

最新健身房奖励方案(通用8篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

健身房奖励方案篇一

一年一度双十一大促即将到来，健身中心对市场及自身经营状况，特别推出相关产品及活动方案，力求“产品爆”、“力度强”、“收益满”，储备过冬，冲刷淡季，具体如下：

“双十一购物狂欢节火爆预售”，双十一期间特别推出专属优惠：

2、私教课程为辅，继续保持原有（20xx年第20xx-10-001号）方案，以《原私教课程价格体系》为基准，凡购买一定数量，均享有不同程度折扣，具体如下：

购买20节以上不足30节的，予以9折优惠；

购买30节以上不足50节的，予以折优惠；

购买50节以上不足80节的，予以折优惠；

购买80节以上不足100节的，予以折优惠；

购买100节以上的，予以6折优惠；

2、活动预算：

1. 西餐券：100元x200=元

2. 海报单页制作□20xx元

3. 激励提成：会员卡按平均25元/张x200=5000元

4. 合计：元

1、于日之前完成海报单页制作

2、于日-地推宣传，将份单页插车、扫楼、街派的方式进行

3、于日之前完成酒店微信公众号及健身中心的软文推广

4、于日至日，约访客户、成交、会议总结

1、宣传推广措施

4. 售卡及私教课程时，需遵守操作流程，包括但不限于：第一时间收款（收银员不可以接受任何销售的私自转账，一律扫码入公司账户）后，录入系统，卡内有效时间是以开卡录入系统为准；私教课程注明优惠折扣明细及课程有效期，以合同为准。

2、激励措施

1. 会员卡销售为健身中心全员销售模式□x即所有部门员工可参与活动享受激励措施)

3. 各个部门在完成各自任务后，可享有额外奖励团队西餐一次

3、部门协同

(2) 财务部:

- a□在销售期内，每日呈报财务部由健身负责人签核的销售报表（内容中包括不仅限于销售人员提成和数量及期限）；销售期后，提供销售完成报表（内容中包括不仅限于销售人员提成和数量及期限）
- b□所有销售推广券的提成均按收款为准，不接受任何口头形式的预定！
- c□赠送的私教课不参与任何提成方案，且执行内容与赠送内容需一致，如不一致，将按最高私教金额与部门收取！
- d□以上所有操作均按原会员卡及私教课程开办流程操作，如有超出流程，请提前报备，否则一律不予主张！
- e□此活动所有费用均不可超出预算，超出部分由部门承担！
- f□此活动结束后，健身中心应于3个工作日内向财务部及总经办提交活动分析报告（报告内容包括但不仅限于活动收益）

(3) 员工培训及员工宣传栏

- a□签核完毕的第一时间，下发至各部门，并组织动员大会，明确目标，规范流程
- b□严格按照总办及财务相关要求，执行活动进程，活动结束后进行复盘总结，提交报告
- c□利用早会和酒店管理例会通报和汇总活动进程，适时更新数据和活动进展
- d□在员工宣传栏张贴活动单页，在员工群传阅活动信息渲染活动气氛

健身房奖励方案篇二

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

健身房奖励方案篇三

目前做器械教练的人蛮多，但实际能说的上专业教练得很少。所以招聘器械教练的话，设定几样要求。

a□有国家或者国际专业的认证机构认证的教练证书，这至少说明此教练有受过专业的培训。

b□有两年以上的工作经验，或者一年以上的大型俱乐部的经验。保证有足够的经验。

c□个人形象的好坏也会给俱乐部的带来很大的影响。

d□电脑的操作能力是必须的

a□有一定销售经验口才好是最重要的

b□没有健身方面的知识没关系，可以由教练主管去培训。但必须在俱乐部开始营业之前完成。会籍主管必须要有大型健身俱乐部的的工作经验，这样能够保证在操作过程中遇到问题的时候去有效的解决。

健身房奖励方案篇四

相濡以沫，最爱七夕

xx月xx日——xx月xx日

1、情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的融合。

相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(xx月xx日——xx月xx日)

还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?xx“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励xx价值xx元的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xx价值xx元的精美礼品。

照片(征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人)/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在健身房活动现场展示。

健身房奖励方案篇五

五一黄金周，至尊黄金卡

今年五一五天假，黄金周可以推出黄金周卡，很应景。黄金周卡需要包装高大上一点。如：51元可拼团至尊黄金周卡（2次团课+1次私教），需要1周内耗卡完成。

微健管理系统拼团工具

五一黄金周，不玩套路大放价，狠狠宠爱你[xx]馆推出限量版至尊黄金周卡！包含2次团课+1次私教，原价xx元，5人拼团仅需51元，全年只有一次，五一不捂着，赔钱交个朋友，给你至尊体验！

