# 最新活动赞助方案(优质11篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-06-06

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。活动...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**活动赞助方案篇一**

历经8年时间，600多家客户成功实践经验，20多万学员亲身感受!一堂震撼心灵的重生之旅，凝聚人心的品牌课程——《六星级心态》一套企业团队实效培训系统!帮您打造一支让竞争对手畏惧的卓越团队!

人在一起不是团队，心在一起才是团队!成功从心开始!

《六星级心态》——它是卓越团队心灵的必修课程，是您企业文化和企业精神建立的铺路石!是企业员工培训的首选品牌课程!

二、可行性分析

2.此次论坛人员数达到200-300人，到场参会人员均是各企业总经理、企业高层管理人员及核心员工，您的此次赞助会让您有意想不到的收获，可以通过此次论坛借助参会的各个企业家的实力及影响力来为您的产品达到宣传及推广的效果。

三、宣传方式

2.会场内墙上可以悬挂商家的宣传画及有关企业文化的内饰；

4.论坛全程会用到纸笔，商家可以在纸笔上加印本公司的logo。

四、享受待遇

赞助商家可以免费获取10张论坛入场券，让贵公司在宣传的同时也能收获一套属于自己企业发展的方案，在宣传中学习、发展；同时还可以发动公司员工参与本次论坛的课程会场服务，以此来打造公司的服务理念及服务态度，在无形中注入商家公司的企业精神。

五、赞助收获

(3)提升团队创新能力，激发员工创造性思维，进而达到优势互补，发挥组织最大效能，营造企业自动自发、信任、责任、感恩与爱的文化氛围，使员工更敬业、忠诚、爱岗、惜岗，全面提升企业核心竞争力；(4)打造团队的责任感，培养员工把企业的目标化为自己的使命来奉献，有独自担当的责任意识。让您的员工和您的企业一起成长，陪着您一起让企业持续赢利，基业长青。

**活动赞助方案篇二**

为配合学院第xx届技能文化节，积极参与其中。

范围：下沙地区（也可以向杭州市区发展）。

此次活动是院级性的活动，涉及到我院全体师生，将近10000人的活动，是一个非常积极活跃的群体，也是一个庞大的消费群体。对于这群年龄相差不大，兴趣爱好相仿的人员来说，他们都有着这样的消费特点：

1、消费群体范围集中，针对性强，消费量大。

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。

1、冠名权：独家赞助拥有活动的冠名权，本次活动可以“×赞助商×”等来命名、（赞助总金额达到一定程度）

2、横幅：为期三天（时间长度取决于根据赞助商提供的资金多少）的横幅宣传，在学校将带有商家名称的横幅悬挂在食堂等人流量最多的位置。悬挂时间是一天24小时不间断性。（赞助商以私人名义是无法申请到横幅悬挂的）

4、展板：活动前期在校内人口流动量大的道路上和食堂前等醒目位置摆放展板，展板将展示社团文化节宣传单，节目单，并张贴体现赞助商公司良好形象的1—2张海报与展板上，以求对赞助商的宣传达到最好最全面的效果。（前期宣传）

5、立式广告牌：在社团文化节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）

7、宣传棋方阵。在社团文化节期间在礼堂外等显眼位置放置彩旗进行宣传。

8、调查问卷：活动结束后，帮贵公司进行一次校园市场调查，调查问卷内容可由贵公司单独裁定，也可以有我们双方共同商定。我方人员负责问卷在我校内发放，回收统计，最后交与贵公司作为制定发展规划使用。

9、在社团文化节期间在校内设立咨询台。

11、奖品宣传：奖品由赞助商赞助、提供，可印有赞助商标识。

12、工作人员用品宣传：工作人员可穿戴商家提供的服饰、胸牌或其他代表贵公司形象的物品宣传。

13、道具：现场道具，主持人话筒可张贴赞助商名称或赞助商标识。

13、嘉宾发言：赞助商可派代表到现场参加我们的社团文化节，并可在活动期间以嘉宾的身份上台发言或未优秀社团上台颁奖。

14、展卖：贵公司可以在学校内人口流动频繁的路口展示自己的产品，开展促销活动、展销活动。

15、产品宣传：公司产品可作为该活动的唯一指定用品（赞助产品必须满足现场需要方可）

16、产品代理：贵公司的产品可由我院社团联合会代理，可长期合作。

1、熟悉自己的学校，自己的协会。

2、收集最近学校内外的活动信息，通过收集这些信息可以让你清楚什么公司有兴趣，什么公司没有兴趣。

3、锁定公司后，先对该公司有初步了解，寻求话题和合作点。

4、出发前多准备一些资料，可以是学校同类型活动好的一面或协会一些历史经典资料。

5、选择好你的拍挡，每次拉赞助最好2—3个人一组，男女搭配。分好工：谁做记录，谁解说，谁回答问题。

6、选择好去的路线、明确公司地址（最好一次去多家），并且与公司负责人先用电话约好时间。

7、外出拉赞助，除了拉赞助外，你的一行一动都代表着协会的形象，所以注意言行，装束。

**活动赞助方案篇三**

中国传媒业经历几十年的\'风雨兼程，已经进入到了一个全新的媒体创新与变革时代。随着网络、楼宇电视、公交移动电视等新兴传媒不断进入人们的视野，消费者通过不同形态的媒介了解企业广告渠道增多，这样直接导致广告主行销成本增加，其效果却难以控制。传媒有效传播是广告载体的核心竞争力和企业广告投放的第一要素，已越来越多的受到企业广告主和媒体经营者的关注。

