

2023年俱乐部会员卡定价原则 俱乐部活动方案(实用5篇)

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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

俱乐部会员卡定价原则篇一

人生就是一场旅行，不在乎目的地，在乎的应该是沿途的风景以及看风景的心情。暂别城市，告别喧嚣，寻找一片天然的竹林、树林环境里，黄昏野外，丹霞石壁，享受竹林避雨，樟树遮阴的静谧，有音乐、烧烤美食，更有你的`参与，在另一番天，体验别样的动感与时尚，伙伴们，来吧！

:纵享自然，动感你我

:为了感谢动力时尚健身俱乐部会员的支持厚爱，为了增进俱乐部会员与会员之间的相互了解，增强户外有氧健身运动、营造和谐融洽集体氛围；俱乐部建议组织会员们前往寨九坳风景区进行烧烤联谊活动。

活动组织：锐新创智品牌策划机构

活动地点：寨九坳风景区

报名时间：2014年8月20-8月30日

活动对象：动感时尚俱乐部全体会员

出行方式：由俱乐部管理人员召集，统一安排大巴前往

:本次活动全程由新智策划机构拟定活动方案及落实各项具体内容（含活动、统计人员名单、对接活动地点、安排活动内容、行程路线用车安排、物料准备、活动现场氛围营造及费用结算等）

5.1.0xxx负责沟通和统计参加此次活动的名单及人员动态的集合；

5.1.1xxx负责联系景区向导，进行景区的有氧爬山活动

5.1.2xxx负责景区餐厅休息，进行午餐，

5.1.3xxx负责真人CS镭战活动的安排，体验；

5.1.4xxx烧烤场地及本活动各项工作的对接事宜；

5.1.5xxx负责各项物资的印制及购买（如水、啤酒、统一标贴等）；

5.1.6xxx负责整个活动的摄录拍摄工作；

5.1.7xxx负责此活动的互动安排。

5.2活动时间进程安排

5.2.1参与人员报名截止日期：2014年8月30日

5.2.2时间安排：

集合时间：上午8:00-2:30

出发时间：上午8:30

抵达时间：上午10:00

烧烤准备：下午16:30

返程时间：19:30

（按20-人预算）

6.2路上队伍要求整齐有序，活动时要注意安全；

6.3维护俱乐部形象，不得在公共场所乱丢果皮、垃圾、攀摘花木；

6.4在自由活动期间，保管好自己的随身物品以及自己的人生安全，不得独自一人离开活动地点。

6.5不得搞浪费，烤熟再食，不得暴饮暴食，注意饮食卫生；

俱乐部会员卡定价原则篇二

人生就是一场旅行，不在乎目的地，在乎的应该是沿途的风景以及看风景的心情。暂别城市，告别喧嚣，寻找一片天然的竹林、树林环境里，黄昏野外，丹霞石壁，享受竹林避雨，樟树遮阴的静谧，有音乐、烧烤美食，更有你的参与，在另一番天，体验别样的动感与时尚，伙伴们，来吧！

:纵享自然，动感你我

:为了感谢动力时尚健身俱乐部会员的支持厚爱，为了增进俱乐部会员与会员之间的相互了解，增强户外有氧健身运动、营造和谐融洽集体氛围；俱乐部建议组织会员们前往寨九坳风景区进行烧烤联谊活动。

活动组织：锐新创智品牌策划机构

活动地点：寨九坳风景区

报名时间：2014年8月20-8月30日

活动对象：动感时尚俱乐部全体会员

出行方式：由俱乐部管理人员召集，统一安排大巴前往

:本次活动全程由新智策划机构拟定活动方案及落实各项具体内容（含活动、统计人员名单、对接活动地点、安排活动内容、行程路线用车安排、物料准备、活动现场氛围营造及费用结算等）

