# 新生手册策划书

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-07

*第一篇：新生手册策划书新生手册策划书一、哈尔滨工业大学（威海）信息与电气工程学院专业介绍及未来的发展前景1.自动化（专业介绍，发展方向，目前该专业在中国以及世界上的形势，该专业人才的供求状况。下同）2.测控技术与仪器3.电气工程及其自动化...*

**第一篇：新生手册策划书**

新生手册策划书

一、哈尔滨工业大学（威海）信息与电气工程学院专业介绍及未来的发展前景

1.自动化（专业介绍，发展方向，目前该专业在中国以及世界上的形势，该专业人才的供求状况。下同）

2.测控技术与仪器

3.电气工程及其自动化

4.通信工程

5.电子信息工程

6.电子科学与技术

二、学习在哈工大

1.各专业大学四年各学期所学课程（图表形式。徐晓娜来完成。）

2.每个课程教师推荐（征集各方意见）

3.各科所需辅导书（征集各方意见）

4.学习方法技巧介绍（征集各方意见）

5.时间安排推荐（优秀学长学姐推荐）

6.学校图书馆介绍（现状和未来发展状况，与山大图书馆的合作）

7.学校自习室（小建议：哪里上自习比较不错）

【学长学姐寄语】

三、生活在哈工大

1.学校餐厅介绍（菜品，价格，特色）

2.学校周边餐厅介绍

3.省钱指南

1)美团网

2)亲亲帮（付颖做详细介绍）

4.学校设施介绍（澡堂、校内店家、健身房等等）

5.出行方式

1)步行

2)自行车（自行车购买指南）

3)公交车

a)7路（路线示意）

b)12路（路线示意）

4)出租车

6.旅游在威海

1)景点

a)定远舰（学校会组织免费参观）

b)刘公岛

c)仙姑顶

d)西霞口、成山头

e)文登温泉

f)乳山银滩

g)影视城、华夏城

2)省钱秘诀

7.团日活动

1)真人CS

2)摘草莓

3)放风筝

4)滑草

5)租海景房

6)……

四、成长在哈工大

1.综合素质考评规则

2.奖学金评定方法

3.学校各类竞赛介绍

4.兼职介绍

5.学校社团介绍

6.学校各类学生组织介绍

【学长学姐寄语】

五、毕业在哈工大

1.就业（就业去向及企业情况、就业率、毕业第一年薪水）

2.考研（保研）（考研率、考研去向）

3.留学海外（留学去向、学校国际合作项目）

4.各个去向的比例

【学长学姐寄语】

六、哈工大人的故事

介绍一些优秀的学长学姐们大学四年的成果及其现在的发展（参照百舸争流简单介绍学习成绩优异的6人，每个专业一人，再加上成功就业1人，学生组织领导人1人，留学1人）

**第二篇：08新生手册策划书(创业者协会)**

武汉工程大学社团联合会创业者协会

共同制作“新生手册2024年版“的活动策划书

1.活动名称：新生手册制作

2.活动背景：

金秋九月，武汉工程大学将迎来大约5000朝气蓬勃的大学新生。挥别了岁月流火的七月，带着成功与自信迈入憧憬的大学殿堂，每一位新生对自己的大学生活都有一份蓝图。然而生活从来不是尽善尽美的，新生们将面临相对独立的生活，理想与现实的落差，在生活、学习、经济、心理等方面将受到前所未有的考验。为了让他们能更快更好的认识学校，熟悉社团文化，了解武汉,适应大学生活，武汉工程大学社团联合会和创业者协会在2024年新生手册成功发行的基础上,决定于2024年5月-9月期间出版最新的新生手册.近期已通过内部的决议,正积极开展准备工作.这次活动的对象主要是大一新生,因此采用免费发放的形式由各学院学生会负责分发给每一位新生。欢迎他们的到来！

3.活动意义和目的活动的意义在于帮助新生更快更好的了解学校周边的环境及发展历史,熟悉学校的运作体系,以便尽快适应大学丰富多彩的生活；同时介绍我校社团文化，提高协会知名度。

