奖品可由企业赞助

#### 四、比赛规则

1. 初赛前三轮采用 11 分 3 局两胜淘汰制，半决赛采用 5 局 3 胜淘汰制，决赛采用 7 局 4 胜制。
- 2、参赛选手提前 10 分钟到比赛场地，迟到 5 分钟者取消比赛资格。
- 3、参赛选手务必持学生证参加比赛，没有报名的同学不得参加比赛，如果出现冒名顶替参加比赛，一经发现立刻取消比赛资格及成绩
- 4、各选手比赛球拍自备（乒乓球赛场带给）。

赞助策划书范文大全 篇 18

#### 一、活动背景

为打造具有特色的核军工文化校园，在洒满阳光的季节，东华理工大学迎来了第二届社团文化艺术节的到来，针对此次社团文化艺术节，我们决定携手商家开展此次活动。活动中，我们将联合 36 个协会，使整个活动更加吸引全体新老同学和教职工的目光，给留下深刻的印象，在学校产生深远的影响。这次活动得到了校领导的高度重视，得到了校学生会各部门的大力支持。我们坚信，有校的高度重视，有社团联合会饱满的工作热情和很强的组织能力，有所有同学的积极参与，再加上贵公司的物力、资金等方面的鼎力支持，这次活动一定会取得圆满成功，并达到理想的宣传效果深远的影响力。

## 二、可行性分析

### 1、学校背景

东华理工大学拥有 2 万余名在校生，36 个社团联合组织本次活动，36 个校级社团覆盖面积保守估计达到全校区的学生人数的 60%。

### 2、新生需求

大学生活开始不久，许多东西进入了一个更新换代的时期，因此呈现出一大片市场。如何把握这个商机成了商家拓展产品市场的契机，并且作为处于不断发展的学校，每年的招生规模会持续扩大，对该公司产品有可观的需求量。但学生对这类产品缺乏品牌概念，

所以需要有一个商家进驻这个市场，为学生提供高质量的产品和长期的高品质的服务。

### 3、学生特点

在学校的宣传下，学生们不仅可以进一步了解该企业的产品，甚至在购买同类产品中首选该企业产品。学生的个人力量虽然小，但是这是不容忽视的。因为学生大多具有以下特点：

1. 消费群体范围集中，针对性强，消费量大，特别是我校消费水平和消费量，普遍不差。

2. 容易受周围环境的影响，消费易引导。

3. 容易形成潮流，并且迅速向周边地区辐射。

4. 学生接受能力强，尤其是对新事物。对于贵公司新开发的产品，通过一传十，十传百的宣传形式，可以收到意想不到的效果。

#### 4、优势性

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，产品品牌容易深入人心。若是商家能在这种全校型的、参与面甚广的活动中进行宣传，效果可想而知。

3、我校又是一所快速崛起大学，以其创造性和节约型的理念吸引着人们的眼球，得到社会各界人士的广泛关注。有数千余名师生员工，其潜在市场我们不能低估。

4、我们相信通过前期多方位、“轰炸”式的宣传，再加上本次活动的冠名，以及后期的造势，一定会在校内引起不小的轰动。

5、这是第二次举办社团文化艺术节，必将为商家在我校开拓新的市场打下坚实的基础。因为年年都有新生入校，如果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，将会使商家在东华理工大学内外的知名度不断加深极具有长远意义。

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，而通过和我们合作，贵商家可以方便快捷获得批准，并且得到我校团委各部门的大力协作配合。

7、高效廉价的宣传：以往的活动中，我们积累了不少的宣传经验，在学院摆出宣传板、悬挂条幅，可以达到很好的宣传效果。而且有足够的人力资源为贵商家完成宣。

### 三、效果分析

#### 1、赞助前后

本次该公司对我校的赞助，亦可称之为长远利益的投资，无论是对于商家本身还是东华理工大学社团联合会都会受益匪浅。对于赞助商来说，宣传力度和方式无疑是成功占有市场的一大重要因素。而与社团联合会的合作，很好地解决了这一问题。当然，第一位的还是商业价值。进一步提高该公司在我校学生心目中的地位，扩展该公司的销路，提高市场占有率，甚至可以与我校结成长远合作关系，始终拥有这个市场。其次，与东华理工大学社团联合会合作，更能体现该公司给教育界的支持，提高该公司在文化领域的地位，展现当今品牌所缺少的文化气息。另一方面，对于我校来说，不仅是这一次的获益，与知名公司的长期合作，更能为我校今后在活动赞助方面带来巨大影响力，吸引更多的赞助厂家，为我校活动的成功举办提供充裕的资金条件。