5.1.0xxx负责沟通和统计参加此次活动的名单及人员动态的'集合；

5.1.1xxx负责联系景区向导，进行景区的有氧爬山活动

5.1.2xxx负责景区餐厅休息，进行午餐，

5.1.3xxx负责真人CS镭战活动的安排，体验；

5.1.4xxx烧烤场地及本活动各项工作的对接事宜；

5.1.5xxx负责各项物资的印制及购买（如水、啤酒、统一标贴等）；

5.1.6xxx负责整个活动的摄录拍摄工作；

5.1.7xxx负责此活动的互动安排。

5.2活动时间进程安排

5.2.1参与人员报名截止日期：2014年8月30日

5.2.2时间安排：

集合时间：上午8:00-2:30

出发时间：上午8:30

抵达时间：上午10:00

烧烤准备：下午16:30

返程时间：19:30

（按20-人预算）

6.2路上队伍要求整齐有序，活动时要注意安全；

6.3维护俱乐部形象，不得在公共场所乱丢果皮、垃圾、攀摘花木；

6.4在自由活动期间，保管好自己的随身物品以及自己的人生安全，不得独自一人离开活动地点。

6.5不得搞浪费，烤熟再食，不得暴饮暴食，注意饮食卫生；

俱乐部会员卡定价原则篇三

裛目的：

蕩为丰富员工的业余生活，营造健康的企业文化氛围；实现“快乐生活，高效工作”的目标，推动公司团建工作健康良性发展。

衃时间：员工非工作时间，原则上每月第三个周末两天。

蒞地点：复地会所b1层

艾项目：健身室、乒乓球室、游泳馆、桌球室、舞蹈等。

廉二、具体方案

蚤1、组建员工俱乐部管理委员会与岗位职责

菱组长：充分了解员工意愿，掌握员工思想动态、充分沟通领会公司决策层精神，并以此为工作导向，合理布署员工团建工作有序开展。

蓐副组长：协作组长完成既定工作目标及方案草拟与发布。

螂组员：行政部成员。按照分工与合作原则，组织各部门实施。

葳2、员工俱乐部活动章程

瞽明确俱乐部成员的义务和权力；对俱乐部的活动、经费方面进行全面管理，制定详细的团建工作计划，定期向总经办汇报工作，不断扩大俱乐部的影响力和吸引力。

螃活动方式：1、员工利用周末或业余时间自娱自乐、强身健体。

芳1、通过自愿报名方式与复地业主互动，采用喜闻乐见的联谊活动、交流分享、才艺表演、内部比赛等、盍方式：员工出示工牌，服务台做好登记方可进入。

薈业主办卡：实行会员制，业主可办理半年卡、年卡，期间无限制使用。

腴活动原则：以会所日常接待、业主活动为主，员工活动为辅，充分利用场所规模，承载量，协助物业做好复地社区精神文明共建活动。活动规则：

俱乐部会员卡定价原则篇四

活动口号：运动，永无止境

活动目的：促进管理员交流，加强合作，学习网球知识，促进管理员综合实力的提高

参赛人员：网球俱乐部全体管理员

活动内容：单打比赛，趣味赛

比赛时间□20xx.4.11

2、太原工业学院网球比赛

活动背景：经过学校、体育管理中心以及网球俱乐部在学校内部的大力宣传发展，很对学生已经对网球有了初步的了解。也开始渐渐地喜欢上了这项运动，这次的网球比赛分为网球趣味赛和网球竞技赛两个内容。

活动目的：吸引更多学生加入到这项运动中来，加深学生对这项运动的喜爱，促进网球爱好者的学习交流，为广大爱好者提供一个良好的平台。

活动对象：太原工业学院全体学生

活动时间□20xx.5.115.12

活动地点：太原工业学院网球场

活动主办方：太原工业学院网球俱乐部

活动形式：男子单打、趣味游戏

本次活动分为前期准备、中期准备、后期准备。

前期主要为活动的宣传，资金预算，活动策划等，中期为比赛过程的进行，后期为奖品颁发以及活动总结。

俱乐部会员卡定价原则篇五

（二）打造全疆一流的健身教练培训基地，通过课程的培训，使参加培训的人员达到健身项目执教水平，并颁发资格证书。同时培训学校作为就业培训机构，可争取获得政府政策支持。

（三）成立万年青健身管理公司，投资者投入项目运作资金，包括场地建设、人员工资等费用，“万年青”向其输入管理人员和健身教练，运用成熟的健身广场经营管理体系，辅助其经营。

