# 最新大学生篮球赛策划书奖品设置(三篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-06-11

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？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。大学生篮球赛策划书奖品设置篇一今...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？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。

**大学生篮球赛策划书奖品设置篇一**

今年xx学院又迎来一批新生力量，为了让新成员能尽快融入集体，也为了促进加强班级的沟通交流，我们院团委青年志愿者协会精心策划了班际篮球赛。我们相信，通过我们的努力，本次活动一定能够达到预期的目的。

一、活动目的及意义: 丰富同学们的课外娱乐生活,提高我们的综合素质,培养积极向上的进取精神,致力于打造成一个真正属于信息所有热爱篮球,钟情篮球的学生的节日,致力于打造一个互相交流,互相学习的平台。我们将本着“友谊第一，比赛第二”的原则，以促进部门间成员以及新老成员间的交流和沟通为根本出发点，让本次活动顺利进行。

二、活动整体方案：

活动时间：xxx年9月下旬。

活动地点：学院篮球常

活动参与对象：xx届新生。

活动主题：迎生杯班际篮球赛。

活动具体形式：

(1)以xx学院各班为单位，进行班际篮球赛。

(2)采用循环赛机制进行比赛。

(3)具体的比赛配对方式抽签决定。

(4) 女生以班级的为单位自愿报名参加，如果队伍不超过3个，则取消比赛

奖励方法：男生取前3名，并评选精神文明奖，最有价值球员一名;

女生只取前3

第一名：锦旗，奖品

第二名：锦旗

第三名：锦旗

精神文明

最有价值球员(mvp)：证书

比赛预算：裁判员，记分员饮用水(每场比赛两瓶)2\*30场=60瓶\*1=60元

(男生) 一，二，三名奖品：第一名150元奖品

第二名130元奖

第三名100元奖品

(女生) 一，二，三名奖品：第一名100元奖品

第二名80元奖品

第三名50元奖品

复印赛程表，记分表，比赛规则：30元

共青团xx-xx学院

2024年9月12日

一、可行性分析

1、本次篮球联赛得到了所有学校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、在校大学生达6000余人，人流量大，每天观看人次为500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、通过此次活动可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。

二、宣传方式

1、横幅:在学校内悬挂该公司的广告。

2、我们将在篮球联赛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。在篮球联赛比赛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、校广播站为期5天做有关贵公司的广播宣传。

5、篮球联赛比赛期间由贵公司在篮球联赛赛区附近进行一定规模的产品销售活动。

三、赞助活动意义

l、 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。

赞助单位：

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.所有在校内的宣传活动由我们负责,公司可以派人监督.希望能和贵公司通力合作,共同搞好这次篮球联赛,期望贵公司尽快回复.期待您的加入!合作愉快!

**大学生篮球赛策划书奖品设置篇二**

为了构建健康、文明的校园文化氛围，丰富和发展学生的兴趣、爱好和专长，提高学生的全面素质，同时提高学生共同竞争和相互合作的团队精神，展现 海职院学生的青春活力，学校给各学院的学生提供了一个互相竞技的舞台——“海职杯”篮球赛。

活动流程

比赛时间：xx年4月

比赛地点:具体地点学院安排

参与形式：以院为单位

组队方式(组队人数)：男队 15人 女队 15人

比赛队伍：6组

比赛要求：

(1) 每队必须穿统一队服。

(2) 每队队员不得少于7人。

比赛规则:

(1) 比赛分为四节，每节12分钟，每节每队可以有一次暂停，最后一节可以有两次暂停,最后两分钟不可喊暂停，暂停时停表。

(2) 比赛中每个队员允许4次犯规，5次罚下场。

(3) 得分多为胜，得分相同时加打三分钟。

(4) 比赛中队长是唯一发言者，队员要服从裁判，以裁判的判决为最终决定。

(5) 比赛中倡导“友谊第一，比赛第二”

赛制：以院体育部为准。

活动经费预算

男队用品： 篮球2个 每个10元 共计200元

队服15套 每套40元 共计600元

比赛用水20箱 每箱15元 共计300元

女队用品： 篮球2个 每个100元 共计 200元

队服12套 每套35元 共计420元

比赛用水20箱 每箱15元 共计 300元

药品 ： 150元

其他费用：80元

共计: 2250元

活动赞助方案

一.市场分析

(1)同电视，报刊，网络等传媒的宣传相比，在学校宣传商家的品牌商品具有良好的性价比，大学校园不仅有着良好的消费市场，而且也用最少的经费，较短的时间树立了良好的品牌形象。

(2)篮球在大学校园可以说是最多人参加的体育活动。因此，在我们在本次活动中定有着一大批身手不凡，而且有热爱篮球的同学。不仅如此，通过多次组织篮球赛的经验可知本次篮球赛一定会有很多同学进行那个积极参与到本次的活动中来，因此商家在本次的品牌宣传中会达到比较集中效果。可谓商机无限!