与此同时，在21世纪，品牌将成为企业价值发展最重要的推动力。品牌资源已经被认为是除人力资源、商品、资本、信息以外的第五大企业资源。在信息化高速发展的今天，酒香不怕巷子深的传统观念，在一次次深刻的证明之后，已不在适合企业发展。如何打造自身的强势品牌，提升企业的知名度、美誉度、消费者的忠诚度，广告宣传无疑是最快捷、最有效的方法。

为满足企业品牌宣传、新闻公关、企业危机处理等众多需求，进一步为企业宣传搭建高端平台，构建企业与传媒的对话窗口，更好的为企业资源整合、提升品牌竞争力、开拓新市尝寻找有效产品传播渠道，提高宣传效果，提供帮助，特举办此次活动。

一个引导媒企共同发展的标识、一个汇集众多专家与权威机构的评癣一个中国媒企品牌全方位推介的盛会。

本次活动秉承相聚结识、交流合作、品牌提升、和谐共赢的宗旨，旨在推进与加强媒企品牌影响与竞争力。活动通过前期20xx中国百家最具传播力创新传媒评选及相关宣传活动，选拔出全国最具传媒力、影响力及创新推动力的强势媒体，届时将与各行业知名品牌共聚一堂，打造20xx年媒企盛会。

广泛性：本次活动有200多家报纸、100多家期刊、60多家网站、40多家大型广告公司、30多家电视台报名参与，并由中央电视台、中华新闻报、东方卫视、京华时报等全国50多家媒体提供支持，人民网传媒频道全程指定直播，同时邀请政府、报刊、广电、广告、企业、学界等六个方面近200多名专家评定，会议规模将达到600人左右，其活动的广泛参与性与影响力将成为媒企宣传的最佳时机。

**活动赞助方案篇四**

您好，先生，我们是xx大学社团联合会，在下个月的月底我们学校将要开展第七届社团巡礼，这次活动由南京信息工程大学校团委、社团联合会主办。得到了校领导与各部门的大力支持，我们有专业的宣传部门和多种多样的宣传计划，所以我认为这次活动将是贵公司能够扩大知名度，影响范围，做出品牌性的一赐机遇。在信誉与形象方面，我可以向贵公司做出保证，在过去的几次活动中，我们社团都已成功的举行，我们有能力将这次的社团巡礼月做好，而我校同学对活动的高度热枕和对工作所持有的激情都是为贵公司做好宣传的有力保障。到目前为止，已有相当多着名企业或节目参与赞助南京信息工程大学的学生活动并与我组织建立了良好的\'合作关系，其中包括中国移动、品诺面纸、康师傅冰红茶、漏个网等等。其他的合作过的商家们也都给予了我们活动与合作的高度评价。在这里，希望我能贵公司达成合作协议，谢谢。

七社缤纷，展示各个社团的风采，增强社团自信心与凝聚力，增进社团内部的感情，从而让社团发展的更加壮大。

活动，在各校社团的努力配合与学校到的大力支持下，社团巡礼成为我校的一个品牌活动。社团巡礼同时是校社团与南京各大高校交流工作经验的好时机，届时会有不少兄弟院校的社联领导亲临我校观摩开幕式晚会，因此开幕式晚会的精彩与否对整个巡礼节的成功至关重要。在此届社团巡礼的开幕式晚会上，主要体现我校各社团的生机、活力、团结，在此同时也让同学们年轻的活力和狂热的激情尽情的释放。

活动宗旨

旨在展现社团风采，推出社团精品活动，丰富校园活动，弘扬校园社团文化。

活动时间

11月28日晚六点到九点

活动地点

南京信息工程大学大学活动中心小剧场(可容一千二百人)

举办单位

主办：南京信息工程大学校团委、社团联合会

策划承办：南京信息工程大学各学生社团

南京信息工程大学全体师生以及南京各大高校代表

a、在新街口，明德门口，文德门口，东苑食堂，西苑分别摆放宣传板。宣传期间内容为本次活动的简介，加盟单位。公布活动情况，以及鸣谢加盟单位。

b、在相应的地方贴宣传海报。与宣传板内容相似。

c、拉出相关横幅。

d、制作大型喷绘。内容包括本次活动简介，主办单位，承办单位，加盟单位，鸣谢单位。

e、组织人员发放传单，可为商家最新动态宣传等。

f、现场宣传（2-3天）届时，每个加盟单位都可设报名点，现场咨询，宣传板，喷绘配合。

g、请媒体对活动进行报道，宣传。

h、在网上对此活动进行宣传。

i、载入我们的报纸，大版面宣传。

j、通过校内广播站对活动进行宣传。

k、邀请外校嘉宾，扩大活动的影响范围和知名范围，做出品牌性。

a、独家冠名赞助（7999元）

b、独家绝对冠名赞助(9900元)