（四）针对办公室工作人员研发一套办公室专用健身操，上门授课，利用办公室有限的空间，达到强身健体的目的。

（一）每天有太多的事情要决定，感觉压力太大；

把自己的全部精力放在了工作上，没有时间照顾家庭；

有时想约朋友健身，却预约不到运动场地；

公司举办各类会议，一时找不到合适的地方；

商场如战场，经过一周的商场厮杀，真的需要有个清静的地方修身养性；

想成为现代化的企业，良好的员工培训是必不可少的，但是没有合适的地方进行；

以上的问题说明人们需要一个环境舒适、适合交流的健身场所，健身已经成为朝阳行业，已经得到人们的广泛认可并参

与。

（二）差异化经营

1、会员俱乐部，使健身广场具有商务会所的性质，满足商务人士的需求；

1) 有专门的健身场地、器械、健身设施。

2) 成立商务洽谈室，供应咖啡、饮品、茶水、瓜果、烟酒等。

3) 简单的中西餐厅。

（三）设立健身卡，作为商务活动中馈赠的礼品，推出“合作健康”的概念，“请人吃饭不如请人出汗”，合作的长久需要以健康的身体为基础，同时延伸为合作是健康、有益的。

俱乐部根据消费群体需求推出各种类别的健身卡：

1、年卡、季卡、月卡及次卡；

2、商务卡——针对商务人士，可作为商务馈赠礼品，普及“合作健康”的理念。

3、家庭卡——一卡可满足家庭所有成员的健身需求，多人通用；

4、孕妇卡——针对孕妇保健的专业项目用卡；

5、喜庆卡——可作为新婚、节日等礼品；

6、学生卡、教师卡——针对学生、教师群体，价位较低，可分期付款。

7、医务卡——针对医务人员，价位适中；

其中，年卡定价为1260元/卡，其它卡类的定价将根据市场调查结果确定适当的价格。

1、目标区域划分

- 1) 会所商圈及周边步行10分钟内可到达俱乐部的区域；
- 2) 会所公交线路所贯穿区域；
- 3) 逐渐向全市进行市场拓展。

2、目标群体

健身俱乐部的消费群体主要包括健身爱好者、减肥者、形体塑身者、学生、教师、医务人员、孕妇、家庭、白领阶层及技术类人员等。

1、人员推广

由5名咨询顾问，按区域进行划分，进行排查，收集客户资料，收集客户资料，发放宣传资料。

2、体验推广

邀请消费者亲临现场，由咨询顾问或前台内勤人员进行讲解，并带领消费者参观俱乐部，第一次光临的消费者可免费体验俱乐部内各经营项目。

3、广告投放

1) 户外广告宣传；

2) 在经过会所的主要公交线路（如1路、5路）做车体广告，或在车内悬挂扶手上做广告。

4、印刷品广告

- 1) 印制万年青健身俱乐部的推介手册，进行发放宣传，内容包括：万年青健身俱乐部简介、为什么健身、如何选择健身广场、健身中应该注意的事项、保健（运动）的小常识等。
- 2) 印制宣传卡片，正面为万年青健身俱乐部简介，反面为年历，规格为ic卡大小，方便、实用，易于携带、保存。

5、促销活动

- 1) 礼品赠送活动，如购买年卡，可获赠精美打火机；
- 2) 团购优惠活动，如购买一定数量健身卡，可获赠次卡。

6、公关活动

- 1) 赞助一支街舞组合或校园乐队，在人流聚集区域或餐饮酒吧进行表演；
 - 2) 举办会员联谊活动，如组织会员旅游，针对家庭卡客户举办“好家庭评比”活动等。
 - 3) 为各单位举办“最健康企业”评比活动。
 - 4) 为会员举办“健美先生”与“健美小姐”评比活动。
- 1、在户外大量散发俱乐部宣传手册；
 - 2、通过各区域市场调查与走访，得到大量客户名单；
 - 3、在节日进行卡的推广活动，可作为单位给予员工福利，也可作为员工购买的礼物；
 - 4、各类模特大赛召开，可为大赛中的选手提供形体培训；

5、启动办公室操项目，进入各企事业单位进行宣传，邀请企事业单位的领导来现场观摩，并带动商务卡的推广、销售。

6、开拓管理输出业务。

员工须人手一册《52运动健身会所培训手册》，内容包括两部分：

1) 52运动健身会所的企业文化、自身优势及经营项目等；

2) 销售人员技能培训，如：如何把业务做得更好、客户管理和沟通方法、说话的技巧与方法、电话销售中将会面临障碍和挑战等。

以年卡为例，一张年卡销售额为1200元，提取200元作为销售所产生的相关费用。其中包括：

50%用于人员工资、提成、交通费及公司内部活动所产生的公关费用等；

40%用于促销、公关活动、广告投入、器材设备及办公用品损耗等；

10%用于支付项目管理及策划的费用。

其中项目管理及策划费用，以“月”为周期进行结算；

销售额达到120万元以上，超出销售目标部分，按一定比例提成作为资金，划入项目管理及策划费用，具体事宜进一步协商。

1、团队的组建、管理

组织架构如下：

销售经理：1名，负责全局销售工作；

销售内勤：1名，负责档案管理工作；

咨询顾问：6名，负责业务拓展工作；

若干兼职人员（大学生）。

2、工作计划

时间工作内容

招聘大学生，作为兼职销售人员。健身教练培训学校项目启动，开展招生工作；

通过兼职学生的宣传，室内广告的张贴，达到信息发布的目的。

11月继续收集客户资料，建立完整的客户档案；对现有客户进行核实，并开拓市场；

对销售人员进行培训；

完美销售管理体系。

12月正式开展市场拓展业务。

3、公关活动

（1）金和开业一个月内（10月），举办健身体验活动，针对个人、夫妻、家庭，通过活动可以收集目标消费群体的意见，该意见一经采纳，将给予参与者一定数额的现金奖励。

（2）成立营养饮食、保健常识的讲座小组，在健身广场定期为会员举办讲座，也可受邀上门讲座。

(3) 公关活动举办健身体验活动，为多个单位举办健身操、健身操比赛，以及健美先生、健美小姐评选活动，评选最健康企业健美先生、小姐等，并邀请媒体妙作。

4、办公室操运作

10月为研发期；

11、12月为试验期，并申请国家认证；

20xx年为全国推广期。

附一：

1、推广手册（健身知识），包括：

1) 为什么健身？

2) 如何选择健身广场？

3) 健身中应该注意事项；

4) 保健的小常识；

5) 小文章：健身中的变化、感受等。