# 赞助策划书案例分享(三篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-07-21

*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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。赞助策划书案例分享...*

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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**赞助策划书案例分享篇一**

您好!感谢您在百忙中抽空审阅我们的活动赞助策划书。重庆城市管理职业学院工商管理系学生会于\_年12月15日举办一项盛大的活动——工商管理系大型团日活动晚会。工商管理系是目前拥有近8000人的学院的一支优秀同时也是的学系，工商管理系学生会外联部是本次活动指定宣传策划单位，部门工作人员对活动的赞助有着严谨的工作态度和丰富的宣传操作经验，对商家赞助大学生活动的可行性，特别是对赞助本次活动的可行性的比较深入的了解。相信贵公司在我系学生会的协作宣传下，取得满意宣传效果，在大学生心中留下一个的深刻的印象和良好的口碑，为进军大学生市场打下良好的基础

一、活动介绍：

大型团日活动晚会是工商管理系重点的学生活动品牌项目，是我系加大重视学生的生活娱乐，能力培养实践建设，加强学生自主管理落实建设“优质高效”的学生队伍的一项措施。大型团日活动晚会的前身的工商管理学院每年一度的大型晚会。

二、赞助大型团日活动晚会的可行性分析：

1、本次活动乃重庆城市管理职业学院工商管理系型的学生品牌活动，规模之大，影响力之大。每年工商系大型晚会的成功，为这次活动的成功打下了一个良好的基础，相信参加本次活动的人员将达到一个新的高度，相信工商系管理系作为学院的系有这个能力与自信。

2、通过我系一年的对外推广，我系的大型团日活动晚会已经有一定的知名度，本届活动，我系将邀请至少全校学生及部分领导，相信通过对该活动的赞助，能在我校达到较好的宣传效果。

3、本次活动节目准备时间之长，删选之严格，活动的精彩性不容怀疑，大型团日活动晚会在学校引起比较大关注。参与人数之多，节目之精彩，更能够使贵公司的宣传达到一个持续的效果，活动各环节不同时段的循环宣传，更能加深我校学子对贵公司的了解。

三、宣传方式

1、横幅:为期一周的大横幅宣传，在学校内悬挂横幅(横幅内容为活动的内容和公司的相关宣传--赞助商名称)活动前三天粘贴在学校人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。

2、我们将在活动的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。(前期宣传)3、活动期间在学校论坛上宣传并且发放传单。(传单由商家提供)4、在活动的大幕布上注明贵公司为本次活动的赞助商(赞助费至少3000元的赞助商)。 5、在活动各大环节过程中，主持人将不定时向观众说明贵公司为本次活动的赞助商。6、调查问卷：活动期间，帮贵公司进行一次校园市场调查。(调查问卷由公司准备并提 供) 7、在晚会活动当天时候在现场为贵公司设立咨询台。8、我们将在由我系出版社出版的系刊上为贵公司登广告。(后期宣传)

四、活动经费预算：

序号

项 目

单位

数量

总价(元)

1

晚会现场背景幕布(10m\_m)

张

1

600

2

印刷海报(不同规格各若干)

张

100

800

3

活动各环节的现场装饰总费用

600

4

舞台装饰(雪花、铃铛、彩球等)

套

20

200

5

礼炮

个

20

200

6

嘉宾邀请函

份

50

25

7

嘉宾评价卡制作

张

30

10

8

参赛队伍奖金及奖品总费用

1000

9

观众的奖品费用

200

10

其它费用支出

300

合计

3935

五、赞助活动意义：

增加校企间的交流与合作，共同学习，共同发展 。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。通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。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。

活动地点： 工商管理系物流实 室二楼

涉外事宜：工商管理系学生会(具体由工商管理系学生会外联部负责)

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,共同搞好本次晚会，期望贵公司尽快回复，期待您的加入!合作愉快!

重庆城市管理职业学院

工商管理系外联策划部

一小组倪亚运 何娇

二0\_年十一月二十五日

**赞助策划书案例分享篇二**

一、活动背景

为打造具有特色的核军工文化校园，在洒满阳光的季节，东华理工大学迎来了第二届社团文化艺术节的到来，针对此次社团文化艺术节，我们决定携手商家开展此次活动。活动中，我们将联合36个协会，使整个活动更加吸引全体新老同学和教职工的目光，给留下深刻的印象，在学校产生深远的影响。这次活动得到了校领导的高度重视，得到了校学生会各部门的大力支持。我们坚信，有校的高度重视，有社团联合会饱满的工作热情和很强的组织能力，有所有同学的积极参与，再加上贵公司的物力、资金等方面的鼎力支持，这次活动一定会取得圆满成功，并达到理想的宣传效果深远的影响力。