c、金牌赞助（4900元）

d、银牌赞助（2900元）

具体详情请看另一份报告

注：为保证商家利益，a独家冠名赞助和b独家绝对冠名赞助只可以两者择其一进行赞助，我们也不会同时接受两种赞助。

名称

单价（单价：元）

数量

合计（单位：元）

前期宣传

横幅

10/米

10米

100

喷绘

15/平方米

12\*6

1080

大海报

20/张

10

200

校网站广播台

场地布置

花篮

80/个

10

800

彩色卡片

0.8/张

100

80

气球

8/袋

10

80

捆绳

2/个

30

60

胶带

2/个

20

40

荧光棒

20/盒

8

160

游戏奖品

5/个

20

100

电话费

50

来宾接待

车费

500

2

1000

胸花

5/个

40

200

一次性纸杯

45/袋

4

180

饮料

36/箱

5

180

照片冲印

1/张

50

50

后期宣传

社会媒体

1000

1000

1000

工作餐

5/人

210

1050

其他费用

演员道具服装化妆等

30/人

100

3000

其他

200

合计

**活动赞助方案篇五**

承办单位：西南大学爱心公益联盟

活动策划书目录：

1． 前言

2． 市场分析

3． 活动介绍

4． 宣传计划

5． 商家补偿计划

6． 经费预算

7.补充赞助方案

8 附件一

1,前言

大学生是当今社会拥有狂热激情，年轻活力的强大团体。他们充满激情，是对例如运动会等大型活动的积极参与者；他们是带动当今中国消费的主力高潮，在消费市场上具有不可磨灭地位的消费群体；他们密切关注着广告宣传，追求新奇事物，购买各类产品。可见，大学生作为一个重要的消费群体，他的力量是不可忽视的。因此企业若鼎立支持大学的 “公益基金”成立大会暨社团联谊晚会，必定会得到丰厚的回报，极大的提高企业的知名度。 2,市场分析 （投资高校的优势）

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，产品品牌容易深入民心。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party这种刺激狂野的活动中进行宣传，效果可想而知。

3.因为年年都有新生，如条件允许的话,商家还可以同我们公共关系协会建立一个长期友好合作关系 ，如每年共同策划一次圣诞party,将会使商家在公寓内外的知名度不断加深,甚至到石牌各个高校，极具有长远意义!

4.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，而通过和我们公关协会合作，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!

6．本次活动将有过两万人了解，并至少超500人能进场参与（因场地所限人不可进太多），参与人数众多，可以为该公司的品牌文化起到很好的推动作用。

共同策划一个更大型的圣诞联欢party，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！

3．活动介绍

1． 活动目的：

本次活动是本着丰富公寓文化，活跃校园气氛，提高会员积极性的大型特色公益活动。

2． 组织机构：

主办单位：共青团西南大学委员会

西南大学学生社团联合会

承办单位：西南大学爱心公益联盟

赞助单位： 、

3.活动时间

4.活动地点

5.现场布置

6.活动内容

4.工作计划

1、申请审批

**活动赞助方案篇六**

赞助协议书

甲方：西安外国语大学大学生艺术团

乙方：

为了支持大学生艺术团主办活动的圆满成功，甲乙双方本着相互支持、互利互助的共同目标，经过友好协商一致，在国家法律法规、校法校规的范围内建立合作关系，具体事项如下：

（一）赞助项目说明

1、项目：

2、赞助内容：

3、活动时间：

（二）赞助费用及回报

1、独家赞助：

2、回报：

（三）项目合作进度

1、甲方：

（1）甲方负责制作相关宣传资料，保证乙方的广告宣传效果，但乙方需提供相关资料；

2、乙方：

（1）乙方有权过问甲方的活动之进度，甲方必须如实反映；

（四）费用支出方式

乙方：赞助费的支付，经双方商定，签定合同时以现金方式支付费用给共元。

甲方：以合同条例为基准，双方各自保管此合同。

（五）附则

3、本协议共二页，签字时协议为一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。经双方签约代表签字后生效。

甲方：西安外国语大学大学生艺术团乙方：

签约代表：签约代表：

签字日期：年月日签字日期：年月日

西安外国语大学大学生艺术团将于12月下旬（具体时间待定）在学校举办校级新年音乐会。音乐会是大艺团历年都会举行的极具特色的校级活动。大艺团诚挚邀请十花汤对本活动进行赞助。为让商家对赞助我校音乐会活动的可行性有较深入的了解，我们将为贵公司详细介绍本次活动。