4.活动资源需球：财力和人力

财力：鉴于本次发行量较大,预计需要10000元的活动经费.资金压力较大，要求我们必须搞好对外赞助事宜。以校外为主，兼顾

校内；大胆挖掘新市场，重视并充分利用已有资源；拓宽对象，紧抓重点。

人力：两个组织合作共50人。选出活动阶段相关负责人，理顺人力资源体系。按工作任务把人力分为四个小组，由组长牵头，完成相关任务，培养新人。引进一批技术人员，增强实力。（注：详细阶段分组分工附在后面，请大家仔细阅览。）5.活动内容

⑴.策划阶段：(2024年5月1日-5月10日)由社联，创协，两个组织商量合作事宜，选出项目负责人；商议并书写策划书；进行人力资源调配与分工；

⑵.编辑阶段：(2024年5月11日-5月25日)两组织均调配人力供稿。按照版面要求，注重整体设计；注重实用性与时尚性的统一。定位于时尚性的宣传手册。并积极做好供稿记录，予以相关人员奖励。具体奖励事宜另议。

⑶.公关阶段：(2024年5月26日-6月20日)负责活动所有赞助事宜（包括赞助事宜与出版事宜）。根据校内外，和不同阶段，不同对象分组进行赞助事宜洽谈。

(4).成稿阶段：（2024年6月20日-6月25日-9月10日）由技术人员进行版本编排与设计，最终定稿。联系发行商,商量价格及最终发行量,并得到新生手册.(5).分发阶段：（2024年 9月10日-9月15日）两个组织分别安排人力将新生手册在公寓主干道发放，或者我们跑寝室分发。

(6).总结阶段：（2024年9月20日）清理财务，开全体大会，奖励优秀工作人员，交流经验谈心得体会。

6.经费预算

出版费用：8000元数码摄影：300元

工作人员车旅费：318元工作人员饮水吃饭：420元 工作人员通讯费：300元工作人员材料打印费：100元 其他备用费：400元合计：9838元 7.活动中注意的问题和细节

（1）活动须分工明确，责任到位。遇到暂时不能解决的问题，须

商量后决定，不可言而无信。

（2）活动过程中所需经费需要报销的，务必出示物证（如发票收

据），无票不报销（组长证明另论）。

（3）签定赞助合同，须由组长负责监督指导，并及时汇报聂晶晶

（\*\*\*）王安（\*\*\*），上缴赞助经费。（4）活动要遵守相关法律校规，严禁以组织名誉行非法之事。8.活动负责人及主要参与者

活动负责人: 陈文琨王 安聂晶晶王朝辉陈 昕闪 彤活动参与者:社联，协会各部正副长,以及协会若干骨干成员0 0 8 年 5 月 1 0日

武汉工程大学社团联合会 创业者协会

阶段分工分组概况一览表（草案）

活动总负责人：刘沛\*\*\* 陈文琨\*\*\*

**第三篇：大学城新生手册招商策划书（最终版）**

“ Hi, Seven ”

策

划

书

制作团队——Seven Club

一．关于”Hi,Seven”

“Hi,Seven”是一本免费赠阅于大一新生，以介绍农大各种饮食、娱乐文化为主，继而对长沙的人文历史饮食旅游进行介绍的娱乐休闲杂志。”Hi,Seven”将给大一的新生呈现出一个全新的农大，全新的长沙，让他们在刚进入大学时能通过这本杂志充分了解到即将要生活四年的环境和城市，在”Hi,Seven”中他们可以吸收更多在大学中关于生活学习工作娱乐的各种有用信息和资源。

在杂志中我们分别以六个板块展示我们的内容。

“农大美食酷饮一网打尽” ——此版块主要介绍农大各个市场的美食以及饮品。可以分为小编推荐、女生篇、男生篇以及情侣篇。小编推荐主要介绍农大比较热销的美食及饮品。女生篇主要介绍适合女生的美食饮品，如雪糕，奶茶等。男生篇主要介绍适合男生的美食饮品，如调酒类。情侣篇主要介绍适合情侣去的情调小店以及特色情侣美食饮品。附图片介绍。

