

# 赞助活动方案(通用5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。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。

## 赞助活动方案篇一

中国已经取代美国成为全球第一大艺术品市场。

据法国艺术品信息公司artprice最新统计表明□20xx年中国占全球艺术品销售额的33%，超过美国的.30%，位列第一□20xx年中国艺术品拍卖市场取得了接近300亿的市场份额，中国艺术品市场总成交额超过500亿。

过去的20xx年，疯狂的数字背后，在中国艺术品拍卖市场上引领风骚的不再是传统的行家，而是呼风唤雨的金融资本。以银行、信托、基金为代表的金融资本纷纷介入艺术领域，各种艺术品理财产品及基于艺术品的金融产品频频问世、层出不穷，中国艺术品的金融化时代也就此开启。在海外，如美国和欧洲，金融资本介入到艺术品收藏投资领域，已经成为发达国家艺术品市场的主要推手。

有人说，艺术品金融化在中国兴起为时尚早，对于还未完全成熟和规范化的艺术市场，过快地进入金融思维，是在拔苗助长；也有人说，艺术品金融化是大资本和新理念对艺术品市场的介入，是一种良性的发展趋势。进入20xx年，随着天津文化艺术品交易所推出“艺术品份额化——艺术股票”网上交易以来，一股艺术品金融投资热浪正席卷着全国各地。艺术基金、艺术银行、艺术股票等艺术品金融理财模式相继推出，将艺术品投资带入“艺术品金融化时代”。到20xx年5月底，国内继上海、深圳、天津、合肥之后，广州、郑州、

成都、沈阳、济南、武汉等地都已相继成立文化产权交易所，还有北京、大连、西安、长沙、厦门等多个城市正在筹备文化产权交易所。虽然各文化产权交易所的艺术品交易模式不尽相同，但核心都是将艺术品产权金融化。

“艺术品金融化时代”的中国艺术品市场在全球格局中将处于怎样的定位？中国艺术品经营及研究机构面临哪些机遇和挑战？中国艺术品的收藏投资趋势如何？艺术品金融化时代如何开展艺术品收藏与投资等问题已经成为关心艺术市场的社会各界广泛关注的热点问题。

为给众多私人收藏家、艺术品投资机构和个人投资者提供可资借鉴的知识、经验和观点，我们特发起举办“20xx中国艺术品收藏与投资高峰论坛——‘艺术品金融化时代’的收藏与投资”。论坛将邀请政府文化主管部门负责人、文化产权交易所、艺术基金、艺术银行、艺术品投资公司、拍卖公司等机构负责人及专家学者与您共同分享艺术品收藏、鉴赏、投资理财的相关理论知识、成功经验与心得。

## 二、赞助商资格

赞助商必须是经组委会考核认定的具有较高知名度和美誉度的优秀企业。

## 三、重要声明

赞助商需在本次论坛发表演讲的，需提前将演讲主题内容报送论坛组委员专家组审核通过。演讲者需满足以下条件：

- 1、演讲跟论坛主题相关；
- 2、演讲者在行业领域有深厚影响力；
- 3、演讲者所在单位在同行业属翘楚。

## 四、赞助类别

### 1、铂金赞助机构（1家，88万/家）

## 二、总冠名权益

### （一）名誉权益

获得“20xx中国艺术品收藏与投资高峰论坛”的冠名权□“‘\*\*\*\*\*’-20xx中国艺术品收藏与投资高峰论坛”；并以论坛发起单位名义共同参与主办：

20xx中国艺术品收藏与投资高峰论坛，凡出现论坛徽标、官方文件、新闻、广告、光盘、印刷品、证件等文字性内容涉及活动名称时，均体现冠名企业/品牌名称或logo□

### （二）嘉宾权益：

- 1、组委会邀请冠名企业负责人出任大会组委会副主任；
- 2、在活动期间，安排政府主管部门领导人为赞助企业负责人颁发荣誉证书并合影；
- 3、在活动开幕式招待酒会上冠名赞助企业负责人致辞；
- 4、冠名赞助企业享受6人vip待遇，免费参加会议、免费入住大会指定酒店。

