

校园活动赞助策划书(7篇)

校园活动赞助策划书 1

一、前言

为了适应社会的新潮流给在校大学生的机会及减少资源浪费实现资源的循环利用,节约有效资源服务全校师生满足学生的不同需要起到整合校园个人资源目的,向全校师生倡导一种正确的、节约的消费理念和习惯,

二、市场分析

1、同电视、报刊等传统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、我校校本部在校生达 8000 多人“学联社”下属社团会员近 1000 名,消费群体数量庞大消费地域高度集中针对性强产品品牌更易深入人心,生作为现代青年都喜欢追求时尚追赶潮流若商家能在这方面多做宣传那么营销效果可想而知,

3、我们非常重视与贵公司的合作,我“学社联”将以此为契机与贵公司展开合作,今后学校团委有类似大型活动(如校运会校园社团文化节、社员招新、欢庆歌舞晚会等)举办我们将与贵公司共同合作使商家在学校的品牌知名度不断加深影响力进

进一步扩大,届时无论是对商家还是对学校来说都会是一个“双赢”的结果,

4、便捷的活动申请:商家在校内做宣传或促销活动一定要经过一系列的申请而通过和我们“学社联”合作贵公司可以更方便快捷的获得校方批准并且得到我会各部门的大力协作配合,

5、高效廉价的宣传:学校建有强大的宣传网可以在短时间内达到较好的宣传效果有足够的人力资源为贵公司完成宣传活动!

三、活动介绍

活动目的:让学生熟悉市场经营全过程培养学生的创业和市场经济意识认识市场规律和规则增强学生关注经济社会发展、关注市场的意识同时切实地为学生日后走出校园提供经验

主办单位:

活动时间:20__年11月下旬

活动地点:2号篮球场

活动进程(计划)

四、宣传计划

(1) 宣传单 宣传单上公司以赞助商的身份出现或同时派发公司的宣传单委派学生在校散发宣传单(该项目可独立由商家自己提供),

(2) 海报宣传 海报上商家以赞助商的身份出现并可印上公司 logo(商家自行设计也可)

(3) 横幅宣传 在活动现场、学校过道可悬挂带有商家名称的横幅,

(4) 工作人员用品宣传 工作人员可穿上印有商家标志的服装(如 T 恤帽子等)

(5) 纪念品宣传 纪念品由公司赞助、提供或印有图案,

(6) 促销(或咨询活动) 贵公司可以在学校内人口流动频繁的路段开展促销咨询等营销活动,

(7) 校刊 可在我校校刊上刊登贵公司的宣传广告,(赞助费另外计算)

(备注:如若需要另外的宣传方式校方与赞助方可协商解决)

五、活动经费预算

宣传横幅、海报、宣传单(宣传方面的经费由赞助商提供),

赞助物资：可采用赞助金或赞助金与赞助物品相结合的形式，

赞助金：1500—20__元

赞助金加实物：待定，

如赞助商对以上内容有更好的想法或建议校方与赞助商可协商解决

一、通过校园赞助宣传活动保持现有顾客

大量的数据表明吸引一个新顾客所耗费的成本大概相当于保持一个现有顾客的5倍，确保现有顾客对贵公司的忠诚度是非常主要的，另一方面保持在顾客对公司的忠诚度不仅要在产品质量和售后服务上制定一些战略性策略更主要的是需要在宣传广告上保持新鲜度增加贵公司的知名度，对于我校的情况公司可以通过校园赞助宣传活动来保持现有顾客对贵公司的忠诚度，

二、通过校园赞助宣传活动挖掘潜在顾客

就我校为研究对象是一个小型的“市场”，随着夏季的到来学生对饮料的需求量会逐渐增大，贵公司的宣传做的够大贵公司的产品在我校是非常受学生欢迎的，但仍有许多学生是选择其他替代饮料，对于我校贵公司可以采用一种“市场渗透战略”，通过校园赞助宣传活动挖掘潜在顾客，

