

2023年健身活动工作计划 健身工作计划(模板7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

健身活动工作计划 健身工作计划篇一

- 1、熟悉场馆器械区。知道所有器械用法。
- 2、拥有很专业健身知识，有指导会员的能力。
- 3、了解会员的需求，增肌，减脂，塑形。针对会员要求拟定方案。
- 4、了解会员的消费水平，从而下手谈课时问题。
- 5、具有销售的头脑去谈私教，尽量可以下单。
- 6、注重上课质量和回访会员。
- 7、注意和会员沟通时的言行举止。

今年是我们健身中心发展非常重要的一年，也是一个充满挑战、机遇与压力的一年。为了增强责任意识、服务意识，并充分认识和有条不紊地做好客服部的工作，特制定本计划。

随着客服工作的不断强化，对客服的管理水平也提出了更高的要求，因此我们要进一步的做好日常工作。

1. 加强和规范客服部工作流程，认真审核原始票据，细化与顾客和财务的对接流程，做到实时核算，在办理业务的同时，强化业务的效率性和安全性。
2. 倡导人人提高节约的意识，努力做好开源节流，在控制费用方面，加强艰苦奋斗、勤俭节约的作风，不浪费一张纸、一支笔将办公费用降到最低限度。
3. 加强内控与内审工作，让员工每月进行自查、自检工作，并做自我总结，及时发现问题，及时纠正错误，让基础工作进一步完善。
4. 为加强客服人员的个人素质，着手对客服人员进行培训，培训内容主要针对‘仪容仪表’‘服务的重要性’‘如何服务’‘接待技巧’等几个环节。争取在最短的时间内让客服人员有较大的转变和提升。
5. 针对健身中心人气不够旺、知名度不够高的问题需尽快解决，但要提升知名度需要大量的广告资金投入，为解决和提升我们的影响力，减少广告支出，准备开始长期着手健身中心外联工作，联系本地一些知名企业、单位合作，如银行、电信、酒店、旅游、娱乐业等。充分利用当地资源，借力发力，提升我们的知名度、影响力，从而达到预期效果。

健身活动工作计划 健身工作计划篇二

- 1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，

加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

xxx三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

3、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品

的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

4、 长期宣传，重点促销。

5、 自我提高，快速成长。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

健身活动工作计划 健身工作计划篇三

健身房建设成为服务中心服务理念最强的部门之一，激励部员以最大热情投入工作，通过开展乒乓球比赛，棋艺比赛，经验交流会，茶话会等独具特色的活动，丰富健身房部员的生活，确保健身房部员在服务中心勤工俭学的同时能够展现

自我，锻炼自我，从部门的工作与活动中发现自我价值，增强自信心，提高自身能力。通过开展专业性较强的“健美先生、丽人”等活动加大健身房会员在全校的知名度，通过开展舞蹈大赛等活动加大健美操会员在全校的知名度，将健身房做成一个品牌!此外通过与学生在线，校广播台□bbs等的合作来提高宣传力度与效果。

现部门下属三个健身房，五个乒乓球室，一个健美操房和一个网球场。除部长和副部外，部员共分成九个小组，每组责任心强同学担任组长。组长任用采取以下措施：上学期优秀组长预留3名，上学期优秀部员提拔3名，新招人员面试3名。这样就可以保证各项通知和决定能够及时传达给每一位部员!

内部考核组成员：由副部担任内部考核组组长，各行政组长担任考核组成员，每名组长每周一次查岗，由副部分配考核时间及考核情况汇总。

为了使部员不仅仅通过自己的双手获取生活补助外，希望通过我们服务中心，让大家得到更多方面的锻炼，在组织协调、待人接物，文明礼仪方面有所提高。计划通过活动交流形式，使部员的各项能力得到一定提高。更希望通过活动方式加强内部交流沟通!

