# 最新学校赞助策划书(10篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-06-23

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。学校赞助策划书篇一谁是当...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**学校赞助策划书篇一**

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。因此企业若鼎立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。

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。无数成功的体育赞助告诉我们良好的体育赞助能提高企业的品牌知名度与品牌形象，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！

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：xx年4月21日至23日

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xx公司（酒店）为我们今天的活动提供了xx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。

根据商家要求的具体宣传计划，而进行相应的预算。

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。

**学校赞助策划书篇二**

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。

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xxxx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xx师范学树立良好的商业形象，扩贵公司在xx师范学的消费群体。

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：随着人们质生活水平的提高，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，达到非比寻常的宣传效果。xx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，而且有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我校的影响力。

赛标题：xx师范学20xx年运动会

主办单位：xx师范学学生处

承办单位：教育科学学院体育部

活动时间：20xx年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

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：20xx年10月30日至20xx年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：20xx年10月30日至20xx年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：20xx年10月30日至20xx年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

1、过程宣传

内容：预祝信息，如“xxxx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，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，“xxxx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+网站链接+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“xxxx商家祝贺教育科学学院运动员凯旋归来”;“xxxx商家与教育科学学院共贺本次运动会圆满成功”;“xxxx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)。

横幅：80元/条\*10=800元

粉丝宣传牌：25元/面\*6\*2=300元(以xxxx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。)

全力支持：22000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。

“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。

xx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。

**学校赞助策划书篇三**

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

可见，学生作为一个强的消费群体，他的重要性是不可忽视的。因此企业若鼎立支持学的某次活动，必定会得到丰厚的回报，极的提高本企业的知名度。

眼前就有一个极的机会，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荆职学子介绍自己的好时机，宣传产品的好时机，形象策划的好时机。因为广新生已经适应学生活，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的努力，最的心血，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`体育赞助告诉我们良好的体育赞助能提高企业的品牌知名度与品牌形象，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、浪漫的产品。

4、学之间人员流动频繁，交往密切。我们学校具有一个极的优势，那就是有三个校区，且每个校区都与其他各高校毗邻。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、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，消费能力高。一次小小投资，绝对会获得回报！

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：xx年4月21日至23日

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，人口流动量的路上张贴型海报，，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，在学生中间具有很的影响力。可在刊物上刊点告。

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，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，极提高您的产汽气。

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xx公司（酒店）为我们今天的活动提供了xx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，使之被学生众接受。

根据商家要求的具体宣传计划，而进行相应的预算。

通过电台，海报，横幅，宣传单等形式，扩宣传力度，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，为赢得学生市场抢尽先机

5、学校运动会赞助策划书

学生是当今社会拥有狂热激情、年轻活力的强团体。学生充满激情，对型活动都积极参与，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，家庭主要是学生为主，同学能够传递给家长和同学更多产品信息。可见，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，还是往后的力宣传，或是以后的再次购买都有很的关联。因此鼎立支持学的一些型活动，必然会得到丰厚的回报，包括极的提高知名度、提高品牌影响力，提高效益等都有很带动作用。

眼前就是一个绝佳的机会，我盲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好时机。首先广新生正在逐步开始适应学生活，融入自己购买，自己立的生活的生活已经开始，他们将会把自己融入到学中，由于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力资助宣传的媒介。最后运动会是学校最的型活动，受到学校各层次的人员广的关注，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，所以特别希望能助您的宣传，我们郑重的向您保证，我们会尽自己最的努力，付出最的心血，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!

