# 活动赞助方案详细策划 活动赞助方案(五篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-09-05

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**活动赞助方案详细策划活动赞助方案篇一**

承办单位：分团委学生会

协办单位：部门

赞助单位：

活动策划书目录：

1、前言

2、可行性分析

3、经济效益分析

4、赞助活动意义

5、活动介绍

6、宣传计划

7、商家补偿计划

8、经费预算

9、补充赞助方案

一、前言

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20000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!

二、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。

(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20000人，人口密集，本校的消费能力较高，每年从这边毕业的有5000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20000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。

三、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。

四、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。

五、活动介绍

请见活动策划书

六、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、优惠劵以提高其知名度。

6、在运动会期间在校内设立咨询台。

七、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，因此不仅能够让在学校的学生听到，还可以让校外200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。

八、经费预算

横幅：一条

海报：元一张

活动经费总计：

冠名：

九、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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**活动赞助方案详细策划活动赞助方案篇二**

为弘扬中国之棋艺文化，促使韩师新生增进棋艺，本协会拟在此金秋时期进行招新活动。由于下棋这一活动为大多数新生所喜爱，而本协会恰好为喜欢棋艺文化的学生们提供一个互相学习的平台。而在此时也正是本协会为商家进行产品宣传的大好时机。在这个黄金时期，哪个社团能够有更大的吸引力，哪个社团就能为商家提供的宣传。外联策划书。本协会相信能够有极大的吸引力，让赞助商尽情享受投资少回报高的乐趣。三棋协会也会为此而奋斗到底!

二、市场分析

1、年年有新生。如条件允许的话，商家还可以同我们三棋协会建立一个长期友好合作关系，如商家也可以在接下来与本协会共同举办一次棋王争霸赛。这将会使商家不仅在韩山师范学院，还在潮州师范学院、绵德中学等学校获得更高的知名度，极具长远意义。

2、高效廉价的宣传。以往的校内活动中，本协会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。外联策划书。

3、本次活动将有超过1000人了解，并会有相当多的新生参与其中，这将会使更多的新生从轻松获得中更多地了解到商家的产品。

三、活动介绍

1、活动目的:

本次招新活动是为了招收下棋爱好者，为各下棋爱好者提供一个互相学习的平台，从而活跃韩师的校园文化气氛。

2、组织机构:

主办单位:韩山师范学院社团联合会

承办单位:韩山师范学院三棋协会

赞助单位:

3、活动时间:20\_\_年\_月\_日早上以及晚上

4、活动地点:韩山师范学院东区图书馆前

四、工作计划

1、在9月17日前，育江和常琪负责寻找卖荧光棒的商店并向商家预定，同时要设计用荧光棒围成的“三棋”字样，完成情况要在当天向会长汇报。并于21日下午向商家提货。

2、在9月17日前，玩心和晓青要配合泽钦师兄制作好宣传海报，横幅。海报5张，在9月21日下午分别张贴于东丽b食堂、东丽a食堂、理科楼、东二食堂、西区伟南楼。横幅1面，在9月20日上午悬挂于活动现场，下午转移到东区林荫道。副会长负责跟进玩心和晓青的工作。

3、在9月17日前，玩心负责制作宣传单(稿件)，并交与会长审批，经会长同意后将宣传单打印500份，于9月21日带到活动现场。

4、在9月17日前，佳娜将社团以往举行活动时所拍相片洗出来，并在9月17日交与会长。

5、在9月21日前，玩心负责制作好60张礼品卡，在21日早上和晚上带到活动现场。

6、在9月20日前，佳娜负责购买礼品。在21日晚上带到活动现场，新生可凭礼品卡换取礼品。

8。9月21日上午及晚上，宾强师兄与敬思负责围棋擂台，与新生切磋棋艺。新生赢得一局即可获得一张礼品卡。

9。9月21日上午及晚上，旭丽负责跳棋擂台。新生能赢得三局即获得一张礼品卡。

10、9月21日，津东负责整天的后勤工作。需调派人手与会长联系。

11、副会长负责9月21日的会场布置以及会场的收拾工作，各部长要服从副会长的调配。

12、林志雄负责招新活动的外联工作，并于9月17日将外联工作情况汇报给会长。

五、经费预算

六、广告商家宣传方式:

1、宣传横幅(增强商家的宣传气势，成本低，宣传效果好，是我们的宣传特色)

2、派发传单(能将商家的产品推广到韩师学院的各个角落，具有极佳的宣传效果，是最符合学院世纪的宣传手段)

3、礼品可由商家提供(通过活动所派发的礼品，新生可对商家有更多的了解)

**活动赞助方案详细策划活动赞助方案篇三**

市场现状如何?活动的目的是什么?是只有目的明确，才能使活动有的放矢。

二、活动对象：

目标市场的特定群体?活动控制的范围大小?促销的主要目标?促销的次要目标?这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

三、活动主题：在这一部分，主要是解决两个问题：

1、确定活动主题

2、包装活动主题

这部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新、有震憾力和唯一性。

四、活动方式：

阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：

1、确定伙伴：

2、确定刺激程度：

五、活动时间和地点：

六、广告配合方式：

选择什么样的广告创意及表现手法?选择什么样的媒介炒作?这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。

七、前期准备：

前期准备分三块，

1、人员安排

2、物资准备

3、应急方案

关键要做到：人有事做，事有人管。

八、中期操作：

中期操作主要是活动现场控制。

关键要做到：井井有条，忙而不乱。

九、后期延续

十、费用预算：

费用投入和产出应作出预算。

十一、意外防范：

对各个可能出现的意外事件做应急准备。

十二、效果预估：

预测这次活动会达到什么样的效果，总结成功点和失败点。

以上十二个步骤是促销活动方案的一个框架，在实际操作中可根据实际情况调整，创新优化，以实现最佳效益。

**活动赞助方案详细策划活动赞助方案篇四**

1活动单位：中国药科大学国际医药商学院《春蕾》报社

2赞助单位：南京鑫垚市场营销策划有限公司

二、活动时间：

三、活动意义：

1贵公司作为市场新秀，展示着优质的服务与专业的素质，具有无限的市场潜力，但在日益严峻的行业竞争要求下，贵公司需要更进一步努力将业务更新拓展。而同样努力奋斗的我们，“把报纸当作一份事业来做!”，也需要在新时期拓展到一个新的高度。我们合作双方有着共同的目标和期望，所以《春蕾》报真诚希望促成此次合作，给我们合作双方带来双赢。

2通过本次诗歌节，发挥商院《春蕾》的媒体效用，鼓动全院乃至全校同学更加积极地关注和参与此次活动，进一步扩大商院影响力，促进商院的发展。同时以商院春蕾在全校的强大影响力为贵公司进行宣传，使更多的药大学子进一步了解南京鑫垚市场营销策划有限公司，确立贵公司在本校区的行业地位，从而尽可能增加南京鑫垚市场营销策划有限公司在本校的行业竞争力。

3通过此次活动为南京鑫垚市场营销策划有限公司今后的宣传打下基础，尤其在大一新生到来之时达到扩大宣传效益。若此次能有幸与贵公司合作，相信我们能更有力地提高贵公司在我校的知名度，为贵公司争取到更大的市场份额。这更是增加他们对贵公司贴近学生，为学生服务的精神的了解的良好途径。有力地促进贵公司与在校大学生之间的良性互动。

4另外此次合作不仅能建立贵公司的企业形象，使其在发展自身的同时体现出支持我国高等教育事业发展，关心和鼓励大学生成才的宗旨。同时也实现了我报社作为一个学生社团“为学生服务”的奋斗目标。

5希望通过此次合作保持贵公司与我春蕾报社的良好的合作关系，为以后更好的合作建立好的开始。

四、赞助形式：冠名赞助

1荣誉权回报：

(1)活动名称为“鑫垚杯”----药大《春蕾》首届校园诗歌节。

选择冠名赞助药大商学院《春蕾》报社此次校园诗歌节活动意味着贵单位将在本次活动前中后各阶段活动中占有绝对优势地位，并在《春蕾》此后各宣传活动中具有绝对优先权，目的在于协助贵公司成为药大市场营销策划领域的先驱者!