活动时间初步定在20xx年的10—12月份，及20xx年的4—5月份。

活动初步方案：

1、全体部员交流会：

目的：让大一新生进一步了解大学生活，确定方向，加强对我校大学生勤。

工助学工作的了解，增加各同学之间的相互认识、了解。

内容：自我介绍；畅谈自己工作计划；大学生活的得失，大学生活的目标！不同年级之间的经验交流。

2、乒乓球比赛

目的：加强内部交流沟通。

内容：分组进行友谊赛。

3、棋艺比赛：

目的：加强棋类爱好者之间交流，丰富部员生活。

内容：象棋，五子棋，军旗，跳棋等同时进行。

4、健美先生、丽人评比

目的：加强会员之间交流，扩大健身会员在学校的影响力。

内容：知识竞赛，技能比拼等方式。

5、舞蹈大赛

目的.：为健美操会员提供一个展示自己学习成果的机会。

内容：分组进行舞蹈大赛。

6、茶话会

目的：加强内部沟通，

内容：通过部员才艺表演等方式加强沟通。

四，规章制度

进一步完善考核制度，建立内部考核组；建立例会制度，请假换班制度，建立财务报销制度；建立部门每学年辞职辞退人员信息库及辞职辞退原因，以便为下学年工作提供相关材料，分析辞职辞退原因，更好的管理。通过完善各项制度，加大考核力度将健身房建设成为服务中心服务纪律观念最强的部门之一！各项制度见详表！

- 1、建立qq群，将所有部员qq号统计清楚加入该群，加强交流。
- 2、统计全体人员生日情况，在每位部员生日时由部门负责人代表部门为部员送生日贺卡，发祝福短信！
- 3、统计部员兴趣爱好，在业余时间组织部分人员举办共同爱好的活动！
- 4、为了让更多大一新生更加熟悉徐州风貌，在十月初以自愿的形式组织部门相关人员秋游。
- 5、让公邮丰富起来：鼓励大家把自己感兴趣的东西发到公邮，让公邮在部员的学习，工作生活中起到一定的作用，增加大家的归属感！
- 6、会员方面：为了更好的让会员满意，建立每位会员的健身计划，任务由部门负责人安排专人负责；为会员举办两次有意义的活动；在元旦等节日为会员送去苹果等小礼物！设立反馈本，更好的为会员服务，尽量满足会员的各项合理要求。通过会员扩大健身房的影响力，建立会员qq群，加强会员之间交流沟通！

时间：整学期

模式：健身房会员——a□100元/学期b□四人以上90元/学期c□50元/30次(健美先生前三名免费)

有很多他们上一届已经做得非常好的地方，将继续保持下去，可能的话加以改进或创新。

继续小组长为工作的重心及纽带，因为小组长要么更为优秀，要么更有进取心，或者兼而有之，他们会是一群非常好的帮手，以他们为纽带，整个部门会更有凝聚力和集体荣誉感。二，温馨的人文关怀，当然还有严格的纪律，小错误第三次辞退，大错误第二次辞退。三，除本部门的茶话会和春游以及服务中心安排本部门开展的活动外，再想办法举办一两次在全校范围内有影响力的活动，初步建议为健美先生和健美丽人大赛。四，部门费用的控制与把握，依旧以节俭为原则，力求准确而具体，把每一分钱的功效发挥到最大。

二，严把面试关，改变招新宗旨：我们大部分需要的不是最优秀的人，而是最适合这份工作的人；由于各方面原因而导致时间较紧的同学，最好能做出坚持到最后的保证，否则重新加以考虑，对于中途辞职或被辞退的同学以后将不再录用，并将黑名单发至勤工助学各部门负责人的手中。对于第三次参加健身房面试的同学保证录取。

炫舞坊和会员健身房性质类似，一起说。最主要的问题是宣传力度不够，在全校范围内没有较高的知名度与影响力，亟待解决。我的看法是，贴宣传单基本没用，开学初制作免费体验卡(含兄弟卡，情侣卡等)，类似于名片，大量制作的话，每张不到五分钱，正面介绍健身房，背面介绍体育器材商家，这是拉外联可以解决，然后发到各学院团委和学生会，以及健身房部员，相信可以达到很好的效果。另外实行学期会员(100元每学期，四人及其以上团报90元)，按次的会员(30次50元)，以及每次2元共三种可供选择。