一、新年音乐会简介

1.活动背景：

作为新时代的主人，大学生有着强的展现自我独特一面的欲望与能力，普通

的活动已不能满足我们日益膨胀的需求，新颖创新的音乐会，正好表现当代大学

生实际生活以及需求，为广大学子提供一个展示自我风采的舞台，锻炼自我能力

的空间，走向自我超越的契机。

2.活动目的：

我们旨在通过本次活动，从全新角度展示集“美丽”、“才华”、“青春”于一体的新一代大学生的风采，并对器乐的流传做出努力。

3.活动主题：

参加活动旨在展开校园活动，发掘学生艺术潜力，丰富校园文化生活。

4.活动内容：

此次音乐会是以西洋乐与民乐两大部分组成，纯乐器演奏是本活动最大的特点。活动将在学校行政楼报告厅举行，场地高端大气，与一般户外活动不同，脱离了一般音乐节的俗气，将乐器的魅力充分展示出来，是一次心灵的洗礼。

5.活动意义：

丰富我校文化生活，将我校本学期的文化活动推向高潮，带来一次热情视幻的震撼。将器乐的魅力充分展示，让更多的\'人了解器乐，喜爱器乐。

二、行性分析

1、本次音乐节活动是全校性年度重大活动，有学校相关部门的大力支持，规模大、参与者多，深受同学欢迎。并且本次活动是校大艺团最具特色的招牌活动，也是本学年的重头戏，因此得到校团委等官方组织的高度重视，并给予大力的支持与配合。除此之外本活动还得到本校各兄弟协会、学生组织以及外校团体、特邀嘉宾等的鼎立相助和参与。届时必将能让参与者感到耳目一新，让赞助商尽情享受投资少回报高的乐趣。我们也会为此而奋斗到底！

2、我校大艺团规模大，影响广，由大艺团宣传的产品一定会得到广泛的关注。

3、本次活动将得到全校师生关注，相比较其他社团小组织而言，贵公司的产品将得到更大力度已经更广范围的宣传。

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最好的宣传。

2.西安外国语大学女生数量庞大，而十花汤“消食化油不怕胖，就喝十花汤”的功效理念会让每一位女生心动，达到在其他地方都不能比拟的效果。

3.大学生是基数庞大的消费人群，有消费能力和强烈的消费欲望。

4.学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入民心。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。若是商家能在音乐会上宣传，力度自然极大。

5.因为年年都有音乐会，如条件允许的话，商家还可以同我们公共关系协会建立一个长期友好合作关系，如校级音乐会、毕业晚会、汇报演出等大型活动，将会使商家校内外的知名度不断提高，极具长远意义！

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，而通过和我们校方组织合作，贵公司可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们组织各部门的大力协作与配合。

7.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！

四、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，（横幅内容为音乐节的内容和公司的相关宣传）活动前三天粘贴在学生活动中心等人流量最多的位置。悬挂时间为24小时。（横幅由贵公司提供）

2、我们将在音乐会的宣传海报中点明贵公司为赞助单位。（前期宣传）

3、发放传单：我们将为贵公司在学校内发放宣传广告。（广告由公司准备并提供）

4、外展展销：我们将在活动当天为贵公司提供三个3\*3的外展展篷场地，商家可自行宣传和销售产品。

5、主赞助商可冠名本次活动。

6、调查问卷：活动结束后，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、我们将会在人人网、新浪微博、腾讯微博以及微信平台对赞助方进行鸣谢。

8、十花汤可作为该活动的唯一指定饮品，赞助产品必须满足现场人数需要。

9、活动当天会邀请主赞方、协赞方的代表来活动现场观看演出。

10、在音乐会开始与结束时对主赞方与协赞方进行鸣谢。

11、工作人员可穿上印有商家标志的服装。（服装由赞助商另行提供经费）

五、赞助活动意义

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。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，我们也将在以后的工作中为贵公司提供更大支持。

西安外国语大学大学生艺术团

20xx年10月13日

**活动赞助方案篇七**

一：学校简介：

目前，安阳师范学院学校占地1900余亩，建筑面积70多万平方米，学校现有本科

专业

51个，涵盖文学、历史学、理学、工学、教育学、法学、经济学、管理学等八大学科门类。学校面向全国招生，现有普通全日制在校生18000余人，每年面向全国招生6000余人。其中2025级新生5700多人，人数在安阳高校里是较高的。2025年招生人数也将很乐观。

二：学生社团联合会简介：

学生社团联合会是在校党委领导、校团委指导下，为丰富大学生业余

生活

，同时提高各种综合能力的一个校级组织。我们针对大学生特点开展积极健康的社团活动，有效地提高了大学生的综合素质。目前有注册协会59个，包括技能类、文学类、实践类、公共关系类、体育类、文艺类等六大类的社团，可以全面满足大学生的需求。并定期在每年新生报到后进行社团纳新，不断为社团联合会注入新鲜血液。 三：活动介绍：

1、活动时间：2025年9月上旬

2、活动地点：学校各主要干道

3、参与人员：2025级全体新生及相关迎新人员

四：市场分析（投资高校活动的优、劣势）

为贵企业产生长远的利益。

2、大学生有着自己消费特点：

（1）消费群体范围集中，针对性强，消费量大（这是投资的优势，同时也是劣势所在，因为消费群体集中，这就要求我们企业商品的质量和企业信义度的提高，如果出现一点问题，将会对企业造成不可估量的损失）

（2）容易受周围环境的影响，消费易引导 （这点很有利于提高宣传效益，扩大宣传影响力）

（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

3、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。

4、学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。贵企业如能在这种环境中进行宣传，效果将很乐观。

5、我校为师范性院校，在校女生人数较多，贵企业可针对这一特点做适当的有利活动。

6、 便捷的活动申请：企业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，贵企业可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们的大力协作配合。

7、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络，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企业完成宣传活动!