二、可行性分析

1、学校背景

东华理工大学拥有2万余名在校生，36个社团联合组织本次活动，36个校级社团覆盖面积保守估计达到全校区的学生人数的60%。

2、新生需求

大学生活开始不久，许多东西进入了一个更新换代的时期，因此呈现出一大片市场。如何把握这个商机成了商家拓展产品市场的契机，并且作为处于不断发展的学校，每年的招生规模会持续扩大，对该公司产品有可观的需求量。但学生对这类产品缺乏品牌概念，所以需要一个商家进驻这个市场，为学生提供高质量的产品和长期的高品质的服务。

3、学生特点

在学校的宣传下，学生们不仅可以进一步了解该企业的产品，甚至在购买同类产品中首选该企业产品。学生的个人力量虽然小，但是这是不容忽视的。因为学生大多具有以下特点：

1. 消费群体范围集中，针对性强，消费量大，特别是我校消费水平和消费量,普遍不差 。

2. 容易受周围环境的影响，消费易引导。

3. 容易形成潮流，并且迅速向周边地区辐射。

4. 学生接受能力强，尤其是对新事物。对于贵公司新开发的产品，通过一传十，十传百的宣传形式，可以收到意想不到的效果。

4、优势性

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。若是商家能在这种全校型的、参与面甚广的活动中进行宣传，效果可想而知。

3、我校又是一所快速崛起大学，以其创造性和节约型的理念吸引着人们的眼球，得到社会各界人士的广泛关注。有数千余名师生员工，其潜在市场我们不能低估。

4、我们相信通过前期多方位、“轰炸”式的宣传，再加上本次活动的冠名，以及后期的造势，一定会在校内引起不小的轰动。

5、这是第二次举办社团文化艺术节，必将为商家在我校开拓新的市场打下坚实的基础。因为年年都有新生入校，如果条件允许的话商家还可以同我们建立一个长期友好合作关系，将会使商家在东华理工大学内外的知名度不断加深极具有长远意义。

6、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，而通过和我们合作，贵商家可以方便快捷获得批准，并且得到我校团委各部门的大力协作配合。

7、高效廉价的宣传：以往的活动中，我们积累了不少的宣传经验，在学院摆出宣传板、悬挂条幅，可以达到很好的宣传效果。而且有足够的人力资源为贵商家完成宣。

三、效果分析

1、赞助前后

本次该公司对我校的赞助,亦可称之为长远利益的投资,无论是对于商家本身还是东华理工大学社团联合会都会受益匪浅.。对于赞助商来说,宣传力度和方式无疑是成功占有市场的一大重要因素.而与社团联合会的合作,很好地解决了这一问题.当然,第一位的还是商业价值.进一步提高该公司在我校学生心目中的地位,扩展该公司的销路,提高市场占有率,甚至可以与我校结成长远合作关系,始终拥有这个市场.其次,与东华理工大学社团联合会合作,更能体现该公司给教育界的支持, 提高该公司在文化领域的地位, 展现当今品牌所缺少的文化气息.另一方面,对于我校来说,不仅是这一次的获益,与知名公司的长期合作,更能为我校今后在活动赞助方面带来巨大影响力,吸引更多的赞助厂家,为我校活动的成功举办提供充裕的资金条件。

2、影响力

一个高校或许只有几万甚至几千人,但是学生与学生之间的影响力是不可小视的,而且作为我们学生会社团联合也和各大高校有着千丝万缕的联系,从而学生与学生之间的影响就变成了高校与高校之间的影响,进而影响到社会,这个计划的潜在受众面不仅仅是一个学校,而是相当广大的社会。

3、计划性宣传

方 式

时 间

地 点

内 容

**赞助策划书案例分享篇三**

一、前言：

20\_年夏天，为了走出校园，达到学以致用的目的，通过对健康(包括健康体检、老年人常见疾病的问卷调查与咨询)、急救措施等诸多方面知识的宣传，使人民群众提高健康意识，增进对自身健康状况的了解。同时达到对我院进行广泛宣传的目的。我萤火虫的夏天暑期社会实践小分队将于7月中旬到宜宾进行相关社会实践活动。为了使本次活动能够顺利开展，在其它方面准备充分的情况下，我队需在活动中得到来自各界人士及企业的帮助。特此，我小分队将于活动前期募集赞助。

二、活动背景：

夏日来临，爱美的大学生们急需护肤品来减弱炎日对自己皮肤的伤害，此时正式是活动开展的时机，产品宣传的时间，形象策划的最棒时段。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。这类的活动必能让我小分队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宣传效果,从而大家都得以大丰收。因为大家的大学生活已进入了正轨，一切都相对顺利，会有更多的时间组织和参与活动，更何况学校的活动月也在这个时候完全开放，很有活动的气氛。在这个宣传的黄金月，哪个组织率先策划出极具创意的活动，哪个组织就能在新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公寓品牌，更快地占去这一片超一万五千人的大市场。届时必将能让活动的参与者感到耳目一新，兴奋不已;让赞助商尽情享受投资少回报高的乐趣。我小分队也会为此而奋斗到底!

