

# 最新健身房方案计划书(通用9篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 健身房方案计划书篇一

店庆狂欢、装饰健身房、播放喜庆的'音乐

店庆折扣价格表，店内活动时间一个月

进店有礼、凡是店庆3天内进店可以免费体验一次

(不发体验卡)

转发朋友圈：积赞30、或者转发朋友圈10次、截图证明可能获取(体验卡)再往上的可以赠送100到500元代金券，(不可兑换现金，只限办卡使用，不得转让)

付全款办理年卡赠(私教几节课)半年卡赠几节课

合同注明、凡是来了几天，不在来健身的不退款

一个月一付款，即使是不来了自己也不亏，超过期限合同自动终止，也不退款。

在健身房里面，开展各项目比赛活动，

以上活动全程拍照跟进、洗出来放到(俱乐部风采栏目)

## 健身房方案计划书篇二

通过举办比赛,使学生体会学有所用、学以致用,提高理论联系实践的'能力。

创意点亮未来。

1、参赛人员要有较高的营销热情和积极性,遵守大赛的各项规则,服从组织安排。

2、个人或小组(2-4)人,自愿报名。

3、三峡大学体育学院08、09级学生。

1、各参赛人员以拟订的选题背景为对象。

2、5月20日之前上交《营销方案》于各班学习委员或班长处,过期不候。

3、5月26日公布进入决赛选手名单。

邀请学院部分老师到现场担任评委,根据方案的可行性、创意性等打分,依分数高、低产生前三名。

一等奖:一名,奖金若干;每人荣誉证书一份。

二等奖:两名,奖金若干;每人荣誉证书一份。

三等奖:三名,奖金若干;每人荣誉证书一份。

比赛由三峡大学体育学院体育理论2组组织。

## 健身房方案计划书篇三

- 1、健康你我他，幸福千万家。
- 2、健康是人生第一财富。
- 3、健康源于运动
- 4、科学锻炼，有益健康
- 5、快乐健身，精彩人生；
- 6、每日练走步，不用进药铺。
- 7、每天锻炼一小时，健康工作五十年，快乐生活一辈子
- 8、抛弃压抑，享受快乐。
- 9、强健体魄，健康生命
- 10、强身健体，自我保护
- 11、全民健身，利国利民，功在当代，利在千秋。
- 12、全民健身与奥运同行。
- 13、人人运动，人人健康，增强体质，抵抗非典。
- 14、生命不息，运动不止
- 15、生命在于运动，运动要讲科学。
- 16、生命在于运动；让自己更有活力。
- 17、实施《全民健身计划纲要》，掀起全民健身高潮。
- 18、天行健，君子自强不息！

- 19、我运动,我健康,我快乐
- 20、我运动,我青春;
- 21、有了好身体,才有好日子。
- 22、运动创造崭新生命
- 23、运动的生命更精彩
- 24、运动牵手健康;
- 25、运动让我明天的.一切,都可以轻松面对!
- 26、运动是健康最好的保障。
- 27、运动是快乐的源泉,快乐是生命的财富。
- 28、运动运动,百病难碰;每日练走步,不用进药铺;每日练练跑,身体天天好。
- 29、走向户外、绿地、阳光、沙滩。
- 30、健康是智慧的条件,是愉快的秘诀。
- 31、健康不是一切,但没有健康就没有一切。
- 32、保持健康是对自己负责,也是对社会负责。
- 33、锻炼身体,投资健康
- 34、锻炼身体,增强体质,抵抗疾病。
- 35、多一份运动、多一份健康、多一份快乐