1.同电视、报刊、传媒相比，校园宣传具有小的投资回报的宣传的等特点。

2.校园消费地域集中，针对性强，产品和品牌容易深入同学心中。高校学生作为现在中国的青年团体，在消费上具有多元化消费的特点，他们并不懂得社会，什么东西学生都在尝试。

3.学年年有新生，年年有毕业生，若您觉得我们宣传好，可以长期与我们合作，这样我们能更好的做好您要求的推广任务的同时您的知名度会不断加深，具有一传十，十传百的.长远意义。

4.我们外联部在以往的校园活动中已经积累了不少宣传经验，在学校中具有较为强的宣传网，准确投放广告的能力，可以在最短的时间达到较好的宣传效果，经验和实际操作请您放心，我们一定会让您满意。并且我们系跟学校和老师关系相当融洽，还有充足的人力资源和煤体资源等资源为您完成宣传活动，做到真正的高效廉价宣传。

5.本院学生较多，约10000人，而本系学生数量为全院之最，运动会有全校宣传的能力，市场巨，为您的宣传成效相当显著。

1、活动目的：运动会是一年一度的校园最盛世，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、提高个人身体素质等方面举办的。同时为了迎合义博会的隆重召开，体现当代学生积极奋进，勇于上进的拼搏精神。

2、具体地点：义乌工商职业技术学院依山操场

(欢迎赞助商亲临现场提出意见，我们将及时作好完善工作)

3、具体时间：20xx年10月26、27日

(宣传我们将为能继续保持到学期末，这点请您放心)

1、网络宣传：在强的校园网复宣传、广播电视台重复播放、校论坛长期保留信息等进行力度的有效宣传。

2、横幅：在运动会操场内外悬挂宣传横幅，一定让同学门都能有机会看到，一定请专业人事负责写吸引的横幅标语。

3、宣传单：可以由商家自行设计，或本院专业老师和同学制作设计，推出其所产品宣传单或其他东西(比如：运动员身上粘贴广告等)。由本外联部组织人员在全天高峰时间，布局全场范围有效分发。尽力做好使我校每位学生阅览到您的产品相关信息。

4、实物宣传：运动员、拉拉队都是运动会人秘注的主要群体，运动会期间可以向他们发放印有赞助商标志的帽子和衣服，从而加宣传力度。

宣传横幅每一条200元

运动员入场仪式衣服(约100名运动员)xx元

后勤饮水500元

啦啦队器具300元

器材使用费300元

优秀运动员证书及奖品1000元

预计赞助费用总计：4300元

无论您能给运动会多少的赞助,我们都非常感谢,上面的钱是往年运动会分析出来的数字,我们知道很多,其实你们只要给我一块石头,也许我们就能完成这艰巨的任务.

增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展。扩公司在各高校影响，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。

通过电台，横幅，宣传单等有效形式,扩宣传力度,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.这在极程度上也增加了贵公司在社会和学校的竞争力,树立了企业形象.同时我外联部可发动人员助商家发放打折卡、宣传单、优惠券等累式形式及宣传赞助商品及品牌。赞助本次活动，省钱、省事、省心，为赢得学生市场抢尽先机!为以后发展筑就更好的效益。

赞助单位：

希望贵公司能慎重考虑我们的策划书,同时也希望给我们提出相关意见.所有在校内的宣传活动由我们负责做好同时公司可以派人监督，也可以由公司做方案，我们外联尽量去实行.希望能和贵公司密切的合作,共同搞好这次运动会,期望贵公司回复.学校给予的截止时间是25号之前，期待您的加入!合作愉快!

**学校赞助策划书篇四**

通过本次活动，浓厚校园文化氛围，丰富同学们的课余生活，增加同学们课余生活，增加社团凝聚力，给同学们一个展示自我平台，锻炼团体合作精神。

院社联思达特创业协会和心理健康协会

11月5号到12月5号

校风雨篮球场

院二十一个社团另邀请4个系队或班队

1.比赛第一轮，采用单循环淘汰赛，从第一轮开始分成三小组进行循环赛，并取各小组前两名再组成两小组进行循环赛，各小组胜出的进行交叉比赛，胜出的两支队伍争夺冠亚军，剩下两支队伍争夺季军。

