# 赞助策划市场分析（范文大全）

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-10-17

*第一篇：赞助策划市场分析市场分析1大学是一个极具开发潜力的市场，这里有最有理想、最具活力的群体，他们更容易接受新潮流新思想2新生刚刚入学，必定充满激情与好奇心，而且新生处于刚刚接触社会的时期，还没有形成固定的消费习惯，他们这时期的消费取向...*

**第一篇：赞助策划市场分析**

市场分析

1大学是一个极具开发潜力的市场，这里有最有理想、最具活力的群体，他们更容易接受新潮流新思想

2新生刚刚入学，必定充满激情与好奇心，而且新生处于刚刚接触社会的时期，还没有形成固定的消费习惯，他们这时期的消费取向很大程度决定了他们今后的消费内容。

3在新生开始步入大学的第一时间向其灌输贵公司的产品信息，可使新生形成“第一印象”，他们日后在选购同类产品时必定对贵公司有所偏重

4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，通过活动宣传非常有必要，效果也非常好

5新生篮球赛作为学院的重要活动之一，受到众多学生老师的关注。每年举办该活动都会吸引不少人员的参与，从而形成不小的市场规模，从这方面打响商家的品牌从而进军高校市场绝对是明智之举。

6由于我们学院每年都会举办许多适合商家做宣传的活动，公司可以同我们学院建立一个长期友好合作关系，共同开展活动，这将使贵公司在校内外知名度不断加深。

宣传计划

一、活动前期

1在学校网站上进行本次大赛宣传，会进行赞助商标明

2在学生中通过会议宣传组织通知时会在通知单以及各种告知材料中标明赞助商广告

3通过宣传栏张贴海报、横幅、传单（主要宿舍区和饭堂周围）进行宣传时标明赞助商广告

二、活动期间

1在学院食堂的公告栏上发布大赛相关信息时标明赞助商

2在场内拉横幅（需冠名），只要经过运动场都可以看到

3在运动场外张贴公司广告标志

4观众手持加油充气棒（由公司提供印有公司标识），形成后续宣传

5场外产品的销售或宣传摊位优惠（冠名商家不需要付场地费用），且当天禁止同类型商家进入销售

6拉拉队以及比赛队员服装上均会黏贴商家名称（贴纸由商家提供）

三、活动后期

活动结束后，商家所有宣传标志均保留半个月

**第二篇：赞助策划**

兰州交通大学

第五届文学·人生话剧之夜

——赞助策划案

兰州交通大学晨曦话剧社

主办单位：兰州交通大学共青团委员会 承办单位：兰州交通大学晨曦话剧社 赞助单位：XXX公司

一、前言

作为青春的代言人，大学生总洋溢着活力和激情，对新奇有趣的大型活动必定会踊跃参与，全程投入。这类的活动必能让主办方的知名度得到很大的提高，同时也让赞助商家达到想要的最佳宣传效果,从而达到双赢。春暖花开的五月是活动开展的最好时机，产品宣传的最佳时间。该月同学们的功课相对于其它月份较少，将有更多的时间组织和参与活动，并且学校的活动也在这个时候完全开放，很有活动氛围。而且，我社团将在学校网站、学校社团联网站、我社团网站醒目位置上记录本次活动以及赞助商的名字（如：“兰州交通大学第四届文学·人生话剧之夜由XXX公司赞助举行”之类的标语），高考临近，有意报考我们校的学生及家长一定会进入本校的相关网站查看，同时也会为贵公司做一定的宣传，让他们在来校之前就对贵公司有初步了解。同时，五月也是各公司积极参与活动宣传的黄金月，哪个组织率先策划出极具创意的活动，哪个组织就能在大学生中树立良好的公众形象，同样哪个公司能在这个月做最有效的宣传，哪个公司就能树立稳固的品牌形象，更好地去巩固原有市场和吸引新的消费群体。因此，做为全校50多个社团中仅有的8个优秀社团之一的晨曦话剧社又怎会错过这么好的一个黄金时机呢？于是我们精心策划了第五届文学·人生话剧专场演出活动！