#### 2、影响力

一个高校或许只有几万甚至几千人,但是学生与学生之间的影响力是不可小视的,而且作为我们学生会社团联合也和各大高校有着千丝万缕的联系,从而学生与学生之间的影响就变成了高校与高校之间的影响,进而影响到社会,这个计划的潜在受众面不仅仅是一个学校,而是相当广大的社会。

### 3、计划性宣传

方 式

时 间

地 点

内 容

赞助策划书范文大全 篇 19

#### 一 活动简要

活动名称：爱心环保协会一周年庆典

活动地点：广东商学院华商学院综合馆

活动时间：20\_\_年 5 月 26 日 19：30—21：30

参与对象：华商学院全体师生

#### 二 消费及效益分析

华商学院作为一所民办独立学院，目前不只有 8000 多名学生，而且在校学生普遍出于优越的家庭环境，对于干洗等高品质服务有较高的消费潜力。但是湘姐干洗作为一家新进服务商，在本学院缺乏知名度和信任感。如果湘姐干洗与本协会达成宣传合作，凭借本协会的良好口碑，一定能让更多的华商学子了解、信任湘姐干洗，为湘姐干洗在华商学院的发展“破冰”。

从消费心理上看 每一种服务并不是一开始就能获得消费者的亲昵，它都是经过一定的过程（好奇——尝试——信任服务产品——介绍、传播服务产品——旧引新客源）构成一个循环。

效益 通过本协会在周年庆典活动的一系列宣传，湘姐干洗务必会获取广大华商学子的好奇心，进而赢得他们的尝试与信任，这将为湘姐干洗培养出更多的忠实顾客，有利于湘姐干洗在华商学院市场的长远发展。

三 庆典经费预算：

四 活动回报方式：

在活动现场派发“湘姐干洗”的服务单张。

在下一学期新生报到入学时协助派发“湘姐干洗”的宣传单（附：宣传单由贵单位提供）。

在我方设计的传单和制作的海报中注明贵公司的名称。

在兑换给现场观众的礼物上标注“湘姐干洗”提供。

还有一个横幅宣传，特别鸣谢赞助商。

相信通过以上各种方式的宣传，一定能够大大提高“湘姐干洗”在我院的知名度，并顺利在我院发展壮大。学生是消费的一大群体，一个很有潜力的市场，相信“湘姐干洗”不会错过这个机会。

注明 合作内容：赞助商（湘姐干洗）需为我方提供必要的活动经费，包括：宣传横幅、活动奖品、宣传海报、活动现场装饰品及其它杂碎物品等费用共计 370 元。本协会为赞助方（湘姐干洗）提供上述宣传服务。

有关具体事项我方将与贵公司视情况择日详谈。以上内容情况如有所改变我方再告知贵公司，贵公司有何意见与建设可与我方商讨。

联系方式：沈凯莹：

袁佩思：

最后预祝我们合作成功、合作愉快。也衷心祝愿“湘姐干洗”的生意蒸蒸日上、如日中天！！

广东商学院华商学院

爱心·环保协会

赞助策划书范文大全 篇 20

1、找到合适的赞助者，一般赞助者考虑是否赞助你们，是看他们的产品是否能在你们校园内是否引起消费，最好是很想在校园内打开很大的销路的产品代言商，比如电脑品牌代理、超市(文体超市最好)……

2、去拉赞助之前必须先弄清楚你们学校的各种相关规定，能提供给对方一些什么样的配套服务。比如在学校摆宣传点进行宣传是否不违反你们学校保卫处的规定、在校园内打横幅出来是否有不允许的地点等等。