### （三）特别权益：

独家权：独家拥有“20xx中国艺术品收藏与投资高峰论坛”总冠名权；

话语权：通过参与主办提升赞助单位在行业内的知名度，获

得行业话语权。

#### （四）无形产权权益：

商业宣传：享有“20xx中国艺术品收藏与投资高峰论坛”总冠名企业之荣誉用于企业宣传。图片权：享有“20xx中国艺术品收藏与投资高峰论坛”的相关文字、图片、视频的使用权。

徽记权：享有使用“20xx中国艺术品收藏与投资高峰论坛”名称、徽记、口号的使用权利。

#### 三、赞助回报：

3、尊贵礼遇：赞助单位负责人可享受2位名额的嘉宾待遇；

4、尊贵机遇：安排赞助单位负责人与文化部领导合影留念；

5、市场机会：安排赞助单位负责人与部分文交所负责人共进晚餐，获得单独交流的机会。

6、精彩呈现：论坛茶歇期间播出冠名赞助企业宣传短片3分钟以内宣传短片；

7、特别展示：在大会现场可以展示赞助企业十件以内产品。

8、友情馈赠：赞助单位可获赠6位参会代表名额，您可用来招待你的朋友和客户；

10、会后传播：可将贵机构企业宣传材料随论坛资料向嘉宾及参会代表发送；

11、会刊广告：论坛会后出版的《会刊》将为赞助企业在封底和扉页安排广告；

12、参与讨论：如果赞助单位负责人对本次论坛主题有深刻的认识、精辟的见解，可优先安排做主讲嘉宾，就有关话题阐述观点和主张。

## 赞助活动方案篇二

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。因此企业若鼎力支持大学

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，产品品牌容易深入人心。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

赞助感谢信的范文

会议方案范文合集八篇

会议方案范文合集六篇

会议方案范文合集九篇

写给赞助商的感谢信范文

## 赞助活动方案篇三

一、客户名称：

珠海中国联通有限公司

二、承办方：

珠海市外经贸学院，珠海广大科技学院，团委，学生会。

三、时间：

20xx年6月初

四、地点：

珠海市外经贸学院，珠海市广大科技学院公寓足球场地

五、活动目标

一方面特别感谢校内广大联通用户，加强公司与客户的联系；另一方面扩大贵公司在本校区内的影响力，吸收更多同学成为联通用户；同时，让我们携手共进，一起把活动搞好，外联部拉赞助策划书范文。

六、活动内容概况

通过“魅力学院，蓬勃青年”晚会，贵公司可以在我们学院开展联通手机及卡类促销活动，我院方也希望能与贵公司合作开展此促销活动，一方面扩大在学生中影响力，宣传到位；



另一方面；可以通过介绍说明性质，目标，使同学们便利清楚本公司业务以及优惠项目，加入其中，成为联通客户，我们还将设立人员帮助贵公司宣传新业务（需要公司派1—3名业务员过来监督），另外我们还会真诚邀请贵公司有关领导亲临晚会现场，为我们提出宝贵意见。

## 七、公众目标

- 1、我们学院现有从中职到大专的学生及教职工20xx人，本学年计划招生1000人，商务日语及米德萨斯培训学生1000多人。
- 2、另外，我们学院位于清华科技园区内，各公司、企业领导及职工有20xx人，形成了一个庞大的消费市场。

## 八、工作计划

我们外联部、文娱部将会有目的、有组织地安排各项宣传工作，并与赞助商建立良好的合作关系，使我们在举办各种活动方面积累经验，让我们能够为我们的赞助商提供最大限额的赞助套餐，通过赞助活动提升贵公司产品的知名度，让贵公司得到最佳的宣传效果。

## 九、宣传计划

### 1、媒体宣传

5月29号—6月1号，在校广播电台，广播宣传，加大宣传力度。  
（贵公司准备关于宣传的光碟）

### 2、户外宣传

（1）在校园内打出三条横幅帮助贵公司做标语广告宣传（横幅由贵公司提供）！

(2) 在校园醒目位置，强力推介贵公司名称，标志及开展的活动标语。

(3) 在开展活动当天，分派工作人员（学生会成员）帮助贵公司发放传单等。

(4) 最后，我们将尽可能以贵公司的名称做冠名广告，以便增强对贵公司的宣传效果。

## 十、活动效果分析

做宣传将更有利于获得先机占有主动权增加同行业中产品的竞争力。通过媒体广播、海报、横幅、宣传栏等形式，扩大宣传力度，增加公众对贵公司的好感和信赖，通过晚会现场演出来增加促销活动的气氛，这样有助于增加促销量，扩大宣传影响力，让公众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，同时在联通市场即将有更大发展之际，推出各种高档产品或卡类，都将很大程度上满足我们大学生追求时尚和品牌的心理。同时联通手机在价位上有很大的选择空间，这样同时可以满足消费者对不同档次的产品的需求。

