# 大学城新生手册招商策划书（最终版）

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2025-05-16

*第一篇：大学城新生手册招商策划书（最终版）“ Hi, Seven ”策划书制作团队——Seven Club一．关于”Hi,Seven”“Hi,Seven”是一本免费赠阅于大一新生，以介绍农大各种饮食、娱乐文化为主，继而对长沙的人文历史饮食...*

**第一篇：大学城新生手册招商策划书（最终版）**

“ Hi, Seven ”

策

划

书

制作团队——Seven Club

一．关于”Hi,Seven”

“Hi,Seven”是一本免费赠阅于大一新生，以介绍农大各种饮食、娱乐文化为主，继而对长沙的人文历史饮食旅游进行介绍的娱乐休闲杂志。”Hi,Seven”将给大一的新生呈现出一个全新的农大，全新的长沙，让他们在刚进入大学时能通过这本杂志充分了解到即将要生活四年的环境和城市，在”Hi,Seven”中他们可以吸收更多在大学中关于生活学习工作娱乐的各种有用信息和资源。

在杂志中我们分别以六个板块展示我们的内容。

“农大美食酷饮一网打尽” ——此版块主要介绍农大各个市场的美食以及饮品。可以分为小编推荐、女生篇、男生篇以及情侣篇。小编推荐主要介绍农大比较热销的美食及饮品。女生篇主要介绍适合女生的美食饮品，如雪糕，奶茶等。男生篇主要介绍适合男生的美食饮品，如调酒类。情侣篇主要介绍适合情侣去的情调小店以及特色情侣美食饮品。附图片介绍。

“嗨翻你的大学生活”——此版块主要介绍农大的娱乐休闲场所，如KTV、桌球馆、电玩厅、健身房、农家乐等。附图片介绍。

“潮人必备”——此版块主要介绍农大的一些服装店、格子铺、化妆品店、创意精品店等。附图片介绍。

“学长（姐）上阵，教你如何度过大学四年”——此版块为人物版块。主要介绍某一位优秀的学长或学姐，介绍他（她）的大学经历，向读者介绍大学学习和生活的一些经验，并向读者提出一些建议。附图片介绍。

“走进星城，感受湖湘文化”——此版块主要介绍长沙的景点。介绍长沙的一些酒吧、清吧、KTV、小吃街等。附图片介绍。

“大学生，新视角”——此版块主要介绍一些适合大学生的书籍刊物、电影、网站等。还可以介绍大学一些新的学习的平台，如人文讲坛、英语角等。

二，”Hi,Seven”能为您做什么

“Hi,Seven”在 “美食酷饮一网打尽”的同时会向新生展示在新润市场具有特色和人气口碑旺盛的饭店，在新润市场每个行业”Hi,Seven”只选择一家最好的向读者推荐，提高您在同行业中的知名度和竞争力。

众所周知，新生对消费环境知之甚少，消费容易被引导，根据研究表明，绝大多数消费者都具有惯性消费的特点，对某一种产品产生了较好的第一印象后就会长期内习惯性的消费该产品。所以”Hi,Seven”能为您在新生中塑造一个在餐饮行业最好的印象，为您赢得更多喜爱、信赖您的长期忠实回头客.三，”Hi,Seven”的优势

“Hi,Seven”的性质优势——”Hi,Seven”是由大学生创业团队为新生制作的一本能给他们带来更多帮助和有用信息和资源的杂志，有丰富的内容和新颖的形式。相比于其他校园活动，我们更有特色，影响力更大，更容易得到受众者的关注，关注”Hi,Seven”就是关注您。

“Hi,Seven”的宣传方式——在”Hi,Seven”向新生介绍农大的美食酷饮这一板块的内容时关于您的信息就呈现在了读者眼前，在读者吸收”Hi,Seven”给他们带来有用信息和资源时您的信息就同时被读者所吸收。相比于其他全广告商业性质的宣传方式，”Hi,Seven”帮助您把受众者的被动关注转变为主动吸收。宣传效果达到最大化。