3、进行什么样的活动，在先期进行活动经费的预算，大概得出需要什么样的赞助金额，然后权衡下提出什么样的赞助金额(可以比预算多或少的)

差不多就是这样了，如果对校内的某些规定不是很熟悉，最好先写一份简单的赞助给你学生会的上级领导看一下，保守的话要领导签字同意，以免事后出现意外让你背黑锅。

### 拉赞助前期准备

一、准备一份全面详细的客户名录，包括通讯方式，以前赞助历史。

这一份名录应积极开发和收集，做好每月调查表，在外出实践时亦多收集名片、电话，以便可以吃“回头草”。

### 二、了解你的客户(赞助商)

了解企业状况(有无赞助的必要,即资金实力情况),可以通过查看该单位的网站、宣传栏、橱窗、墙版、等。还可以通过一些人际关系了解。

三、准备书(多份)、笔记本和笔(新客户要有名片和工作证)

行动

一、和谐与客户取得联系

①直接登门拜访;

②电话;

③传真;

④E-mail;

⑤联合使用;

二、电话约见

1)①撒网:对照名录打电话,向对方提供信息,把相关资料传真或E-mail给对方;

②跟进:对方看完资料后有无合作意向。要留转弯余地,凡事留一条后路;

③确认:如有兴趣,则需要进一步了解,可约一时间见面进一步交谈。

## 2 )应注意

①电话约见如无针对性，失败率高，则有心理准备；

②约见对象没找到，一把手或时间不对，一把手忙没心情和你谈；

③应选择合适的时间打电话；

④没有了解企业需求点；

⑤说话态度不好，对方一听就不太喜欢你。应注意语气和态度；

⑥对方真的无这方面需求

⑦要吊对方胃口，把活动说得有神秘感一点，不宜在电话里详谈，因为说不清楚。

## 三、面谈(待续)

①守时，尊重对方；

②言谈技巧；

③沟通,多听，会问,详答；

## 四、修改，为有意向企业做一份更详细得。(待续)

五、签约：1 )判断合作得信号，要促单，那是机会一刻，开口签单(事先准备一份，如双方看后有异议即改，改了再签)

六、实施：守约，为赞助商着想，以诚为本，说到做到，做要做到最好，再实施过程众，一定要分工明细，责任到人，按章办事。在实施过程众会遇到许多突发事情，要同赞助商及时沟通，如果利益向他们倾斜，不要把关系搞僵。不追加赞助金额，不减少回报，赚得起也要赔得起。

## 赞助策划书范文大全 篇 21

阳光源于青春，当代大学生总洋溢着年轻的活力、充满着狂热的激情、且具有着独特的个性，对大型的校型活动总是会不由自主的踊跃参与，并且于活动中完美的表现自己，可以说是全程投入！而这次的“校运动会”有在校学习的各级学生的积极参加，同时还有我们在校老师们的高度关注。因此也更能让商家的知名度得到很大的提高，达到的宣传效果，在大学生中树立更好的口碑。如果能得到贵商家的赞助，我们的活动也能够更好的举办，从而达到双赢的效果。在这个宣传的黄金月，哪个商家能够率先作出积极响应，哪个商家就能在学生心目中树立良好的公众形象，更快的占据这个接近\_人的市场。而这次的活动也是学校组织屈指可数的几个大型活动之一，对商家来说可谓机不可失！

### 一、可行性分析

#### 1、投资高校活动的优势

(1) 学校消费地域集中，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。

(2) 类似“校运动会”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，推动学院文体事业的发展。

(3) 如条件允许的话，商家可以考虑同校类相关部门、协会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次第一文库网晚会等，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一个学生，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，而通过与个别部门或协会以运动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，并且得到部门及各个协会的大力协作配合。