“嗨翻你的大学生活”——此版块主要介绍农大的娱乐休闲场所，如KTV、桌球馆、电玩厅、健身房、农家乐等。附图片介绍。

“潮人必备”——此版块主要介绍农大的一些服装店、格子铺、化妆品店、创意精品店等。附图片介绍。

“学长（姐）上阵，教你如何度过大学四年”——此版块为人物版块。主要介绍某一位优秀的学长或学姐，介绍他（她）的大学经历，向读者介绍大学学习和生活的一些经验，并向读者提出一些建议。附图片介绍。

“走进星城，感受湖湘文化”——此版块主要介绍长沙的景点。介绍长沙的一些酒吧、清吧、KTV、小吃街等。附图片介绍。

“大学生，新视角”——此版块主要介绍一些适合大学生的书籍刊物、电影、网站等。还可以介绍大学一些新的学习的平台，如人文讲坛、英语角等。

二，”Hi,Seven”能为您做什么

“Hi,Seven”在 “美食酷饮一网打尽”的同时会向新生展示在新润市场具有特色和人气口碑旺盛的饭店，在新润市场每个行业”Hi,Seven”只选择一家最好的向读者推荐，提高您在同行业中的知名度和竞争力。

众所周知，新生对消费环境知之甚少，消费容易被引导，根据研究表明，绝大多数消费者都具有惯性消费的特点，对某一种产品产生了较好的第一印象后就会长期内习惯性的消费该产品。所以”Hi,Seven”能为您在新生中塑造一个在餐饮行业最好的印象，为您赢得更多喜爱、信赖您的长期忠实回头客.三，”Hi,Seven”的优势

“Hi,Seven”的性质优势——”Hi,Seven”是由大学生创业团队为新生制作的一本能给他们带来更多帮助和有用信息和资源的杂志，有丰富的内容和新颖的形式。相比于其他校园活动，我们更有特色，影响力更大，更容易得到受众者的关注，关注”Hi,Seven”就是关注您。

“Hi,Seven”的宣传方式——在”Hi,Seven”向新生介绍农大的美食酷饮这一板块的内容时关于您的信息就呈现在了读者眼前，在读者吸收”Hi,Seven”给他们带来有用信息和资源时您的信息就同时被读者所吸收。相比于其他全广告商业性质的宣传方式，”Hi,Seven”帮助您把受众者的被动关注转变为主动吸收。宣传效果达到最大化。

“Hi,Seven”的宣传持续性——”Hi,Seven”是一本质感好制作精美的休闲娱乐杂志，”Hi,Seven”为读者提供了高质量的有用信息和资源，是值得珍藏的读本。相比其他宣传单和宣传横幅，”Hi,Seven”更具有持续性和不丢失性的特点。

“Hi,Seven”的发放形式——”Hi,Seven”将在大一新生入校后发放到各个班级的“助理班主任”手中，由新生最信任的助理班主任发放给他们，增加了”Hi,Seven”在新生中的关注度可信任度。相比于各种发放到寝室的宣传单和贴在公告栏的广告，”Hi,Seven”为您的宣传信息提供一个更让受众者信任和支持的平台，您的宣传信息更容易被新生所接受。

四，互利双赢的合作方案

“Hi,Seven”是由A4（297\*210）157克铜版纸制作。您有五种选择宣传的版块，根据版面所占面积的不同确定赞助金额。

五，关于Seven Club（第七俱乐部）

Seven club 是由湖南农业大学各个学院团委学生会、社团的骨干精英组成的大学生创业团队。团队共有7名成员，在生活学习工作中我们共同促进共同进步，相处合作的非常轻松愉快，同时也希望我们能给更多了解和支持我们以及我们作品的朋友们带来快乐。所以团队命名为seven club。

团队成员

王婕，团队队长。2024级东方科技学院国贸3班。具有丰富的演讲主持与学生会工作经验，善于与人沟通交流，有着很强的领导与组织能力。

2024年获得湖南农业大学普通话推广月朗诵比赛一等奖；担任一年校领导接待日主持人；2024年获得东方科技学院歌手十佳；获得湖南农业大学普通话推广月红色故事汇演讲比赛一等奖；院团委实践部副部长。2024年担任大一助理班主任。多次担任各种晚会比赛主持人。