8、大学

校园

文化生活丰富，活动众多，其盛况颇具影响力。 四：2025级新生报到流程：

1、火车站

我们会在火车站设些帐篷，设立一些咨询点，也会有志愿者在那里迎接刚下火车的新生，把他们送上公交车，使他们

安全

到达学校。

2、公交车

为使新生顺利到达学校，我们学校会有专车，到时去火车站迎接我们的新生，把他们送到我们学校的南门。

3、下车后

我们学校各院系的志愿者会在公交车前迎接各个院系的新生，帮他们拎东西，并带到个院系指定的地点，帮助他们进行报到，为他们办理相关手续。

4、到校后

我们学校18个院系会在南门的干道上设立帐篷，并且会有我们的志愿者在那里等候，以便家长和新生咨询。

5、报到后

入学手续办理后，会告诉他们所在

班级

，并为他们安排宿舍，新生会找到自己的宿舍把自己的东西整理好，等待晚上进班。在中间这段时间，他们会出去熟悉校园及周围的环境，并购买他们所需的生活用品。

四：我方可提供的活动及宣传方式：

1、 新生报到当天可进校做相应活动及宣传：新生报到当天可来校做促销及宣传活动。

（1）、帐篷宣传：帐篷相当于一个摊位，帐篷置于迎新当天人流最密集的地方，对商家来说是一个绝好的宣传机会。通过帐篷商家能和消费者直接接触，直接宣传自己的产品。

（2）、新生手册宣传：新生手册中有我们社联的一些介绍，对于刚入大学的新生来说，社团联合会对他么来说或许还是一个新的概念，他们会去好奇社团联合到底是一个

什么

样的组织，这会对他们以后选择加入哪个协会很有帮助，所以这本新生手册对大多数学生有收藏保留价值，因此对于商家来说宣传效果也会十分明显。

（3）、扇子宣传：炎炎夏日，扇子是新生们解暑必备装备之一，可见，扇子所包含的宣传价值。扇子宣传优势有二：一是制造成本低廉，可在扇子两面印上商家广告；二是宣传效果好，作为夏天解暑必备品之一的扇子，新生们会经常使用。

（4）、物资宣传：本次活动的主体是新生，而新生消费能力高，产品能够先入为主，让新生们形成早期的消费对象，影响深远。物资方面的宣传，可以由提供帐篷、凉茶等物资来达到宣传效果。

《赞助活动策划方案

范文

》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

**活动赞助方案篇八**

范围：下沙地区(也可以向市区发展)。

此次活动是院级性的活动，涉及到我院全体师生，将近10000人的活动，是一个非常积极活跃的群体，也是一个庞大的消费群体。对于这群年龄相差不大，兴趣爱好相仿的人员来说，他们都有着这样的消费特点：

1.消费群体范围集中，针对性强，消费量大。

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。

名称形式备注

1.传单宣传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

2.小册子宣传如公司有自新的宣传册子可协助派发由商家自己提供

3.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

4.易垃宝宣传商家如有易拉宝我协可在活动当天协助摆放由商家自己设计提供

5.展板宣传展板上可贴部分赞助商自身的12张海报本板不受其他组织宣传影响

6.宣传栏宣传赞助商的传单和海报我协包办在校内和公寓宣传栏内张贴两三会更新一次的

7.横幅宣传在公寓和学校过道可悬挂带有商家特色的横幅不可太商业化

8.升空气球横幅在公寓和学校过道可悬挂带有商家特色的横幅不可太商业化

9.网站宣传本次活动的网站报道中均可融入公司文化商家有电子资料

10.广播台宣传公司资料信息可以在校广播台专栏播出要另收一些宣传资金

11.现场show可以现场介绍赞助商需商家提供一些实物和资料

12.刊物宣传在刊物社团之声内跟踪报道具有历史价值

13.奖品宣传奖品由公司赞助或可印有图案跨地域有头有面

14.产品宣传公司产品可作为该活动的指定用品赞助产品必须满足现场需要方可

17.促销点宣传活动当天可在现场搞促销要另收一些场地费

21.问卷调查活动当天可在咨询处进行问卷调查有抽奖

22.媒体宣传有必要时可邀请广州各大媒体来采访要赞助较大金额方可

23.形象策划公司在本活动后可商量合作策划一个形象show校内外均可，但费用另算

2.海报宣传在全校各宣传栏内张贴大型海报,内容激情、活力，不失清新高雅，在保证相关活动的宣传的情况下,可以体现赞助商的利益。活动前一周分2次粘贴，杭职院的各大宣传栏和学生公寓宣传栏(我院的公寓分别在理工生活区和传媒生活区，这样又可以对这两个学校进行宣传)。置于校内外人口较多活，人口流动量大的路上和宿舍区，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面的效果。