“Hi,Seven”的宣传持续性——”Hi,Seven”是一本质感好制作精美的休闲娱乐杂志，”Hi,Seven”为读者提供了高质量的有用信息和资源，是值得珍藏的读本。相比其他宣传单和宣传横幅，”Hi,Seven”更具有持续性和不丢失性的特点。

“Hi,Seven”的发放形式——”Hi,Seven”将在大一新生入校后发放到各个班级的“助理班主任”手中，由新生最信任的助理班主任发放给他们，增加了”Hi,Seven”在新生中的关注度可信任度。相比于各种发放到寝室的宣传单和贴在公告栏的广告，”Hi,Seven”为您的宣传信息提供一个更让受众者信任和支持的平台，您的宣传信息更容易被新生所接受。

四，互利双赢的合作方案

“Hi,Seven”是由A4（297\*210）157克铜版纸制作。您有五种选择宣传的版块，根据版面所占面积的不同确定赞助金额。

五，关于Seven Club（第七俱乐部）

Seven club 是由湖南农业大学各个学院团委学生会、社团的骨干精英组成的大学生创业团队。团队共有7名成员，在生活学习工作中我们共同促进共同进步，相处合作的非常轻松愉快，同时也希望我们能给更多了解和支持我们以及我们作品的朋友们带来快乐。所以团队命名为seven club。

团队成员

王婕，团队队长。2024级东方科技学院国贸3班。具有丰富的演讲主持与学生会工作经验，善于与人沟通交流，有着很强的领导与组织能力。

2024年获得湖南农业大学普通话推广月朗诵比赛一等奖；担任一年校领导接待日主持人；2024年获得东方科技学院歌手十佳；获得湖南农业大学普通话推广月红色故事汇演讲比赛一等奖；院团委实践部副部长。2024年担任大一助理班主任。多次担任各种晚会比赛主持人。

李泽锋，2024级东方科技学院机制3班。现任理工学部团总支学生会主席。具有多年的学生会工作经验，有着丰富的人脉网络和超强的交际能力，善于组织策划和分工管理。

2024年担任机制3班班长，院实践部干事，获得年度优秀干事和优秀个人称号。自行创业经营一家奶茶店。2024年担任实践部部长。获得院优秀学生干部，院优秀团干称号。2024年担任理工学部团总支学生会主席，获得校优秀学生干部。

夏梦玲，2024级东方科技学院国贸2班。热爱舞蹈艺术，善于收集和整理信息，极富艺术审美，有着强超的创造力。担任班长，领导组织班级参加团风等大型活

动。院艺术团骨干，代表学院在多场大型晚会中表演，代表学院参加省体育舞蹈邀请赛获得二等奖。

刘颗，2024级东方科技学院国贸2班。在校学生组织担任多个职位，有着丰富的社交经验，善于统计和策划工作。担任院实践部干事，获得优秀干事称号，担任就业指导协会的外联部部长，并在此期间组织参与了多次大型活动，获得优秀工作者称号。

张可心，2024级理工学院水利水电1班。有丰富的主持经验，善于与人沟通交流，有超强的执行能力。担任团支书领导组织班级团风活动。带领班级参加辩论赛获学院第二名。担任工学院主持人队一员，主持过工学院10级迎新晚会，学院大一新生晚会。

蒋克勤，2024级东方科技学院工程管理2班。有超强的总结与分析能力，善于发现问题找到方法，沟通与执行能力强。担任班长，并领导组织班级参加各种学术活动，在学生会担任勤工助学部干事，参与组织多次大型活动，获得优秀干事。

