

健身馆销售工作计划和目标(大全7篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

健身馆销售工作计划和目标篇一

今年上半年共销售11227336盒，比去年同期销售的'140085盒增加87251盒，为同期的1.62倍；其中xx年3-6月份销售190936盒，比去年同期销售的115615盒增加75321盒，为同期的1.65倍。

xx年1-6月新市场销售116000盒，老市场115736盒。

上半年的主要完成的重点：

1、 市场网络建设方面：

2、 市场控制：

通过公司的大力支持，关闭了太和 market，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。

3、 费用与货款回收：

上半年年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上实现了60天内90%以上。

xx年全年计划销售70万盒，力争100万盒，需要对市场问题进行

行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求。

经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信赖，主要原因是公司管理表面简单，实际复杂，加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素，造成了心理上的压力，害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶性竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以Otc□以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

健身馆销售工作计划和目标篇二

在已过去的20xx年里，作为一名房产销售人员，我所在的销售部在公司领导的. 正确带领下和各部门的积极配合下提前完成了全年的销售任务，这一年全球的经济危机蔓延，房地产市场大落大起，整个销售团队经历了房地产市场从惨淡到火爆的过程。准备明年在中国经济复苏和政府调控房地产市场的背景下，销售工作将充满了机遇和挑战。现制定20xx年房地产销售个人工作计划。

一、加强自身业务能力训练。在20xx年的房产销售工作中，我将加强自己在专业技能上的训练，为实现20xx年的销售任务打下坚实的基矗进行销售技巧为主的技能培训，全面提高自身的专业素质。确保自己在20xx年的销售工作中始终保持高昂的斗志、团结积极的工作热情。

二、密切关注国内经济及政策走向。在新的一年中，我将仔细研究国内及本地房地产市场的变化，为销售策略决策提供依据。目前政府已经出台了调控房地产市场的一系列政策，对20xx年的市场到底会造成多大的影响，政府是否还会继续出台调控政策，应该如何应对以确保实现20xx年的销售任务，是我必须关注和加以研究的工作。

三、分析可售产品，制定销售计划、目标及执行方案。我在20xx年的房. 产销售重点是*公寓，我将仔细分析可售产品的特性，挖掘产品卖点，结合对市场同类产品的研究，为不同的产品分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

四、针对不同的销售产品，确定不同的目标客户群，研究实施切实有效的销售方法。我将结合20xx年的销售经验及对可售产品的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。我将通过对工作中的数据进行统计分析，以总结归纳出完善高效的销

售方法。

五、贯彻落实集团要求，力保销售任务圆满达成。我将按计划认真执行销售方案，根据销售情况及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结，对于突然变化的市场情况，做好预案，全力确保完成销售任务。

六、针对销售工作中存在的问题及时修正，不断提高销售人员的业务技能，为完成销售任务提供保障。明年的可售产品中商铺的所占的比重较大，这就要求我要具更高的专业知识做保障，我将在部门经理与同事的帮助下，进行相关的专业知识培训，使销售工作达到销售商铺的要求，上升到一个新的高度。

健身馆销售工作计划和目标篇三

- 1、熟悉产品工艺及施工工艺，发挥xx的系统优势；
- 2、做标干工程，高品质、高工艺；
- 3、发展战略合作伙伴，适用于大客户、政府项目；
- 4、维系好相关政府责任部门关系。