李泽锋，2024级东方科技学院机制3班。现任理工学部团总支学生会主席。具有多年的学生会工作经验，有着丰富的人脉网络和超强的交际能力，善于组织策划和分工管理。

2024年担任机制3班班长，院实践部干事，获得优秀干事和优秀个人称号。自行创业经营一家奶茶店。2024年担任实践部部长。获得院优秀学生干部，院优秀团干称号。2024年担任理工学部团总支学生会主席，获得校优秀学生干部。

夏梦玲，2024级东方科技学院国贸2班。热爱舞蹈艺术，善于收集和整理信息，极富艺术审美，有着强超的创造力。担任班长，领导组织班级参加团风等大型活

动。院艺术团骨干，代表学院在多场大型晚会中表演，代表学院参加省体育舞蹈邀请赛获得二等奖。

刘颗，2024级东方科技学院国贸2班。在校学生组织担任多个职位，有着丰富的社交经验，善于统计和策划工作。担任院实践部干事，获得优秀干事称号，担任就业指导协会的外联部部长，并在此期间组织参与了多次大型活动，获得优秀工作者称号。

张可心，2024级理工学院水利水电1班。有丰富的主持经验，善于与人沟通交流，有超强的执行能力。担任团支书领导组织班级团风活动。带领班级参加辩论赛获学院第二名。担任工学院主持人队一员，主持过工学院10级迎新晚会，学院大一新生晚会。

蒋克勤，2024级东方科技学院工程管理2班。有超强的总结与分析能力，善于发现问题找到方法，沟通与执行能力强。担任班长，并领导组织班级参加各种学术活动，在学生会担任勤工助学部干事，参与组织多次大型活动，获得优秀干事。

谢丹，2024级东方科技学院园林5班。在学生组织中担任多个职位，有着超强的交际能力，熟悉各种学生活动流程，善于文字编辑。担任副班长，带来班级参加团风比赛获得最佳人气奖，担任篮球协会外联部部长，就业指导协会外联部副部长，院学生会纪检部干事，礼仪队队员。多次获得优秀干事、优秀工作者、社团工作积极分子称号，领导组织过多次大型篮球比赛和招聘会，并取得一致好评。

**第四篇：2024年北京师范大学新生手册招商策划书**

2024年北京师范大学研究生

新生手册招商策划书

主办单位：北京师范大学校团委

承办单位：北京师范大学校研究生会

一、新生手册简介

北京师范大学研究生新生手册是北京师范大学校团委、校研究生会为我校研究生新生精心策划的一份见面大礼。新生入学手册内容涉及学校、院系及其他机构等介绍，不仅包含校园生活中的衣食住用行学等各个方面，也融入了北京相关特色和周边生活学习娱乐信息。本手册在新生报到时持录取通知书统一领取，与学生宿舍钥匙、校园卡等物品一起发放，保证人手一本。本手册内容翔实全面，是新生熟悉和融入新生活的最佳指南，受到全体学生的欢迎和青睐。

二、新生手册宣传价值分析

1、北京师范大学研究生新生手册得到了北京师范大学校团委、校研究生会的大力支持，形式正规，印刷量大，发行范围广。经过几年的成功创办，已在全校范围内树立了良好的口碑，形成了强大的品牌效应。

2、北京师范大学在校研究生达12000人（硕士生、博士生），每年新增新生约为5000人，人口基数大，这也将为贵公司提供范围更广、程度更深的宣传机会。

3、研究生群体是所以学生群体中就业前景最好，文化、素质程度最高的学生群体，在今后的祖国建设和社会生活中，也必将构成社会主义建设的中坚力量。从这一点来讲，研究生新生手册这种针对性强的活动对贵企业的远期品牌影响有着不可忽略的巨大推动作用。研究生是京城著名高校中的最为庞大的一个群体，其总量已超过本科生。而且，相对来说，研究生同学具备较强的消费能力和较高的消费水平，研究生市场更是您的商业活动中不可忽视的一块。