对于器材损坏较快，其主要原因是值班的部员的责任心不够，在同学不规范操作时没有及时指出，相信强调以后能在较大程度上改善这一问题。对于报修过程极缓慢，没有效率的问题，可以尝试先修后报，但要保证没有弄虚作假。

为女生在竹苑开一个健身房，场地就是健美操房，预计购置的东西包括跳绳，飞镖，呼啦圈，仰卧起坐垫，弹力绳，弹力球，女式哑铃等。桃三桃五逐步走向会员制，方便管理，也是为了给同学们提供更好的服务，与环境。与桃四的方案不同，正在制定中。搬一个健身房到梅三，矿业学院，由我负责与其交流。

上一届负责人做的很优秀，给我们一个榜样，也让超过他们成为一个挑战，不过我们有信心做得更好。

祝愿健身房成为一个团结友爱的大家庭！

健身活动工作计划 健身工作计划篇四

为进一步发展全民健身事业，广泛开展全民健身运动，根据《全民健身条例》和《xx省全民健身实施计划》要求，结合我市实际，制定《xx市全民健身实施计划(20xx—20xx年)》。

(一)坚持群众体育与经济社会发展相适应，紧紧围绕市委、市政府中心工作，促进社会文明进步和经济快速发展。

(二)坚持统筹兼顾，重在基层，鼓励各类人群参与健身活动，推进各地全民健身事业均衡发展。

(三)坚持活动与建设并举，重在建设，扎实推进全民健身公共服务体系和设施建设。

到20xx年，城乡居民体育健身意识普遍增强，参加体育锻炼人数显著增加，广大群众身体素质进一步提高，各地形成覆盖城乡的全民健身服务体系。

(一)经常参加体育锻炼人数显著增加

每周参加3次以上体育锻炼人数达到34%以上，其中16岁以上

城市居民(不含在校学生)人数比例达到12%以上，城市居民达到20%以上，农村居民达到7%以上。保证在校学生每天参加体育锻炼至少1小时。提高残疾人参加体育锻炼人数比例。

(二)城乡居民身体健康素质明显提高

(三)体育健身设施有较大发展

全民健身设施基本覆盖城乡，人均体育场地使用面积达到平方米以上。60%的社区和50%的行政村建有公共体育健身设施。逐步增加公园、绿地、广场的公共体育健身设施。推动公共体育场馆面向社会开放，实现体育资源社会共享。市区及各地分别建成能承接高水平竞赛和大型群众体育活动的健身中心。

健身活动工作计划 健身工作计划篇五

(一)、俱乐部的体育工作

- 1、加强社区体育健身组织管理，完善全民体育健身网络体系。俱乐部成立全民体育健身领导小组，推动体育活动开展。
- 2、加强俱乐部体育指导员的管理，组织培训上岗，在社区的体育健身活动中发挥应有的作用。
- 3、开展丰富多彩的体育活动，定期举办社区篮球赛、乒乓球赛、拔河比赛、围棋比赛等活动。

二、俱乐部体育指导员培训和俱乐部管理工作

做好俱乐部体育指导员培训工作，建立岗位责任制度。举办俱乐部社会体育指导员培训班，并重点培训体育骨干，做到理论与实际相结合，通过培训提高俱乐部体育指导员的素质，从而带动群众体育健身工作的开展。

三、日常具体工作

- 1、俱乐部体育指导员培训班
- 2、社区羽毛球比赛
- 3、社区乒乓球比赛
- 4、社区拔河比赛
- 5、社区少儿溜冰比赛
- 6、举办篮球比赛
- 7、举办围棋比赛
- 8、在下半年配合镇完成体质测定任务。

