

# 健身房方案 健身房活动方案(实用8篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

## 健身房方案篇一

1□20xx年7月17日、18日两天在几个大的商场门前进行待金券的发放（带金券面额待定），持带金券可在中心店庆期间免费健身一次，同时发放一份关于主题文艺庆典的活动宣传单页。（地点：）

3、在晚会期间，向大家赠送带有“健身俱乐部x周年庆典”字样的纪念品。

## 健身房方案篇二

七夕情人节，中国人自己的情人节

二、活动时间

20xx年x月xx日——x月xx日

三、活动内容

活动一：我的情人——我做主

浪漫七夕，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她（他）。（明示、特价商品除外。）

凡7月7日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务（限xx城区），代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

### 活动二：浓情七夕，浪漫送礼巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元（超市不打折单票满77元）送精美巧克力一盒或玫瑰一支。

### 活动三：七夕情意重，信物寄深情

1. 珠宝类：足黄金180元/克，铂金pt950□385元/克。银饰全场75折，玉器专柜5折起，香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2. 名表类：活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款（价值98元）。卡通手表、头饰品全场7折。

3. 化妆品类：玉兰油、美宝莲、全场9折（特价商品除外）。雅芳防晒系列全场85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4. 欢乐七夕情人节，超市特价抢购风。散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖。

文档为doc格式

# 健身房方案篇三

校园健身房成立于20\*\*年1月。到目前为止，各种设施还不是很完备。也还没有联系很多固定的客户。我们的健身房主要是针对学生，尤其是想减肥的女生。现在我们已经拥有了许多对同学们健身的好方法。

## 1、项目分析

现代人对健康的需求在持续增长，在满足基本生活的同时，加大了对养生的重视。食疗法是养身中的其中一步，健身又是一种，两者结合，从多个方面来寻求养身之道。

## 2、市场分析

目前我们的竞争还不是很很大，因为离我们近的地方还没有健身房。学生在校的空闲时间不是很多，所以我们的健身房是他们最好的选择。

- 1、三个月内加大宣传，让更多的同学知道健身的重要性。
- 2、半年内有30个固定客户。
- 3、一年后，扩大规模，在原来的基础上增加50平方米。

每天运动一小时，健康长寿没问题

广播、电视、报纸、杂志、网络

附件：

活动日程：

星期一星期二星期三星期四星期五星期六星期日

## 经费开支预算

设备5000元、装修5000元、请教练3000元、租金一月1000元，合计14000元。

## 所需物品

设备主要有跑步机、坐姿推胸机、双臂交叉训练机(大飞鸟机)、肩部推举机、坐姿划船机、旋转训练机、臂部复合训练机、腿部外弯机、腿部内弯机、垂直蹬腿练习器、罗马凳、腹背训练凳、哑铃架、铃片架、铃片架、伸拉角、伸拉中心、腿部推蹬机、腿部伸展机、站式肱三头肌训练器、站式肱二头肌训练器、单杠提膝器、屈臂训练凳、复合高拉机、复合划船机。

## 营销策划方案怎么做

## 健身操活动策划方案

## 健身房方案篇四

就是把我们的产品用最好的方法介绍给顾客，使其变成我们的客户也就是健身房的会员。使他不会流失。

在顾客消费的同时一定要留意顾客的满意度，使得我们的产品更适应客户，使其满意度更高。这是外部销售。

内部营销：就是使我们的员工更加喜爱我们的这个职业和公司，用授课的方式提升员工的服务水平和服务意识，准确判断和处理工作中发现的问题如员工与员工之间的协作和沟通的问题。员工与顾客之间的服务与被服务之间的关系的处理，沟通的问题。解决顾客的疑问和矛盾。内部员工定价问题（主要是淡季时段，旺季时段不可给员工内部享受。）

1) 服务：就是员工和教练对顾客在公司规定的经营范围内，有针对性的工作过程，这种产品是无形的，只能就地消费所以公司员工一定要使个人的服务能力贴近顾客。

2) 器械、是健身房的主要产品，它的维护和保养是使得顾客可以正常使用的重要条件和基础。所以在经营的过程中要正确的进行保养和维护，发现问题、员工要及时处理。

5) 运动装备、如t恤、手套、护膝、护肘等等

6) 跆拳道、拳击、柔道、老人健身班（一天的淡季时段）、暑期、寒假、放学的学生减肥版或健身班等。

针对不同人群制定不同的'销售策略，如vip只能是年销售、老客户可以是半年的方式，但是要比vip的平均时定价要高如vip年1600、半年卡1100、季度卡700、月卡300、天20、这样会使大部分人选择年卡，这是定价阶梯效应。如果是熟人介绍肯定为vip年1400、半年卡900vip可以享受打折优惠和我们所定的以上服务和产品。冷时段的打包销售如、星期一至五早晨8:00-12:00vip资质的取得、是连续两年的全年的vip才可以享受这一服务。初期的vip可以是内部决定或交两年的vip会员包年费方可获得。

