

2024年篮球比赛的策划书电子档3篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/171121.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

篮球比赛的策划书电子档篇一

为了丰富同学们课余时间，进一步推动体育活动开展，带动体育活动的风气，增强社团凝聚力，也给新会员们展现自我的舞台，我福建工程学院社团联合会的思达特创业社和心理健康协会定于11月份开展社团篮球联赛，本次活动是我院社团有史以来第一次的最大活动，旨在增强各个社团凝聚力，展示出新时代大学生的蓬勃朝气和竞技热情。

本次全院社联篮球(23个社团)邀请联赛是丰富每位同学可课余时间，给社团每一位同学展现自我的机会，我院社联思达特创业协会和院心理协会将组织这次社联第一届篮球联赛。此举让我院社团成员3000余人更积极参加活动，在学习之余好好锻炼身体，注意各种才能的挖掘、培养、展示，同时增加同学之间、社团之间的交流、并促进友谊，为美好的大学生活留下灿烂的一笔财富。

弘扬奥运精神，增加团队凝聚力，活跃在赛场上，今天的球员，明日的新星。在这个充满活力与光明的时代，有挑战才有财富。我们有理由相信，福建工程学院社联社团篮球邀请联赛将会举办非常成功。

活动具体内容

一.活动内容：通过本次活动，浓厚校园文化氛围，丰富同学们的课余时间，增加同学们课余时间，增加社团凝聚力，给同学们一个展示自我平台，锻炼团体合作精神。

二.活动主办方：院社联思达特创业协会和心理健康协会

三.时间：11月5号到12月5号

四.地点：校风雨篮球场

五.参赛人员：院二十一个社团另邀请4个系队或班队

六.比赛规则:

- 1.比赛第一轮，采用单循环淘汰赛，从第一轮开始分成三小组进行循环赛，并取各小组前两名再组成两小组进行循环赛，各小组胜出的进行交叉比赛，胜出的两支队伍争夺冠亚军，剩下两支队伍争夺季军。
- 2.规定各社团参赛者应主要为大一、大二学生，这样也是为了给新生更多的锻炼机会。如无意外情况，应保证新生数目一半以上。
- 3.参赛社团应注意：不允许请外援(不属于本社团人员)。

赞助可行性

消费群体：

当今社会发展迅速，社会消费多样化。但是，大学生消费一直是各大商家争相抢夺的最大市场。而大学生都渴望拥有自己的个性活动，随之而来的是丰富多彩的各种校园文化生活，期间必蕴藏着无限商机，市场潜力大。大学生群体已成为目前的消费群体中一支不可缺少的主力军，并且日益发展壮大。此次篮球赛为商家创造了宣传的良好机会，可以在仓山高校之间提高知名度，创造消费高潮。

商业回报：

名誉荣誉回报：

- 1.得到主办单位福建工程学院社联的认可，活动中总冠名xxx杯校园篮球赛，并以企业名称对外展开宣传
- 2.活动发布的海报，宣传单，招贴画等对外宣传品，均突出总冠单位名称及厂品的名称。
- 3.享有本次活动其他专项活动联合主办权，并以企业产品的名誉对外开展与该项主题活动相互协调的宣传，同时我们社团将协助企业开展促销等商业推广活动。
- 4.总冠单位名称相关产品成为本次活动指定专用产品，并享有同类产品的排他性。
- 5.经我社团向法院申请后，贵公司方可直接在我校内设立展销点进行现场宣传，社团将抽出数名干事和会员，积极配合贵公司大力做好宣传活动。
- 6.条幅：在学校各大主干道、活动现场及学生密集处悬挂(如：“xx公司预祝、、、、”：“xx篮球联赛由xx公司独家赞助”)
- 7.宣传单：若贵公司有展销活动，我们将宣传单提前三天发放到各社团并派发到各系各班和各宿舍。
- 8.海报：1/2为本次活动介绍，1/2为商家商标，广告语宣传。
- 9.活动过后，若贵公司另有合理的宣传方案，我们将积极配合。

网络媒体回报：

- 1.将在我院点击最大的长安在线校园网展现活动火爆场面，并对贵企业经行相关宣传。
- 2.每天在院广播电台滚动播出贵公司广告，全方位立体式宣传以吸引全校师生的注意。
- 3.将贵公司产品，名义，在《激流》等刊物进行广告宣传。
- 4.现场广告回报：本次活动所有现场广告及辅助广告费均归贵公司所有(含广告牌，宣传标语，拱门等)
- 5.印刷品广告回报：海报、宣传单、横幅等突出贵单位，工作人员t恤衫均体现贵单位。
- 6.贵公司可在球员球衣，篮板上贴图出贵公司标志性图案。