新的一年,南都社区将紧紧围绕中心工作积极开展创建“精品社区、星级社区、绿色社区”活动,坚持把工作重心面向社区居民,为居民办实事、办好事,为居民们排忧解难,保一方平安,不断提高居民对社区的幸福感和荣誉感。

健身活动工作计划 健身工作计划篇六

- 1、所在地健身市场的成熟和消费者的消费能力
- 2、健身房的以后的经营的路线确定,比如说做大众化的健身房还是中高档的(做大众化的卡价格比较便宜,会员量相对比较多,要求健身房的面积要大器械要多。对于器械的品质要求不高。做高中高档健身房卡价相对要贵,服务的水*要求高。器械的品质的要求也要高一点。)
- 3、健身房的地理位置是至关重要的,选址要注意的,健身

房的楼下要有足够多的车位。大型健身房的会员会相对比较多，没有够多的车位会给会员带来很多的不便。最好健身房的旁边会有高档的主宅区以及一个够大的停车场。

4、 在一家大型健身房的启动之前就应该确定好健身房的管理人员及主人员，大型的专业健身健身房的管理单靠健身房的投资人是无法妥善管理的，必须分派管理。以及健身房工作人员的前期培训。工作人员包括：教练，会籍及内部的服务人员。

5、 健身健身房的器械品牌的选择也是非常重要的，器械的选择要注意以下几点。不要买品牌太好的器械，因为健身器械的品牌的好坏只有教练自己懂重要的是器械的品质。器械的好坏在于它的训练的效果以及它的使用的寿命，请一个有经验的专业教练基本上可以都可以辨别器械品质的好坏。

6、 健身房的管理模式的选择，在北京、上海等大型健身房的管理模式都采用分部门管理，每个部门确定管理人员，教练部要有教练主管，会籍有会籍主管，吧台有吧台的主管。如有需要的话可以确定一个健身房管理经理。

练人员的选择，对于一家刚开业的健身房的做内部宣传的话少不了教练，教练的选择要注意的就是不要太注重教练的块头的大小，块头太大会让健身会员有中抵触的作用，年龄段的选择也很重要，选择相对较年轻的教练比较有活力一点，教练之间必须是一个很团结的团体，年龄大差距往往造成交流的不便。教练想象的好坏给参观人员的第一感觉是非常重要的。

a□系统部（管理部）系统部负责整个健身房的操作管理

b□内务部 内务部负责健身房的内务管理，及财务管理

d□会籍部 负责健身房的宣传售卡及会员的售后服务

e□服务部 会员在健身房的服务包括：前台，吧台都需要服务人员

f□* 负责整个健身房的内部清洁

1，健身房里最重要的人员就是健身教练，健身教练分为器械和有氧两类。

目前做器械教练的人蛮多，但实际能说的上专业教练得很少。所以招聘器械教练的话，设定几样要求。

a□有国家或者国际专业的认证机构认证的教练证书，这至少说明此教练有受过专业的培训。

b□有两年以上的工作经验，或者一年以上的大型健身房的经验。保证有足够的经验。

c□个人形象的好坏也会给健身房的带来很大的影响。

d□电脑的操作能力是必须的

2、会籍部是负责销售的，在内在外形象都很注重。

a□有一定销售经验口才好是最重要的

b□没有健身方面的知识没关系，可以由教练主管去培训。但必须在健身房开始营业之前完成。会籍主管必须要有大型健身健身房的工作经验，这样能够保证在操作过程中遇到问题的时候去有效的解决。

1、教练部要求教练主管制作健身房的规章制度，器械的管理及维修维护的方案，会员训练服务的流程，训练计划的编排。器械的如何的编排合理如何摆放，怎么样安排训练及如何合理的编排训练计划。教练人员的工作安排，团体课安排。