(2)通过冠名赞助本次诗歌节活动，本报社将对贵公司进行长达一个多月的持续宣传，宣传南京鑫垚市场营销策划有限公司丰富多样的培训内容，体现并宣传其优质服务，使更多的药大学子了解南京鑫垚市场营销策划有限公司，从而明智的选择贵公司，最终将贵公司的业务度推向一个全新的高度，在进一步树立其在中国药科大学的地位的基础上扩大贵公司在药大本校区的知名度。

(3)通过此次诗歌节冠名赞助有力地促进贵公司与在校大学生之间的良性互动。

2平面媒体广告回报：

(1)活动结束后，我们将开辟广告版专版刊登商家的各种信息，并且每月更新，旨在系列宣传贵公司最新动态和最新服务，使药大学子在第一时间内看到相关信息。

(2)鉴于绝大多数同学都不了解贵公司及贵公司的多项优质培训业务，我们将在报纸上发出公告专栏，让全校同学都了解到贵公司的人性化服务，树立贵公司的形象，打响贵公司的品牌。

3网络媒体宣传回报：本次活动设有专门的药大西祠宣传推广专栏，并进行公告中冠名单位的单位介绍，业务介绍。

4活动现场回报

我们将为冠名单位在活动现场布置如背板、宣传板等并出现冠名单位荣誉名称，及醒目标识突出“南京鑫垚市场营销策划有限公司”及贵公司“只要有梦想，心就会飞翔”的理念及其他信息。承办活动的工作人员在活动现场派发赞助单位的宣传单。

5客户资源回报

活动结束后大量的参与者数据资料将由本报社免费提供给冠名单位，从而使贵单位更有效的分析和收敛目标群体，开拓更多市场份额。

6颁奖活动回报：

(1)颁奖活动上，我们将邀请贵公司负责人莅临现场，为获奖作者颁奖;

(4)在此次活动中，我们将在颁发的奖品上印制贵公司的醒目标志。如果条件允许，我们将很乐意在今后的活动中为贵公司出谋划策，以求从更高的层面做到对贵公司的大力宣传。

7、无偿宣传回报

在这一学期里，如果贵公司有发放传单等宣传需要，我们承诺无偿服务。

六、活动流程：

1、活动前期准备：

(1)宣传海报制作。海报要求——彩印，突出贵公司的标志

传单制作。传单要求——彩印较好，传单内容突出表现贵公司的优质培训服务等。

(2)喷绘制作。喷绘要求——喷绘内容引人注目，奖品及优惠政策突出诱人等。注：以上制作可以由贵公司自己制作，也可以由《春蕾》报社来做，如果由《春蕾》报社来做需支付制作所需的费用。

2、活动中期：

(1)由春蕾工作人员将印刷的若干份印有贵公司及我们活动情况的传单，在摆台前三天向全校同学发放宣传单。

(2)学校公告栏处张贴海报，在学校人流量较多处挂喷绘，突出活动的参与性。并以分组跑宿舍的形式发宣传单，保证每个寝室至少两张宣传单，拉开活动序幕。

(3)通知各班的班长或学习委员，欢迎他们带领同学们参加此次活动，并准备诗歌朗诵比赛。春蕾各成员口头宣传及对周围同学的积极调动和建议。

(4)在第一食堂和第二食堂门口摆台介绍活动。

(5)摆台当天，活动的组织人员分发宣传单，并做简单的宣传。

(6)利用药科大学创业大赛所建立起来的每日通讯即“校内资讯通”(飞信)对药科大学内所有同学进行贵公司的简介。

3、活动后期：

(1)策划并实施颁奖典礼

(2)悬挂横幅，祝活动圆满结束，以达到更持久的宣传效果。

(3)在药大西祠胡同“春蕾专区”更新,对贵公司进行图片文字宣传。

(4)由春蕾特定负责人员在百度贴吧、校内网、qq群上宣传

六、商机分析

1.校园活动赞助是企业公关赞助活动形式的一种。无数成功的校园赞助告诉我们良好的赞助能提高企业品牌知名度与品牌形象，以获得更广泛的好感与关注，为企业创造出有利的生存和发展环境。