谢丹，2024级东方科技学院园林5班。在学生组织中担任多个职位，有着超强的交际能力，熟悉各种学生活动流程，善于文字编辑。担任副班长，带来班级参加团风比赛获得最佳人气奖，担任篮球协会外联部部长，就业指导协会外联部副部长，院学生会纪检部干事，礼仪队队员。多次获得优秀干事、优秀工作者、社团工作积极分子称号，领导组织过多次大型篮球比赛和招聘会，并取得一致好评。

**第二篇：2024年北京师范大学新生手册招商策划书**

2024年北京师范大学研究生

新生手册招商策划书

主办单位：北京师范大学校团委

承办单位：北京师范大学校研究生会

一、新生手册简介

北京师范大学研究生新生手册是北京师范大学校团委、校研究生会为我校研究生新生精心策划的一份见面大礼。新生入学手册内容涉及学校、院系及其他机构等介绍，不仅包含校园生活中的衣食住用行学等各个方面，也融入了北京相关特色和周边生活学习娱乐信息。本手册在新生报到时持录取通知书统一领取，与学生宿舍钥匙、校园卡等物品一起发放，保证人手一本。本手册内容翔实全面，是新生熟悉和融入新生活的最佳指南，受到全体学生的欢迎和青睐。

二、新生手册宣传价值分析

1、北京师范大学研究生新生手册得到了北京师范大学校团委、校研究生会的大力支持，形式正规，印刷量大，发行范围广。经过几年的成功创办，已在全校范围内树立了良好的口碑，形成了强大的品牌效应。

2、北京师范大学在校研究生达12000人（硕士生、博士生），每年新增新生约为5000人，人口基数大，这也将为贵公司提供范围更广、程度更深的宣传机会。

3、研究生群体是所以学生群体中就业前景最好，文化、素质程度最高的学生群体，在今后的祖国建设和社会生活中，也必将构成社会主义建设的中坚力量。从这一点来讲，研究生新生手册这种针对性强的活动对贵企业的远期品牌影响有着不可忽略的巨大推动作用。研究生是京城著名高校中的最为庞大的一个群体，其总量已超过本科生。而且，相对来说，研究生同学具备较强的消费能力和较高的消费水平，研究生市场更是您的商业活动中不可忽视的一块。

4、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。若是商家能在手册中进行宣传，效果可想而知。

5、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。

6、商家高校内搞宣传或促销活动，一定要经过一系列的申请，而通过和我们校研究生会合作，贵公司可以方便快捷的获得校方批准，并且得到我们协会各部门的大力协作配合。

三、新生手册宣传形式

北京师范大学研究生新生手册为A4纸一半大小，铜版纸印刷，总计100页左右。在手册的前、中、后三部分为企业预留了全彩色的多版面，贵公司可以依据实际情况及需求选择任一位置的一个或多个版面进行宣传。贵公司可以依托自己的专业人员进行版面颜色、内容、图片等的设计，也可将文字、图片交由我校研究生会相关部门设计排版。为此活动顺利开展所需要的印刷、排版等费用，由贵公司承担。

作为贵公司资金赞助的回馈，我们会负责新生手册的前期编辑、排版、校对、印刷及后期的发放及宣传工作。我们也希望能通过本次新生手册的宣传活动，和贵公司建立起良好而长期的合作关系。

四、新生手册招商价位

拟在新生手册的首4页（正反2页），中间4页，以及尾4页进行广告招商。其中，每页，为一版，每版价格为1500元。

另有首、尾封皮的背页为重要版面，分前、后两版，每版2024元。

原则上由商家按照我们的版面及分辨率要求自行设计广告效果，如需我方代为设计，加收300元/页的设计费用。

项目联系人：

本次活动北京师范大学校研究生会拥有最终解释权。

北京师范大学校团委

北京师范大学校研究生会

二〇一一年七月

**第三篇：2024年新生手册招商**

广西师范学院新生手册招商书

一、活动目的：

为了给初来师院的同学提供一些基本的必须的生活、学习信息，积极引导新生在最初的阶段能够尽快的融入大学新环境中，顺利适应这里的学习、生活和工作。同时为了更好的实现校学生会为同学服务的宗旨，让刚来的新生了解校学生会文化，校学生会特此制定《新生手册》。我们真心希望今年的新生们，能够通过这本手册，对前面的路有更直观详尽的认识与了解，并能在以后《新生手册》里把新的体会传递给后人。