2、会籍部要求会籍主管具体的销售方案的制作，工作时间表的安排。

3、服务部的具体的情况具体的安排

4、以上几样都需要在健身房开业之前完成，所以健身房在启动之前就需要招聘各个部门的主管，因为可以协助管理配合以后的工作，工作人员招聘管理及培训。

器械教练主要分为几个类别，

普通器械教练的工作范围包括；

每天7-8小时的上班时时间，其中有包括值班的时间。如果有增加请按照你自己工资计算出每个小时的工作费用计算加班费。教练上班时的工作内容有，一是检查器械的是否有损坏，或者螺丝有没有松动，有的话请做好登记及维修，并报告教练主管。在有健身会员的时候主动给与指导。当会员在做一些需要保护的时动作的时候请给与保护。如在没有会员需要指导的时候，要在器械去内巡场。注意会员的训练动作是否正确，又错误及时给与指导改正。

健身教练主管的待遇，

2、有一年以上的教练主管经验的有好的管理经验的
2500/3000

3、有多年管理经验的教练主管，有好的管理模式的
2500/4000

教练主管的工作范围；对于器械的管理主要有两样，一是对器械的使用安排，二、器械的维修护理。对于服务的管理，如何统一安排健身会员训练，如何统一安排教练指导健身。

对于团体课程的编排。会员训练动作的统一安排及健身计划表格的制作。包括所有健身教练人员的管理工作。

1、器械训练是一家健身房的最重要的一点，也是投资的重点部位。器械是健身房的硬件设施，健身教练是健身房的软件设施，这两个缺一不可。要求器械具备很好的使用效果。

3、在运动完的时候需要一个可以休息的地方，那我们就可以在健身房里边设一个比较大的休闲区，内部可以供应，各种饮料、水果盘、（黄瓜、苹果、西红柿、香蕉、??）各种健康的水果、还可以供应健身饮料这一块做的好的话利润达到200%-300%、一个运动服专卖点（里边包括运动服装运动鞋，跆拳道服、健身手套、运动毛巾）其实就像在把休闲茶吧和健身健身房合开一样，但两者相补相成动静结合。

4、如果资金允许的话，可以考虑在健身房内部增加一些新兴的运动项目，例如室内攀岩、壁球、室内篮球（半场的跟壁球场地差不多大，三人一组玩篮球在消费人群里有很好的的人缘）篮球投资小玩的人也多，还可以组织活动。

健身房里边包括；

1、健身器械区，特点是面积要大视觉效果要好，高度有4米以上，通风效果要好，能在不开排风扇的情况下空气能够自动流通为最佳，面积要求在800至1000*方。

6、动感单车房，靠窗，面积要求在100*方左右

8、办公室等

整体面积在最高估计在3000*方左右。

健身房的档次决定健身房的投资金额，例如我们要做的是一家中高档次的健身健身房，那么我们按照目前市场的投资估

计是在200-300万之间。那么作为投资者关心的就是成本的回收效率，回收的效率直接跟年卡的定位相关，一家健身房的开业期间的促销肯定会有个优惠期间。在优惠期间的我们做的目标是做旺人气，人气越旺对健身房以后发展会越顺利。

促销期间的卡价要在固定年卡的9折范围以内，原因卡价下调很容易但回调就很困难。比如年卡定位在2180左右。假设投资资金为250万，那我健身房的促销时间持续两个月，在促销期间我们需要做到的业绩应该定位为300张年卡。那么在前两个月的活动期间我们可以收回40-50万。那么有两百个固定会员的，做好销售人员的管理。每个月的销售业绩定位为20-30万，以预期的销售额不计算健身房持续经费，可以在一年内收回成本。但是健身房也有高峰期和低峰期，但内部装中央空调就可以减少带来的影响。

健身活动工作计划 健身工作计划篇七

以满足群众日益增长的多元化体育需求为出发点，以提高全区人民健康素质和生活质量为根本任务。切实提高广大市民的身体素质和健康水平，丰富广大市民的精神文化生活，促进人的全面发展，形成健康文明的生活方式。大力开展全民健身运动，坚持活动与建设并举，重在建设，扎实推进全民健身公共服务体系建设，为建设幸福作出积极贡献。

