

最新外联部活动策划书(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

外联部活动策划书篇一

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。

注：建议公司参与设计海报或展板。

1. 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

（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

2. 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。

3、学校消费地域集中，针对性强，产品品牌容易深入人心。公司如能在这种环境中进行宣传，效果可想而知。

4、如条件允许的话，商家还可以同我们社联建立一个长期友好合作关系。因为社联将计划在今后每年都举办一次相类似的社团文化节，这样商家在学院内外的知名度将不断加深，极具有长远意义！

5、便捷的活动申请：商家在校内搞宣传，一定要经过一系列的申请，而通过和我们社联合作，贵公司可以方便快捷获得校方批准，并且得到我们社联各社团的大力协作配合。

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，本次活动中，我们将利用学校内外强大的宣传网进行深入的宣传，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公司完成宣传活动！

7、本次活动不仅仅有北京xx学院的同学参加，还将有北京市各大高校社联的负责人到场作为嘉宾参观，将有几千人了解，并至少几百人能进礼堂参与，其盛况颇具影响力。（具体到场人数待定）

外联部活动策划书篇二

一. 活动目的

二. 活动主题

拉到赞助, 做好宣传

三. 活动人员

读者协会外联部部长, 干事, 以及有意愿参加的所有会员

四. 活动时间

11月6日---11月15日

五. 活动地点

我校商业街, 商店以及校外财购

六. 活动流程

2. 四个小组分别确定活动范围, 避免重复,

3. 确定拉赞助, 我们需要的可以是商品也可以的现金支持, 例如: 书店可以提供读物, 文具店可以提供笔记本或宣传单, 等...

4. 部长11月14日组织开会, 汇总拉到的物品,

七. 注意事项

胆大——超越与陌生人打交道的心理障碍问题。

心细——处处留心皆学问。

拉赞助的时候, 除了介绍的话, 其他的少说, 让你的赞助商多说话, 并认真仔细回答他的. 问题。并记录他的观点和看法。

拉赞助的时候注意提及具体、细节的东西。这样的话公司会觉得我们是准备充分和认真对待的。

不要在前台小姐那里浪费太多时间, 她没有决定权。

没有了解企业需求点；

说话态度不好，对方一听就不太喜欢你。应注意语气和态度；

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。

拉赞助最大的财富不是拉不拉得到赞助，是你可以接触一个公司，甚至一个公司的高层。了解他们的运作和思维。然后把它变成你的经验和财富。工作做好了，对自己的能力也是一种提高，毕竟在外联部拉赞助是一项比较困难的工作，如果做好了，有可能你能拉到一家公司的赞助，做不好或者运气不好，那你只有工作成绩为零的尴尬了。

不过什么东西和事物都是需要个人的努力的，有努力才会有成功，这是毋庸置疑的，相信只要我们努力的工作，做好外联部工作是很简单的。

我在此先谢谢大家的支持.也祝愿这次的赞助能够圆满的完成。

外联部活动策划书篇三

为了加强组织内部的凝聚力，加快部员之间的磨合，增进大家的友谊，让部员们日后工作的默契度更加亲密。

游戏游戏，戏出友谊

机电与自动化团学联

□ 20xx年某月某日在11栋前草坪或者大活212.

： 调查对象为全体外联部成员

奖品 零食 饰品 实用品

人数 5 12 4

某月某日——某月某日进行前期调查。

小饰品 实用品 零食

数量(个或件) 6 3 —————

总价格范围(元) 20~30 5~10 15~20

购物价格消耗范围为40~60(元)。

道具购买： 气球一包彩色(10元)，玻璃球(5元)，红领巾三条，纸杯一条。

3. 分配组员准备游戏道具，具体准备道具有，一次性筷子(三双)，报纸(若干)，打气筒三个(一个备用)。

. 某月某 日一组成员进行工作的分配。

. 某月某日再开会进行一次讨论，关于人员的分配工作问题以及游戏的安排。

. 准备好止血贴，驱风油，云南白药等基本应急药品和纸巾若干。

. 某月某日10时观察天气，若阳光明媚就在草坪进行，否则在大活212进行。

某日例会通知大家活动时间确定为13时在草坪或者大活212，具体地点届时看天气情况再通知。

某日10时由一组所以没课成员去11栋草坪看天气然后确定活动地点再进行通知等相关工作。

某月17日上午没课的一组成员在13时之前将活动场地布置好并再熟悉一下各自的工作。

某日13时到齐之后活动开始，先由操旺进主持开场并解说游戏规则。每轮游戏由三个负责人员，每轮游戏初定为15分钟，采取两组轮换制度。

1.1小组 1.2小组

临时组长

组员

临时组长负责应付会场突发状况，以及安排人员确保游戏的正常进行。每十五分钟进行轮换，让工作人员也可享受游戏的乐趣。（附主持人需要在开场以完场的时候进行，其中时间参与游戏以及负责替换有事的组员，小小组里有事的组员可找另外组员替补。）