若贵公司有需要我社联及社团配合开展活动，我社联及社团会将给以大力支持。

贵公司的参与可以：

- 1.为大学生提供发掘才能，展现自我舞台，提高团体意识，增加团体凝聚力。
- 2.以半福利的形式支持高校教育事业，推动现代教育健康发展，让贵公司的知名度提高。
- 3.本次活动规模空前，将引起全校师生的注意，是商家挖掘市场的好机会。

活动经费预算：

比赛结果设冠军、亚军、季军各一支，并授予锦旗及奖金。按比赛过程参赛队伍费用如下：(初步计划)

- 1.比赛裁判费用 $800元+80元=680元$ (80元裁判水费)
- 2.比赛用球 $100元*2个=200元$ 裁判用哨 $10元*4个=40元$ 篮网 $30*2=60元$ 记分排 $30*2=60元$
- 3.锦旗费 $35元*4面=140元$
- 4.球队奖金：冠军300元亚军200元季军100元(可以实物记)
- 5.宣传费用：400元

总计：2480元

篮球比赛的策划书电子档篇二

一、活动目的：

为了促进校团委组织部内部人员的交流，增进部内友谊，加强部内团结，展现组织部部员的风采，进一步扩大校团委组织部的影响力，培养同学们的集体荣誉感，营造团结向上的氛围，通过比赛培养体现同学们团结合作精神，特此举办此次部内篮球赛。

二、活动主题：

xx杯沈阳工业大学校团委组织部部内篮球赛

三、活动时间：待定

四、活动地点：新校区南区篮球场

五、参赛方式：

以部门为单位，每个部门2支队伍，每支队伍4—5人(3个主力其余替补)。部长以上级出两支队伍。每支参赛队要有3名以上的女拉拉队员参与中场活动。比赛采用淘汰制，赢一场比赛即进入下一轮，输一场则直接淘汰。共12支队伍

六、活动流程：

- 1、比赛前期由各部门组织报名，由部长统一上报主席团，然后由秘书处组织统一进行抽签排序。
- 2、比赛开始前布置比赛场地，准备好前期工作。(按人力资源中分工)
- 3、赛前运动员熟悉场地并进行热身，以免比赛中拉伤，各队长参与抽签。
- 4、比赛开始前，由主持人提示对阵双方入场。
- 5、比赛开始时，由主持人介绍队员入场(可以想象nba的入场形式)。各队到齐后联合啦啦队统一喊口号，为自己呐喊。
- 6、比赛开始后参赛队分上下半区分别对阵，对阵形式按对阵表。队员身着赞助商统一的服装(有助于为赞助商造势)。每场比赛规则按《三人制篮球赛竞赛规则》执行。
- 7、每场比赛中场休息时，由每队女队员和本方啦啦队中两名女生在3秒区定点投篮，每人五次每进一球得一分，全部结束后所得分数算入球队总分。
- 8、每场比赛结束后，要与对方球员握手或拥抱以表示友好，并向拉拉队员致意。
- 9、每场比赛后，由主持人宣布结果，并由大会记录。
- 10、第一轮预赛，每个小组3支队伍打循环赛，分别抽签有一支队伍轮空，另外两只对抗。决出四强队伍。进行重新抽签分组，分别对抗。
- 11、半决赛中两支失败的队伍决出三、四名。

12、半决赛中两支胜利队伍决出冠、亚军

组号

1、抽签内容

2、每场比赛中场休息时，可以有赞助商进行自我宣传或比赛失败队表演节目。

3、比赛中若出现打架事件无论轻重一律开除组织部，并交予公安处处理。

4、每场比赛可以选一个主持人对选手进行介绍。活跃现场气氛，促进相互认识。

5、活动最后根据个人数据评选出一个“最佳投手”，一个“优秀组织者”给予奖励(可以是证书)

6、赛后组织合影留念

7、各部员注意自己带伞，以免中暑

8、各啦啦队只能给自己队加油，不允许为对方喝倒彩。

对阵表：

七、资源需要

1人力资源

1、裁判1人/场，计分及犯规次数2人/场

2、主持人2名(部内选择)

3、赛前布置赛场各部出人(市场拓展、活动策划：座椅和比赛器具的搬运。

秘书处：各部门签到。

信息宣传：条幅展板的布置。维持会场秩序

技术控制、秘书处：现场器材的看管，布置会场。)

4、颁奖礼仪(决赛)