本次活动策划不但总结了前四届话剧之夜的经验与教训，而且得到了整个社团联合会的负责人和老师的认可和支持，极具权威性。况且话剧专场是晨曦话剧社的招牌活动之一，也是本学期兰州交大社团活动的重头戏，因此得到校团委、社团联、院团委、学生会的高度重视，并给予大力的支持和配合。除此之外，本活动还得到本校各兄弟协会、学生组织、校团体的鼎立相助。届时必将能让活动的参与者感到耳目一新，兴奋不已；因此，该活动将会吸引更多的学生关注。让赞助商尽情享受投资少回报高的乐趣。晨曦话剧社所有成员也会为此而奋斗到底!

二、可行性分析

1、晨曦话剧社简介: 兰州交通大学晨曦话剧社是学校优秀社团，是一个公益性和学术性、实践性相结合的具有强烈社会责任感的学生社团组织。剧社宗旨:以平实的语言和朴素的表演演绎人生真伪，以圣洁的艺术和高尚的德行诠释人生真谛.剧社口号是：发扬艺术，坚持真美，点亮人生。

2、获得奖项：

2024年-2024校级优秀社团并获参选省级优秀社团资格，2024年首届相声小品大赛二等奖、优秀奖，2024年“吾剧ISHOW”二等奖、三等奖、优秀奖，2024年首届文理风采大赛冠军、最佳表演奖等。

3、活动事项：

自社团成立以来的五年时间里，我们先后开展了三台主打晚会，节目遍及相声、小品、大型话剧等，2024年演出了兰州交通大学第一场“文学人生”话剧专场，轰动了整个校园！2024年部分会员参加全国大学生话剧节，2024年12月演出了兰州交通大学第二场“文学人生”话剧专场，2024年5月我们又举办了“吾剧ＩＳＨＯＷ＂第一季大型晚会。我们的活动在传播舞台艺术，推动兰州交大的校园文化，传播先进思想等方面发挥了积极作用。经典剧目：《罗密欧与朱丽叶》《美狄亚》《夹缝灵魂》《罪恶的黑手》《梁祝》《现代杨白劳》《不屈的生命》《男生女生谁更懒》《伤逝》《盲点》《凯瑟琳》《情伤》等.我社所演话剧《雷雨》曾连续几年受到省，市电视台，光明日报，甘肃日报等媒体的高度关注和全程跟踪报道。

我们相信贵公司强大的市场影响力加之晨曦话剧社丰富的活动经验必将能够举办一场成功的话剧专场晚会！

三、市场分析

1、同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用最少的资金在局部范围内达到最好的宣传效果。

2、学校消费地域集中，针对性强，更容易产生品牌效应。作为现代青年的高校学生都喜欢追求新鲜的、刺激的、浪漫的、能展示个性、表现自我的活动。若是商家能在话剧之夜这种高雅、有意义、人气高的活动中进行宣传，定能树立商家的良好形象，使商家品牌深入人心。

3、因为每年都会举办文学·人生话剧专场，如条件允许的话,商家还可以同晨曦话剧社建立一个长期友好的合作关系，使商家在校园内外的知名度不断提升，形成稳定的影响力，在这个流动性高的市场打下坚实的基础，对于商家市场开拓极具长远意义!

4、高效廉价的宣传： 在以往的校内活动中，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!

四、活动介绍

1、活动主题：文学·人生 话剧专场演出

2、活动目的: 本次活动的开展，为丰富我校同学们的校园文化生活,提高其文化品位，进一步响应教育部 “高雅文化进校园”的号召。同时也让同学们在活动准备中增进彼此间的了解、深化相互的友谊，达到进一步融洽剧社氛围的目的。再者为全校师生带来高雅的视觉享受。