初步建立与区社会经济发展水平相协调的公共体育设施，构建基本满足广大市民体育健身需求的全民健身服务体系，不断增强居民健身意识，积极倡导健身生活方式，明显提升人民身体素质。

(一)经常性参加体育锻炼人口不断增加，城区居民身体健康素质进一步提高。居民体育意识、健身知识和健身能力明显提高，体育健身成为更多人的基本生活方式，社区居民经常参加体育锻炼人数不断增加，每周参加体育锻炼活动不少于3次、每次不少于30分钟、锻炼强度中等以上的人数占户籍总

人口比例35%以上(不含在校学生)，居民主要体质指标显著提升，国民体质合格率达90%以上。

(二)加强辖区体育健身设施建设，人均体育场地面积不断增加。建设区级公共体育健身场地“五个一”工程，即一个青少年校外体育活动中心(已建成)、一个标准体育场、一个标准游泳馆、一个综合体育馆、一个体育公园。各街道要相应建有多功能体育广场，各社区要相应建有全民健身活动中心。有条件的公园、绿地、广场建有体育健身设施。到20xx年，全区各社区体育健身设施覆盖率达到90%以上，全区人均体育场地面积达到1.71平方米以上。

(三)加强社会体育指导员培训，构建全民健身志愿服务体系。成立区级社会体育指导员协会，完善和创建管理机制与志愿服务体系。区级体育主管部门每年培训三级社会体育指导员100名，到20xx年，社会体育指导员总数达到1800名，占全区常住人口的比例2%以上。进一步壮大社会体育指导员队伍，指导全区居民进行科学健身。

(四)加强青少年体育工作，进一步改善青少年体质。落实党中央、国务院《关于加强青少年体育增强青少年体质的意见》，坚持“健康第一”的指导想，把增强学生体质作为学校教育的基本目标和重要评价内容。区教育主管部门要进一步健全学校体育工作机制和督导制度及考核制度，提高体育教学质量，倡导科学、健康的体育健身和生活理念。保证在校学生每天参加1小时体育锻炼，做到人人有项目，班班有团队，校校有特色，定期举办学校运动会。在校学生普遍达到《国家学生体质健康标准》基本要求，其中达优秀标准的人数比例超过20%以上，学生体能素质明显提高。

(五)加强各类体育组织建设，全民健身组织网络不断完善。基层体育组织数量不断扩大，到20xx年基层体育组织覆盖率达到90%，区级各类体育协会达到8个、体育类民办非企业单位达到5家。各街道、社区，各行业等要建有相应的体育组织。

逐步形成体育主管部门、区体育总会、体育协会、体育健身俱乐部、社区文体活动中心(站)、健身活动点、健身气功站和社会体育指导员等构成的遍布辖区的全民健身组织网络体系。

(六)加强全民健身活动特色品牌打造，全民健身活动内容丰富多彩。遵循“因地制宜、业余自愿、小型多样、就近就便”的原则，各机关企事业单位、各行业系统、各社会团体等要经常组织各类人群开展具有品牌特色、形式多样、丰富多彩的全民健身活动，定期或不定期举办全民健身运动会。每年举办单项体育活动5次以上。每个街道拥有晨晚练体育活动点5个以上。

(七)积极配合开展国民体质监测，科学服务全民健身。各机关企事业单位、各行业系统、各社会团体需积极配合市国民体质监测指导中心开展国民体质监测、健身指导、运动处方，推荐健康、新兴的健身项目。

(八)加强全民健身宣传教育，形成崇尚科学健身的社会风气。充分利用媒体广播电视、平面媒体及互联网等新兴媒体，大力宣传全民健身，普及全民健身知识，提高公民科学健身素养。借助“民健身日”、重大体育赛事、全民健身运动会及各种体育活动加强宣传报道，倡导健康生活方式。