三、通过校园宣传赞助活动来提高贵店品牌的知名度

贵公司在我校做宣传赞助活动，一方面使我校的校园生活得到大力的支持，从而使我校的校园活动开展得更加顺利，另一方面活动开展得顺利丰富了我校学生的校园生活，这会让贵公司给我校学生留下一个深刻的美好形象。贵公司品牌深植人心，作为对贵公司的一种感谢的回馈方式，我校提供场地和人力为公司品牌做宣传活动，更重要的是活动得到贵公司的支持而开展的更加丰富顺利，给学生留下好评，所潜在的宣传价值是学生会说贵公司的好话，以一传十传百呈指数爆炸的宣传模式，定会为贵公司带来可观的经济效益，这是一种最直接最有效的宣传，弥补了广告宣传存在区域性和局限性的不足，学生流动量比较大，到不同的地方依旧会把好话传递到位，让贵公司的知名度和企业形象在每个地方都得到宣传。

我校团委将借此合作成功与贵公司保持着良好的合作伙伴关系并希望长期合作帮助贵公司在我校最大利益的实现，我们将在以后的工作中为贵公司提供更大支持，预祝我们合作愉快!

校园活动赞助策划书 2

大赛主办单位：院团委

大赛承办单位：院人文社会科学部分团委

大赛活动主题：舞蹈大赛

活动地点：搭台(操场)+X9

到场观众：文华学院全体学生

活动目的：展示当代大学生风采，提高同学们的综合素质，给大家一个展示自我的平台

活动模式：舞蹈可分为个人，团体表演。舞蹈种类多样化，可分为民族，现代，街舞，国标等。通过比赛选出冠亚季军，最佳人气，最佳风采，最佳组织及优秀奖。

活动流程：1 前期宣传（3月15号启动）

组织报名广播海报横幅展台（组织最佳人气奖投票团）

2 初赛海选

把不同类型的舞蹈进行分组选拔，选出形式多样化的舞蹈进入决赛

参赛条件：个人/团体舞蹈（5分钟内）

具备一定的舞蹈基础及舞台应变能力

参赛方式：在各学部文艺部长处报名

初赛时间：3月23号星期四（暂定）

3 复赛选拔

(1)个人自选舞蹈展示（5分钟内）

(2) 预备若干舞曲，选手现场抽签根据音乐临场自由发挥

(3) 评委提问 8

复赛时间：4月6号星期四（暂定）

4. 人气投票团评委征集（选出最佳人气奖）

5. 决赛

舞蹈展示即兴舞蹈表演舞蹈情景剧问答

评委老师：待定

嘉宾邀请：待定

决赛时间：4月底（待定）

经费预算：

宣传：横幅海报展台摄影广播等\$

(200)

舞台：背景幕布气球彩纸台签礼炮灯光泡泡机喷雾等(1500)

舞台搭建以及音响设备等（6000）(4z0hI7})M3V\$r7D

嘉宾用水请帖：100

场地布置：1000

奖品：5007

制作：200

广播音效：60

总计：9560

决赛流程：

开场：集体舞

2 参赛表演：4 个人/团体舞蹈一组评委亮分 G2c!i400g/w4i

每一个人/团体舞蹈表演前，插入 DV 短片(走入生活, 父母, 老师, 朋友)现场拉票

3 情景剧场：合作完成，舞蹈表演或短剧歌舞。

4 终极对抗：评委给出分数最高的前 5 名参赛个人/团体代表, 根据现场所给音乐进行现场舞蹈动作展示由人气投票团给予相应投票加分。附加问答。

5 领导讲话

颁奖颁发冠亚季军, 最佳人气, 最佳风采, 最佳组织及优秀奖__U7

7 谢幕 12 组个人/团体选手

赞助计划:

学院简介:

华中科技大学文华学院是国家教育部批准设立、由华中科技大学与武汉美联集团联合举办的本科层次的全日制普通高等院校，具有独立的法人资格。学院以普通全日制本科教育为主，设有理、工、文、管、医多个学科的 43 专业，招生纳入国家普通高等学校招生计划，面向全国招生。中国工程院院士、华中科技大学学术委员副主任张勇传教授担任院长。

年，美联集团在前期投入 1.6 亿元的基础上再投资 3 亿多元完成校园一期工程，20__年又投入一亿多元建设二期工程。现有在校学生 120__余人，新校园位于华中科技大学主校区对面 1 公里处(东湖高新技术经济开发区内，创业街东段，中国光谷中心)，新校园占地 800 多亩，二期工程结束后将达到 1700 余亩，最终使在校生达到 20__0 人。学院注重校园文化建设，对学生进行人文素质教育，提高学生综合素质，经常举行“院士教授论坛”、“企业家论坛”等系列讲座，还举行大学生文化节，各种大赛和丰富多彩的社团活动。许多活动都由学生自己组织和主持，调动了学生的参与积极性和热情。学院正在努力为大学生创造良好的学习和生活环境，建立良好的校风和学风。