3、组织机构: 主办单位：兰州交通大学共青团委员会 承办单位：兰州交通大学晨曦话剧社 赞助单位：XXX公司

4、活动对象：兰州交通大学全体师生

5、活动时间：2024年5月15日（暂定）

6、活动地点：兰州交通大学大礼堂

五、工作计划：

1、在2024年5月10日之前完成剧目的编排和审查工作。

2、申请审批：在2024年5月1日前落实策划的审批和场地的申请工作。

2、寻找赞助单位：在2024年5月1日前落实赞助情况。

3、活动宣传：在2024年5月中旬前做好宣传工作。

4、邀请嘉宾在2024年5月中旬前落实嘉宾情况及邀请赞助商代表参加活动。

5、筹备物资：在2024年5月上旬前落实物资的筹备工作。包括：赞助资金，申请资金和所需物品。

6、现场布置活动当天由晨曦话剧社剧务部及组织部负责。

7、活动进程（详见后期活动策划）

8、经验总结（详见后期活动总结）

六、宣传计划：

横幅宣传： 舞台上方将悬挂巨型条幅。其它横幅悬挂在学校五教前大道、三教前大道和钟楼大道。从活动开始前一星期悬挂到活动结束，一目了然，持续时间长,宣传效果显著。横幅内容与商家有关如：“XXX公司预祝第四届文学·人生话剧之夜圆满成功 ”或在保证活动宣传不受影响的前提下由商家自定内容。

展板、海报宣传： 在图书馆门前、五教门前、全校各大餐厅门前以及人流较多的路口处张贴的大型彩喷及手绘海报，上注明本次活动的赞助商,海报背景可以使用商家所提供的标志图案，在保证相关活动宣传的情况下, 可以体现赞助商的利益。宣传力度大，观看人员多，宣传效果极好。

网络宣传： 本活动的每一环节的报道都将及时发布到：兰州交通大学校园网、兰州交通大学社团联合会、晨曦话剧社网站，每篇报道都将附属赞助商的名称，浏览量大，宣传效果佳。

广播宣传： 本次活动将联系校广播站及时宣传报道。

文化节的宣传时期，赞助商的广告小册子将与活动通知及宣传资料一同发放到各宿舍区。门票宣传： 本次活动我们将印制活动纪念门票，我们会在门票的醒目位置题上“XXX公司预祝第五届文学·人生话剧之夜圆满成功” 或在保证活动宣传不受影响的前提下由商家自定义的内容，让每一个接触到门票的人都会对贵公司留下一个深刻的印象。

手机报宣传：本次活动我们会利用手机报进行宣传，并且会在第一句就写出“XXX公司预祝第五届文学·人生话剧之夜圆满成功”等字样，保证所有参与和未参与的都对贵公司和本活动有更深的了解，相信如此新鲜的宣传方式会给贵公司做出比以往任何活动都无法超过的宣传密度。