健身房面对的人群，如果要长期经营，要把持有反社会倾向的人群排除市场的范畴。因为我们希望消费者是长期的老客户、这样可以有长期的稳定收入，所以我们要培养老客户，在定价上要有策略，在服务上要有灵活性。而且从顾客的心理和消费的方面出发，他们需要有安全和享受优雅环境的需要，所以我们要引导顾客按我们的方式方法消费，如不能大声喧哗、慢放器械、礼貌用语、禁止争吵和暴力如不能按规定执行的顾客可取消vip资格严重者以警方介入处理等。

8) 员工的权限、员工在处理顾客的问题、矛盾可有一定的权

限和底线（商议定夺）

9) 节约成本、控制成本是经营过程中的重要环节，不必要的开支一定要控制好，顾客普遍的消费要求一定要满足在这个方面可扩大开支。但一定要实事求是，不能把顾客的无理要求视为必要。

10) 员工招聘、员工一定要有良好的面貌，和健康的身体、道德素质最重要。所以一定要把好面试环节。最好用高文凭的学生。这样不用耗时培训。

12) 反馈、这是公司在经营战略上的一个有效的、规避不合理的经营战术，使得在销售上、人员培训上、内外部营销上、管理方式是、员工制度上、顾客的愿望和产品的提升和完善方面进行全方位的完善和漏洞的不缺。

13) 管理制度

15) 我们的优势和劣势、我们的优势是地理位置好、对面就是体育场、可方便宣传促销健身房的产品，年轻有相关知识、老客户，灵活。

16) 劣势：没经验、房租贵

17) 针对运营过程中的问题的处理、是针对反馈的意见和建议进行妥善处理、完善制度和和管理经验和服务的针对性。

## 健身房方案篇五

烈日浓浓，碧水悠悠，翩翩风度，窈窕身材，似乎对于每个男人和女人来说都想拥有。岁月有痕，不觉间容颜苍老，身材走形，每晚应酬的啤酒肚，快节奏的都市，压抑的情感，您是否也感叹人生，卸下一身疲惫，放纵心灵，让我们的心雀跃起来，让我们的身体走出亚健康的误区，健身会为您科

学系统地铸就美丽人生。

二十一世纪是一个时尚、动感、强劲的世纪您每天为事业而奔忙忘却了身心，焦躁的心情，人们需要彻底的放松，于是健身已经成为现在的一种生活方式，科学健身才能使您的身心彻底放松。

不但是科学的代表，也是时尚的代言人。怎样使健身运动成为人们的一种主体意识?怎样才能使广大消费者参与到健身会中来?这已是现在每一个业界人士在研讨的一个问题也是健身运动能否以一个好的势头向前发展的保障，虽然现在越来越多的人都已经意识到了健身的重要性，开始纷纷加入到健身行列中。我们看到现在大多数人还是没有加入到健身行列里来，根据人们的消费水平低及消费观念，和时间的限定等都有一定的关系。如何能使健身运动成为人们日常的必修课，就在于大力的宣传，所以我认为借二周年庆典之机，深化我们的主题，扩大健身的知名度势在必行。

本次活动主要是为了庆祝健身俱乐部x周年庆典及重新命名定位，从长远的目的来看，意在增强健身俱乐部的知名度和美誉度，使其能够在活动中更好的将自己的形象推出去，增强人们的健身意识，对健身俱乐部更加了解和认可，为周年庆典晚会做一个非常好的宣传;另为，文化广场的一系列活动，为以后健身走进小区打下一个良好的基础，并能更好的.实施健身俱乐部“健康大众，服务人生”的宗旨，已达到健身俱乐部增加会员、扩大业务的目的。

1□20xx年x月x日、x日x天在几个大的商场门前进行待金券的发放(带金券面额待定)，持带金券可在xx店庆期间免费健身一次，同时发放一份关于主题文艺庆典的活动宣传单页。(地点：)