5、打扫会场各部出人(集体参加)

6、比赛当天各部出人接站。

7、各部门出人领水

2、物力资源

- 1、海报、条幅、展板、喷绘
- 2、座椅(位嘉宾及主席团提供座位)
- 3、大遮阳伞
- 4、比赛用球10个
- 5、记分牌，裁判用哨
- 6、比赛用水
- 7、比赛服装
- 8、证书两个
- 9、喇叭(最好能有几个)
- 10、打扫卫生工具
- 11、奖品
- 12、照相机或摄像机
- 13、义卖时的桌椅
- 14、队长袖标
- 15、音响，锣鼓
- 16、彩旗(可以为商家宣传)
- 17、会旗
- 18、犯规记录本
- 19、围场地的彩旗(三角形的那种)
- 20、比赛用的抽签纸、箱
- 21、准备创可贴等应急药品

三人制篮球赛竞赛规则

除本规则明确规定外，其他一律按中国篮球协会审定的最新《篮球规则》执行。

第1条

1-1 比赛双方报名为5人，上场队员为3人。

1-2 每场比赛30分钟，分上下半时各15分钟。(决赛阶段除外：时间为40分钟，分上下半场各20分钟。)

1-3 除半决赛、总决赛外，比赛在最后1分钟前，除暂停、球员受伤(需替换时)停止计时表外，其余情况均不停表。比赛至最后1分钟时，中篮、犯规、罚球、违例、暂停、球员受伤(需替换)等均停表。

1-4 半决赛、总决赛中，比赛中犯规、罚球、违例、暂停、球员受伤(需替换)等均停表(最后1分钟，中篮也需停表)。

第2条 比赛开始

2-1 双方以掷硬币的形式确定掷界外球。

2-2 某队以掷硬币的方式获得掷界外球权后，在随后的所有跳球情况和决胜期比赛开始都将采用球权交替拥有的规则。

2-3 比赛开始，在掷界外球区域(中圈弧线内)掷球入场，球被场上队员触及时比赛开始并开动计时表。

2-4 如果某一球队在场上准备比赛的队员不足3名，比赛不能开始。在预定比赛时间开始后5分钟，球队不能到场或不能使3名队员入场开始比赛，则该球队被判因弃权而告负(比分计为5:0)。

第3条 攻守转换、掷球入界

3-1 每次投篮命中后，都由对方掷界外球。

3-2 所有交换发球权的情况(如违例、界外球及投篮命中后)均在掷界外球区域发球，发球队员必须将球掷给队友(不能递交)，不能直接投篮或运球，否则为违例。所有掷界外球的情况都必须在掷界外球的区域(中圈弧线内)由裁判员递交球。

3-3 守方队员断球或抢到篮板球后，必须将球运(传)出3分线外，(持球队员的双脚必须踏在3分线外)方可组织反攻，否则判进攻违例。

凡在本条攻守转换中出现的违例，交换掷界外球权。

第4条 违犯

4-1 24秒违例的规则改为20秒。

4-2 比赛中，队员个人技术犯规和侵人犯规累计达4次，以及个人技术犯规累计达2次者将被罚出场。被罚出场的队员本场比赛任何情况下不得再重新替换上场。

4-3 每个球队每场比赛犯规累计达6次则由对方执行2次罚球。

4-4 在2分投篮区投篮投中得1分，在3分投篮区投篮投中得2分。如对正在做投篮动作的队员犯规如投中不加罚，不中由被侵犯的队员依据规则1次或2次罚球。在最末一次或仅有的一次罚球后，无论罚中与否都由对方掷界外球开始比赛。

4-5 队员技术犯规罚则是1次罚球和1次掷界外球;队员违反体育道德的犯规罚则是1次罚球和1次掷界外球，如果违反体育道德的犯规是对正在做投篮动作的队员犯规，如果球未中，依据规则执行1次或2次罚球和1次掷界外球，如果球中篮则得分有效，不判给罚球，判给得分队1次掷界外球;(出现打架等恶劣情况的立即取消比赛资格)