36、儿童健身，天真活泼；青年健身，朝气蓬勃；中年健身，强身壮体；老年健身，延年益寿。

## 健身房方案计划书篇四

### b□内务部

内务部负责俱乐部的内务管理，及财务管理

### c□教练部

里边有有氧教练和器械教练两类有氧教练负责俱乐部的有氧操类管理

### d□会籍部

负责俱乐部的宣传售卡及会员的售后服务

### e□服务部

会员在俱乐部的服务包括：前台，吧台都需要服务人员

### f□卫生部

负责整个俱乐部的内部清洁

## 健身房方案计划书篇五

拼的`多，省的多

### 微健助力卡

双十一常见的就是拼团活动，因此我们可以举办一场拼多多的拼团活动。

参与拼卡活动，参与的人越多办卡越优惠。比如两人拼团9折，三人拼团享8折，四人参与享7折.....以此类推。

如果能找到10人团参与拼卡，那么每个成员将获得免费私教课一节~

## 健身房方案计划书篇六

健身俱乐部的预销售是非常重要的，因为他是项目的市场定位的真实体现，销售策略的市场初次探水，项目后续工作方案的实践基础，一个好的开头往往预示着一个好的结果，兵者，国之大事，生死存亡之道，不可不察。

企业对外的影响及信息是依照相关媒体进行的，它直接关系到企业的生存与发展。媒体大致可分为：

### 1、平面媒体

主要是报刊、杂志、与相关印刷制品。

### 2、电子媒体

主要以电视、广播、internet为主。

### 3、企业活动

主要以专业活动、公益活动、宣传活动为主。

### 4、会员影响

主要指俱乐部会员的传播能力。

媒体选择与公司所设定的企业宗旨、业务范围、服务对象有着必然的相关联系，主要考虑媒体的专业性、影响范围、影

响人群是否与企业所期望一致。

主要流程是推广--预约--引导参观--讨论健身意义--约定第一次健身时间--跟进。

## 1、 推广

包含市场调查、活动、路演、dm单、朋友介绍、自寻信息等方法积累客户联系信息

## 2、 预约

问候，定下基调，注意电话谈话技巧。

## 3、 引导参观

为了让人们深入了解健身中心，会籍工作人员应主动引导来宾参观健身中心的开放区域，在参观时应注意以下几点：

（1）在参观前，首先应请来宾填写一张“客人基本情况调查表”，如客人提出异议，应向客人解释“不会耽误您很长时间（只是几个小问题），填表是为了针对您的具体情况，建议您并提供更适合您的服务或训练方式”。

（2）参观应遵照事先制定好的路线行走。

（3）引导人员应走在客人前面。

（4）当停下来介绍时引导人员应站在客人的左前方，并保持适当的距离，为客人介绍场地时应伸出左手，以手掌指示目标，不能用手指指指点点。

（5）在通过门时应该现为客人开门，让客人先进，然后跟上。

（6）在客人感兴趣的地方多花些时间。

(7) 要稳重，不要慌慌张张，更不能看表。

(8) 如来宾的鞋不合要求应请之换上鞋套。

(9) 如未获经理允许，来宾不得在健身中心内摄影照相。

争取首次拜访要求销售，向潜在的会员优惠价格或宣传品。

#### 4、讨论健身意义、提供售价

主动热情向来宾交流健身给人带来的益处，积极引导来宾思考健康投资与健康之间的联系，适当时机，明确说明俱乐部各个服务的价格，同时说明价格与价值比。

#### 5、约定第一次运动

当接受一位新的会员时，应主动了解客户的需求，并在客户最适宜的时间约定第一次运动的时间。值得注意的是负责认得的是负责责任的告诉客户最佳的运动时间，同时，要尊重客户的时间安排与愿望。在客人感觉到健身需要时，尽快联系他们参与健身运动。

#### 6、运动后的跟进

及时得到会员或潜在客户第一次运动后的反馈资料，并加以分析。健身过程中如果出现问题，应及时加以解答，坚定他们对健身的信念。在你的客人成为会员以后仍然要与他们联系，让他们感觉到你是他们的朋友，使他们把健身溶入到自己的生活中去。