(3)因为本次篮球赛的举办是全校性的，我院(旅游与艺术学院)也积极的参与其中，我院在学校不论在学生人数方面，还是在学风，体育，文娱等面在学校都有较大的优势，在本年也多次成功举办了大型的活动，其各方面的而经验是很丰富的。我院对本次篮球赛进行了规范化的精心策划，使本次活动丰富多彩，具有更大的吸引力和影响力。在这样一场精彩的活动中进行品牌宣传，效果应该是可想而知。

(4)由于我院长期的宣传经验积累，我们会对给予我们赞助的商家进行品牌宣传，我们会尽量满足商家提出的宣传要求，我们各部门会积极配合，再将活动办的精彩的同时也对给予与我们经费赞助的商家做最好的额宣传最为回报。我院对本次篮球赛进行了规范化的精心策划，使本次活动丰富多彩，具有更大的吸引力和影响力。

(5)但在如果条件允许的情况下，我院可以在每年迎新生的过程中进行商家的品牌宣传。随着海职院的不断壮大，每年的新生的数量也是很大的，这是一个潜在的大市场，更存在更多的商机。通过多次的合作，商家可以与我院更好保持良好的合作关系，实现真正意义上的双赢。

二.宣传方案

(1)球服宣传：可在运动服上标记商家广告。这是整个场上显示最多的也是最耀眼的，整齐的服饰一定为你的品名为之一亮。

(2)横幅宣传：条幅上写有贵公司的独家冠名，这是区别与其他商家的最大特点。而且根据经验，学校或学校下各院举办的活动，真正能给我们学生留下深刻印象的只有那些在条幅独家冠名的商家,而在每年的活动中，唯有迎新会是最大最有吸引力的活动，条幅上商家名字为同学记忆最深。

(3) 海报宣传：我们每次搞活动都会有海报作为最重要的宣传途径之一，因为它主要张贴于同学必走过的路边宣传栏内，也有着持续时间长宣传效果好的特点。

(4) 传单宣传：为让我们的活动在第一时间抓住同学们的眼球，我们将宣传单列入了我们的宣传途径。一方面能更好的辅助海报宣传和条幅的宣传，另一方面也会对更公司取得更好的宣传效果。宣传单由商家提供。

(5) 宣传栏宣传：我院可以将赞助商的宣传单和海报张贴在学校和公寓的宣传栏中，一达到更好的宣传效果。

(6) 广播台宣传：我校广播站设备良好，使同学们获得各种信息的重要渠道，拥有广大的听众。在学校的重要道路上均设有扩音器。确保在原有的视觉宣传上加入听觉宣传，双管齐下，使同学们对宣传内容的记忆更加深刻

(7) 网络宣传：本次的活动的网站报道均可以融入公司文化，其电子资料最好由商家提供。

促销点宣传：在赞助商需要并情况允许的情况下，我们还可以另设促销地点来对赞助商所要进行宣传的商品进行促销，但要另收场地费。

(8) 其他宣传: 商家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实物。商家也可以提供自己的方案给我们。如果是双赢的效果。我们将乐于接受。

三.合作事宜

(1) 双方就细节问题达成协议。

(2) 双方负责人签字，合同生效。

(3) 双方一旦签订合同就严格按合同行事。

我们的承诺：

选择与我院合作我院将会为贵公司做最到位的宣传，绝对保证质量，相信贵公司在于我院合作以后会以最低的投资获得最高的回报及最广泛的影响，更希望能够获得与贵公司长期良好的合作机会。

预祝我们合作愉快，达到共赢!!!

**大学生篮球赛策划书奖品设置篇三**

活动前言：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，校园大学生有着自己消费特点：消费群体范围集中，针对性强，消费量大;容易受周围环境的影响，消费易引导;容易形成潮流，而且迅速向周边地区辐射;接受能力强。我们将于十月下旬至十一月中旬举办药学院第二届“远志杯”篮球赛，这次球赛涉及到药学院全体师生这个大的消费团体，况且本次活动是药学院最具特色，最大的一次具有全校轰动性的活动。得到了团委、院领导等的高度重视，并给予大力的支持和帮助。除此之外本活动还得到本校各兄弟学生会、协会、学生组织的鼎立相助和参与。届时必将能让活动的参与者感到耳目一新。

一、活动介绍

1.活动名称

xx年药学院第二届“远志杯”男子篮球赛

2.活动背景

随着新一学年的开始，学校又增添了一批充满活力与朝气的新面孔，为了使xx级新生更好的融入云南中医学院这个温馨的大家庭，药学院将举办第二届“远志杯”篮球赛。在本次篮球赛上将会给新生带来不一样的感受，在赛场上尽显风采，同时能够与高年级同学更近一步交流、互相学习互相帮助，更能提高各班级的团结合作能力。