3、在晚会期间，向大家赠送带有“健身俱乐部x周年庆典”字样的纪念品。

1、时间：

2、地点：

3、人员安排：健身俱乐部出教练和部分会员参加

4、活动安排：

1)向大家讲关于健身方面的知识，向大家灌输健身理念

2)宣传健身俱乐部周年庆典的活动安排

(备注：如有可能，此项活动将在小区内长期实行，以做到健身运动服务到家门口，将健身俱乐部做到小区里，以推广健身会的影响力和方便有能力进行健身运动的人能够更加方便的加入到健身行列里来，以达到健身俱乐部向小区发展的目的)

主题文艺庆典

1、时间□xx年x月x日15：00——21：00

2、地点：

3、晚会安排：

1)大型的节目表演

2)俱乐部代表讲话

3)歌曲演艺(歌手数目待定)表演节目待定

4)动感的舞蹈，体现时尚动感的时代气息。

5)精彩的游戏环节(学做健美操，赠送精美礼品)



6)精彩的抽奖环节(新加入健身俱乐部的会员与原有会员共同参加)

7)主持人在精彩的演艺过程中向大家推介健身俱乐部，以及健身的科学知识

8)制作一些宣传健身俱乐部一周年庆典的条幅再做一些气球条幅，以配合晚会进行更好的宣传.

1、要以现在大部分人在紧张的学习和工组中身体和身心都有着不同程度的疲劳，甚至是不健康的表现，或者说是亚健康的表现，突出健身既可以满足身体方面的锻炼，又可以令你身心愉悦，因为我们xx健身使用最科学的方法来教你健身。

2、倡导健身做到小区、做到家门口，以更好的为广大消费群体服务，以达到健身俱乐部“健康大众，服务人生”的宗旨，也是更好的抓住消费群体。

3、一定要以公益性的形式出现，以倡导本次活动的目的是为了倡导全民健身运动，以公益的角度去宣传周年店庆，去让广大消费者接受xx健身俱乐部，加入到xx健身俱乐部中来。

## 健身房方案篇六

运动的魅力在美健体现

三、活动时间、内容

时间：宣传期： 4 月 12 日-26 日

内容：以冷餐（以水果为主打）+游戏+体育竞技比赛组成四、活动形式平板支撑

教练指导并做 计时，运营进行 时间登记

游戏

所有人围成一个圈，主持人喊 5，则要 5 个人报成一团，落单的人接收惩罚。

卷腹 不限男女，报名 教练指导并做

人数多的话 6 人 计时，运营进行

一组，此项目全 数量登记

部参赛人员比

赛结束后取 1 分

钟个数最多的前三名获奖。

深蹲

教练指导并做 计时，运营进行 数量登记

游戏

现场问会员五 礼品：五个红

元、10 元。获奖 会员随机抽取，得一个红包。问 并当中拆开。

完问题及止

四人举杠铃

不限男女，四人 一组，一次两

教练进行指导

组，比赛结束取 并做计时，运营

1 分钟个数最多

进行数量登记的那一组获胜

人数报名超过

40 人分成两组，一组 20 人。一

组两边，一边十

人对决，三局两

拔河比赛

胜。两组胜利的 再对决，最终决 出一组人员。人

数过少则一组，三局两胜决出

获奖人员。

五、游戏规则

1、平板支撑

员时长，所有组员比赛结束后取坚持最久的前三名获奖。

2、卷腹

不限男女，报名人数多的话 6 人一组，此项目全部参赛人员  
比赛结束

后取 1 分钟个数最多的前三名获奖。

### 3、深蹲

深蹲，双肩自然打开，与肩同宽或比肩稍宽，目视前方，向下做骨盆

后倾，大腿后侧平于地面即可，向上还原起始位置，膝盖不要锁死。

参赛人员不限男女，人数多的话 6 人一组，比赛形式为一分钟个数最

多的获胜，所有组员比赛完毕取前三名获奖。

### 4、四人举杠铃仰卧起坐

做仰卧起坐的姿势，四个人平躺，手上举着杠铃，再起来，手举杠铃平行地面，再躺下去，仰卧起坐姿势。参赛会员不限男女，四人一组，一次两组，比赛结束取 1 分钟个数最多的那一组获胜。

