

最新健身房双旦活动宣传语 健身房活动策划方案(通用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

健身房双旦活动宣传语篇一

激情绽放，时代有爱

二、活动时间

x月x日——x月x日

三、活动内容

(一)情歌对唱真情表白

x月x日x□00——x□00□在6楼健身房一侧开辟出专门区域，现场麦克于广播室相连，情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的形式，对他(她)唱出或者说出心里话。并通过广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

(二)浪漫情人玫瑰芬芳(x□x)

x月x日正常营业时间内，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝(限送__枝)。当日健身满__元，加送精美巧克力一盒。

四、费用支出

1、展板2块：__元

2、门楣2块：__元

3、平面广告：__元

4、礼品(玫瑰花、巧克力)由__负责

5、音响费用：__元

6、其他杂项支出：__元

合计：约__元(玫瑰花及巧克力费用未计算在内)

五、提示

本档活动□vip卡可以使用折扣功能。

健身房双旦活动宣传语篇二

(一) 销售队伍是公司获取利润的直接工作者，组建一支专业的精英销售团队，负责健身广场的业务拓展工作。通过对市场细分，划分不同的目标群体，从而有针对性的开拓市场。

(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) 针对二道桥商圈及周边步行10分钟内可到达俱乐部的区域；
- 2) 1路、101路公交车线路所贯穿区域；
- 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) 在金和商城外部进行户外楼体广告宣传；

2) 在经过金和商城的主要公交线路(如1路、101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；

3) 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。

4) 为各单位举办“最健康企业”评比活动。

5) 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；

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《万年青健身俱乐部培训手册》，内容包括两部分：

1) 万年青健身俱乐部的企业文化、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1260元，提取260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。

备注：

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250万元以上，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10月在全市各大写字楼，收集客户资料，包括个人信息、团队信息及商务信息（接待、会务信息）； 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。

健身房双旦活动宣传语篇三

我光棍，我快乐！

让光棍节见鬼去吧！

提升餐厅营业额，提升餐厅知名度。

大厅。

今年的光棍节也格外引人关注，社会上越来越多的光棍们，想摆脱光棍的生活状态，因为我们餐厅推出光棍节活动满足

光棍们的需求，避免下一个光棍节的光棍。

1. 活动当晚两人男女通行，免费一个。最低消费需要150元。时间在当天7点至23点。

2. 凭埋单收据，参与大转盘，（奖品设计有玫瑰花、公仔、精美小礼品）

1. 一楼大门口大型海报一张、店内k展架3幅、电梯小海报4张。

2. 策划部市场单位展架13幅、不同规格海报3张。

让光棍节见鬼去吧，两人男女行，一人买单。

快快行动吧，在花容酒楼告别你的单身！

11.11光棍节，给单身的你找寻另一“半”的机会！

健身房双旦活动宣传语篇四

倡导文明健康生活方式、促进全民健身与全民健康深度融合，具有十分重要的意义。根据国家体育总局和安徽省体育局的工作部署和要求，市体育局、市体育总会决定在全市组织开展20xx年“全民健身日”暨全民健身月系列活动，现将有关事项通知如下：

认真贯彻落实党的十九大和十九届二中、三中全会精神关于体育工作的重要论述，动员和引导广大群众开展丰富多彩的体育健身活动，使8月8日“全民健身日”深入人心，推动广大群众行动起来，人人健身、天天健身、科学健身。

（一）以民为本

以人民群众日益增长的体育健身需求为出发点，坚持“便民

惠民”，通过组织开展丰富多彩的全民健身活动，使广大人民群众有更多的获得感和幸福感。

（二）因地制宜

紧密结合实际，紧紧围绕群众身边，突出活动特色。

（三）注重实效

淡化仪式、崇尚简朴、厉行节约、务求实效，在活动内容上下功夫。

（四）广泛参与

扩大“全民健身日”的知晓度，提高群众参与率，广泛动员社会力量组织群众身边的各类全民健身活动，让全体人民动起来，营造浓郁的健身氛围。

新时代全民健身动起来

全民健身健康

（一）20xx年x月x日是星期三，为方便群众广泛参与，8月4日—12日为组织开展“全民健身日”活动时间。

（二）为进一步拓展“全民健身日”的时空范围，确定8月份为20xx年市“全民健身月”。

（一）各机关、企事业单位、城市社区、农村乡镇村、各体育社团在全民健身月活动期间，在基层广泛组织开展贴近群众、丰富多彩、特色鲜明、注重实效、方便参与、利民惠民、群众喜爱的体育比赛和健身展示等系列活动。

（二）市全民健身工作委员会的成员单位在“全民健身月”

时段内要率先组织开展体育健身活动。

（三）县（区）体育行政部门在“全民健身月”期间应组织本辖区各单位、体育社团、基层健身站点、示范晨晚练点、体育俱乐部等，广泛组织开展形式多样的各类全民健身主题系列活动和体育赛事。

（一）举办市全民健身月活动启动仪式。8月8日举办“银行杯”20xx年省“最强舞王”广场舞大赛暨“我要上省运”广场舞选拔赛海选赛。

（二）深入基层广泛开展体育健身活动。在“全民健身月”活动期间，利用全民健身的各类体育场地，在城市社区、乡镇行政村等广泛开展羽毛球、篮球、乒乓球、棋牌等体育赛事和健身活动。

（三）开展免费国民体质测试活动。在“全民健身月”活动期间，市国民体质监测中心和县区国民体质监测站要免费为群众开展体质测试活动，把科学健身理念和知识送到群众身边。

（四）开展公共体育场馆免费或低收费向公众开放。将开放措施提前向社会公示，为群众健身提供保障；鼓励支持学校、体育俱乐部和其它社会场馆免费或优惠开放各类体育设施，吸引更多人群就近开展健身活动。

（五）开展全民健身志愿服务活动。在“全民健身月”活动期间，广泛动员各级社会体育指导员、体育教练员、运动员、体育教师、体育健身专家等深入基层义务开展健身展示、技能指导和科学健身讲座等全民健身志愿服务活动，积极推广科学健身方法，指导广大基层群众科学健身。

健身房双旦活动宣传语篇五

(一)销售队伍是公司获取利润的直接工作者，组建一支专业的精英销售团队，负责健身广场的业务拓展工作。通过对市场细分，划分不同的目标群体，从而有针对性的开拓市场。

(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) 针对二道桥商圈及周边步行10分钟内可到达俱乐部的区域；

2) 1路、101路公交车线路所贯穿区域；

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) 在金和商城外部进行户外楼体广告宣传；

2) 在经过金和商城的主要公交线路(如1路、101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；

3) 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。

4) 为各单位举办“最健康企业”评比活动。

5) 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；

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《万年青健身俱乐部培训手册》，内容包括两部分：

1)万年青健身俱乐部的企业文化、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1260元，提取260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。

备注：

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250万元以上，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10月在全市各大写字楼，收集客户资料，包括个人信息、团队信息及商务信息（接待、会务信息）；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。