二、活动主题：“你的大学，含苞待放”

三、活动主办单位：共青团广西师范学院团委

四、活动承办单位：广西师范学院学生委员会

五、《新生手册》性质：在广西师范学院校团委指导下，由校学生会主编的官方手册

六、《新生手册》简介

发行规格：大小为正度32开（130mm\*184mm），四色彩印，封面为128克铜版纸，内页为80克铜版纸

页码：30

发行数量：3000份

派发时间：新生开学时（9月12日—9月18日）

派发地点：广西师范学院各二级学院新生接待处

派发方式：作为官方刊物，在大一新生报道时在学生接待处凭录取通

知书兑换，确保人手一本。

内容：

1、第一页：新生寄语

2、第二页：目录

3、第三页：广告

4、第四页—第六页：广西师范学院介绍及位置、广西师范学院平面图（明秀校区、长岗校区）

5、第七页—第八页：广告

6、第九页—第十页：简单介绍校图书馆、食堂、自习室、宿舍等

7、第十一页—第十二页：介绍学校党团组织、校学生会、学生社团等，重点介绍学生会组织

8、第十三页—第十四页：广告

9、第十五页—第十六页：新生必带物品和军训

10、第十七页：广西师范学院行政电话和校内常用电话

11、第十八页：广告

12、第十九页：新生安全须知

13、第二十页—第二十一页：学校生活信息（吃穿住行、公交线路、银行机构）

14、第二十二页：广告

15、第二十三页—第二十四页：新生常遇问题解答和常见校园骗术揭秘

16、第二五页：广告

17、第二十六页—第二十七页：新生如何适应大学生活（环境、生活、学习、恋爱、兼职等）

18、第二十八页：介绍学校对家庭经济困难学生的资助工作措施

19、第二十九页：广告

20、第三十页：老生对新生20条忠告

A是封面，B、C、D面是广告

七、《新生手册》优势简析：

1、《新生手册》是由各校校团委指导的，由校学生会编辑的官方手册。可见《新生导刊》的发放是有保证，有质量的。本次计划发行3000册，更可以确保新生人手一本。在其间投放广告可以达到对新生的最大覆盖，且不同于传单，《新生收人》能在学生手中保留非常长的一段时间。

2、手册本身内容质量高。新生手册内容翔实，排版专业，印刷及纸张质量高。由于以上优点，使手册被新生保存时间长，使用效率高，由此广告的到达率也就高。

权威性：高校官方的手册，具有无比的权威性

实用性：内容精确严谨，信息来源于广西师范学院官方资料，根据新生的实际情况而制定，《新生指南》里既有介绍学校、团学组织概况，又有学生吃、学、住、行等方面的推荐和生活窍门，实属新生到校生活必不可少的指南。

全面性：较为系统地提供了广西师范学院学习生活的资讯，内容基本覆盖新生所需的基本信息，校内信息与校外信息相结合。

3、《新生手册》具有很强的时机性。《新生手册》面向的是刚刚摆脱高中枯燥无味的生活，对大学无限憧憬的新生们。他们迫切的需要有效信息来了解大学生活。现在的他们对校园都不熟悉，更难去周边探索，此时的他们所能依赖的就是报到时发放《新生手册》。《新生手册》凭借其对大学生活的多彩描述，定能在前期吸引大量的翻阅量。其间的广告，商业信息能轻易的在新生脑中留下印象。

4、《新生手册》的公益性。在《新生手册》上进行宣传，是对高校的赞助，是对国家教育事业的支持，是贵公司回报社会的实际表现。有助于打造公司良好的社会形象，提高贵公司声誉。