相信这些全方位立体式的大力宣传不但能够将本次活动推广出去而且更有益于赞助商。

七、商家补偿计划：

1、冠名权 本次活动可以“XXX话剧之夜”等来命名。

2、册子宣传 如公司有自己的宣传册子可协助派发，由商家提供。

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（商家自行设计也可）。

4、展板宣传 展板上可贴部分赞助商自身的1-2张海报。

5、横幅宣传 在学校大道可悬挂带有商家特色的横幅（不可太商业化）。

6、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）。

7、现场活动 可以现场介绍赞助商（需商家提供一些实物和资料）。

8、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。

9、现场布置 活动现场可用到印有商家特色的道具进行布置。

10、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（最好在活动开始或中间）。

13、现场鸣谢

活动开始和结尾，公司名称以口头鸣谢形式出现。

14、后期可为商家活动提供节目演出。

八、经费预算：

1、宣传费用：

喷绘（写真）海报： 70×3（张）=210元 手绘海报：25×3=75元 横幅：7元×11米×4条=308元

宣传册子（发给个宿舍）：0.5x500=250元 手机报宣传：500元 广播宣传：100元

学校电子屏宣传（一周）：200x2=400元

2、演出费用： 场地租赁：2024元

音响设备（微型话筒）：65×5=325元 服装：600元 道具：500元

主持人：100x2=200元 灯光，音响师：200x3=600元 舞台背景：300元

矿泉水，糖（嘉宾用）：100元

化妆：10x50（人）=500元

会场装饰： 气球 10×6=60元

绳子： 1×40米=40元 鲜花： 5x45=225元

3、其它：

请柬 ：1.5×50=75元

礼花 ：10×6=60元

门票印刷（彩印，有广告）：0.1x1020=102元 拍摄，照相：300元

迎宾（三人），保安（两人）：100x5=500元 演员纪念品（光碟）：6x50=300元 制作社刊：850元 杂项300元 合计：9780元

兰州交通大学

晨曦话剧社

2024年3月20日

兰州交通大学第三届文学•人生话剧之夜

赞 助 策 划

兰州交通大学 晨曦话剧社

**第三篇：策划赞助**

体育系2024年欢送毕业生联欢晚会

一、活动背景

时间如白驹过隙，2024年体育系欢送毕业生联欢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”。

二、可行性分析

（1）我主办方、承办方、举办过前几届大学生艺术节等大型活动，经验丰富

（2）本次活动主题及形式是在我们当代大学生及中国国情综合特点而定下的，各方面都具有可行性。

（3）宣传前期，人员对本次活动预景的强烈的欲望

（4）我们大学生具有年轻、独创的思想，对活动性质敏感度高，有能力、有热情组织这种活动

（5）我院是唯一一所本科高等院校，影响力大

（6）全院领导、教师、学生的人力支持和精心准备

三、晚会主题：

体育系2024年欢送毕业生联欢晚会

四、晚会地点：

周口师范学院大学生活动中心

五、晚会时间：

2024年5月—日，晚上：7:00-9：30

六、主办方、承办方：

共青团周口师范学院团总支、周口师范学院体育系学生分会

七、活动对象及嘉宾

周口师范学院全体学生（观众共计3000人）校领导，其他兄弟系领导及老师和同学，赞助单位嘉宾

八、活动经费:

宣传费用：喷绘海报（800）宣传板（500）海报（300）宣传横幅（100）晚会横幅（30

0）

活动费用：音响设备（800）舞台布置（380）请柬（50）化妆品（200）服装租借（2

00）荧光棒（60）鲜花(60)奖品（100）饮用水（30）

合计：3780元

**第四篇：赞助策划**

“外联部拉赞助策划书”简介（前言）：作为青春的代言人，大学生总洋溢着年轻的活力、充满着狂热的激-情，对新奇刺激的大型活动必定会踊跃参与，全程投入。这类的活动必能让主办协会的知名度得到很大的提高，同时也让赞助的商家达到想要的最佳宣传效果,从而大家都得以大丰收。本年的十一月是活动开展的最好时机，产品宣传的最佳时间，形象策划的最棒时段。

“外联部拉赞助策划书”

一、目的：为配合学院第四届技能文化节，积极参与其中。

范围：沙依巴克区（新农大）

二、此次活动我院的优势：

此次活动是校级性的活动，涉及到我校全体师生，将近100000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。

三、商家补偿计划

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

四、商家在我院的宣传方式：

1.横幅 在教一过道和公寓过道悬挂轰动前一星期悬挂到活动结束，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大型海报,内容激-情、活力，不失清新高雅，在保证相关活动的宣传的情况下, 可以体现赞助商的利益。活动前一周分2次粘贴，杭职院的各大宣传栏和学生公寓宣传栏(我院的公寓分别在理工生活区和传媒生活区，这样又可以对这两个学校进行宣传)。置于校内外人口较多活，人口流动量大的路上和宿舍区，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。

