# 2024年元旦晚会拉赞助策划书前言(六篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-06-14

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧元旦晚会拉赞助策划书前言篇一主题：农学...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**元旦晚会拉赞助策划书前言篇一**

主题：农学系第三届“丝路情·绿原梦”元旦晚会

地点：xx学院音乐厅

主办单位：xx学院农学系

赞助单位：

1.广告效益：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。

2品牌效益：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、浪漫的、能展示个性来表现自己的时尚活动。

3.因为年年都有新生，如果条件允许的话，商家还可以与我系建立一个长期友好合作的关系。

4.高效廉价的宣传：以往的校内活动中，我们积累了不少的宣传经验，在学校建有宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。

5.本次活动有一万多人了解，并至少有超过20xx人能进场参与。

6.假如这类活动能再次成功举办，我系将会在下年的同一时间策划更大的一次活动。本次活动非常关键，意义深远，商机无限!

1.我们主要负责此次活动的宣传、组织、策划、主持、表演等。

2.活动前的各种宣传工作：海报、条幅、传单、优惠券等由我方代为张贴。

3.元旦期间的校内各种海报、条幅、传单、优惠券等由我方代为张贴。

4.将商家的名称及相关标语融入到晚会中。

5.商家若有其他要求和建议可提出由双方商量决定。

1.文化用品：主要集中在数码产品、手机、电脑、书籍和学习用品等;

2.服饰：集中在品牌服饰、休闲、工艺、装饰和运动系列等;

3.日常消费：集中在特色餐饮、小吃、商场、超市和日用品等;

4.美容美发：集中在化妆用品、美容、美发等。

1.横幅在校园南北区醒目处悬挂宣传横幅，从晚会前一星期悬挂到晚会结束三天后，公司可以以私人名义悬挂

2.刊物《大学绿色报》第一版予以报道

3.海报宣传在校园内张贴大型海报，达到最大的宣传效果

4.展板

名称

形式

备注

冠名权赞助金额要超过半数方可有冠名权。

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

横幅宣传在校园里可悬挂带有商家特色的横幅，但不可太商业化。

现场鸣谢活动期间，公司名称以口头鸣谢形式出现，效果十分明显

特邀嘉宾我们邀请贵公司的代表来参与我们的活动现场

亲爱的商家，热忱欢迎您的加入，我们坚信在我们的共同努力和精心策划下，此次活动定能成为贵公司在我院宣传推广的典范。我们将始终以诚恳认真的态度，竭力让贵公司的每一分钱都能得到超值的回报。

**元旦晚会拉赞助策划书前言篇二**

盛大的活动需要人力财力的投入。河北经贸大学经济管理学院会计系每年度最盛大的最引人注目的活动——元旦晚会举办在即，作为主办单位，会计系学生会各部齐心协力，为元旦晚会举办尽心尽力，筹集资金，保证元旦晚会举办成功。

尽心尽力、团结一致

会计系学生会生活部为元旦晚会筹集活动经费500元

河北经贸大学经济管理学院会计系学生会生活部全体成员。

由生活部房恩普部长带领两个干事到校外拉赞助，另外一队，由生活部宋薇部长带领两个干事到校外拉赞助。

由20xx年11月19日开始，两周内完成

1、两队商量好课余时间，生活部分头行动，提高效率。

2、寻找学校附近主要面对学生营业的商家，商谈合作事宜。

3、进行商谈时，首先要有礼貌。注意言行，时刻谨记自己代表我系学生会

4、晓之以利，说明对学校赞助的利益。

5、若商家有合作意向，需询问对方需要的条件，并说明我学生会能提供的帮助。

6、商家赞助的资金由部长暂时保管，回学校后统一交付唐老师。

1、同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用很少的资金做到最好的宣传。

2、如条件允许的话,商家还可以同我们学生会建立一个长期友好合作关系，进行长期宣传

3、我系元旦晚会将有全系师生近5000人参加，人员众多，宣传效果可想而知。

4、我系学生会是会计系唯一官方组织，元旦晚会只能由我系进行宣传，具有权威性，更容易赢得学生信任。

5、高效廉价的宣传：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!