学校市场:

我校学生作为独立学院，我校学生教育方面更注重实际操作能力操作为主，职业资格认证课程显得尤为重要。

我们前期调查工作中，发现不少学生都希望通过 IT 职业认证课程掌握几门有用的软件和考取一些全国职业认证证书来提高自身的综合素质。而且作为新发展起来的独立学院来讲，我校与其他学校相比也有独特的市场优势，一是我校学生的学费是本部学生的三到四倍，家庭条件普遍较好，具有远远高于普通院校学生的消费水平和整体经济水平。

二是我校地处光谷中心，周围的高科技企业带动了学生学好电脑的意识，而环境也较为封闭不象其他的老牌学校周围各类培训机构云集。可以说是块还未开发的巨大市场。

三是我院学生培养以实际操作能力为主，学生毕业考研的热情远远低与本部学生，而绝大多数的同学毕业后都是直接参加工作，在这样的形式和环境下，职业资格人证培训课程就显得尤为有吸引力。而银河教育学院若能完全进入我校市场必定将获得巨大的收益。

然而，目前社会上各类机构参差不齐。许多 IT 培训机构瞄准了我校的市场（如 IT 新时空等），通过非正式渠道在我校进行了一些宣传，让我校学生在对培训机构师资实力不甚了解的情况下无从选择，甚至有同学在对银河教育学院不十分了解的情况下选择了相较之下课程较为便宜的其他培训机构。

在这里，我院竭诚希望贵公司能和我们合作，进行一些较为官方较为正式的宣传，使学生们了解银河教育学院的基本水平，也使更多的学生了解到我院和贵公司合作的性质，从而对时常进行一个有效的引导。

赞助方宣传活动：

讲座：在我校进行一些关于银河教育学院主要课程的讲座，到会人员可由我院进行宣传组织。

横幅：在我院人流量最大位置悬挂赞助方的宣传横幅

广播：通过校园广播对赞助方进行宣传

展板：将摆放在每个学生必经的食堂大门口，进行一个时间较长的宣传

展台或咨询台：在食堂门口搭建咨询台，进行一些宣传，咨询或者直接报名。

校园活动赞助策划书 3

一 活动概况：

甘肃联合大学朝夕学社，在校团委的正确领导下已经成立十周年了，并且得到了各级领导的高度重视并且给予了大力支持与配合。我社策划部是活动策划的指定部门，现对贵公司的赞助可行性作如下分析报告。

二 市场分析：

1. 同电视、报刊等传统传媒相比在学校宣传者良好的性价比可达到低投入高产出效果。

2. 我校在籍学生达 10000 余人，30 个社团，社员覆盖率极高，消费群体数量庞大，消费地域高度集中，所以贵公司能够在这块消费群体中做宣传，其营销效果可想而知。

3. 根据以往学院与商家的合作经验来看，合作关系处理的还是比较融洽，收效还是相当不错的。

4. 如果条件允许，贵公司也可与我院社联建立一种长期的友好合作关系。学校举办的社团文化艺术节，社团纳新，校际联谊以及各社团的品牌大型活动，均可以获得独家赞助冠名权，使贵公司在我院知名度不断加深。

5. 便捷的申请：商家在校内做宣传促销，一定要经过一个相当复杂的审批过程，而通过与我社合作，可以方便快捷的获得校方审批，并获得我会各部的大力协作与配合

6 . 高效廉价的宣传：学校建有强大的宣传网，在短时间内可达到极大的宣传效果，而且有足够的人力和贵公司协助完成宣传活动。

7. 同行内品牌唯一：在同一时期，同一行业只允许一家赞助商进行赞助，可享有独家冠名权

三 活动介绍

活动目的：在这个春暖花开的季节里，在大三学子即将告别美好的大学生活，告别母校之际，朝夕学社将于_年5月7日(星期五)19:30 举办朝夕学社品牌栏目“青春不毕业——丁香花开”大型综艺类栏目晚会。