(5) 高校廉价的宣传：同广播，传媒中心相比，在学校宣传有良好的性价比，可用很少的资金做到的宣传。

(6) 值得一提的是我校在校大学生接近\_人，人口密集，本校的消费能力较高，每年从这边毕业的有多位，且我校毕业生留在市区工作的比较多，届时达到宣传效果将更明显。

## 2、与我部门合作的优势

(1) 在以往的校内活动中。我部门积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传，可以在短时间内达到很好的宣传效果。

(2) 我部门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) 本次活动将有接近\_人了解，全校总动员。

(4) 校运动会在体育场举行，人流量大，通过此次活动可扩大商家在学校的影响，进而传播到每个学生，通过全面的宣传，提高公司产品在学校的市场占有率。

## 二、经济效益分析

### 1、高校搞宣传的独特效益

(1) 针对性强。高校学生不管在校学习，还是毕业后参加工作都是社会上的重要的消费群体。

(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效果可想而知。

(3) 投资少，见效快。

(4) 短期宣传，长期有效。不管是在校学习的各级学生还是即将毕业的大四学子，都将深远的影响其今后的消费观。

(5) 热心教育事业活动，提高企业品牌知名度。

### 三、赞助活动的意义

1、增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

2、扩大商家在高校影响，通过全面的宣传，提高商家产品在高校的市场占有率。

3、通过赞助相关活动树立企业形象，提高商家的社会效益。

4、我们真心的希望能够以此次的活动为契机，与贵公司建立长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，更在社会上实现的利益的目标。

### 四、活动介绍

请见活动策划书

### 五、宣传计划

1、横幅：大横幅宣传，在学校操场和主干道两旁悬挂横幅（横幅内容为毕业生晚会的内容和商家相关宣传——赞助商名称）

2、海报宣传：在校宣传栏内张贴海报，在保证相关活动宣传额的情况下，可以体现赞助商的利益。张贴在华中科技大学武昌分校的各大宣传栏和学生公寓宣传栏。至于校内外人流量的地方，如：西区食堂、中区食堂、南区寝室、中区广场展出海报)

注：建议商家参与设计海报传单及自行制作，以求对商家的宣传达到面的效果。

3、在运动会举行期间，向有关工作人员分发有赞助商标志的帽子或衣服，加大宣传力度（帽子衣服由商家提供）

4、冠名：以杯“运动会”的形式举办。（或其他标语）

5、传单宣传：在校内为商家发宣传单、优惠券以提高其知名度。

6、在运动会期间在校内设立咨询台。

## 六、商家补偿计划

1、广播台宣传：我校广播台有专业电台的专业技能，因此不仅能够让学生在学校的听到，还可以让校外\_平方公里范围内的听众知道。（另收宣传资费）

2、现场宣传：运动会现场可用印有商家特色的道具进行布置。

## 七、经费预算

横幅：\_条

海报：\_元一张

活动经费总计：

冠名：

## 八、补充赞助方案

赞助方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物品。赞助商可以提供自己的方案给我们，如果是双赢效果，我们乐于接受。

希望贵商家可以慎重考虑我们的建议，给我们提出宝贵的意见。在校内的宣传活动由我们负责，商家可以派人监督。希望通过与贵商家的通力合作。共同搞好这次晚会，期望贵商家尽快回复，期待您的加入！合作愉快！

外联部联系人：

联系方式：

赞助策划书范文大全 篇 22

## 一、活动背景

随时代的进步，科技高速发展，电子也成为了我们生活中不可缺少的一部分，为了更好的适应这种时代，基础是非常重要的。现在面临着一个良好的机会能够成为有实力和能力的有用人才，那就是学生社团联合会电子科技协会。协会新一轮的社团招新开始！在此，对于老会员曾经的付出和努力表示感谢，也对将加入协会的新面孔表示热烈的欢迎，希望大家能同进退，一起创造协会的美好的明天！

## 二、活动主题

步入科技的舞台，闪耀自己的人生

### 三、活动目的

- 1、丰富业余生活，给新生提供一个展现的平台，为社会贡献一份力所能及的微薄之力。
- 2、给刚步入大学的新生一个锻炼和增强社会经验的机会。
- 3、招集贤士，有利于社联和协会更好的发展。