第5条 替换

5-1 只能在停止计时表的情况下和有队员被罚出场时，进行替换。

5-2 如有队员受伤流血，必须立即替换下场，妥善进行包扎后经临场裁判检查认为对比赛无妨碍时方可重新替换上场。

5-3 被罚出场的队员任何情况下不得再重新替换上场。

第6条 暂停

只有决赛阶段才能暂停，每队可以暂停两次，时间为30秒。

第7条 得分相等和决胜期

比赛时间終了，以得分多者为胜方。如双方得分相等，则加1分钟决胜期，如果决胜期仍得分相等，则以3对3依次罚球的形式决胜，某队领先即为胜方，比赛结束。

第8条 其它规定

8-1 比赛中，队长是场上唯一发言人。

8-2 比赛中应绝对服从裁判，以裁判员的判罚为最终决定。

附：

一、宣传方式

1、横幅：“三人制”篮球赛期间，将全程在学校赛场指定位置悬挂宣传横幅,(横幅内容为“三人制”篮球赛内容和公司的相关宣传--赞助商名称)。我们比赛场地选择在人流比较大路边操场，贵公司宣传的成效会更加明显。

- 2、前期宣传：我们将在“三人制”篮球赛的前期宣传海报中点明贵公司为赞助单位。
- 3、队服：所有参赛篮球队的队服将在醒目位置标注贵公司名称或标志，对贵公司进行有利宣传。（参赛选手的队服由贵公司提供）
- 4、其他宣传：“三人制”篮球赛结束后，如能产生积极的效应，愿与贵公司达成长期合作的意向，在组织部其他大型活动中进行不次于“三人制”篮球赛期间的高度、有效宣传，为贵公司营造销售氛围。

二、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。
- 3、通过赞助相关活动树立企业形象，提高公司的社会效益。
- 4、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，我们将在以后的工作为贵公司提供更大支持。希望我们此次合作愉快。

篮球比赛的策划书电子档篇三

一、活动宗旨：

丰富同学们的课外娱乐生活，提高大家的综合素质，培养积极向上的进取精神。我们本着“友谊第一 比赛第二”的原则，促进学校间的交流，同时为校篮球选拔人才，作好充分的准备。我们组织这场篮球赛，不仅能提高学校的凝聚力,同时也倡导了一种热爱运动的校园文化氛围!在这次活动中,我们企盼广大同学积极热情的参与,学校及老师们的广泛支持,同时也希望本次活动能圆满成功,并能在以后的学年中一直延续下去!

二、活动目的：

加强和三亚高校间的交流与友谊、促进双方的了解。展现学生的运动风采，丰富校园文化生活。旅游商务协会举办首次跨校五人篮球赛。以此培养同学们对体育活动的兴趣，促进两校校文化体育的发展。同时对学校进行宣传，彰显琼州学院师生的运动风采和校园文化。

三、指导老师：

李永怀毛 印艳武

四、主办部门：

共青团琼州学院委员会主办

旅游商务协会策划承办

五、参赛队伍：

旅游商务协会篮球队 三亚学院篮球队

六、比赛时间及地点：

11月18号 琼州学院灯光篮球场

11月20号 三亚学院风雨球场

11月23号 场地抽签决定

七、口号：

张扬青春,生命脉动---为篮球而喝彩

八、比赛规则：

参赛人数：比赛双方各五人

队服要求：运动服，上场前发统一队服。

比赛规则:

(1) 比赛分为四节，每节12分钟，每节每队可以有一次暂停，最后一节可以有两次暂停,最后两分钟不可喊暂停，暂停时停表。

(2) 比赛中每个队员允许4次犯规，5次罚下场。

(3) 得分多为胜，得分相同时加打三分钟。

(4) 比赛中队长是唯一发言者，队员要服从裁判，以裁判的判决为最终决定。

(5) 比赛中倡导“友谊第一，比赛第二”

比赛裁判：琼州学院体育系专业裁判、指导老师(李永怀毛，印艳武)、三亚学院裁判员、三亚学院篮球队教练

九、奖励办法：

冠军：(1)名 奖金600

亚军：(1)名 奖金500

十、工作人员：

旅游商务协会各部门部长及干事

体育部：负责记录各个参赛队的成绩;

实践部：负责赞助工作，为活动拉经费、奖品和后勤工作

宣传部：负责宣传工作和公布比赛进程。

组织部：负责，维护比赛秩序，负责计分等工作;以及监督管理

保证比赛顺利进行;负责处理比赛中的违纪，争议事件。

秘书部：负责具体比赛协调工作，及咨询工作。

十一、宣传工作

1. 在校园宣传栏内张贴宣传画及海报
2. 在合适的地点设置展板
3. 在学校各个醒目位置悬挂海报
4. 在校网，贴吧等进行网络宣传
5. 通过校团委和旅游商务协会宣传部跟踪报导，广播赛程