4、学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。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、能展示个性表现自我的时尚活动。若是商家能在手册中进行宣传，效果可想而知。

5、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。

6、商家高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过和我们校研究生会合作，贵公司可以方便快捷的获得校方批准，并且得到我们协会各部门的大力协作配合。

三、新生手册宣传形式

北京师范大学研究生新生手册为A4纸一半大小，铜版纸印刷，总计100页左右。在手册的前、中、后三部分为企业预留了全彩色的多版面，贵公司可以依据实际情况及需求选择任一位置的一个或多个版面进行宣传。贵公司可以依托自己的专业人员进行版面颜色、内容、图片等的设计，也可将文字、图片交由我校研究生会相关部门设计排版。为此活动顺利开展所需要的印刷、排版等费用，由贵公司承担。

作为贵公司资金赞助的回馈，我们会负责新生手册的前期编辑、排版、校对、印刷及后期的发放及宣传工作。我们也希望能通过本次新生手册的宣传活动，和贵公司建立起良好而长期的合作关系。

四、新生手册招商价位

拟在新生手册的首4页（正反2页），中间4页，以及尾4页进行广告招商。其中，每页，为一版，每版价格为1500元。

另有首、尾封皮的背页为重要版面，分前、后两版，每版2024元。

原则上由商家按照我们的版面及分辨率要求自行设计广告效果，如需我方代为设计，加收300元/页的设计费用。

项目联系人：

本次活动北京师范大学校研究生会拥有最终解释权。

北京师范大学校团委

北京师范大学校研究生会

二〇一一年七月

**第五篇：大学新生入学指南手册策划书**

大学新生入学指南手册策划书

一、新生入学指南手册名称

《雏鹰展翅》

二、办册宗旨

为了更好地，尽快地让新生了解大学生活，需要为新生出版一本新生入学指南。我们出版这本新生入学手册主要是介绍我们学院的校园文化，让同学们对我们的校园有个大概的了解，并帮助同学们尽快适应大学生活。

具体目的如下：

1.促进学校内的文化交流；

2.培养新时代大学生的实践创新精神和社会交流能力；

3.丰富大学生的校园文化生活，帮助同学们在入学后尽快了解校园生活；

4.让新生能够尽快适应学校的生活，找好自己的方向；

5.使新生对自己的学业，以及工作形成初步规划，确定好自己的长远目标。

三、形态定位

综合手册型栏目

四、风格定位

手册品牌形象清晰，有自己独特的个性

实用、亲切、富有青春活力

五、目标受众定位

以2024届大一新生为核心受众，关注新生的高年级学生，包括家长，教师等。

六、项目简述

《雏鹰展翅》是在宁波大红鹰学院党委宣传部老师指导下，由红鹰新闻社主办的一本综合性，具有强大信息量的新生入学知道手册。它具备先进性,时效性,健康性,可读性,全面性，适合并贴近大学学生生活。力求做到学校中的学生与学生，学生与老师,学生与社会的沟通交流,成为大红鹰学院内对新生有较大影响力的宣传读物。同时《雏鹰展翅》本着引领前沿时尚，净化校园环境，推广知名品牌，服务社会、学校的宗旨，为企业和学校的交流与互动架接桥梁。

七、《雏鹰展翅》自身特性简述

1、产品定位：本手册作为的一本以新生入学指导为主的杂志，定位 “交流，帮助，提高，进步”。

2、价格定位：免费赠阅

3、内容定位：主要分为[最新动态] [风云人物] [生活百味] [问问180] [情感驿站] [特别策划] [影音吧] [e时代生活] [艺术人生] [乌龙校园]等十个版块。