活动内容2——我系提供能宣传方式

1、横幅悬挂，将悬挂在礼堂附近，引人注目

2、展板展示

3、奖品宣传，元旦晚会奖品可由商家提供

4、官方微博宣传

目前潜在客户类别：

手机、美容美发、服饰、餐饮

本次活动“形式之新颖、阵容之强盛、对象之广泛、节目之精彩、规模之庞大”实为科大之最，必为商家带来预想不到的宣传效果和商机

**元旦晚会拉赞助策划书前言篇三**

本策划书首先着眼于开拓学院市场，向广大学生进行贵公司宣传推广，在同类企业中起到“龙头老大”的作用。然后辐射全市。提升贵公司在广大用户中的信誉和形象，并借此扩大贵公司在学院市场占有份额。为20xx年贵公司创下佳绩打下良好的基础。

20xx年12月24号

晚会地点：学院艺体馆

晚会内容：晚会节目精彩纷呈，包括乐队 组合 歌曲 舞蹈 小品 模特表演等 中间还有为赞助商设计的现场宣传及观众互动环节（双方共同商议）ooa)a[

1 从晚会的性质讲：元旦晚会是传统而又独具特色的大型综艺晚会，它由院学生处牵头，学生会组织策划，文艺部筹备，演出阵容强大，节目内容精彩，深受广大师生的喜爱，元旦晚会必将再次引起全校性的轰动。

2 从晚会的规模谈：本台晚会普校同庆，将邀请各系领导以及学生会有关人员参加。届时将由校领导，教职员工，广大同学参加观看，人流量大而密集，参观人数多，这将有利于商家品牌在我校做大、做广、做响。

3 从晚会的影响力看：以“元旦晚会”为挈机，结合大学生的消费特点，通过主题赞助，为贵公司产品宣传推广，将贵公司的企业文化和人文精神融入校园文化当中，实现校园与商家“零距离”沟通，最终达到商家与学校双赢，为20xx年贵公司产品在学生中的销售额再创新高打下良好的基础。

（1）此次活动为学院为响应校领导号召——丰富学院文艺活动，共建和谐校园，倾心组织准备的大规模的元旦晚会。

（2）届时有学校的精英同台演出，节目精彩纷呈，演员阵容强大.晚会质量有保证。

1．为贵公司提供10-20分钟的宣传时间，在宣传结束时，表示我方衷心的感谢。

2．贵公司可提供实物作为活动奖品，每次发放奖品时提到由贵公司提供。

3．在晚会进行中至少穿插一次为贵公司宣传的互动活动，并由主持人至少一次 提到贵公司及其产品。最快捷、最明了宣传贵公司及产品。

4．在校园人流密集处拉横幅，可利用范围大，普及范围广，醒目，直观。

5．晚会前期出宣传刊板及海报，更大范围宣传。（由贵公司提供）

6．派学生分发贵公司的宣传单。

7. 贵公司负责人可于演出当晚就坐于贵宾席，共同欣赏晚会。

8. 在抽取特等奖号时可由贵公司负责人参与抽取中奖号码。

以上是我们为贵公司承诺的，如果贵公司还有什么要求，我们将尽最大努力满足。

1.冠名：独家赞助本次活动，拥有本次活动的全部宣传权。

2.非冠名：可以有多个赞助商，而且赞助商可以根据自身的需要选择不同的宣传方式。

3.赞助商可以为我方提供宣传方案，如果是双方互利，不影响活动的各项安排，我方可以采纳。

4.赞助商可以选择不同的宣传方式，具体的赞助经费由双方磋商而定。

1.全部的广告在活动的前一天悬挂和张贴完毕。

2.部分广告可以在活动后多滞放两天。

3.全部的广告24小时不间断。

注：具体事项可以面议，如需要修改的可以面议。

以上是本次活动的宣传计划及赞助方案，希望您能在百忙中抽出时间阅读，我们不胜感激。如果能得到您的支持和合作，我们将深感荣幸。我们将为您提供更佳的宣传方案，达到您的满意的宣传效果，我们怀着极大的诚意等待您的回音。谢谢！