十二、活动经费预算：

物品费用：篮球2个 每个260元 共计520元、

队服20套 每套60元 共计1200元

比赛用水10箱 每箱72元 共计720元

宣传费用：横幅12条 10元/米，12x5米x10条=600元

宣传海报12张 30元/张 30x12=360元

奖金费用: 冠军 600元 亚军500元

其他费用：雇佣裁判 两天400元车费 1200元(一天四百需三天)

总计经费: 6100元

十三.市场分析

(1)同电视，报刊，网络等传媒的宣传相比，在学校宣传商家的品牌商品具有良好的性价比，大学校园不仅有着良好的消费市场，而且也用最少的经费，较短的时间树立了良好的品牌形象。

(2) 篮球在大学校园可以说是最多人参加的体育活动。因此，我们在本次活动中定有着一大批身手不凡，而且有热爱篮球的同学。不仅如此，通过多次组织篮球赛的经验可知，本次篮球赛一定会吸引很多同学积极参与到本次的活动中来，因此商家在本次的品牌宣传中会达到比较集中效果。可谓商机无限!

(3)因为本次篮球赛的举办是全校性的，我院(旅游管理学院)也积极的参与其中，我院在学校不论在学生人数方面，还是在学风，体育，文娱等面在学校都有较大的优势，在本年也多次成功举办了大型的活动，其各方面的而经验是很丰富的。我院对本次篮球赛进行了规范化的精心策划，使本次活动丰富多彩，具有更大的吸引力和影响力。在这样一场精彩的活动中进行品牌宣传，效果应该是可想而知。

(4)由于我院长期的宣传经验积累，我们会对给予我们赞助的商家进行品牌宣传，我们会尽量满足商家提出的宣传要求，我们各部门会积极配合，再将活动办的精彩的同时也对给予与我们经费赞助的商家做最好的额宣传最为回报。我院对本次篮球赛进行了规范化的精心策划，使本次活动丰富多彩，具有更大的吸引力和影响力。(5)但在如果条件允许的情况下，我院可以在每年迎新生的过程中进行商家的品牌宣传。随着琼州学院的不断壮大，每年的新生的数量也是很大的，这是一个潜在的大市场，更存在更多的商机。通过多次的合作，商家可以与我院更好保持良好的合作关系，实现真正意义上的双赢。

十四.宣传方案

(1)球服宣传：

可在运动服上标记商家广告。这是整个场上显示最多的也是最耀眼的，整齐的服饰一定为你的品名为之一亮。而且球员在各学校都有很大的影响力，日常训练的穿着对贵公司也是种长期的宣传。

(2)横幅宣传：

条幅上写有贵公司的独家冠名，这是区别与其他商家的最大特点。而且根据经验，学校或学校下各院举办的活动，真正能给我们学生留下深刻印象的只有那些在条幅独家冠名的商家,而在每年的活动中，唯有篮球赛是最大最有吸引力的活动，条幅上商家名字为同学记忆最深

(3)海报宣传：

我们每次搞活动都会有海报作为最重要的宣传途径之一，因为它主要张贴于同学必走过的路边宣传栏内，也有着持续时间长、宣传效果好的特点。而且我们宣传部的干事主要来自艺术设计学院，海报的吸引力完全可以保障。

(4)传单宣传：

为让我们的活动在第一时间抓住同学们的眼球，我们将宣传单列入了我们的宣传途径。一方面能更好的辅助海报宣传和条幅的宣传，另一方面也会对更公司取得更好的宣传效果。宣传单由商家

提供。

(5)

宣传栏宣传：

我院可以将赞助商的宣传单和海报张贴在学校和公寓的宣传栏中，以达到更好的宣传效果。

(6) 广播台宣传：

我校广播站设备良好，使同学们获得各种信息的重要渠道，拥有广大的听众。在学校的重要道路上均设有扩音器。确保在原有的视觉宣传上加入听觉宣传，双管齐下，使同学们对宣传内容的记忆更加深刻

(7)

网络宣传：

本次的活动的网站报道均可以融入公司文化，其电子资料最好由商家提供。

(8) 其他宣传:

商家可以自我选择宣传方式，不同的宣传方式赞助不同的资金和实物。商家也可以提供自己的方案给我们。如果是双赢的效果。我们将乐于接受。

十五.合作事宜

(1)双方就细节问题达成协议。

(2)双方负责人签字，合同生效。

(3)双方一旦签订合同就严格按合同行事。

我们的承诺：

选择与我院合作我院将会为贵公司做最到位的宣传，绝对保证质量，相信贵公司在于我院合作以后会以最低的投资获得最高的回报及最广泛的影响，更希望能够获得与贵公司长期良好的合作机会。

预祝我们合作愉快，达到共赢!!!

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发