2.规定各社团参赛者应主要为大一、大二学生，这样也是为了给新生更多的锻炼机会。如无意外情况，应保证新生数目一半以上。

3.参赛社团应注意：不允许请外援（不属于本社团人员）。

消费群体：

当今社会发展迅速，社会消费多样化。但是，大学生消费一直是各大商家争相抢夺的最大市场。而大学生都渴望拥有自己的个性活动，随之而来的是丰富多彩的各种校园文化生活，期间必蕴藏着无限商机，市场潜力大。大学生群体已成为目前的消费群体中一支不可缺少的主力军，并且日益发展壮大。此次篮球赛为商家创造了宣传的良好机会，可以在仓山高校之间提高知名度，创造消费高潮。

商业回报：

名誉荣誉回报：

1.得到主办单位福建工程学院社联的认可，活动中总冠名xxx杯校园篮球赛，并以企业名称对外展开宣传

2.活动发布的海报，宣传单，招贴画等对外宣传品，均突出总冠名单位及厂品的名称。

3.享有本次活动其他专项活动联合主办权，并以企业产品的名誉对外开展与该项主题活动相互协调的宣传，同时我们社团将协助企业开展促销等商业推广活动。

4.总冠名单位相关产品成为本次活动指定专用产品，并享有同类产品的排他性。

5.经我社团向院申请后，贵公司方可直接在我校内设立展销点进行现场宣传，社团将抽出数名干事和会员，积极配合贵公司大力做好宣传活动。

6.条幅：在学校各大主干道、活动现场及学生密集处悬挂（如：“xx公司预祝、、”：“ xx篮球联赛由xx公司独家赞助”）

7.宣传单：若贵公司有展销活动，我们将宣传单提前三天发放到各社团并派发到各系各班和各宿舍。

8.海报：1/2为本次活动介绍，1/2为商家商标，广告语宣传。

9.活动过后，若贵公司另有合理的宣传方案，我们将积极配合。

网络媒体回报：

1.将在我院点击最大的长安在线校园网展现活动火暴场面，并对贵企业经行相关宣传。

2.每天在院广播电台滚动拨出贵公司广告，全方位立体式宣传以吸引全校师生的注意。

3.将贵公司产品，名义，在《激流》等刊物进行广告宣传。

4.现场广告回报：本次活动所有现场广告及辅助广告费均归贵公司所有（含广告牌，宣传标语，拱门等）

5.印刷品广告回报：海报、宣传单、横幅等突出贵单位，工作人员t恤衫均体现贵单位。

6.贵公司可在球员球衣，篮板上贴图出贵公司标志性图案。

**学校赞助策划书篇五**

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！

1、同电视、报刊、传媒相比，校园宣传具有小的投资大回报的宣传的等特点。

2、校园消费地域集中，针对性强，产品和品牌容易深入同学心中。高校学生作为现在中国的青年团体，在消费上具有多元化消费的特点，他们并不懂得社会，什么东西大学生都在尝试。

3、大学年年有新生，年年有毕业生，若您觉得我们宣传好，可以长期与我们合作，这样我们能更好的做好您要求的推广任务的同时您的知名度会不断加深，具有一传十，十传百的长远意义。

4、我们外联部在以往的校园活动中已经积累了不少宣传经验，在学校中具有较为强大的宣传网，准确投放广告的能力，可以在最短的时间达到较好的宣传效果，经验和实际操作请您放心，我们一定会让您满意。并且我们系跟学校和老师关系相当融洽，还有充足的人力资源和煤体资源等资源为您完成宣传活动，做到真正的高效廉价宣传。

5、本院学生较多，约10000人，而本系学生数量为全院之最，运动会有全校宣传的能力，市场巨大，为您的宣传成效相当显著。

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、提高个人身体素质等方面举办的。同时为了迎合义博会的隆重召开，体现当代大学生积极奋进，勇于上进的拼搏精神。