3.传单派发各宿舍区的每一个宿舍，前一星期分两次派发传单派发公司的形象将与大家\"亲密\"接触，传单可连同商家传单一起派发。

4.展板在公寓饭堂和篮球场各放一块

5.产品展示会在活动会场外设展览场地,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。

6.现场介绍show活动前三天宣传效果好，形象生动，如有帅哥演唱和漂亮性感女郎派单效果更妙，这种方法效果经证实不同凡响。

1.熟悉自己的学校，自己的协会。

2.收集最近学校内外的活动信息，通过收集这些信息可以让你清楚什么公司有兴趣，什么公司没有兴趣。

3.锁定公司后，先对该公司有初步了解，寻求话题和合作点。

4.出发前多准备一些资料，可以是学校同类型活动好的一面或协会一些历史经典资料。

5.选择好你的拍挡，每次拉赞助23个人一组，男女搭配。分好工：谁做记录，谁解说，谁回答问题。

6.选择好去的路线、明确公司地址(一次去多家)，并且与公司负责人先用电话约好时间。

7.外出拉赞助，除了拉赞助外，你的一行一动都代表着协会的形象，所以注意言行，装束。

**活动赞助方案篇九**

一、活动主题

我秀我才，我圆我梦

二、活动宗旨

世界是平凡的，它每天都在不以我们个人的意志而循环往复重复它单调的歌曲，但生活在这世界上的每个人却极不平凡，我们有自己的才华，有自己的梦想。才华是一件华丽的衣服，是我们最好的包装；梦想，是一个目标，是让自己开心的原因。一个愿意展现自我实现梦想的人，就是一个成功的人。我们在通过活动寻找这样的人！

开展选秀活动，搭建秀出自我的平民舞台，寻找生活中、平凡中的奇迹，让每一个普通却有着才华的人展现自我，实现梦想。倡导引领人们展现自我才华，将勇于实现梦想的理念以比赛宣传的方式传递给每一个人，同时通过活动在市场进行品牌形象宣传，树立企业形象。