### 5、拔河比赛

人数报名超过 40 人分成两组，一组 20 人。一组两边，一边十人对

决，三局两胜。两组胜利的再对决，最终决出一组人员。人数过少则

一组，三局两胜决出获奖人员。

## 六、人员安排

会籍部 1、会籍部从 4 月 12 日开始进行体育竞技比赛宣传，

会籍销售方案不变与店庆销售相同。

2、邀请会员报名参加比赛，比赛不收取任何费用，比赛项目共有五个。

3、会籍接到会员报名后将报名信息交给前台进行登记。

会籍参考话术：

回馈会员，我们领导决定将礼品升级，所以店庆活动重新筹备中，4月26日晚会举办一个体育竞技比赛，邀请您来参加，我们会有好礼相送。

1、运营负责收集会员报名资料并统计各项目的报名人数。

2、进行广播通知。

3、配合会籍部、教练部、市场部工作。

4、清点店内仓库物品报数据给市场部

运营部

参考话术：

尊敬的会员朋友，东葛店店庆即将到来，感恩回

馈好礼送不停，为了更好的回馈会员，店庆礼品升级

活动延期至五月，4月26日将会举办美健健身体育竞技比赛，参赛赢好礼，运动不停息。

教练部 1、与日常上课的会员进行宣传。

2、为报名参赛的会员提供指导。

3、体育竞技比赛中担任裁判，进行计时、指导。

## 七、活动流程

### 前期宣传

1、4月12日开始宣传，以店庆礼品升级为由告知会员店庆活动延期至

五月份（礼品可能升级为手机、ipad、车等大礼品），原本的店庆日

改为体育竞技活动，免费参加，现场有冷餐提供

2、为了吸引会员参加，参赛的人员可送五星派对

ktv 三小时免唱券

一张。活动当天送出。

3、运营每天进行不定时广播，保证每天到店人员都获得此活动信息。

### 活动中期

1、运营部在活动前一天进行水果冷餐的采购。

2、会籍进行电话告知并进行邀约。

3、店内选出一名活动主持人。

流程表

时间

内容 布置场馆

维护调试设备，保证能够正常

负责人 运营

备注

维护

播放音乐，运营

运营

在操厅门前摆 放桌子进行现

场报名，报名截

止至 19: 40 布置冷餐到场 馆内，将各项目

运营

报名人员进行

分组。

主持人控制现

场，召集会员准

备进行比赛

礼品：

平板支撑，教练

第一名：精品运

运营

动包

教练

第二、三名：普

并标记前三名

计时，运营在一

边做时间登记，通运动包

教练公布平板

教练

支撑成绩

礼品：

卷腹，教练计

第一名：精品运



运营

动包

做数量登记并

教练

第二、三名：普

标记前三名

时，运营在一边

通运动包

教练公布卷腹

成绩

礼品：

深蹲，教练计

第一名：精品运

运营

动包

做数量登记并

教练

第二、三名：普

标记前三名

时，运营在一边

通运动包

教练公布成绩 四人举杠铃仰

卧起坐，教练计

礼品：

运营

第一名：精品运

教练

量并标记前三

动包

名

时，运营登记数

教练

礼品：赢得一边

教练

两边准备好后

每人一个运动

水杯

开始

教练召集所有 获奖人员上台

领奖，运营颁发 奖品，合影，市

场部拍照

教练 运营 市场部

活动后期

- 1、保洁收拾场地，整理瑜伽垫
- 2、维护拆掉设备，现场装饰
- 3、运营进行活动整理
- 4、会籍接待会员送免唱券谈单
- 5、教练回到教练岛接待需要签单会员

八、经费预算

物品

数量

单价

总额

冷餐水果

1 14

1 5

300 300 元

奖状

拔河绳

30 30 24 元

红包

## 健身房方案篇七

### 一、大赛意义

通过举办比赛,使学生体会学有所用、学以致用,提高理论联系实际的能力。

### 二、大赛口号

创意点亮未来。

### 三、报名条件及要求

- 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。

### 四、参赛进程及要求

- 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。

## 五、评选方法

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。

## 六、奖项设置

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。

## 七、赛事组织

比赛由三峡大学体育学院体育理论2组组织。

## 健身房五一活动方案

### 健身房方案篇八

1、时间□20xx年7月18日15：00—21：00

2、地点□xxx

3、晚会安排：

1) 大型的节目表演

- 2) 俱乐部代表讲话
- 3) 歌曲演艺（歌手数目待定）表演节目待定
- 4) 动感的舞蹈，体现时尚动感的时代气息。
- 5) 精彩的游戏环节（学做健美操，赠送精美礼品）
- 6) 精彩的抽奖环节（新加入健身俱乐部的会员与原有会员共同参加）
- 7) 主持人在精彩的演艺过程中向大家推介健身俱乐部，以及健身的科学知识
- 8) 制作一些宣传健身俱乐部x周年庆典的条幅再做一些气球条幅，以配合晚会进行更好的宣传。