**元旦晚会拉赞助策划书前言篇四**

时光荏苒，转眼间，新的一年就要来临，xx高等专科学校这一年的工作也基本完成，同时学校里到处绽开着生机勃勃的朝气。在刚刚送走的毕业生晚会还遗留在我们的脑海。转眼间我们又要迎接新面孔的到来。

在这次元旦晚会中肯定会有惊喜的意外，并且必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

xx学院体育系于20xx年1月1日在学生活动中心举行xx学院的元旦晚会。我们系学生会是此类校园活动指定的宣传策划单位，对商家赞助大学生各方面的活动可行性有教深入的了解。现在就让我们为贵公司作此可行性报告。

1.同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用最少的资金做到最好的宣传。

2.学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。若是商家能在本此大型的活动中进行宣传，效果可想而知。

3.因为年年都有新生，如条件允许的话,商家还可以同我们学生会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次元旦party,将会使商家在学校内外的知名度不断加深,极具有长远意义!

4.高效廉价的宣传：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!

5.本次活动将有我校东西两院的广大学生到场(因场地大参加人数不限)，并会在我校及本市各大高校广为流传。

1.横幅

横幅挂在我们学校的学生活动中心及操场主席台前。

2.设立促销点

有序的为大家分发您的产品。

横幅2条，xx50件。

1、增加校企业见的交流与合作，共同学习，共同发展。

2、扩大公司在各高校的影响力，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的占有率。

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、我们真心希望能够以次活动的契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮贵公司不仅在校内，而且在社会上的最大利益的实现。我们将在以后的工作为贵公司提供更大的支持。

活动地点：xx高等专科学校学生活动中心

涉外事宜：体育系分团委学生会外联部

赞助单位：xx有限公司

希望贵公司能谨慎考虑我们的建议，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，希望能和贵公司通过合作共同搞好这次活动，期待您的加入!祝我们合作愉快!

**元旦晚会拉赞助策划书前言篇五**

时光荏苒，转眼间，新的一年就要来临，吕梁高等专科学校这一年的工作也基本完成，同时学校里到处绽开着生机勃勃的朝气。在刚刚送走的毕业生晚会还遗留在我们的脑海。转眼间我们又要迎接新面孔的到来。

在这次元旦晚会中肯定会有惊喜的意外，并且必为商家带来预想不到的宣传效果和商机。

吕梁学院体育系于20xx年1月1日在学生活动中心举行吕梁学院的元旦晚会。我们系学生会是此类校园活动指定的宣传策划单位，对商家赞助大学生各方面的活动可行性有教深入的了解。现在就让我们为贵公司作此可行性报告。

1.同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用最少的资金做到的宣传。

2.学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。若是商家能在本此大型的活动中进行宣传，效果可想而知。

3.因为年年都有新生，如条件允许的话,商家还可以同我们学生会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次元旦party,将会使商家在学校内外的知名度不断加深,极具有长远意义!

4.高效廉价的宣传：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!

5.本次活动将有我校东西两院的广大学生到场(因场地大参加人数不限)，并会在我校及本市各大高校广为流传。

1.横幅

横幅挂在我们学校的学生活动中心及操场主席台前。

2.设立促销点

有序的为大家分发您的产品。

横幅2条，健力宝50件。

1、增加校企业见的交流与合作，共同学习，共同发展。

2、扩大公司在各高校的影响力，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的占有率。

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、我们真心希望能够以次活动的契机，和贵公司建立更长久的合作关系，帮贵公司不仅在校内，而且在社会上的利益的`实现。我们将在以后的工作为贵公司提供更大的支持。

活动地点：吕梁高等专科学校学生活动中心

涉外事宜：体育系分团委学生会外联部

赞助单位：健力宝有限公司

希望贵公司能谨慎考虑我们的建议，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，希望能和贵公司通过合作共同搞好这次活动，期待您的加入!祝我们合作愉快!