三、活动的意义

1、搭建一个彰显青春个性的平台，展现自我风采

2、缓解生活压力，娱乐身心。

3、提高赞助商知名度，在业界知名度，树立良好的品牌形象；

四、大赛说明

1、活动全称：

长安码头“真我新秀”大型评选活动

2、主办单位：

长安码头

3、承办单位：

西安天悦企业文化传播有限公司

4、参赛对象：

有梦想，有勇气，具备各人才艺的朋友均可报名参加，展现自己的才能。

5、大赛赛制：

1、活动以淘汰赛选拔；

2、晋级计算方法：海选晋级周赛，周赛晋级月赛，月赛选出入围决赛选手；

4、进入决赛的选手如放弃，由后一名顶替；

6、奖项设置：

本次活动共设冠亚季军三个奖项，可分别获得主办方提供的梦想基金和荣誉奖章以及参加主办方后期宣传活动。

五、活动效益分析

（一）、投资总成本：

（二）、投资总受益

1、经济盈利分析：

通过此次活动，可以投资方的影响力，吸引到更多的人观注，

2、企业品牌效益分析

通过比赛的选拔报道，以及让赛事宣传，可以提高投资方公司的形象和知名度，进而产生一种品牌效应，吸引更多的潜在客户，提高经济效益。

3、社会效益分析

在西安地区树立良好的企业形象、社会形象。

六、活动流程

（一）报名

1、报名方式：

现场报名：（1）可在活动宣传点领取报名表现场报名

（2）可短信报名

（3）可发邮件报名

2、报名条件：有梦想，有勇气，有自信，有才华，的朋友均可报名参加

3、报名时间：

4、报名注意事项：

（二）评选

1、参赛选手的评选

（1）评选规则、标准：评委要公正专业地给选手打分，以十分为满分

（2）评分方式：每场比赛结束后，评委们当场打分。然后再结合短信的票数选出本场比赛的得胜选手。（海选只有评委打分）

（3）比赛时间：海选（每月前三周星期六和星期天早上），月赛安排（每月第四周星期天），决赛。具体安排视实际情况及特殊需要决定。

2、评委的评选

（1）评委组成：由公司代表、受邀嘉宾（名人、明星）、以及一些专业人士

（2）评选方式：评委打分以及短信投票

（3）计分办法：海选现场评委投票，周赛、月赛、决赛评委打分结合比赛期间的票数。

3、幸运同学的评选根据发送短信的手机号码由抽奖软件抽出

（三）比赛方式

主要以舞台表演为主，内容有：

1.自我介绍

2、秀出自我，才艺表演，选手们个人的才艺表演，可以是唱歌、跳舞、相声等等；

4、选手与评委互动，点评；

（四）决赛前准备工作

（1）选手资料整理；

（3）比赛演出节目选择及排练等；

（4）现场纪律及活动规则的培训；

（5）时间安排。

（6）、活动地点安排：西安骡马市兴正元广场、西安中环广场、小寨开米广场、大唐芙蓉园、朱雀广场南门城墙、西安大雁塔广场、西安碑林万达广场（待选）

（五）活动过程中的娱乐项目

b、地点：

根据实际情况调整）。

a、其中开场白由主持人负责；b.选手自我介绍，诉说梦想；d.选手可根据特长进行才艺展示；c、评委根据选手综合表现进行打分。

5、决赛

a、规则：分为半决赛和总决赛，半决赛十进五，总决赛五进三，以

评委打分（十分制）和观众发短信形式方式评选出优秀选手，设立冠军、亚军、季军各一名。

b、地点：c、时间：

d、注意事项：现场纪律安排必须仔细，清楚，必需时刻注意现场观

众的举动，避免出现观众骚乱等现象，各种设备必须监控好。

（七）非比赛时间安排

比赛期间，可以安排选手在广场、学校内巡游拉票。

（八）奖项、奖品等

1、（一等奖一名）2、（二等奖一名）3、（三等奖一名）

4、全场幸运观众奖品5、纪念品

（九）活动流程图1、全部活动流程

3.比赛流程图

（十）活动注意事项

1、要考虑到活动时间和方式的安排，执行地点和执行人员的情况要仔细分析，还要考虑外部环境（人流量、天气）

3、必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备；

6、如果我们没有招募到预期的选手（如：海选期间参加选手不到30人），我们可以将海选改为一场。期间就是要加强宣传手段，吸引更多参赛者。

（十一）活动纪律和现场控制

1、现场工作人员的纪律：

（1）工作人员需要有高度的责任心，对自己的职责要做到最好，完成任务；

（2）要有耐心，面对一些观众的提问与挑衅，要耐心对待，如果遇到解

不了的问题，向相关负责人汇报，以便找到更好的处理方法；（3）在处理和观众发生冲突，或者观众之间发生冲突的问题上，要及时通知直接负责人，妥善处理，避免发生更大的冲突。

2、观众的纪律问题：

现场观众要维持好纪律，工作人员要时刻注意防止一些观众的出格举动，更不能让观众太过于拥挤，避免造成混乱等；另外，观众如果遇到需要帮助的地方，我们工作人员应尽量给予帮助，如一个人解决不了的问题，希望可以通过大家的努力，做到最好。

3、选手的纪律问题：

选手应按时到达活动现场，不能临时缺场，如遇到特殊情况请及时与主办方联系，遵守活动规则，配合主办方的安排。

（十二）活动期间特殊情况处理

1、选手突发情况：如果有选手有突发情况（如没有到场、身体状况等）要有及时替补或解决办法。

2、观众的投诉：要及时处理观众的投诉问题，并做到妥善解决。3、天气不合适比赛：可以改在室内（或篷内）进行，必要时延后比赛。

（十三）人员安排

1、负责主办方、承办方的沟通人员

七、活动预计所需物品

1、场地

**活动赞助方案篇十**

为了丰富广大学生校园文化生活，推广高校。我院创业就业协会将在四、五月举办创业成才挑战未来？“挑战杯”大学生创业设计大赛，通过此次比赛为了让更多在学大学生有充实自我、展示自我的空间，让更多的同学了解创业、参与创业、实现创业，我们本着培养创新意识、增强创业能力、提升我院学生的创业竞争力，丰富校园文化。同时在活动中为贵公司树立良好的企业品牌形象；让贵公司这个品牌在我校学生心目中留下一种充满人文关怀的印象，扩大企业在高校的无形资产；让大学生与贵公司的产品有更进一步的“亲密接触”；让大学生更好地了解社会、更快地融入社会。我们有信心、有实力能将此次活动办得圆满成功！令各位领导满意！

贵公司赞助受益点

这是一场精心策划的大赛，一定会吸引全体师生的注意，得到他们的关注。有助于贵公司提高公司品牌形象，扩大在校园市场的影响力；本次大赛影响范围较广，持续周期长，学生群体参与较多，加上前期工作的大力宣传，那么这对您热心的统一公司来说，一定是物有所值。