### 四、社团招新对象

全院 11 级学员

### 五、社团招新时间

待定

### 六、社团招新地点

待定

### 七、社团招新流程

社团招新前：

#### 1、宣传工作的安排

- 1)、及时迅速，以及到达最好的效果。
- 2)、宣传方式要新颖、有吸引力（采用协会分彩）。
- 3)、宣传语的编写要优美、简洁、精练和有吸引力。

2、社团招新前十分钟内将前一天所有准备好的东西迅速搬现场，并快速布置好场地（挂出协会会旗，摆出作品等）。

社团招新中：

1、所有的社团招新中电子产品都接上适当电压的储电池。

2、展出协会风采，积极招会员到前台来观看并采集相。

3、向新学员述说电子的魅力，同时要耐心的解答出他们心中的疑惑问题，并解答出。

社团招新后：

1、集体合影。

2、整理场地。

八、注意事项

1、各干部工作协调事宜，具体分工明确，责任到人，工作到位。

2、与各协会之间不能发生正面冲突。

3、友好接待新生，不得与新生发生任何冲突。

4、保持工作人员的形象，注意礼貌用语，耐心宣传和讲解。

5、要保持现场卫生。

6、社团招新资料由负责人认真保管。

## 九、财物预算

协会风采 20 元

纸和笔 10 元

总计：30 元

赞助策划书范文大全 篇 23

### 一、前言

本策划书首先着眼于教育与传媒学院心理 102 班市场，向广大学生进行贵公司产品的宣传推广，在同类产品中起到“龙头老大”的作用。然后辐射全校。提升贵公司在广大用户中的信誉和形象，并借此扩大贵公司产品在齐齐哈尔市的市场占有份额。为 20\_\_年贵公司创下佳绩打下良好的基础。

### 二、晚会时间：

晚会地点：

晚会内容：晚会节目精彩纷呈，包括乐队组合歌曲舞蹈小品模特表演等中间还有为赞助商设计的现场宣传及观众互动环节（双方共同商议）

### 三、可行性分析

1 从晚会的性质讲：元旦晚会是传统而又独具特色的综艺晚会，它由院学生处牵头，学生会组织策划，文艺部筹备，演出阵容强大，节目内容精彩，深受广大师生的喜爱，元旦晚会必将再次引起全校性的轰动。

2 从晚会的规模谈：本台晚会普校同庆，将邀请各系领导以及学生会有关人员参加。届时将由校领导，教职员工，广大同学参加观看，人流量大而密集，参观人数多，这将有利于商家品牌在我校做大、做广、做响。

3 从晚会的影响力看：以“元旦晚会”为挈机，结合大学生的消费特点，通过主题赞助，为贵公司产品宣传推广，将贵公司的企业文化和人文精神融入校园文化当中，实现校园与商家“零距离”沟通，最终达到商家与学校双赢，为 20\_\_年贵公司产品在学生中的销售额再创新高打下良好的基础。