(一)加强组织领导。建立区全民健身领导小组，加强对全民健身工作的领导，研究制定全民健身公共服务保障政策。将发展全民健身事业、建设全民健身公共服务体系纳入经济和社会发展规划。建立激励机制，把全民健身工作作为精神文明、文明社区、社会事业发展评价体系等各类评比、表彰活动的重要指标。各工会、共青团、妇联和各行业体协等社会团体各尽其能、各司其职，采取有效措施，认真执行本实施计划。

(二)加大财政投入。贯彻落实《全民健身条例》各项规定，

将全民健身事业纳入本级国民经济和社会发展规划，将全民健身工作所需经费列入本级财政预算，并随着国民经济的发展逐步增加对全民健身事业的投入，把做好全民健身工作作为改善民生的一项重要任务，列入工作计划，抓好计划落实。加强基础体育设施建设和重大全民健身活动的经费投入。鼓励和引导社会力量捐资、出资支持和兴办全民健身事业。

(三)整合体育资源。按照国家有关公共体育设施用地定额指标规定，将公共体育健身设施建设纳入城区建设规划和土地利用总体规划，新建居住区要按照国家有关居住区规划设计规范标准，建造体育健身设施。已建造的体育健身设施，不得挪作它用。进一步加大以重点建设中小型、专项型、适用性强的体育场地设施。充分利用自然资源、公园、公共绿地、广场等配建篮球、足球、乒乓球、羽毛球、健身步道、健身路径等多功能体育健身设施。教育主管部门要积极推进学校体育场馆向市民开放，机关、企事业单位要创造条件建设体育健身设施，为职工参加体育健身创造条件。

(四)广泛开展全民健身活动。不断创新全民健身活动形式和方法，引导和鼓励市民经常参加全民健身活动。定期举办不同层次、不同类型、不同人群的全民健身体育竞赛活动和健身展示活动，突出健身性、参与性、趣味性。打造一批群众参与性强的全民健身品牌活动，扩大全民健身活动的影响力，创建“一区二品”活动(即一个全民健身活动品牌，一个群众体育竞赛品牌)。组织开展好传统节日全民健身活动，精心组织策划好每年8月8日“全民健身日”的系列全民健身活动。

(五)发展各类人群体育。将社区体育工作作为社区建设的基本内容，统筹规划，以街道和社区公共体育设施建设为重点，不断改善体育健身环境和条件。将社区体育纳入全面建设小康社会的重要组成部分，逐步建成一体化的全民健身公共服务体系。进一步发展职工体育和青少年体育，抓好老年人体育等。

(六) 引导健身消费。鼓励和引导市民体育消费，扶持和发展社会力量兴办体育健身休闲产业，为各种人群提供多元化的健身服务需求。建立和完善公共体育健身服务规范，提高公共体育健身服务水平。

(七) 推进法治建设。各部门要进一步贯彻执行《中华人民共和国体育法》、《全民健身条例》、《公共文化体育设施条例》、《市规范全民健身设施建设与管理办法》和《区社区体育健身设施管理办法》等法律法规。进一步规范政府部门的职责，依法行政，切实维护市民参与体育健身的权益。要建立统筹规划、政策引导、组织协调、提供服务等方面的机制和制度，加强执法和监督检查，提高法治水平，做好全民健身的长效管理。

(一) 加强组织领导。本计划在区政府的领导下，由区文体局会同有关部门、各群众组织和社会团体共同推行。区全民健身工作领导小组作为协调机构，负责督促和协调全区各部门实施本计划。

(二) 抓好成效评估。要把全民健身工作纳入文明单位和文明学校的考核指标体系，根据国家有关评估标准，对本实施计划的实施情况进行检查评估，对全民健身事业作出突出贡献的单位和个人，根据相关规定予以表彰奖励。

(三) 认真贯彻落实。各部门以及工会、团区委、区妇联和各行业体协等社会团体要提高认识，充分发挥各自职能，各司其职，将本计划列入日常工作计划，切实抓好各项工作的落实。