5. 游戏开始并按照游戏规则进行，由1.1组先开始届时执行，之后每十五分钟进行一次小组的替换。

6. 游戏分

6. 游戏采取即场惩罚制度，可选择真心话大冒险或者由一组工作人员事先准备好的惩罚随机抽取并进行惩罚不安规则的参赛者直接作为惩罚者。集合迟到者也要接受惩罚。

7. 由值班组员统计参赛者胜出次数，多胜多得。

8. 游戏结束由主持人以及三个部长进行颁奖并分享一下游戏感受。

9. 节目结束后一组以及自愿留下的组织部成员帮忙收拾场地。

10. 计算活动资金消耗以及活动办后的活动总结。

1. 游戏过程会有身体接触，难免有受伤。

解决：值班人员应用纸巾擦去小伤口周围的血，在用止血贴粘上。大伤口则需要涂上云南白药止血。再用止血贴贴上。

2. 游戏道具大部分均为易破物品。

解决：应当准备多份以备游戏中途破损无可更换。

3. 财物的放置。

解决：应当集中放在一起，防止有人漏掉自己的东西以及游戏的时候身体接触时金属部件导致别人受伤。

4 游戏参与的积极性不高。

解决：立即更换备用小游戏并提供给参与者们选择的机会。

5 参赛较多，一组组员较少，协调场面能力可能不好。

解决：按当时的情况可随时改为第二套值班方案工作。

具体组员如下表安排：

1.1 1.2 1.3

临时组长

组员

届时也是由1.1小组先开始..十五分钟的轮班制度。

固定资金：100元

项目：奖品（60元），道具（20元），止血贴（5元）。

总计：60+20+5=85（元）

外联部活动策划书篇四

拉到赞助，做好宣传

读者协会外联部部长，干事，以及有意愿参加的所有会员

11月6日——11月15日

我校商业街，商店以及校外财购

2、四个小组分别确定活动范围，避免重复，

4、部长11月14日组织开会，汇总拉到的物品，

胆大——超越与陌生人打交道的心理障碍问题。

心细——处处留心皆学问。

拉赞助的时候，除了介绍的话，其他的少说，让你的赞助商多说话，并认真仔细回答他的问题。并记录他的观点和看法。

拉赞助的时候注意提及具体、细节的东西。这样的话公司会觉得我们是准备充分和认真对待的。

不要在前台小姐那里浪费太多时间，她没有决定权。

没有了解企业需求点；说话态度不好，对方一听就不太喜欢你。应注意语气和态度；

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。

拉赞助最大的财富不是拉不拉得到赞助，是你可以接触一个公司，甚至一个公司的高层。了解他们的运作和思维。然后把它变成你的经验和财富、工作做好了，对自己的能力也是一种提高，毕竟在外联部拉赞助是一项比较困难的工作，如果做好了，有可能你能拉到一家公司的赞助，做不好或者运气不好，那你只有工作成绩为零的尴尬了。

不过什么东西和事物都是需要个人的努力的，有努力才会有成功，这是毋庸置疑的，相信只要我们努力的工作，做好外联部工作是很简单的。

我在此先谢谢大家的支持、也祝愿这次的赞助能够圆满的完成。

外联部活动策划书篇五

大学生是最具活力的群体之一，特别是90后的新生思想开放、消费能力强是最具活力的消费群体。与在其他媒体的投资不同，在大学投资有很高的性价比，定能达到理想的宣传效果，提高商家利润，在这个新生刚进入大学的朦胧期，哪一个商家能迅速的做出宣传哪个商家就能在新生中建立起稳定的品牌形象，占领最大的市场份额。

1、尽管学院设有理发店并且给予学生们优惠的折扣，但是理发店样式单一。与此相比韩国组合具有明显的市场优势，更能切合当下大学生的消费观念。

2、是外联本学期第一个着手策划的大型活动，前期的节目排练与选拔已经在同学中引起了一定的反响，直接参与与间接参与的人数几乎覆盖了整个师院，可以说前期市场已经得到了一定的开拓，如有后续的商家在此时进入市场定会引起师院师生的关注，从而取得良好的经济利益和社会效益。资金获得最好的宣传效果。

3、便捷的活动申请：只要您有足够的合作诚意，外联部可以负责所有和学院的公关工作，保证简化企业的相关手续。

使新生更好的融入大学生活，为企业提供一个良好的宣传机会。

20xx年10月1号——10月中下旬(如有变更另行通知)

1、目前活动已得到校领导的同意审批。

2、筹备资金的工作正由外联部进行中。

独家赞助，冠名赞助以及选择各种其他方式进行赞助(详细内容可面谈)部分给予我方具体的物品或资金的赞助。

1、活动过程中我们将在各种宣传品包括海报宣传，纸质宣传单，横幅宣传，分发折扣卡、代金券，彩喷等允许范围内的显著位置(例如陶行知广场等学校主干道人流量密集处)标明公司名称广告语或宣传画，具体内容可双方共同商定。

1、严格执行双方签订的宣传策划协议以及相关的合同协议等保证宣传材料的数量并及时发放，保证横幅、海报彩喷等及时准确的悬挂。

2、保证网络宣传按时间期限投放在网络主页上。

3、在协议之外尽可能的为赞助商提供信息服务。

九、赞助方义务

1、依照双方签订的预算策划及赞助形式、赞助款项按规定时间给予我部本次大赛的全部或部分费用，并且不得中途撤款。

2、赞助方必须严格按照双方签订的合同划拨物资。

3、赞助商负责提供其公司要求的宣传材料并对本次宣传策划等提供配合。

4、赞助商按协议履行其他义务。