2、具体地点：义乌工商职业技术学院——依山操场

（欢迎赞助商亲临现场提出意见，我们将及时作好完善工作）

3、具体时间：20xx年10月26、27日

（宣传我们将为能继续保持到学期末，这点请您放心）

1、网络宣传：在强大的校园网反复宣传、广播电视台重复播放、校论坛长期保留信息等进行大力度的有效宣传。

2、横幅：在运动会操场内外悬挂宣传横幅，一定让同学门都能有机会看到，一定请专业人事负责写吸引的横幅标语。

3、宣传单：可以由商家自行设计，或本院专业老师和同学制作设计，推出其所产品宣传单或其他东西（比如：运动员身上粘贴广告等）。由本外联部组织人员在全天高峰时间，布局全场范围有效分发。尽力做好使我校每位学生阅览到您的产品相关信息。

4、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和衣服，从而加大宣传力度。

宣传横幅每一条200元

运动员入场仪式衣服（约100名运动员）xx元

后勤饮水500元

啦啦队器具300元

器材使用费300元

优秀运动员证书及奖品1000元

预计赞助费用总计：4300元

无论您能给运动会多少的赞助，我们都非常感谢，上面的钱是往年运动会分析出来的数字，我们知道很多，其实你们只要给我一块石头，也许我们就能完成这艰巨的任务。

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。

通过电台，横幅，宣传单等有效形式，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。这在极大程度上也增加了贵公司在社会和学校的竞争力，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、优惠券等累式形式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！为以后发展筑就更好的效益。

赞助单位：

希望贵公司能慎重考虑我们的策划书，同时也希望给我们提出相关意见。所有在校内的宣传活动由我们负责做好同时公司可以派人监督，也可以由公司做方案，我们外联尽量去实行。希望能和贵公司密切的合作，共同搞好这次运动会，期望贵公司回复。学校给予的截止时间是25号之前，期待您的加入！合作愉快！

**学校赞助策划书篇六**

植物科学系校园舞蹈大赛

本次舞蹈大赛面向全院学生，为植科系一次重要的校园文化活动，参赛作品内容和 题材不 限，提倡积极向上，体现时代精神，符合青年学生身心特点的 题材和 内容，本次大赛提倡和鼓励艺术创新，参赛舞蹈的形式分为民族舞，现代舞等，每个参赛节目 的 时间不得 超过七分钟。

根据舞蹈形式分别评出一，二，三等奖若干。对表现突出的参赛节目和 选手还 将评出全场最佳人气奖，最佳表演奖，最佳气质奖，最佳潜质奖，最佳组织奖和 评委会特别大奖等。

20xx年12月3日

xx农业职业学院全体学生。

本系可为贵单位提供的宣传服务丰富多样，校内拉广告横幅、贴海报、发宣传单、展销、设咨询服务等。

1. 横幅：在横幅做好之日到活动结束在学校内学生流量最多的位置（如：餐厅门口、宿舍门口、教学楼门口）悬挂横幅。（横幅内容为校园歌手大赛的内容和赞助商名称）

2. 舞蹈大赛会场，主持人将点明宣传贵单位为赞助单位。

3. 舞台背景布将注明赞助商名称。

4. 海报宣传：在活动期间，学生会成员将会帮贵单位向全院学生发放贵单位宣传海报。

大学生生活丰富多彩，大学生是一个特殊的群体，市场潜力很大，本系不仅可以为您的商业树立形象，扩大影响，而且也是您的商品直接打入我们万人学生市场的绝好机会，您的盈利和我们的活动成功是本系最大的心愿。

1. 本活动得到了学院团委和学院相关部门的大力支持，规模大，参与者多，深受学生欢迎。

2. 在校大学生1.2万余人，人口密集，为贵单位宣传成效明显。

3. 本活动得到师生关注，贵单位的产品也将得到大力宣传。

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. 横幅有标明赞助商。

2. 本次活动可以帮贵单位在学校内派发传单。

3. 获奖者奖品由贵单位提供。

备注：赞助费达1950元的赞助商可获得活动冠名权

赞助费达300元的赞助商可参与颁奖

宣传物品（横幅等）： 100元

舞台背景布： 150元

会场装饰品： 200元

服装租赁： 200元

礼品、奖品： 300元

舞台租赁费： 1000元

预计赞助费用总计： 1950元

我们真心的希望能够以此活动为契机和贵单位建立更长久的关系，帮助贵单位不仅在校内，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单位提供更大支持。