（一）：高校活动的优势：

1、与电视和报纸相比，赞助广告更贴近学生的现实生活，更加生动活泼，资金的耗用也是较少的。

2、学生的消费需求是很大的，只要贵公司的产品质量过硬、价格合理、样式美观，通过我们的宣传必将助您更好的开拓校园市场。

3、便捷的申请途径。商家在高校内宣传必须经过申请，过程烦琐，而通过协会的途径，会减少很多不必要的麻烦，节省时间和劳动力。

4、人力资源丰富，大学生创业就业协会是一个实力较强的院级学生团体，我们会投入尽可能多的人力为您作全面的宣传。

（二）：校园内市场分析：

1、校园网站、广播：校园网站、广播慢慢成为我们校园信息的一个传播亮点，在活动期间我们将利用校园网站、广播为赞助商进行广告宣传。

2、横幅：比赛期间，将有横幅挂于活动场地，一目了然，持续时间长，直至比赛结束。

3、海报宣传：校园海报栏是学生最为集中的地方，在比赛前期，张贴大型海报，内容激情活力，不失清新高雅，保证相关活动的宣传的情况下，可以体现赞助商的利益。

5、奖品、礼品宣传：在赞助商家为活动提供的礼品、奖品上可以注名商家信息或印上商家产品标志，从而提高商家的知名度。

6、嘉宾发言、现场鸣谢：活动中，我们邀请赞助商家到现场，在颁奖仪式中向商家表示感谢，从而提高商品在学生心目中的地位。

7、幕布宣传：幕布将是大赛现场中的一大亮点，学生在看比赛的同时，目光也将集中在幕布之上，我们将为赞助商提供赞助宣传。

回报细则：

（一）视觉呈现：

1、独家赞助商拥有活动的冠名权。

2、观众入场时发放的抽奖号码牌可以在后面印上贵公司的宣传语或产品标志。

3、公司领导或代表可以为获奖观众抽奖或是颁奖。

（二）实物呈现：

1、公司可以在提供的\'物品或是奖品上印上自己的标志，或者是使用自己生产的商品。

2、在比赛中可适当加入产品的宣传或出现该产品。

（三）听觉呈现：

1、我们可以针对公司已有的产品宣传语，加以改编，融入主持人话语中，贯穿在协会人员之中，使之能够在校园广泛流传。

2、可以针对产品的特点或谐音，改动歌词，加以宣传。

（四）后续宣传：

1、经双方协定，贵公司提供印有公司标志的文化衫，在我协会下次大型活动中，组织会员集体着装，为公司免费宣传。

2、在下一次的大型活动里，活动标牌将提及公司名称。

【赞助方式】

1、活动经费由赞助公司承担。（也可与贵公司签订合作协议，达成共识，帮助贵公司完成某项业务）

2、横幅、pop宣传海报，参赛者导航手册，展板，由赞助公司提供彩印。广告、传单及现场礼品可由赞助公司提供（如均印有赞助公司宣传语，则相关费用不记入活动经费预算）。任何宣传用语均需通过双方协商后方可使用。

3、为了更利于赞助商产品形象及服务宗旨的宣传，公司亦可加入到整个活动的筹备工作，在策划过程中可有公司宣传内容。

4、赞助商可以派公司员工参加协会活动现场布置（可穿代公司标记或带有公司宣传内容的任何得体的服装）。

5、赞助公司也可以为我们协会活动的服务人员统一服装饰物。

6、如果赞助商有其他要求，请联系协会活动负责人。

赞助商与我们合作的优势

（1）高校是一块巨大的市场，大学生们拥有绝对的消费自主权，通过赞助高校活动，能够以最小的代价获得最大的宣传力度、培养最多的潜在顾客。

（2）能够在宣传企业本身的同时体现出商家的社会责任感。本着帮高校举办校园活动排忧解难的出发点，企业能够充分体现出自己的公益责任心，博得社会对其品牌公益的认可。

（3）可以从大学生中获得活力，寻找新的思路，亦可作为企业选拔人才的一个重要途径。

活动经费预算：

1、策划书打印10元

2、宣传单100份0.4x100=40元

3、参赛者导航手册5x40=200元

4、打印海报150元

5、横幅10条100x10=1000元

6、讲座出场费20xx元

7、报名点展板制作10元

8、获奖证书：50元

9、各项比赛评委水费50元

10、奖品900元

11、其他100元

总计经费为：4600元

院创业就业协会

**活动赞助方案篇十一**

赞助主要用于本次摄影大赛获奖者奖品发放（书画用品类、数码电子类、摄影器材类等产品为主，要求20xx年1月1日以后生产）。

赞助意向一经确定，奖品赞助商一次性提供叁万元现金消费券供组委会采购时使用（要求全额抵扣）。

（特别说明：以下仅为基本框架，具体实施方案将根据企业的特点，经双方商定后以合同方式确认）：

1、奖品赞助商获准在其宣传品上使用“纪念建党九十周年——全省政协委员书画摄影大赛指定xx”标题，有效期为一年。

2、在活动官方网——江西政协新闻网活动专题页面上出现“纪念建党九十周年——全省政协委员书画摄影大赛指定xx”字样。

3、奖品赞助商可以在颁奖典礼、答谢酒会现场发放本单位宣传资料和有关介绍。颁奖典礼现场主持人不少于3次对奖品赞助商进行口头宣传，并安排记者对奖品赞助商相关领导进行现场采访或侧面宣传。

4、在颁奖典礼现场，将在背景喷绘上打上奖品赞助商全称（logo），并在相关的活动专题中给奖品赞助商亮相或展示的`机会。

5、奖品赞助方负责人将受邀出席大赛组委会举办的颁奖典礼、答谢酒会。江西政协新闻网、大江网同时发布奖品赞助商祝贺摄影大赛圆满成功的消息。

6、颁奖典礼、答谢酒会等活动中，允许奖品赞助方人员到会场布展，展示并发布新产品。为吸引广大公众眼球，活动官方网——江西政协新闻网“纪念建党九十周年——全省政协委员书画摄影大赛”专题页面可与奖品赞助方网站链接。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn