

2023年健身房活动方案 健身房元旦活动方案(精选8篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

健身房活动方案篇一

以“游艺”为主题，让幼儿在欢乐自由玩耍的'氛围下，家长和幼儿亲子同乐参与各项游艺活动，体验节日的愉快气氛，欢欢喜喜地享受节日的快乐。本次游艺活动，为幼儿和家长提供了进一步了解幼儿园以及亲子同乐参与活动的机会。

- 1、通过活动，让幼儿和家长感受到节日的气氛，共同分享节日的快乐。
- 2、让幼儿通过游戏表现自己，体验到努力就会有成功的快乐。
- 3、通过游艺活动，感受到附小幼儿园大家庭的温暖，加深家园情、师生情、亲子情。

20xx年x月x日x点(如遇雨天活动时间提前)

幼儿园内操场、阴雨天场地、各班教室、功能室

- 1、布置游艺场地，准备游艺材料，游艺内容；
- 2、灰太狼、喜羊羊装扮服饰各一套，心愿祝福墙；
- 3、活动邀请函，各活动区不同的宝宝印章；

4、非常幸运之星20份、特别幸运之星12份、超级幸运之星3份；

3、新年礼物、新年心愿祝福卡若干(与幼儿人数相等或超过)；

4、喜庆音乐：《踏雪寻梅》、《新年好》等若干首。

全体幼儿(每位幼儿至少有一位家长陪同来园参与亲子活动)

主持□x

灰太狼、喜羊羊□x音乐负责人

奖品兑换处负责人□x

门口安全负责人：当日保安

游戏组织成员□x

1、各活动区域均向家长和小朋友开放，全园分成10个公共活动区域，8个活动区域是孩子参与集印章，2个活动区域是亲子游戏区域，优胜者获得新年礼品一份。

2、活动时，每个孩子有一张邀请函，任意选择自己喜欢的游艺项目和父母一起进行活动。同一项游艺活动只能参加一次，每参加完一个游艺活动后，由负责该活动的老师做标记确认。小班幼儿参加4个、中班幼儿参加5个、大班幼儿参加6个能干宝宝集印章后，到兑奖处兑换新年礼物。

3、幼儿将游艺券兑换礼物后，到抽奖处将游艺券投入抽奖箱，等待最后的“年度幸运宝宝大抽奖”。

1、参加活动不拥挤、要排队。

- 2、活动时，不高声喧哗，不乱丢垃圾。
 - 3、活动时要注意安全。
 - 4、活动时尽可能到人少的地方参加活动。
 - 5、中大班幼儿在游戏中要能够谦让小一些的小朋友。
 - 6、每个活动区设定一个排队等候区，由一名老师专门负责。
 - 7、邀请函由各班老师填好幼儿姓名和班级后提前一天发给幼儿，提醒幼儿注意保管。
- 1、x开始，扮演灰太狼和喜羊羊的人员在门口发放新年心愿祝福卡。
 - 2、幼儿和家长将填好的心愿祝福卡贴到心愿祝福墙，欣赏幼儿园球操。
 - 3、幼儿和家长凭老师发的邀请函开始到各个活动区域参加游戏集宝宝印章，兑换奖品。
 - 4、兑换奖品后，可以继续入园参加亲子游戏集印章，或与灰太狼和喜羊羊一起游戏、合影。
 - 5、钟声敲响时，所有的家长和小朋友，一起陆续来到操场分区域站好队集合，和灰太狼和喜羊羊律动《铃儿响叮当》。
 - 6、园长送上新年祝福。
 - 7、请家长委员会代表抽取“年度幸运宝宝大奖”。
 - 8、各班发放“新年气球”，大家共唱《新年好》，共同许愿，迎接“新年气球”升空；燃放新年礼花，新年游艺活动结束。

健身房活动方案篇二

健身房周年店庆策划方案

运动的魅力在美健体现 三、活动时间、内容

不限男女，人数 教练指导并做 多的话 6 人一

计时，运营进行

组，教练记会员 时间登记 时长，所有组员 比赛结束后取前三名获奖。

游戏

抱团打天下

所有人围成一 个圈，主持人喊 5，则要 5 个人专业资料报成一团，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 不限男女，人数 教练指导并做 多的话 6 人一

计时，运营进行

组，比赛形式为 数量登记 一分钟个数最 多的获胜，所有

组员比赛完毕 取前三名获奖。

游戏 知识问答 现场问会员五 礼品：五个红 个健身知识，
主

包，内有 1 元、持问出问题，抢 2 元、5 元、6 答最快并
且答

元、10 元。获奖

案正确的人获 会员随机抽取，专业资料

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

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。

进行数量登记

五、游戏规则 1、平板支撑

平板支撑时，肩要稍微过肘部，收腹，夹臀，不能榻腰，腰
背要直，专业资料

1、会籍部从 4 月 12 日开始进行体育竞技比赛宣传，专业
资料

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：

1、您好 xxx 先生/ 女士，我是美健健身的会籍顾问，由于我们店庆活动参与人数过多，为了更好的感恩回馈会员，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。专业资料

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

播放音乐，运营 运营 在操厅门前摆

放桌子进行现

负责人 运营

备注

ktv三小时免唱券

专业资料

场报名，报名截止至 19:40 布置冷餐到场

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 计时，运营在一

边做时间登记，教练 第二、三名：普 并标记前三名
通运动包

教练

支撑成绩

礼品： 卷腹，教练计 第一名： 精品运 时，运营在一边
做数量登记并 教练 第二、三名：普 标记前三名

通运动包

教练公布卷腹

教练

运营 动包

专业资料

成绩

礼品： 深蹲，教练计 第一名： 精品运 时，运营在一边
做数量登记并 教练 第二、三名：普 标记前三名

通运动包

教练公布成绩 四人举杠铃仰 卧起坐，教练计

时，运营登记数

教练

量并标记前三

名

教练公布成绩

教练

动包

运营

第一名： 精品运

礼品：

运营 动包

两边准备好后

水杯 开始 教练召集所有 获奖人员上台

教练 教练

每人一个运动

领奖，运营颁发 奖品，合影，市

场部拍照

运营 市场部

专业资料

活动后期

物品 冷餐水果 奖状 拔河绳 红包

数量 1 14 1 5

30 24 元

单价 300

总额 300 元

专业资料

健身房活动方案篇三

xx20xx年年会

20xx年1月18日17：30—21：00

xx酒店六楼会议厅

公司总经理、副总经理、全体员工，共计xx人。

附件一：参与年会人员表

对20xx年公司的工作成绩进行总结，展望公司20xx年的发展愿景；同时丰富员工企业文化生活，激发员工热情，增强员工的内部凝聚力，增进员工之间的沟通、交流和团队协作意识。

活动内容：总经理及副总经理致辞、部门负责人年终总结、热场活动、晚宴、抽奖等。

健身房活动方案篇四

- 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。

健身房活动方案篇五

一、店庆概述：

3月-4月，力美健健身俱乐部1周年店庆，我们将组织丰富多彩的店庆月活动，以两店同庆为宣传的创新点，制定周密的前期准备工作，为“店庆月”的效果打下了良好的基础。围

绕销售计划，将通过媒体，活动、等系列方案展开主题活动。好的开端是成功的一半。同时希望通过有效、完善地策划，使我们的建店1周年，既成为盛大的狂欢礼，也成为力美健健身20xx年高潮销售的聚集点。

活动目的：

树立力美健健身新形象，提高力美健健身的社会知名度，并借机促销；通过成功的市场推广及活动达到迅速影响周边相关因素，传播企业文化，通过系列的促销、及活动使周边市民关注、空前达到对力美健健身俱乐部1周年庆典活动宣传的目的，完成销售目标。

二、筹备方案：

筹备工作

三、活动主题

此次店庆推出以下主题：力美健健身绚彩1周年

阳春三月全城绽放盛艳满花城

四、策划思路

力美健记忆：通过媒体传播来体现力美健健身亲和力，引起民众普遍关注与热情参与。（力美健发展纪实）力美健性格：通过媒体传播来体现力美健健身留给花城人民的感受。

力美健风尚：通过会员活动来唤起对健康、时尚健身理念的认同。对会员及潜在会员传达店庆信息。增加到店量。（快乐体验）

力美健脉搏：力美健的持久发展是与会员连在一起的，无论是

现有会员，还是潜在会员，我们需要拉近与他们的距离，达到对力美健企业文化的认同。通过“周年酒会”的形式来回馈会员。使老会员能够忠诚我们的品牌，潜在会员看到力美健跳动的脉搏。

五、活动安排

1、十佳会员评选活动；（暂定）活动时间：

3月20日至4月20日活动形式：

由力美健全体成员店在4月20日前选出十佳会员

评选标准：入会时间的长短、活动的参与次数、每月健身次数

十佳会员，

活动目的：通过评选活动，使会员能更积极的参与到周年庆中来，增强会员对力美健的品牌忠诚度。活动流程：

3月15日前店内张贴海报发布信息3月31日店内张贴海报发布入会会员

2、会员快乐体验

好的主题活动不仅是周年庆成功的关键因素，而且对于活动所产生的效应也有着至关重要的作用，因此在主题活动的选择上以快乐的概念打造周年庆主题活动。通过系列主题活动，加强会员及潜在会员对力美健的认同。同时增加潜在会员进店量快乐体验主题活动：

3月20至4月20日每周六下午四点运动风暴：

勇者无敌（会员及家属，朋友卧推比赛，）仰卧起坐

3月20至4月20日每周日下午四点亲情风暴：“

快乐一家亲”欢乐家庭活动多变呼拉圈”

“欢乐之家之激情自行车”（会员一家参加）11.30日休闲风暴：“向快乐出发”会员快乐自驾游（选择店庆月中一个星期日）注：

以上活动报名时间：

以店内海报，短信方式加以告知。活动将制定详细个案

将为会员及朋友准备比赛奖品

活动将邀请：

宝石花车友俱乐部会员

野骆驼户外俱乐部会员中国电信员工牡丹茶座会员

费用预算：500元

3、激情开放日至-寻找健友（20xx年4月1日至7日（20xx年4月15日至22日）活动内容：

通过发邀请函的方式，邀请会员家庭，及朋友参观体验，以上时间会员可带一位朋友体验免费健身。

4、周年庆酒会时间：4月20日地点：待定

活动内容：待活动确定后，于4月5日制定详细酒会方案

六、店庆营销方案

1、庆典1周年，层层惊喜送好礼”活动；

入门有礼：进店参观（待定）入会有礼：现场抽奖（小礼品）

【阶段促销活动】

三个阶段结束后销售15--20万老会员续会：

健身房活动方案篇六

大家好！

“绿树鲜花迎宾朋、盛装笑颜赛展风采”，在这喜迎建党节到来之际，我们这里隆重举行“xx社区首届全民运动会”，这是我们社区全体居民的一件大事，也是我们社区贯彻落实上级精神，创建省级体育先进社区的要求，更是我们构建“亲民、为民、利民”的全民健身服务的体现。在此，请允许我代表xx社区党支部□xx社区居委会，向出席这次开幕式的各位领导、来宾表示热烈的欢迎！向大会全体运动员、裁判员和工作人员表示诚挚的问候！向指导和帮助我们社区筹备本届运动会的体育局、街道领导表示由衷的感谢！

体育是文化交流的枢纽，是提高居民体质的需要、是实现“中国梦”的必然要求。通过这次运动会的举办，我们期望在推进居民文化体育交流的同时，唱响“全民健身、共创和谐”的主题，为此，我在这里提三个希望。

一是我衷心希望全社区有更多的同志、居民参与到本次全民运动会中来，同时也请大家自觉听从指挥，服从裁判，发扬体育精神、赛出风格、赛出水平、赛出友谊。

二是我衷心希望我们的裁判员、工作人员努力为运动员创造一个公平、公正、公开的竞赛环境，为他们赛出好成绩提供保障。

三是我衷心希望社区居民能以这次全民运动会新的起点，掀

起新一轮全民健身热潮。

最后，预祝本次全民运动会取得圆满成功！谢谢大家！

健身房活动方案篇七

这个活动比较浪漫，有利于促进会员储值，能提升复购率，也充分利用了预售这一点。

这个活动方案，最主要的难点在于活动宣传以及文案，文末作者会提供一张宣传渠道图，健身房可以参考。

同时这个活动次年的执行力也需要考虑到，健身房需要做好会员参与活动的备案。不可失信于会员，对品牌产生负面影响。

将本活动链接转发到朋友圈集满28个点赞，可获赠免费健身两天！

集满68个点赞，可获赠一周免费健身哦！仅现30名，先到先得，赠完为止！（兑换时间内前台处领取，出示手机截图领取）。

情人节当天购卡：”情侣双月卡（520元）、情侣半年卡（1314元）、情侣年卡（2014元）。

办理年卡或以上加1314元可获赠一年的运动时间！！

活动较为常见，需要结合微信公众号，发文排版。不会的朋友可以来咨询我。

购买情侣卡套餐的用户，可享受抽奖资格，且将免费赠送一个神秘的成人玩具！

活动期间购买年卡及续卡升级的新老会员均可参与店庆抽奖活动：

一等奖：泰国双人游

二等奖：健身半年卡

三等奖：健身月卡

四等奖：私教课一节

五等奖：玫瑰一只

活动难点也在于宣传，活动本身就有传播力度，宣传好了效果不会差。尺度稍大，健身房要考虑会员接受程度！

健身房活动方案篇八

1、活动主题

店庆狂欢、装饰健身房、播放喜庆的音乐

2、活动时间

店庆折扣价格表，店内活动时间一个月

3、活动优惠

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）

4、办卡有礼：

5、全款有礼

付全款办理年卡赠（私教几节课）半年卡赠几节课

7、回报老会员

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。

9、房内活动

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）