八、《新生手册》广告安排：

本次新生手册约有12页广告版面，赞助或广告商可以采取的广告投放模式：

1、直接的广告投放。包括封底（D面）广告，B、C面广告，中间页面全版、半版或1/3版广告，页眉页脚广告。

2、插页广告。即商家的广告或者彩页传单并不与我们的手册装订在一起，只是夹在我们新生手册中，与新生手册一起分发。

3、会员卡或打折卡等形式。商家可以将自己的服务中的会员卡，贴到我们新生手册中，与新生手册一起分发，作为商家办卡的一个重要手段。

4、其他合作形式。由商家提供更有创意性的广告形式，经过双方沟通后建立合作。

具体位置和赞助费用：（待定）

**第四篇：新生手册策划书**

新生手册策划书

一、哈尔滨工业大学（威海）信息与电气工程学院专业介绍及未来的发展前景

1.自动化（专业介绍，发展方向，目前该专业在中国以及世界上的形势，该专业人才的供求状况。下同）

2.测控技术与仪器

3.电气工程及其自动化

4.通信工程

5.电子信息工程

6.电子科学与技术

二、学习在哈工大

1.各专业大学四年各学期所学课程（图表形式。徐晓娜来完成。）

2.每个课程教师推荐（征集各方意见）

3.各科所需辅导书（征集各方意见）

4.学习方法技巧介绍（征集各方意见）

5.时间安排推荐（优秀学长学姐推荐）

6.学校图书馆介绍（现状和未来发展状况，与山大图书馆的合作）

7.学校自习室（小建议：哪里上自习比较不错）

【学长学姐寄语】

三、生活在哈工大

1.学校餐厅介绍（菜品，价格，特色）

2.学校周边餐厅介绍

3.省钱指南

1)美团网

2)亲亲帮（付颖做详细介绍）

4.学校设施介绍（澡堂、校内店家、健身房等等）

5.出行方式

1)步行

2)自行车（自行车购买指南）

3)公交车

a)7路（路线示意）

b)12路（路线示意）

4)出租车

6.旅游在威海

1)景点

a)定远舰（学校会组织免费参观）

b)刘公岛

c)仙姑顶

d)西霞口、成山头

e)文登温泉

f)乳山银滩

g)影视城、华夏城

2)省钱秘诀

7.团日活动

1)真人CS

2)摘草莓

3)放风筝

4)滑草

5)租海景房

6)……

四、成长在哈工大

1.综合素质考评规则

2.奖学金评定方法

3.学校各类竞赛介绍

4.兼职介绍

5.学校社团介绍

6.学校各类学生组织介绍

【学长学姐寄语】

五、毕业在哈工大

1.就业（就业去向及企业情况、就业率、毕业第一年薪水）

2.考研（保研）（考研率、考研去向）

3.留学海外（留学去向、学校国际合作项目）

4.各个去向的比例

【学长学姐寄语】

六、哈工大人的故事

介绍一些优秀的学长学姐们大学四年的成果及其现在的发展（参照百舸争流简单介绍学习成绩优异的6人，每个专业一人，再加上成功就业1人，学生组织领导人1人，留学1人）

**第五篇：新学期新生指导手册招商方案**

《哈尔滨2024年9月份新生入学指南》招商方案

《哈尔滨2024年9月份新生入学指南》是针对哈尔滨2024年9月份各高校新生的入学

指导手册，通过手册的全面介绍，为新生入学适应生活环境、学习环境、适应人际关系、了解哈尔滨等提供指导，同时通过这本手册为哈市各大商家提供一个在第一时间面向大一新生推广品牌，为培养大一新生对各品牌的消费习惯打下一个良好的基础。