1、至尊黄金卡属于套餐引流卡，优惠力度比较大，团课成本好控制，主要是私教，建议有私教卡项比较贵的场馆，可以针对此次活动推出微私教（30分钟左右），使用拼团工具，以老带新，获得更多客流。

2、拼团价格，拼团人数可以根据场馆实际情况进行设置。一定要设置好目标，有针对性的推出此卡项，争取让新人和私教对比后，能办私教卡，老会员也能转化一波私教。

健身房奖励方案篇六

健身房的拉新引流是健身房经营的重中之重，想经营好一个健身房免不了使用这些营销的手段，今天就来盘点5个常用的

健身房营销手段！

可以说是最老，最常见的健身房营销手段了。制作一些传单，让学生们到处散发，宣传我们的健身房，吸引客户的眼球。

宣传地点：很多人觉得人流密集地方是最好的选择，其实不然，这些地方行人来去匆匆，根本无法交谈。需要选择选择靠近娱乐中心和商务中心的地方，寻找18-45岁人群。

发单的人：对发单的人的选择也比较重要，发单的人是会直接和健身房的形象联系起来的，所以发单的人要注意形象气质，穿着打扮，不能随意，有服务意识，看准目标客户需求，是健身、瑜伽、搏击操还是针对部位瘦身。

聊天内容：聊的内容一是宣传品牌，连锁性，提高可信度；二是结合传单的内容，如健身设施详情和体验项目介绍，价格等信息，配合，索要姓名和电话，约定时间沟通或者到店时间，后期转化客户。

线上的健身房营销渠道，诸如微信朋友圈广告，各类信息流广告等，可以将覆盖人群定位为附近2公里内的商圈。需要注意的是这个有一定的风险，投入后不一定有转化，而且非常的昂贵，一般一个渠道开户都要1000。以上是付费的。

互联网的免费健身房营销渠道有很多，各类论坛，以及一些新闻源，问答的社区，贴吧、blog等等，这个虽然免费，但是费事，需要很长时间，主要是在建立品牌上应用较多。

线下的`渠道就很简单了，张贴海报，横幅，立式的海报展架等，这些都需要健身房自己去制作设计。线下付费的健身房营销手段也有，比如说商圈大屏幕投屏，大幅的海报，公交站台海报等，比较昂贵，效果很难度量，不过对品牌曝光很好！

我们可以就健身房的一些器材拿出来展示，配合一些经常健身的人，打上健身房的品牌，可以很好的激发有需求的人。可以把这个设计成健身房的情景剧，可以很好的激发健身的欲望，让人进入健身的气氛。需要注意的是对参与“演出”的人的选择，需要选择身材形象好的，更加吸睛，对健身房的形象也是正面向上的。

通过以上的3种方式发布免费的健身体验的消息，吸引人来健身房，为会籍顾问创造销售机会。来的人一般是意向较高的，也有较大的健身需求，相对而言成交的机会会比较大！

简单来说就是设置优惠政策，如以低于市价的方式，去吸引客户，主要是用于拉新，培养用户的习惯。结合邀请有奖的方式可以让客带客，进一步增加拉新的效果。

需要注意的是，价格不可以随便定，这个也不能长期的使用，否则容易让用户养成习惯，以为你本来的价格就是这个，也会让高于这个价格的成交的老会员心里不平衡，对俱乐部产生负面的评价。同时长时间使用，容易造成健身房之间的恶性竞争，形成价格战，得不偿失。

健身房奖励方案篇七

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

健身房奖励方案篇八

劳动节脂肪高价回收计划

《西虹市首富》有这样一个桥段。沈腾扮演的王多鱼为了能在30天内花掉10亿现金特别推出了脂肪险项目：每减1公斤可获得现金奖励，减得越多奖励越多，“脂肪险”这个词瞬间火爆起来。

微健管理系统秒杀工具

你减肥我买单！高价回收脂肪，帮你登顶xx市“瘦”富！

谢娜、阿sa、林志玲、蔡依林、高圆圆、刘嘉玲、钟丽缇等女神级的女星都钟爱的. 速瘦课程火爆来袭！原价20xx元脂肪回收训练营，五一大放价！秒杀价仅需510元。享权威明星速瘦减肥指导，让你快速甩肉/持续瘦身/凹凸曲线，成功蜕变小腰精！

学员完成最后一节训练营，教练根据学员减重斤数按照51元/斤的价格回购，即瘦1斤返现51元，瘦10斤返现510元，瘦20斤返现1020元。

减脂第一名额外有价值xx元的惊喜大礼赠送！

1、如果场馆客流较小，可以做引流报名活动，卡项便宜一些，比如99元报名，然后按照1斤肉抵扣10—20元，也可以设置排行榜或者赠送课程等，吸引更多人报名。

如果场馆为了做转化推广集训营，那么可以价格设置贵一些，回收金额高一些。

总之，场馆根据场馆的瘦身课程体系和目标来制定科学的脂肪回收计划。