

2023年健身房策划方案做 健身房活动策划方案(大全5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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

健身房策划方案做篇一

这几年的研究调查表明，大学生体质健康状况不容乐观，例如体质下降，容易生病等。这不仅影响了大学生当前的学习，而且也对他们未来所从事的事业产生了不可忽视的影响。尤其是这几年nba、英超等体育活动的风靡，激发了大学生在竞技场上一展风采的愿望。当下大学生希望通过体育锻炼来增强体质。然而，学校提供的锻炼设施较为陈旧，且目前市场上健身房的收费标准往往超出了大学生的承受能力，因此，开办一间针对大学生的健身房具有明朗的前景。

结合福州高校学生健身房匮乏的现状，拟选取大学城作为创业的起点，凭借大学城庞大的学生群体及在体能教育方面的优势，可以预见我们拥有庞大的市场空间和发展空间。

1、项目绍

我们计划成立一间健身房，以大学城为中心，顾客以附近大学的大学生为主，以及附近周围的社会上的顾客。项目前期打算先租赁一间大仓库，地点选在地价相对较低的地段。相关配套设施有：跑步机5台、五人综合训练器1台、坐式蹬腿训练器1台、坐式胸肌推举训练器1台、下斜举重床1台、臂力训练器2台、乒乓球台、桌球台、桌游设备等。

2、项目的经营

形势分析：前期因为设施有限，并且知名度不高，顾客对我们的认知度不高。

相应对策：我们必须先把握住每个进来的顾客，前期我们打算为每个来光顾的顾客量身定制健身方案，争取每个顾客都有专门的教练手把手的指导与训练。在顾客中留下好的口碑、好的形象，通过顾客的口碑相传，打开我们在大学城的市场，使我们能够站稳脚跟。后期发展壮大之后，首先进行面积上的扩展，设备的更新和新设备的引进，专业教练的人员数量增加。并且有可能发展成为全国一家针对大学生的专业健身连锁店。

3、项目优势

大学城附近没有一个设备齐全、价格适合大学生的健身房。并且即使有也没有一个主要针对大学生人群的专业化的健身团队。现代社会对良好身体素质的需要，要求我们迫切改变自己，提高自己的身体素质。初中高中我们迫于学业压力锻炼的机会和时间都很少，大学的时间是很充足的并且我们处于一个从学校走向社会的转折。有一个良好的体魄对于我们走向社会、走向职场都有很大的帮助。现在很多的职业面试都是先看外表。俗话也有说：好的身体是革命的本钱。所以，加强锻炼，增强身体素质是现代大学生的需求。这是一个正在增长的新兴社会需求。

4、团队优势

我们团队自己拥有有体育专业的学生、专业化的健身知识，优良的管理和营销策略以及对于事业的热忱。

大学生，一群永远走在时尚和思潮前面的人，随着我国经济的发展，健身这个及健康又时尚的行业越来越流行了，大学生自然不会落后。

目前的高校学生以80后期和90后出生的人群为主。这个群体是伴随着我国经济快速成长起来的，而互联网是他们日常生活的一部分。因此这个人群的特点是思想开放、容易接收新事物，敢于尝试新事物。对这样的一个群体而言，高校之内的传统健身项目显然不能满足他们的基本要求。而目前单在福州市的高校众多，因此开拓这片高校健身市场具有重大的意义。经过调查发现，福州大学生平均月消费是750元左右，但是办理一张力美健健身年卡最少需要3000元左右。对于一名普通的在校大学生，是不可能承受如此高额的健身消费的，无疑福州的大学生想获得适合自己的健身锻炼只是一种奢侈的幻想。为此，我们针对性地开设了健身房。

结合大学城远离市区的地理位置和城内庞大的消费群体，因此此选址开设健身房即能吸引较多的大学生，而且竞争压力相对较小。由于大部分高校学生有群体式消费的习惯，他们锻炼的时间比较集中，加上学习和社团的任务与压力都比较大，他们需要更多的体育活动来减压。而我们拥有比较专业的体能教练，能对不同的学生针对开设一套比较完善、符合他们需要的健身方案。

目前大部分学校的健身方式比较单一、内容较为枯燥。部分同学急切关心自己的锻炼成效、拥有较强的表现欲望，他们希望通过体育锻炼能获得更多的成功体验。拟根据顾客的要求，设定最适合他们的健身方式。

男生市场：在师大和福大的宿舍附近的商业区开设以主要锻炼大腿、胸腹、手臂等肌肉为主的健身项目。

女生市场：当男生市场的运作趋于稳定的时候，我们将在福大、师大外附近开设瑜伽、普拉提、舍宾等健身项目。

健身房策划方案做篇二

相濡以沫，最爱七夕

x月xx日—x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(x月xx日—x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？“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——价值——x元的精美礼品。

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励——价值——x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。

健身房策划方案做篇三

相濡以沫，最爱七夕

x月xx日—x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(x月xx日——x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？“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———价值———x元的精美礼品。

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励———价值———x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。

健身房策划方案做篇四

优秀作文推荐！

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。

健身房策划方案做篇五

组长□XXXX

副组长□XXXX

篮球、羽毛球、乒乓球、钓鱼、登山、中国象棋、健身操

以各协会组织开展（羽毛球、乒乓球、健身队、钓鱼已成立协会），其他活动由文体局组织。

每周五、六周日进行

羽毛球7月份健身队（操）10月份

乒乓球8月份登山、钓鱼11月份

篮球9月份中国象棋12月份

羽毛球、篮球在体校，乒乓球在老干局，钓鱼在昌化江，登山在尖峰岭，中国象棋在文体局四楼，健身舞（操）在县民族文化广场。

县文体局、各协会要组织好队伍，进行赛前训练，统一队服，按照时间节点做好充分的准备。把每一项体育活动都开展得热烈、精彩、祥和、圆满。以此为契机推动我县全民健身活动提高到新的水平。