4、受众分析：主要面向大红鹰学院校内2024届新生，兼向兄弟院校学生赠阅。

5、采稿方式：主要来自红鹰新闻社，并公开电子邮件，采用网络、手写投稿。

6、赠阅日期：开学初期

7、发行量：共500本左右。

8、规格标准：采用32开本，彩色打印，图文并茂(简易)。

9、传播范围：以本校为主

10、编委会：由红鹰新闻社等有兴趣参与此项工作的学生组成。

11、指导委员会：红鹰新闻社部分老师。

八、活动策划

1、由外联组与品牌信誉商家联系协商，获得赞助，协助发行。

2、由策划组与学校党委宣传部联系，获得院内发行权力。与团委学生会沟通，收集信息，协助其宣传纳新。

3、不定期跟外校校园杂志一起策划一些重要文化活动，建立起《雏鹰展翅》的品牌美誉度。

4、以《雏鹰展翅》的名义向校内外名人名家或专家学者约稿，对目前社会上热点问题进行分析探讨。

九、手册内容简介

《最新动态》：对本校近期主要活动的介绍

《风云人物》：对本校某老师或某优秀学生的介绍及专访《情感驿站》：大红鹰学子的所感，所想，所悟，学姐寄语《e时代生活》：手机、计算机、U盘等数码产品的购买向导及联通咨询

《艺术人生》：校艺术团、书法协会、街舞协会等相关部门社团纳新消息

《生活百味》：向同学们介绍生活小知识（校园衣食住行）及学涯规划指导

《问问180》：取谐音“一拨就灵”，公开生活部联系方式，解答新生各方面问题

《特别策划》：往年学院第一学期大型主题活动内容，与赞助商的合作经验

《影音吧》：最新影片、音乐作品，校园电影播放及广播站信息，旨在丰富广大同学的课余生活

《乌龙校园》：校园搞笑幽默短文，星座，心理测试网择原创皆可

其他：①目录（附编辑部团队介绍）

②封面封底：特殊广告（如扉页、地图背景）

注：赞助商广告采取对应版块主题，穿插安置；共计至多40页

十、包装设计与宣称推广(由宣传推广组负责)

加强本手册的自我宣传和推广，是一项十分重要的手段，建议自我宣传。宣传途径：本手册要体现个性和特色，就必须在包装上下功夫。富有吸引力和时尚化，片花短小精致、有感染力。为整体栏目的包装增加气氛和特色，形成风格。手册在开办后，要逐步改进、提高和完善结构。

（一）、总体包装要求：突出独特、实用、亲切、富有青春活力的风格。各板块在统一的大风格下，做自己的特色设计。

（二）、本组主要完成：

1、杂志包装（包括杂志刊词、整体形象、板块形象、板块之间衔接）

2、特别栏目设计

3、重点栏目包装

（三）、杂志宣传与推广

由于本杂志是大学生自创的杂志栏目品牌，主创人员都是在校大学生，所以要多挖掘这方面的卖点。

手册推广分为两种：

一是商业化的运作，学习现在杂志推广的运作模式,吸引各类赞助商的支持，为他们在杂志空档做广告宣传其商品，以获得主要制作费用。

赞助商类别：

①吃穿住行玩（美食、服饰、宾馆、旅行、娱乐等商家）②教育培训（职业培训、资格考证）

③文体美容（文化用品、眼镜、体育用品、瑜伽道具、美容美发、化妆品）

④数码电脑（电脑城、联通移动电信营业厅，手机、数码产品代理）

二是校园宣传造势，这可以充分发挥我们的优势：

1、外联活动：与各兄弟高校学生会、社团组织达成良好的公关合作关系。特别是各高校学生会的编辑部，以获得各高校的最新动态。

2、组织活动宣传：通过组织特色活动、杂志自身的纪念性活动

等形式开展宣传。例如，以杂志的名义做公益活动，增强观众互动。打造杂志品牌形象。

3、向学校发布大量招募信息，招募校园通讯员。此举作用有：第一、通过大规模的招募宣传活动，提高《雏鹰展翅》在学校的知名度；

第二、通过各种奖励刺激校园代理来为编辑组提供新闻采访、主题论点、精彩故事等线索；

4、多媒介联动：宣传要通过西航广播站、校园网（学校主页、学生会网站）、平面媒体（校报、海报、展板）等全面进行。

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