#### 四、特注：

(1) 此次活动为学院为响应校领导号召——丰富学院文艺活动，共建和谐校园，倾心组织准备的大规模的元旦晚会。

(2) 届时有学校的精英同台演出，节目精彩纷呈，演员阵容强大. 晚会质量有保证。

#### 五、宣传方式

1. 为贵公司提供 10-20 分钟的宣传时间，在宣传结束时，表示我方衷心的感谢。

2. 贵公司可提供实物作为活动奖品，每次发放奖品时提到由贵公司提供。

3. 在晚会进行中至少穿插一次为贵公司宣传的互动活动，并由主持人至少一次提到贵公司及其产品。最快捷、最明了宣传贵公司及产品。

4. 在校园人流密集处拉横幅，可利用范围大，普及范围广，醒目，直观。

5. 晚会前期出宣传刊板及海报，更大范围宣传。（由贵公司提供）

6. 派学生分发贵公司的宣传单。

7. 贵公司负责人可于演出当晚就坐于贵宾席，共同欣赏晚会。

8. 在抽取特等奖号时可由贵公司负责人参与抽取中奖号码。

9. 舞台全部背景图印有贵公司的宣传标志。（但背景图要有我校必要的文字和图案）

10. 从12月25日到12月31日由我们为贵公司设点摆摊宣传和办号。（由贵公司提供宣传材料和卡）

以上是我们为贵公司承诺的'，如果贵公司还有什么要求，我们将尽最大努力满足。

六、补充赞助方案

1. 冠名：独家赞助本次活动，拥有本次活动的全部宣传权。
2. 非冠名：可以有多个赞助商，而且赞助商可以根据自身的需要选择不同的宣传方式。
3. 赞助商可以为我方提供宣传方案，如果是双方互利，不影响活动的各项安排，我方可以采纳。
4. 赞助商可以选择不同的宣传方式，具体的赞助经费由双方磋商而定。

## 七、宣传流程

1. 全部的广告在活动的前一天悬挂和张贴完毕。
2. 部分广告可以在活动后多滞放两天。
3. 全部的广告 24 小时不间断。

注：具体事项可以面议，如需要修改的可以面议。

以上是本次活动的宣传计划及赞助方案，希望您能在百忙中抽出时间阅读，我们不胜感激。如果能得到您的支持和合作，我们将深感荣幸。我们将为您提供更佳的宣传方案，达到您的满意的宣传效果，我们怀着极大的诚意期待您的回音。谢谢！

并祝您的企业蒸蒸日上

赞助策划书范文大全 篇 24

活动背景：为了积极响应“迎奥运，树新风，讲文明，建设和谐校园”的口号，弘扬奥运精神，从自身做起，以及为了促进同学们之间的深层交流，互相学习，互补长短，增进友谊。九江职业大学祥鹤记者团决定与校广播站举办一次以“迎奥运，共促社团发展，从我们做起”为主题的辩论赛。为积极构建和谐校园划上浓墨庄重的一笔！

筹资计划：我团有雄厚的实力，愿与社会各商家广泛合作，为商家提供便利高效直接的宣传服务，商家为本次辩论赛提供资金或物质支持。

赞助预算费用：

- 1、场地费用：100 元
- 2、为贵公司拉横幅：50 元
- 3、学生干部辅助人员费用：50 元
- 4、音响设备及电费费用：150 元

共计：500 元

赞助回报：

- 1、用横幅分别放在校园内帮助贵公司做标语广告宣传（横幅由贵公司提供）。

2、在校园醒目的位置，强力推介贵公司的名称，标志及开展的活动标语。

3、在开展活动当天，分派十五到二十名学生成员帮助贵公司发传单等。

通过本校电台，海报，横幅等形式，为贵公司扩大宣传力度，让公众增加对贵公司的好感和信赖、同时增加促销量，扩大宣传影响力，通过本团为贵公司做的一些宣传活动，增加贵公司在学校的竞争力，树立企业形象。

公众目标：

- 1、学生（校本部有大学生将近一万多人）
- 2、学校教职工和校领导。

主办单位：九江职业大学祥鹤记者团。

外联部

赞助策划书范文大全 篇 25

尊敬的赞助商：

您好！

\_\_职业技术学院生物工程学院将于 12 月中旬举办 20\_\_年元旦晚会，历年来学校一年一次的元旦晚会都会取得圆满成功，此类活动不仅在校内赢得了较大的反应，在社会上也有着良好的口碑。加上宣传到位，同学的热情参与，已达到校内各类比赛活动的高峰。

我院包容了来自全国各地 10000 多学生的大家庭，其中包括老生 6000 多人，新生 4000 多人，在是消费市场上具有不可磨灭的消费群体，可见这是一个多么庞大的集体其影响力是多么巨大。