## 十一、整个活动的预算费用为

1□a4复印纸200张； 24元

2□a3复印纸50张： 30元

3、大型海报6张： 200元

4、舞台背景材料费： 500元

5、主持人的服装费； 350元

6、社团节目服装费□20xx元

7、团委、学生会节目服装费：800元

## 赞助活动方案篇四

主办单位：宁波城市学院社工委。

活动目的：通过组织这次大型的文艺演出，加深大学生对于社团的认识和了解，使广大大学生获得一个陶冶情操，提高自身水平的好机会，从而更加充实校园生活。另一方面，我们也希望能通过此次活动的举行，提高贵公司及商家在学生心目中的地位，扩展贵公司的销路，提高贵公司的市场占有率。

晚会安排：本次活动将XXXXXXXXXXXX

活动配套宣传安排□XXXXXXXXXXXX

晚会前周，活动举办方在院校内宣传。

宣传方式：海报、横幅、宣传板，以及印有赞助方广告的宣传资料做相应的宣传。

同时商家可以在学校内摆放展台一周，以便商家自身宣传、拍卖等活动，扩大商家自身的声誉！

活动后期总结：活动结束后一周内，整理出活动报告，上报校以及院社工委，加强影响力。

此次活动规模巨大，对于宣传效果而言，存在着稳定的基础。

活动延续时间长，时间跨越度有2个星期左右，这样，在如此持久的宣传之下，影响力也是极其巨大的。

15000元

详情请见《活动策划书》

合作形式：作为合作方，我方可承担对赞助公司（商家）和活动的整个宣传，我方将采取的宣传形式如下：

冠名权

宣传资料中插入赞助商广告（宣传板、横幅、宣传单、喷绘）

帮助赞助商促销产品（不直接进行推销商品）

诚信、互利是双方合作的基础，也是促进双方达到“多赢”的一个平台，我们希望能与贵公司合作。同时，我们也热切希望通过此次活动，双方能够达成友好的长期合作关系，互惠互利，共同发展！

## 赞助活动方案篇五

您好！感谢您在百忙之中抽出时间来阅读我们的策划书，本活动是有宁波城市学院的一次大型演出活动，活动范围波及整个宁波城市学院，对于广大商家而言，这也是一次良好的宣传契机，本着诚信、互利的原则，我们衷心地期待能与贵公司或商家建立起良好的合作关系，共同促进，共同发展！

以下是有关本次活动的策划书，请您过目，并请您提出宝贵的意见。

主办单位：宁波城市学院社工委。

活动目的：通过组织这次大型的文艺演出，加深大学生对于社团的认识和了解，使广大大学生获得一个陶冶情操，提高自身水平的好机会，从而更加充实校园生活。另一方面，我

们也希望能通过此次活动的举行，提高贵公司及商家在学生心目中的地位，扩展贵公司的销路，提高贵公司的市场占有率。

晚会安排：本次活动将\*\*\*\*\*

活动配套宣传安排：\*\*\*\*\*

晚会前周，活动举办方在院校内宣传。

宣传方式：海报、横幅、宣传板，以及印有赞助方广告的宣传资料做相应的宣传。

同时商家可以在学校内摆放展台一周，以便商家自身宣传、拍卖等活动，扩大商家自身的声誉！

活动后期总结：活动结束后一周内，整理出活动报告，上报校以及院社工委，加强影响力。

此次活动规模巨大，对于宣传效果而言，存在着稳定的基础。

活动延续时间长，时间跨越度有2个星期左右，这样，在如此持久的宣传之下，影响力也是极其巨大的。

诚信、互利是双方合作的基础，也是促进双方达到“多赢”的一个平台，我们希望能与贵公司合作。同时，我们也热切希望通过此次活动，双方能够达成友好的长期合作关系，互惠互利，共同发展！