三、市场分析：(投资高校活动的优势)

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、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。若是商家能以讲座的形式进行宣传，不仅可以为大家提供一些护肤知识，提高贵公司的良好形象，也能在活动中加大对贵公司的宣传力度，效果可想而知。

3.学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。其中我校区共有师生15000余人，此外温江大学城五大高校(西南财经大学、四川教育学院、四川交通职业技术学院、成都农业技术学院、成都中医药大学)长期进行友谊性的交流，具有广阔的市场。

4.因为年年都有新生，如条件允许的话,商家还可以同我们建立一个长期友好合作关系，如每年共同策划一次讲座，晚会等,将会使商家在公寓内外的知名度不断加深,甚至到温江各个高校，极具有长远意义!

5.便捷的活动申请：商家在公寓内、高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过和我们队的合作，贵公司可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们协会各部门的大力协作配合。

6.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!

7.本次活动将有一万五名人了解，并至少超400人能进场参与(因场地所限人不可进太多)，并会在校内广为流传。

四、活动开展形式：

以讲座为主，发传单、贴提醒式广告为基础，穿插海报、填回执单等方式对贵公司产品进行宣传。

五、活动内容:

1、前期宣传：(在贵公司的要求进行校内宣传)

1) 宣传对象：成都中医药大学温江校区全体学生及部分教职工作人员。

2)宣传目的：让更多的同学知道了解贵公司的产品，并为讲座吸 引更多的观众

3)宣传途径：

①公寓内外发放传单---公寓 ：人口数量大，知晓度高;食堂门口：人流量大，也可同时试用试用品吸引同学)

②校内拉横幅宣传---\_x公司预祝‘萤火虫的夏天暑期社会实践小分队活动圆满成功等

③贴提醒式广告(如午休中请勿打扰等标语在寝室门上等可以贴)--数量大，宣传持久，同时能树立贵公司在我校的良好形象。

④海报宣传---主要宣传贵公司于何时将来我校于何地进行关于何内容的讲座，请大家前去观看收听;同时能宣传贵公司相关信息。

⑤班群学生会群内发布信息，利用人脉宣传。让还有同学前去观看，更好信服力。

⑥填写调查表(纸质档或电子档)---通过填写调查表让同学们去关注贵公司产品，提出他们的问题，同时收集大家对贵司的建议和意见等，有利于贵公司进一步满足客人需求;同时为讲座内容做准备。

2、资料准备：

1) 宣传单的印刷准备及横幅或标语的制定---由贵公司提供印刷，或由我小分队协作完成。(我小分队与贵公司商量提前统计数量)

2) 场地申请与布置---由我小分队全程负责，会场布置将按贵公司要求进行。

3)讲座内容准备---讲座内容设计关于夏日护肤的必要性、注意事项、其它美容知识等，中间可穿插免费的现场免费体验部分防晒、美白等护肤产品，让顾客们亲身体验，来感觉贵公司产品的适用性和优越性。以此来拉近顾客和贵公司的距离。吸引更多的人注意并了解该产品。并以加强贵公司的名誉。

方式有两种：

①由贵公司自行准备。

②由贵公司根据需求自行设定，我队建议由贵公司提供资料由我小分队负责制作ppt.

4)准备回执单---若贵公司需要同学们填写回执单(对讲座的评价，产品的建议和意见联系方式等)，我小分队可协助贵公司(设计回执单、发放以及回收统计留下同学们的联系方式，以便后期活动促销时通知大家等)

5)现场拍照摄像---若有此需求我小分队可以负责此项任务，以便贵公司以后的宣传。

3、开展讲座：

内容主要以ppt的形式展示给观众。并由贵公司人员进行就夏季如何防晒、如何美白润肤等护肤小策略做具体详细的讲解。为使在讲座的过程中使观众的兴趣更高，可在讲座的中途进行知识有奖问答活动(活动的问题和奖品可由贵公司自己设定)，发放会员卡以及邀请随机观众为模特，进行免费的彩妆演示!

4、效果回访：

在讲座结束后期进行观众个人信息交流和贵公司的信息交流。并发放会员卡。持有会员卡的同学在贵公司购买产品时享有一定的优惠价，以此来增加贵公司的人气指数。还可进行电话短息回访，质询生活中关于护肤美肤的小难题等。

六、经费预算：

备注：贵公司如在人员等方面需我方支援的话，我方将竭尽全力为贵公司服务。价钱方面会由公司的选择宣传方式的不同而不同。具体可以再商议。

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