手册计划 40 页，采用黑白印刷，版面为32开，共计印刷25000册。《哈尔滨2024年

9月份新生入学指南》由哈尔滨鑫倍能先锋经贸有限公司主办，招商工作现已全面展开，期待能与贵公司合作！

发行范围：全哈市高校

主办单位：哈尔滨鑫倍能先锋经贸有限公司

出版发行：哈尔滨鑫倍能先锋经贸有限公司

策划：《C-life》编辑部

协办单位：赞助商家

招商数量：2-6家

一、内容安排

《哈尔滨2024年9月份新生入学指南》内容共分为：生活指南、学习指南、消费指南、娱乐指南等几个大部分。

1、生活指南：培养生活自理能力和良好的大学生活习惯，合理安排课余时间，让新生的大学生活充实而有成就感。

（1）环境适应篇：如何适应新的校园环境和人际环境，如何适应校园外的社会环境。

（3）心理适应篇：怎样完成高中到大学的转变，树立正确大学生活方式、积极性心态等。

（2）经济适应篇：大学生如何理财。国家助学贷款新办法，大学生勤工助学的方式等等。

2、学习指南：指导大学新生调整好自己的学习方法，适应大学的学习生活。

4、消费指南

5、娱乐指南

二、投放方式：

C帮俱乐部利用现有渠道资源以及在各高校建立起来的社团、组织、负责人等相关资源，采用寝室直投、校园直投、校内组织直投等方式，保证手册直达各高校新生手中。

三、广告优势

1、覆盖率高：

《哈尔滨2024年9月份新生入学指南》是哈尔滨各高校新生入学指导手册，它不是单独针对某一个学校或者某一个区域，而是针对全哈50多所高校的全覆盖指导手册，覆盖面近10 万名新生。针对新生入学会遇到的各种适应问题，以及介绍哈尔滨的衣食住行，让来自全国各地的新生门通过这本手册快速了解大学生活、适应大学生活，更通过它让来自全国各地的新生们都能够快速的了解哈尔滨。

2、渠道独特：

《哈尔滨2024年9月份新生入学指南》是在新生入学时发至新生手中，手册可信度高、保留时间持久，通过我公司在校园建立的特殊渠道，可直达每位新生手中，直投效果明显。配合实用性与观赏性兼备的手册内容，将成为每位大一新生在大学生活第一年内持久使用的一本手册。

3、受众面广：

《哈尔滨2024年9月份新生入学指南》是专门针对哈尔滨2024级新生的入学宣传手册，根据2024年招生量共印制25000册，每册40页，发行量大、受众面广，其影响群体的集中性和长久性是独一无二的。

4、品牌延伸度高：

通过对文化、体育、娱乐于一身的学生需求服务进行多方位多层次多角度的宣传，极大的拓展了市场和延伸了品牌价值。

四、广告版面介绍

《哈尔滨2024年9月份新生入学指南》广告页分封面广告页、封底广告页及各大版块间广告页。

五、赞助形式、费用及回报

《哈尔滨2024年9月份新生入学指南》赞助方式有以下方案供您选择：

1、广告赞助

贵公司支付广告赞助费用，可以同时享有本手册封面及封底整页广告发布权。还有其余中间广告页可供您选择。

2、印刷赞助

贵公司负责按我方要求印刷，可以享有本手册封面及封底广告发布权，其余中间广告页也可供您选择；

以上所列出的合作计划只是意向草案，具体内容操作将由合作双方议定，并签订相应的协议文件。我们真诚邀请贵公司与我们共同合作，并殷切希望此项活动在我们共同努力和精心策划下，成为贵公司在哈市校园市场宣传推广方面的典范，最终实现共赢。

广告位置数量有限，望莫失良机！

关于赞助费用等具体问题的事宜，请联系：

广告热线：0451-86617886

传真：0451-86666816

电子邮件：Cbang@400mi.net

客 服 QQ：970664139

C帮俱乐部，您走进校园的捷径！

哈尔滨鑫倍能先锋经贸有限公司

2024年7月8日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！