3.活动目的及意义

在充满激情与活力的大学校园里，那一道道优美的弧度曲线，那矫健的身姿，那自信的面孔，都是运动展现的风采。

通过篮球比赛来丰富大家的业余生活、强生健体、增进感情，提高团队团结协作能力。

4.策划主办单位：云南中医学院药学院团委学生会

5.比赛时间：xx年10月下旬-11月中旬

比赛地点：学生宿舍对面篮球场，编号为1-8号篮球场。

6.参赛对象：药学院教师、研究生、xx级、xx级、xx级各教学班

7.活动宣传：请药学院各班文体委员或班长开会通知，学生会宣传部出海报宣传，请广播站广播通知宣传。

8.活动内容

(1)药学院参赛班级共20个班，每个班组成一支球队，分为a、b、c、d、四组其中两组有五支球队。

(2)比赛分为三个阶段

第一阶段小组单循环赛，积分赛制，单场获胜得2 分，打平加时赛决出获胜方，输方不得分(按积分取前两名出线)注：若小组内有球队积分相同时采用得失分率分胜负。

第二阶段小组单循环赛，将第一阶段取出的8支球队分为甲、乙两个组进行小组单循环赛，积分赛制，单场获胜得2 分，打平加时赛决出获胜方，输方不得分，按积分排出两个小组的名次，取前三名进入下一阶段赛。注：若小组内有班级积分相同时采用得失分率分胜负。

第三阶段，甲组的第一名vs乙组的第一名，赢的球队最终成为系列赛的冠军，输的为亚军，甲组的第二名vs乙组的第二名，甲组第三名vs乙组第三名依次争夺前六名。

(3)比赛时间均为每场48分钟，打四节，每节12分钟，分上下半场进行，前三节比赛的时间为毛时(比赛从开始到这一节比赛结束才停表)，最后一节停表计时。

9.奖项设置及奖金：前三名分别为冠军、亚军、季军。

冠军：奖状一张及奖金350元。

亚军：奖状一张及奖金300元。

季军：奖状一张及奖金250元。

第四名：奖状一张及奖金200元。

第五名：奖状一张及奖金150元。

第六名：奖状一张及奖金100元

小计：1350元

10.物资经费预算：

所需物资

横幅

签到记录表

赛事记录表

矿泉水

计分牌

秒表

马克笔

哨子

活动宣传品纪念品

待定

小计

1453.1元

11.记录员、裁判员补助经费预算：

一场比赛需两个记录员，两个裁判员，记录员补贴每人每场3元，裁判员每人每场4元。

预计总共有47场比赛，每场比赛补贴经费为14元。

小计：658元

备注：考虑天气情况及其他外界因素影响，篮球赛将进行一个月之久，比赛进行过程中需做好医疗准备措施。

药箱药品购买列表为：

医用脱脂棉(6包) 2元×6=12元

医用棉签(5包) 1元×5=5元

脱脂绷带 1元×5=5元

医用脱脂纱布(5块) 6元×5=30元

风油精(2瓶) 2元×2=4元

清凉油 2元×2=4元

活络油(2瓶) 24元×2=48元

驱风油 10元×1=10元

医用橡皮膏 2元×1=2元

过氧化氢溶液(2瓶) 3元×2=6元

酒精(100ml 75% 2瓶) 4元×2=8元

红药水(2瓶) 2元×2=4元

防水创可贴(1盒) 10元×1=10元

黄药水(乳酸依沙吖啶) 2元×1=2

云南白药 7元×1=7

云南白药气雾剂 22元×1=22元

小计：179元

预计经费合计：1350+1578.1+658+179=3765.1元

二、可行性分析

1.本次篮球赛得到了学院领导的高度重视和团委及院系相关部门的大力支持，规模大、参与者多，参与到本次篮球赛的班级达到33个，每个班组建一个球队，直接参与比赛的人员有300多人，涉及人数有xx多人，还能吸引更多其他学院师生及外校嘉宾前来观看，深受同学欢迎，为此可达到最大宣传效果。

2.学院在校大学生达8000余人，到达运动会现场的人流量大，每天入场观看人次达到1000人以上。人口密集，且我院大学生消费能力较高，有巨大的消费潜力。

3.本次篮球赛历时一个月，能让贵店在我校得到最大限度的宣传，我校篮球场刚好与食堂、宿舍在一条线上，为“三点一线”模式，篮球场是我校所有学生必经之地。

4.篮球场和足球场相邻，篮球赛期间学校还将举办大型迎新运动会，加大了人口流动量，利于各项活动的宣传。

5.大学年年有新生，年年有毕业生。望能与贵公司进行长期的合作，使增加贵公司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.我实践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。

三、 宣传活动

1.横幅

活动开始时在篮球场和食堂外面挂上横幅直到活动结束。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.展板

活动前三天在食堂门前和教三各放一块展板，位置摆放醒目。

3.名称形式

冠名权 本次活动主持可以提名“×赞助商×” 赞助情况。

如果本次活动我们能与贵商家合作我们的活动将会进展的更顺利，产生更大的影响，刷新在上一次的记录。同时也能为贵公司带来更长远的利益。

药学院团委文体部

xx年x月x日

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