希望贵单位能慎重考虑我们的建议，给我们提供宝贵的意见。所以在校内的宣传有我部负责，贵单位可以派人监督，希望能和贵单位通力合作，共同搞好这次社团晚会。

期望贵单位尽快回复，期待您的加入，合作愉快！

负责人：

联系电话：

**学校赞助策划书篇七**

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。

15，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可跨公协本学期所有活动。

16、咨询点宣传活动前两天和活动当天可设点接受学生咨询，从而介绍贵公司最好可给咨询人员一点金钱回报。

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。

18、现场宣传party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。

19、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或中间。

20、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，游戏者宣传商家口号、标语等效果十分明显。

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，但费用另算。

**学校赞助策划书篇八**

运动展风姿预祝xxxx于校运动会取得优异成绩

xxxxxxx

xxxxxxxxxx

11月xxx号

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“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。

本次运动会得到了学校团学院相关部门的力支持，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20000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。

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

（1）在运动会进行前、中、后期，我们将会在过道、会计学院看台以及会计学院学院楼等醒目处悬挂型横幅(“xxxx祝xx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“xx论坛”及xxxxx网站社团管理中心版块、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xx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，校园网站广告，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！！！

xxxx

20xx年9月26日

**学校赞助策划书篇九**

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。

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xxxx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xx师范大学树立良好的商业形象，扩大贵公司在xx师范大学的消费群体。

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、大赛的市场：随着人们质生活水平的提高，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。xx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，而且有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大贵公司在我校的影响力。

大赛标题：xx师范大学20xx年运动会

主办单位：xx师范大学学生处

承办单位：教育科学学院体育部

活动时间：20xx年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

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：20xx年10月30日至20xx年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：20xx年10月30日至20xx年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：20xx年10月30日至20xx年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

1、过程宣传

内容：预祝信息，如“xxxx商家预祝教育科学学院运动员凯旋而归”;比赛信息，如“携手xxxx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。

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，大赛报名点，各学院，宿舍，比赛现场

(5)校园广播宣传

内容：预祝信息，“xxxx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：可招募大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、大赛细则、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+网站链接+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程宣传，组织人员在各大论坛进行发帖，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，大赛报名点，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“xxxx商家祝贺教育科学学院运动员凯旋归来”;“xxxx商家与教育科学学院共贺本次运动会圆满成功”;“xxxx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大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)。

横幅：80元/条\*10=800元

粉丝宣传牌：25元/面\*6\*2=300元(以xxxx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。)

全力支持：22000元

鼎立支持：10000元以上

大力支持：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。

“全力支持”赞助的回报：

也称独家赞助，本活动从开始报名直至大赛结束，全程活动经费均由该商家单独提供。

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品名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、产品名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品名称的横幅。

(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)冠名企业可以根据大赛组委会的设立的奖项，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品名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、产品名称等内容的宣传横幅各1条。

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

“大力支持”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大力支持企业的名称、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品名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、产品名称等内容的宣传条幅1条。

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

xx师范大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、十大歌手、游园晚会、美食节、月院刊发表等)，在全校均具有极大影响力。真诚期待与您进行长期、互利双赢的合作。

注：

★此方案仅为草拟计划，未尽事宜，双方可再就具体事宜进行协商并签订合作合同。

★xx师范大学教育科学学院对本次活动拥有最终解释权。

**学校赞助策划书篇十**

文化传播系一年一度的迎新晚会在九月又要拉开序幕。文播系人才辈出，常年活跃在商院的各个舞台上，每年的迎新晚会精彩纷呈，可谓百花齐放，歌唱、舞蹈、小品、相声，一年比一年出色，受到各级领导的重视，也受到商院的老师同学们的追捧。为了迎新晚会能够顺利进行，我们真诚的希望能够与您合作，在你我之间能够达成一个共识。