1、 预售方案的标准化执行管理

2、 预售人员的标准化管理

3、 预售计划的目标管理



4、 预售阶段的问题处理解决及调整

5、 试营业前的工作准备

## 健身房方案计划书篇七

2、 有专业机构认证的证书的健身教练， 1200—1500元

3、 有专业认证机构认证的证书的， 及两年以上的健身教练的□  
1500—20xx元

每天7—8小时的上班时问， 其中有包括值班的时间。 如果有增加请按照你自己工资计算出每个小时的工作费用计算加班费。 教练上班时问的工作内容有， 一是检查器械的是否有损坏， 或者螺丝有没有松动， 有的话请做好登记及维修， 并报告教练主管。 在有健身会员的时候主动给与指导。 当会员在做一些需要保护的动作的. 时候请给与保护。 如在没有会员需要指导的时候， 要在器械去内巡场。 注意会员的训练动作是否正确， 又错误及时给与指导改正。

1、 没有教练主管经验的但具有管理能力的， 1800—2500/元

2、 有一年以上的教练主管经验的有好的管理经验的， 2500/3000

3、 有多年管理经验的教练主管， 有好的管理模式的2500/4000

教练主管的工作范围； 对于器械的管理主要有两样， 一是对器械的使用安排， 二、 器械的维修护理。 对于服务的管理， 如何统一安排健身会员训练， 如何统一安排教练指导健身。

对于团体课程的编排。 会员训练动作的统一安排及健身计划表格的制作。 包括所有健身教练人员的管理工作。

团体课类的教练的待遇为，普通的有氧操教练得待遇为80—120/元的课时费，根据教练的个人能力来确定。

## 健身房方案计划书篇八

劳动节就想让你不劳而获！

五一当全国人民都在喊“劳动最光荣”的时候，场馆可以借势做一波反套路营销，博人眼球，如以“亲爱的，劳动节就想让你不劳而获”为主题举办拆盲盒活动，好玩有趣，契合主题，还能制造神秘感，用户参与度高，能起到非常好品牌宣传、拓客引流效果。

微健管理系统幸运盲盒

（自行设置）

- 1、团课体验卡
- 2、私教课1节
- 3、100元优惠券
- 4、腾讯会员1个月
- 5、年卡200抵用卷
- 6、野兽派龚俊同款限定香氛
- 7、完美日记动物眼影盘

1、不同一般抽奖活动，盲盒的.神秘性更强，7个盲盒可以设置7款礼品，设置中奖权重，建议有优惠券、有体验卡、有锦鲤卡、也有礼品。

礼品数量可以少些，选一些最近的一些流量明星、影视剧出现的爆款，比如橘朵眼影、野兽派香氛、完美日记眼影、欧舒丹手霜，价格不贵，但是都是热门明星代言，口碑知名度高。

还可以用来销售转化刺激办卡，即限定时间办卡客户，即可抽取盲盒，针对刺激销售转化办卡的客户，盲盒礼品就要厚重点，大额奖品为主，如小班课、私教、dior口红、小ck包包。

## 健身房方案计划书篇九

全民健身日是社区邻里增加沟通与交流，促进邻里和谐的. 极好时机，通过此次活动让“全民健身日”变成人们健身的推动日，吸引更多群众参与体育健身，推动全民健身活动的深入普及，在全社区形成崇尚健身、参与健身，追求健康文明生活方式的良好环境和氛围，为构建和谐社区发挥积极作用。

每天锻炼一小时，健康生活一辈子

20xx年8月8日

游泳池

游泳池职工及家属，社区工作全体人员及社区居民。共计50人左右。

8月8日下午2:30由召集职工及居民，到游泳池集合，开展社区游泳比赛。

活动主持人：

场地布置：社区干部，协助

召集居民：，社区工作人员

奖品购买发放：社区工作人员

秩序维护：社区巡防队员3名

现场摄像：信息报送：

800元(其中100元制作标语，一等奖奖励3名，奖品共150元，二等奖奖励5名，奖品共150元，三等奖奖励10名，奖品共200元，参与礼品40份，奖品共200元)

通过举办“每天锻炼一小时，健康生活一辈子”邻里联谊健身主题活动，引导人们科学锻炼身体，提高健身素养，增进邻居之间的情感沟通交流，促进社区和谐。

社区居委会

xx年7月23日