3.传单派发 各宿舍区的每一个宿舍，前一星期分两次派发 传单派发公司的形象将与大家 “亲密”接触，传单可连同商家传单一起派发。

4.展板 在公寓饭堂和篮球场各放一块

5.产品展示会 在活动会场外设展览场地, 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最佳。

6.现场介绍show 活动前三天宣传效果好，形象生动，如有帅哥演唱和漂亮性感女郎派单效果更妙，这种方法效果经证实不同凡响。

**第五篇：赞助策划**

赞助策划书

重庆城市职业学院新青年创业者协会创业知识讲座 知识早就未来——用行动放飞你的梦想 知识早就未来——用行动放飞你的梦想 ——

主办单位： 主办单位：重庆城市职业学院 协办单位： 协办单位：新青年创业者协会创业者协会外联部 赞助单位： 前言

重庆城市职业学院新青年创业者协会作为培养学生创业能力、培养学 生交际关系处理能力、丰富校园文化生活、放飞学生梦想的大家庭，为学生参与校园活动、扩大交友范围、提高出事能力、提高自身素质 道德修养提供了一个现实的梦想舞台。新青年创业者协会同时也是一 次扩大商家品牌知名度，美化品牌形象，扩大品牌销售市场的良好时 机。2024 年金秋的 10 月，在这充满激情与梦想的岁月，我们相信简 简单单的“创业”两个字，足以吸引那充满了满腔抱负却又因为没有 机会而又踌躇满志的莘莘学子们。同时我们更相信因为有了吸引力才 会使更大的宣传力超过往年的任何一届。我们会本着真诚、共赢、会 利互惠的合作精神，力求在搞好活动的同时最大限度的扩大贵公司的 影响力，以期达到合作的共赢效果。

市场分析：大学校园可以说是一个小型是社会，为了丰富大学生活，

莘莘学子们也会有着对物质上的各种需要。正式有了需要，才有市场。也可以说，大学校园是一个具有很大发展力的潜在市场。大学生对于 事物的看法具有不确定性。正是因为这些不群定性，广告的宣传对大

学生的影响具有非常大作用。消费者是最好的宣传广告，当然。这些 是建立在前期宣传的力度上。而我校新青年创业者协会这次举办的创 业知识讲座正是一个可以进行大力宣传品牌形象的时机。

活动介绍：

一、活动主题：创业者知识讲座

二、活动目的：本次活动的开展，可以培养学生的自主创业能力，让 同学们进一步了解创业的精髓，同时也让同学们在活动准备中增进彼 此间的了解、深化相互的友谊，达到进一步融洽学院氛围的目的。再 者让更多的商家来赞助我们，让商家了解我们能给他们带来的利益。让同学们对外面的社会有更深一步的了解以提高同学们的综合能力。

三、组织机构:主办单位：重庆城市职业学院新青年创业者协会外联 部。

三、赞助单位： 《 》

四、活动对象：重庆城市职业学院全体同学

五、活动时间：2024 年 10 月-日

六、活动地点：重庆城市职业学院操场

七、活动安排：开展创业者知识讲座

宣传计划：

一、在“创业者知识讲座”开展之前，为期一周的横幅

宣传。在教学楼前，足球场，篮球场，食堂等人流量做多的位置上方 高挂横幅。

二、在讲座

宣传海报中点名贵公司为赞助单位。

三、立式广告牌作为独立的宣传方式在学校内进行宣传。

四、讲座期间，向协会志愿者提供印有贵公司明确商标的衣物帽子。

五、校广播站可以连续一周的为贵公司做宣传广告。

六、讲座前后，可在校内进行一定的贵公司产品促销活动

七、活动结束后，我们部门可以作为贵公司在本校的一个代销点。

商家补偿计划：

一、独家赞助冠名

二、传单宣传，在宣传单上注明赞助商的身份

三、宣传栏宣传，在校内宿舍前的宣传栏以商家身份进行宣传

四、海报宣传，在宿舍楼下、食堂门口、教学楼前、教学楼楼道内，大量进行海报张贴宣传，注明赞助商家身份

五、横幅宣传，校门大门口、后门、足球场、篮球场、宿舍、教学楼、食堂悬挂横幅

六、校广播站为期一周的商家产品宣传

七、志愿者衣物帽子有商家提供，注有明确商家品牌

八、现场鸣谢，讲座期间，加入商家品牌，美化商家品牌形象，提高 商家品牌影响力

九、赞助商家可选择自我宣传方式，不同宣传方式所需要的费用和实 物由赞助商家提供

经费预算：

一、前期宣传费用

二、活动时费用矿泉水 300 瓶（300）横幅 6 张（300）音响设备（100）宣传展板（300）宣传海报（200）

宣传人员（200）校内广播宣传（200）志愿者（0.00）志愿者所需衣物、帽子、宣传单等实物由赞助商家提供 合计 1600.00

活动地点：128 大教室

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