迎新晚会意在给新生营造一个良好的平台，展示本系的风采，令新生更好的认识自己的系部，更快的融入到文播系这个大家庭中，更好的了解大学生活，更好的规划大学生活，同时，把大学生积极向上、青春活力的一面展示给大家，以学长学姐的风采展望自己的未来。

xx年9月

：主办：文化传播系

承办：文化传播系团学联合会

学术交流中心一楼报告厅

大一新生以及大二大三的部分学生

1、在学校宣传有良好的性价比，可以用最少的资金做到最好的宣传。

2、化妆品的消费群体以女性顾客为主，文化传播系以女性学生居多，这是区别于其他系的突出优势，在这里进行宣传是最佳选择。这里的消费群体集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。

3、在学校，贵店的竞争对手有女娲日化、颜如玉、（女娲对面的忘了名字，回头补下）三家竞争对手，甚至包括三楼的奥娜spa会馆，与他们相比，贵店的地理位置处于弱势，在校内进行强有力的宣传是最佳的宣传法则。

4、文播系的学生们以宣传见长，我们的专业包括新闻学、广告学、汉语言文学、人力资源管理等等。同时，我们有系部的广告协会、摄影协会、文学社等竭诚配合服务。我们会发动各专业的学生及协会策划各种活动，为您展开强劲的宣传攻势，使宣传活动落到实处。

1、为您策划一份具有视觉冲击力，能够深入人心的宣传单，主要以宣传贵店的特色为主，即通过测试皮肤，为顾客搭配相应的美容产品，改造肌肤上的缺陷。并将宣传单发放到各班教室。

2、十一长假过后，开展一个以“透视皮肤，美丽自造”为专题的讲座。这将会是一系列宣传活动中的亮点。十一前，一个月的军训令各位美眉们的皮肤晒黑，爱美是女孩子的天性，黑色的肌肤这时会成为广大美眉们的困扰。及时地在长假过后进行“美丽自造”的宣传是一个最佳时期。只有当演讲者的演讲词与满足了消费者的需求后，才能让他们心甘情愿的主动去购买您的产品。①该讲座应请贵店的专家进行演讲日常生活中美眉们最关心的皮肤问题。如为学生们讲解应如何保护肌肤、并对各类肌肤以及各类肌肤应选用的产品进行分析，教学生们各个季节应如何保护皮肤，向同学们介绍夏天应该如何防晒，用哪一类防晒产品。②届时，向同学们展示皮肤测试仪，邀请现场的学生上台让专家进行皮肤测试，同时进行相应的分析。③邀请长期使用贵点产品并有明显效果的学生展示自己的皮肤，并说明自己的心得感受，拿出实例来展示自己的实力，这是最佳的宣传。

3、定期制定高效合理的问卷调查，以问卷的形式来让顾客做一定的反馈，同时，贵店根据顾客的反馈改进技术与服务，以更好的满足消费者的需求，吸引更多的消费者。

4、写一份有关学生通过测试皮肤、搭配产品、改善肌肤的小品，一美丽自造为小品题目，恰当的在剧本中引入“美丽自造”。邀请贵店的相关人员，挑选本系合适的演员进行参演，在迎新晚会时，将小品展示给观众，使“美丽自造”成为一个话题，起到更好的宣传效果。

5、给贵店策划活动，如在诚德大厦前进行现场的皮肤测试。

1.演员服装

2.节目所需道具

3.其他:荧光棒及横幅等

文化传播系团学联合会

我们将竭诚与您服务，真诚的与您合作，我们会将经费落到实处，办出一场别开生面的晚会。届时，敬请光临晚会现常。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找