二、业务工作目标西安办事处部门目标□x万。分摊到业务x万/人；分摊到x季度，每季度完成x万。

1、任务及重点突破方向酒店式公寓

- 1.1重点客户放在近半年内要确定外保温材料的公建项目□x米上高层。
- 1.2以华宇的系统优势打开市场，带动其他产品的销售。

1.3与相关部门的友好维系，如质监站、节能办、建材协会等。

2、具体计划内容：

2.1了解政府的政策力度，建材协会、节能办的相关备案手续。

2.2客户搜集，搜房网查询到x个住宅□x个公建。建设信息网、政府招标网，等等。

2.4跟进近期目标客户。

2.5邀请客户考察队伍建设与人才储备队伍建设初期建议x名业务，后期淘汰x名，x名内勤；施工队伍本地化；项目经理本地化。建立人才储备档案，可从同行业挖人才过来。

3、客户发展方向客户的进展阶段，需详细填写客户动态表。

4、大客户的维护与开发政府单位、上市公司及外资公司、本土大型公司。需填写大客户登记表。大客户开发的团队合作，或是一个大的项目有多个总包时，就需要团队的支持。

5.3项目的专项费用（需申请）。

6、公司与办事处联动

6.1相关人员的培训工作；

6.2大客户公关；

6.3客户考察等相关任务。

7、工作效率的管控

7.1积极的心态；

7.2工作的氛围；

7.3员工的自我提升。

8、日常工作的管控对日常工作任务、工作目标合理分解细化，完善营销部门管理制度。

主要有以下几个方面：考勤管理、会议制度、工作计划与总结、项目报备与立项管理、绩效考评。

健身馆销售工作计划和目标篇四

一、 积极学习产品知识，熟练掌握销售技巧，加强二网销售人员的培训和沟通。

二、 做好二网和总部各部门的协调工作，维系二网经销商与总部的关系，达到长期合作、互惠共赢的目的。

三、 根据厂家政策及公司政策调整，及时出台具有可操作性的相关政策，通知并监督各二级网点实施；定期对各二级网点巡回检查，检查其执行协议情况、执行销售政策情况及日常业务开展情况。

四、 帮助二级网点做好广告宣传工作，组织以乡镇为主的巡展，定展。

五、 积极开拓市场，走访政府采购单位及大型企事业单位。

经过分析，宝骏630车型和价位非常适合菏泽市的出租车运输行业□20xx年，应该列为重点攻关对象。设想一下，如果菏泽大街小巷行驶的出租车是宝骏汽车的话，对品牌影响力和市场竞争力将会是多么大的提升。这样也可以为公司节省一大部分广告宣传费用。

六、 为了扩大销售渠道，增强品牌店市场渗透力，拓展辐射区域，公司应该在空白县区内增开二级网点数量。寻找较有销售能力和具有一定经济实力的二级经销商作为合作伙伴。

我相信，在上汽通用五菱的品牌影响下，在公司领导的大力支持下，加上所有宝骏汽车菏泽正鑫4s店各部门员工的努力，宝骏汽车可以很快的打开菏泽市场。争取本年度二级网点的销售量达到总销售额的40%。

健身馆销售工作计划和目标篇五

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动时请给与保护。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来越顺利。

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。假设投资金额为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。

健身馆销售工作计划和目标篇六

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，***万元，纯利润***万元。其中：打

字复印***万元，网校***万元，计算机***万元，电脑耗材及配件***万元，其他：***万元，人员工资***万元。

客服部利润主要七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制□xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润***万元。

工程部利润主要计算机网络工程;无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点——无线网，和一部分的上网费预计利润在***万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润***万元;多功能电子教室、多媒体会议室***万元;其余网络工程部分***万元;新业务部分***万元;电脑部分***万元，人员工资***—***万元，能够完成的利润指标，利润***万元。在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

健身馆销售工作计划和目标篇七

在第二季度中，继续实施贯彻全年的方针，和老客户加强联系，锻炼和新客户打交道的能力。

在平时有什么产品的新情况、优惠，及时联系客户，为客户着想，急客户之所急，为客户想办法解决难题，让客户一直对公司的产品保持信心，以及对我本人的信任。

通过细心观察客户所需，在有空闲的时候，举办小型的聚会，为客户之间连线搭桥，促成更加深入的业务往来，同时在聚会上积极的宣传，让客户带动朋友一起合作。

在市场的开发上，只有对公司的产品一点点的分析，才能看到具有潜力的市场，以及在这个过程中能够发展成为新客户的人。所以每天都要看看自己对于产品的认识是不是有更进一步的了解，自己对于产品的性能使用情况是不是变化的，有没有新的用途可以开发出来，这些都将成为销售过程中可以细化解说的地方，对销售更加有利。

对于每一天都有变化的今天来说，我们要做好足够的准备来迎接更加成熟的消费者。因此对于销售方面的知识，就不能够因为已经是一个能够将产品销售出去的普通的销售员而懈怠，反而更要深入的研究现在消费的心态，客户的心理，从

而做到知己知彼，才能将自己的业务成功的推销出去。

只要我在工作上每天都进步一点点，在长积月累下来，我的经验更加丰富，知识储备也变得更多，业务能力也会增强，相信在未来能够有巨大的变化。所以今年的第二个季度中，我会以更加严格的姿态，去面对接下来的挑战。