**元旦晚会拉赞助策划书前言篇六**

1)、活动目的：为庆祝元旦佳节，进一步推进我校文艺活动的蓬勃发展，丰富校园文化生活，活跃学习氛围，给同学们一个真正展示自我风采和勇气的舞台，20xx年元旦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”。

2)、元旦晚会的主题：“狂欢圣诞，喜迎新年”

3)、主办单位：生物工程学院

4)、承办单位：生物工程学院团总支、学生会

5)、晚会时间：20xx年12月12日

6)、活动地点：学院大礼堂

1)、本次元旦晚会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，能吸引更多师生及其外校嘉宾来观看，深受同学欢迎，并推动学院文化事业的发展，必引起全院性的轰动。

2)、类似迎新晚会这样的大型活动一般能得到学校团委及相关部门的大力支持，规模较大、参与者多，深受同学欢迎，能够吸引大量师生甚至家属前来观看，不仅能够推动学校文艺事业的发展，如果活动策划组织安排完善有可能引起全校性的轰动。

3.)、如条件允许的话，商家可以考虑同校内学生会建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次晚会等，这样可使商家在学校内外的知名度不断加深，极具有长远意义。

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，而通过与个别系以晚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，并且得到系及各部门的大力协作配合。

5)、高效廉价的宣传：同电视、报刊传媒相比，在学校宣传有良好的性价比，可用很少的资金做到最好的宣传。

6)、值得一提的是我校在校大学生达10000余人，人口密集，本校的消费能力较高，届时达到的宣传效果将更明显。

1)、生物工程学院是我校成立最早教学师资力量最强的学院之一，一直都是学校的龙头学院，地位和影响力可见一斑。

2)、在以往的校内活动中，我院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。

3)、我院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。

4)、本次活动将有近万人了解，并至少有1000人能进场参与(因场地所限)，并会在高校内广为流传。

5)、此次活动如能成功举办，我院将会在下半年以此为契机策划更多系列活动，到时其盛况必定空前。而本次活动作为关键的一炮，意义深远，商机无限。

6)、迎新晚会在校装饰隆重的举行，通过此次活动可扩大公司在学校的影响，进而传播到各高校，通过全面的宣传，提高公司产品在高校的市场占有率。

1)、横幅：于活动场地处悬挂，活动前期在悬挂，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)、海报宣传：在全校各宣传栏内张贴海报,在保证有关活动的宣传的情况下,可以体现赞助商的利益。学生公寓宣传栏。置于校内人口流动量大的道路上和食堂前(建议公司参与设计海报或展板)，宣传单，节目单,以求对公司的宣传达到最好最全面的效果，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的效果。

3)、展板：在中门广场，西门及东门各放一块，每天更新摆放醒目位置，不受其它任何宣传影响，该版为机电工程学院独家拥有。

4)、网站宣传：我们将在xx职业技术院网站上进行跟踪报道，借助网络力量将公司企业形象大幅度推广，不仅是学校内对公司无人不知，而且辐射到整个网络世界。

5)、校内媒体：通过生物工程学院校园广播台专业的广播团队对本次晚会进行报道宣传，并对贵公司进行相关报道，届时将被全院师生知晓。

6)、产品展销会：在活动会场附近设展览场地，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。

7)、刊物：晚会后永留留学校大事录，在《生物工程学院报》上也会登载，每届的新生都对其有所了解。

8)、传单宣传：传单派发各宿舍区的每一个宿舍、饭堂门前、教学楼旁。晚会前三天派发到宿舍，前一星期分两次派发，传单可连同商家传单一起派发。

传单：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)

海报：海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物(商家可自行印制)

展板：展板上可贴部分赞助商自身的1-2张海报(本版不受其他宣传影响)

横幅：在公寓和学校过道可悬挂商家特色的横幅(不可太商业化)

刊物：在学校学院相关刊物上跟踪报道，具有历史价值。

奖品：奖品由公司赞助、提供，可映有图案。

产品：公司产品可作为该活动的唯一指定用品(必须满足现场需求方可)

现场：晚会现场可用印有商家特色的道具进行布置

小册子：如公司有最新的宣传册子可协助派发(由商家自己提供）

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。

希望贵公司能慎重考虑我们的建议，我们真心的希望能够以此次活动为契机，与贵公司建立长久的合作关系，帮助贵公司不仅在校内，而且在社会实现最大的利益，我们将在以后的工作中为贵公司提供更大的支持。

经费预算表：略

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