# 2024年运动会拉赞助策划书(8篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-06-30

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧运动会拉赞助策划书篇一1、本次运动会得到了学院团委和学校相关部门...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**运动会拉赞助策划书篇一**

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，能吸引更多师生来观看，深受同学欢迎,并推动校园文化事业的发展，必引起全校性的轰动。

2、在校大学生达4000余人，流量大。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。再说贵公司“沃·3g品牌在我们学校有很大的影响力。

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。

：

1、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---助商名称)活动前粘贴在学院人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。（由贵公司提供）

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、在主席台放立式广告牌。作为独立的宣传方式在学校内进行宣传。（由贵公司提供）

4、在文化节举行期间，向志愿者工作人员分发有赞助商标志的帽子，加大宣传力度。（由贵公司提供）

5、文化节后在校网网页上宣传，写专题新闻。

6、可在晚自习期间给学生发贵公司相关传单。（由贵公司提供）

7、在晚会期间在一些重要位置利用气球悬挂宣传。（由贵公司提供）

：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“本次活动由中国联通天桥区分公司”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.运动会演出结束后公司领导上台和工作人员演员上台合影，并在学校网站进行新闻报道。

5.横幅有标明赞助商的标制。

：

预计赞助费用总计：

：

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。

3、通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

4、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：学校操场

主办单位：山东科技大学

承办单位：山东科技大学济南校区学生会

赞助单位：中国联通天桥区分公司

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，有在校内的宣传活动由我们负责，公司可以派人监督。望能和贵公司通力合作，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！

山东科技大学济南校区社会实践部

20xx-10-12

**运动会拉赞助策划书篇二**

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!

**运动会拉赞助策划书篇三**

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的努力，的心血，在我校推广您的产品。让您以最低的投资获得的回报。

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：20xx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、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。

**运动会拉赞助策划书篇四**

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。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

**运动会拉赞助策划书篇五**

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，为贵公司在海南师范大学树立良好的商业形象，扩大贵公司在海南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。海南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：海南师范大学20xx年运动会

主办单位：海南师范大学学生处

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日篇2：高校运动会赞助策划书

**运动会拉赞助策划书篇六**

大学时代是一个美好的回忆，每一个人都想拥有自己的大学梦。大学里不见得会学到多少东西，不过在大学里可以学会的东西很多，也是大学生在走上社会之前之前的一次预演，可以在大学里提前做好准备，能够更好的准备。希望在今后的工作中，在大学里能够得到体现！

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。

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：

xx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、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）

2、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。

3、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。

4、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）

5、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。

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

**运动会拉赞助策划书篇七**

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！

**运动会拉赞助策划书篇八**

尊敬的赞助商：

泉州纺织服装学院将于20xx年11月20日举办第六届校园田径运动会，历时两天。期间包括三个部分：开幕式、运动会和闭幕式颁发奖项。我们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：

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、在校学生4500左右，人流量大达到运动会每天入场观看人次为20xx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。

4、当下市场份额已被各媒体分割殆尽，惟有高校校园这块荒地未被开垦，加上如今的市场经济，各类广告费用甚高，而对于校园则是投小获大，其潜在的商业价值是显而易见的。

5、国家在崛起，企业在发展，我院在进步！为此服装系学生会真诚邀请商家进驻服装系学生会，您的到来将是你我迈向进步的另一阶梯。

1、横幅：为期一周的大横幅宣传，在学校内悬挂横幅，活动前三天悬挂在运动场等人流量最多的位置。

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，向工作人员和裁判员分发有赞助商标志的帽子，加大宣传力度。

5、在校广播站做广播宣传。

6、运动会期间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。

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、横幅内容为“‘\*\*\*公司’预祝服装系运动员取得优异成绩”

2、海报和传单标明赞助商，传单背面有公司简介。

3、本次活动还可以帮贵公司在学校内派发传单。

饮料300元

宣传人员100元

奖品300元

不可预算经费100元

共800元

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。

3、通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。

4、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，帮助贵公司取得最大的利益。我们将在以后的工作为贵公司提供更大支持。

服装系学生会对所有赞助商都采取“一次合作，长期合作”的原则，赞助商今后如有需要可在服装系学生会的帮助下进行一系列宣传。

泉州纺织服装学院服装系学生会真诚邀请您进驻泉州纺织服装学院服装系学生会，我们相信：有您，我们的大学生活会更加精彩；有我们，贵公司业绩将更上一层楼！

真诚期待与您共创双赢！

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