2.同电视等传媒相比，冠名赞助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。其中高校学生作为消费群体更是需要企业贴近其生活。

4.大学之间人员流动频繁，交往密切。我们报社具有一个极大的优势，那就是在整个校区发行量。选择我们就相当于选择药大绝大多数学生，宣传范围广。

5.大学年年有新生，贵公司还可以与我们进行长期的合作，使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《春蕾》报社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2万人。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!

七、活动反馈

1.我们会记录活动的每个环节，以ppt和录像的形式反馈给贵公司。

2.我们将向商家提供宣传物料的成本收据，做到财务透明。

**活动赞助方案详细策划活动赞助方案篇五**

活动主题：

花之物语，名家风尚

——蒙西文化广场感恩七月、“插花品香”会

参与人数：100人左右

参与人群：准业主、意向客户、目标客户

活动内容：自助式下午茶;插花知识讲座(插花艺术简介;购买鲜花常识及注意事项;鲜花保鲜常识);插花技巧教授、示范;互动环节(来宾在专业老师的指导下动手制作);作品评选(来宾制作插花由专业老师进行评分点评，并评选一、二、三等奖);创意插花选购;高雅竖琴演奏、欣赏。

二、活动目的：

1、通过高品质的活动，吸引客户到场，实现客户对项目的价值联想

3、通过活动聚拢人气，利用人气带动销售，同时提升产品美誉度。

三、活动流程：

14：00——14：30 嘉宾签到，夏日嬷嬷茶开放 主体活动：

14：30——14：35主持人登场，介绍本次活动背景和流程。

14：35——15：00插花知识讲座(插花艺术简介;购买鲜花常识及注意事项;鲜花保鲜常识)

15：00——15：30插花技巧教授示范

15：40——15：50特色插花知识讲座与现场演示：专业插花 老师传授创意插花秘诀并现场展示。

15：50——16：30互动环节：《插花比赛》主持人宣布比赛规则和得分要点，在规定时间内完成插花作品，由专业插花老师进行评分，评选出“最佳花艺”一、二、三等奖。

16：30——16：40来宾合影(手捧作品)

16：40 活动淡出……

四、活动细节介绍

(一)活动现场项目

1、夏日嬷嬷茶

活动现场我们设置夏日嬷嬷茶散点区域，来宾在炎炎夏日可享受到由蒙西文化广场精心准备的各式沁心冷饮。

(二)插花知识讲座内容

1、插花艺术简介

插花艺术，即指将剪切下来的植物的枝、叶、花、果作为素材，经过一定的技术(修剪、整枝、弯曲等)和艺术(构思、造型、设色等)加工，重新配置成一件精制完美、富有诗情画意，能再现大自然美和生活美的花卉艺术品。

插花可以说是一个风雅脱俗、高品位的艺术，它不仅能够美化环境、还能净化人的灵魂，提高人的品位和增加人的修养，因此深受人们的喜爱，更受高级白领、商务富贾等中高档消费人群的钟爱。

由专业的插花老师对插花艺术进行介绍，深入浅出，将插花的审美意境传递给来宾，也将承托出蒙西文化广场的精美环境和高雅品牌形象。

2、购买鲜花常识及注意事项、鲜花保鲜常识

由专业的插花老师对购买鲜花常识及注意事项进行介绍。

(三)互动环节

1、插花技巧教授示范

邀请专业的插花老师手把手教授来宾插花花艺，到场来宾均可在数十种鲜花中根据自己的想法和创意亲手插花，在专业老师的指导下利用不同的花木、花器及错落的层次打造出富有个性魅力的花卉作品来。伴随着悠扬的音乐，放松客户的身心。

2、作品评选

来宾制作插花作品制作完成之后参加评选，由老师评选出“最佳花艺”一、二、三等奖，予以奖励。客户可以将自己制作的插花作品带走留作纪念。

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