活动时间：__年5月7日

活动地点：甘肃联合大学萃文厅

策划主办单位：甘肃联合大学朝夕学社

承办单位：各兄弟社团及赞助商

晚会筹备工作管理方式：阶段式管理和栏目式管理相结合

四 宣传计划

1. 宣传单上，公司以赞助商的身份出现活同时派发宣传单。我社分派十二到十五名学生成员帮助贵公司发传单等。

2. 用横幅分别放在校园内帮助贵公司做标语广告宣传

3. 在校醒目位置，强力推介贵公司的名称，标志及开展的活动标语

我们将提供的促销活动安排：主要活动进行现场演出，扩大宣传的影响力，并由主持人对此次活动。同时我会建议在这期

间可以举行现场抽奖活动。纪念品宣传：纪念品由公司赞助商提供，刻印有相关标志。

4. 现场宣传 在文艺晚会中每张 ppt 的右上角印有移动通信的标志性图案并在结尾由主持人鸣谢赞助商。商家亦可提供喷绘做为舞台背景。

五. 整个活动的预算费用为：

3200 元

学生会辅助人员费用 100 元

舞台场地费用：700 元

银光棒：100 元

服装费用：1000 元

工作证：50 元

海报宣传费用：200 元

音响设备：200 元

摄影费：200 元

晚会现场横幅：50 元

六. 活动效果分析：

通过海报, 横幅, 宣传单页等形式, 扩大宣传力度, 让学生增加对贵公司的好感和信赖. 通过现场演出来增加活动的气氛, 这样有助于扩大宣传影响力, 让学生对贵公司以及贵公司的产品有更进一步的了解. 这在极大程度上增加了贵公司在学校的竞争力, 树立了企业形象. 同时在同类市场即将有更大发展之际, 做宣传将更有利于获得先机占有主动权, 增强同行业中产品的竞争力. 我们真心的希望能够以此次活动为契机和贵公司建立长期合作伙伴关系, 协助贵公司在我社获取最大的利益, 我们将会在接下来的工作中为贵公司提供更大的支持, 期待贵公司的加入。

校园活动赞助策划书 4

一. 前言

南洋学院是浙江省人民政府正式批准的全日制高等职业技术学院, 由上海交通大学教育集团和嘉兴市教育发展投资有限责任公司共同举办的一所以培养能够熟练运用基础理论知识, 掌握专业实用技术的高素质应用型技术人才为目标的高等职业技术学院。由于学院的卓越教学才能, 嘉兴南洋职业技术学院成功升本, 实现了南洋学院师生多年的心愿, 也是嘉兴市委、市政府重视发展高等教育的结果, 同时更是深化与上海交大的合作, 成为可打造先进制造业基地人才的摇篮。在如此具有发展前景的学院是开展宣传活动的最佳地点, 同时本年的十二月也是活动开展

最好时机，产品宣传的最佳时间，形象策划的最棒时段。因为新生的大学生活已进入了正轨，一切都相对顺利，而且该月的功课也相对于其它月份少些，会有更多的时间组织和参与活动，更何况在圣诞节的气氛中更容易达到效果。因此，团委实践部作为嘉兴南洋学院学生声望最高的团委组织把握这么一个黄金时机，精心策划了这次学院传统活动。本次活动的策划不但在前几年成功举办经验总结之上，而且通过了整个团委实践部干事的学院调查，将会有所改革创新，是本学年的重头戏，得到校方的高度重视，并给予大力的支持和配合。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。

二. 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，产品品牌容易深入人心。其次在甲流横行的今年，学院的活动大量减少，同学对于活动拥有十分高涨的热情。若商家能在如此活动中进行宣传，效果可想而知。

3. 因为年年都有新生，如条件允许的话，商家还可以同我们团委实际部建立一个长期友好合作关系，在来年的活动共同举办，将会使商家在学院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，而通过和我们团委实践部合作，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。

5. 高效廉价的宣传：以往的校内活动中，我们积累了丰富的宣传经验，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！

6. 同时作为社会的接班人，我们马上就要真正进入社会，我们更具有消费的潜力！

7. 假如这类活动能再度成功举办，我们学校将会在下年的圣诞节推动所有高校共同策划一个更大型的跳蚤市场，其盛况也必定空前。本次活动作为关键的一炮，意义深远，商机无限！

在校生的特点

(1) 消费群体范围集中，针对性强。

(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。

(5) 好奇心强，尤其是没有接触过的新鲜事物。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/447132103146010000>