青春的活力，狂热的激情，新奇的刺激不断地推进大学生踊跃参与，全力投入。这类活动必能让赞助方的知名度得到大大的提高同时达到商家想要的宣传效果，从而实现双赢。

#### 一、活动简介：

1)、活动目的：为庆祝元旦佳节，进一步推进我校文艺活动的蓬勃发展，丰富校园文化生活，活跃学习氛围，给同学们一个真正展示自我风采和勇气的舞台，20\_\_年元旦晚会将以宏大的气魄、不凡的手笔、新颖的题材、经典的节目，集多种舞台表演形式，溶亲情、友情、师生情于一体，对各位辛勤工作的老师致以节日的问候，祝愿他们桃李天下，竞放芬芳；对即将毕业的毕业生，祝愿他们在未来的道路上“潮平两岸阔，风正一帆悬”。

2)、元旦晚会的主题：“狂欢圣诞，喜迎新年”

3)、主办单位：生物工程学院

4)、承办单位：生物工程学院团总支、学生会

5)、晚会时间：20\_\_年12月12日

6)、活动地点：学院大礼堂

## 二、市场分析

1)、本次元旦晚会得到了学院领导的高度重视和团委及院系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外校嘉宾来观看，深受同学欢迎，并推动学院文化事业的发展，必引起全院性的轰动。

2)、类似迎新晚会这样的大型活动一般能得到学校团委及相关部门的大力支持，规模较大、参与者多，深受同学欢迎，能够吸引大量师生甚至家属前来观看，不仅能够推动学校文艺事业的发展，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等，这样可使商家在学校内外的知名度不断加深，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，而通过与个别系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，并且得到系及各部门的大力协作配合。

5)、高效廉价的宣传：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, 届时达到的宣传效果将更明显。

### 三、与我院合作的优势

1)、 生物工程学院是我校成立最早教学师资力量力量的学院之一, 一直都是学校的龙头学院, 地位和影响力可见一斑。

2)、 在以往的校内活动中, 我院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。

3)、 我院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。

4)、 本次活动将有近万人了解, 并至少有 1000 人能进场参与 (因场地所限), 并会在高校内广为流传。

5)、 此次活动如能成功举办, 我院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。

6)、 迎新晚会在校装饰隆重的举行, 通过此次活动可扩大公司在学校的影响, 进而传播到各高校, 通过全面的宣传, 提高公司产品在高校的市场占有率。

### 四、宣传计划

1)、横幅：于活动场地处悬挂，活动前期在悬挂，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面的效果，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的效果。

3)、展板：在中门广场，西门及东门各放一块，每天更新摆放醒目位置，不受其它任何宣传影响，该版为机电工程学院拥有。

4)、网站宣传：我们将在\_职业技术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，不仅是学校内对公司无人不知，而且辐射到整个网络世界。

5)、校内媒体：通过生物工程学院校园广播台专业的广播团队对本次晚会进行报道宣传，并对贵公司进行相关报道，届时将被全院师生知晓。

6)、产品展销会：在活动会场附近设展览场地，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。

7)、刊物：晚会后永留留学校大事录，在《生物工程学院报》上也会登载，每届的新生都对其有所了解。

8)、传单宣传：传单派发各宿舍区的每一个宿舍、饭堂门前、教学楼旁。晚会前三天派发到宿舍，前一星期分两次派发，传单可连同商家传单一起派发。

## 五、商家补偿计划

传单：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)

海报：海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物(商家可自行印制)

展板：展板上可贴部分赞助商自身的 1-2 张海报(本版不受其他宣传影响)

横幅：在公寓和学校过道可悬挂商家特色的横幅(不可太商业化)

刊物：在学校学院相关刊物上跟踪报道，具有历史价值。

奖品：奖品由公司赞助、提供，可映有图案。

产品：公司产品可作为该活动的指定用品(必须满足现场需求方可)

现场：晚会现场可用印有商家特色的道具进行布置

小册子：如公司有最新的宣传册子可协助派发(由商家自己提供)

1)、增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。

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。

3)、通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

## 六、至赞助商

希望贵公司能慎重考虑我们的建议，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，而且在社会实现的利益，我们将在以后的工作中为贵公司提供更大的支持。

经费预算表

\_职业技术学院

生物工程学院

20\_\_年十二月二十日

赞助策划书范文大全 篇 26

主办单位:北京上上美术馆 参展人: 赵滢 活动时间:

尊敬的赞助商:

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/978012064120007034>