

# 健身房营销活动方案 健身房促销活动方案 (模板9篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 健身房营销活动方案篇一

为贯彻实施《全民健身计划纲要》，促进群众性体育运动的深入开展，以弘扬奥运精神、增强员工体质、营造和谐氛围、促进企业发展为目标，宣扬体育文化，展示运动员形象，增加团队凝聚力，丰富员工文化体育生活，按照工作安排，举办本次阳光体育趣味运动会。现将有关事宜安排如下：

我健身、我快乐；好体魄、好生活。

时间□xx

地点：体育广场

主办单位：体育局

承办单位：河南易动体育文化有限公司

协办单位：体育器材经销商

本次运动会项目设路：财源滚滚，旱地龙舟，动感五环，毛毛虫竞速，环环相扣，碰碰球，快乐大脚，海贝接珠，袋鼠运瓜，脚踏实地，绑腿跑，协力竞走。

1、参赛单位到大会组委会报名

## 2、拨打热线电话xx报名

1、执行大会制定的趣味运动项目相关规则(详见项目具体说明)。

2、本次运动会个项目实行预决赛制，按照比赛成绩决定名次。

1、各单项均取前8名(报名队数不足8队的减1录取)，颁发相应奖品作为奖励。根据名次按9、7、6、5、4、3、2、1计算团队积分。

2、依据团体总分取前8名颁发相应奖品作为奖励。(如遇团体总分相等的，按第1名多者名次列前，依次类推)

3、本次活动设珞体育道德风尚奖6名，颁发相应奖品作为奖励。

## 1、前期准备

(1) 悬挂活动横幅

(2) 布置现场

(3) 准备道具

(4) 组织签到

## 2、中期安排

(1) 运动会开幕式

(2) 各代表队入场仪式

(3) 领导致辞;

(4) 运动员代表宣誓

(5) 裁判员代表宣誓

(6) 领导宣布趣味运动会开始

(7) 各代表队退场

(8) 开幕式表演

(9) 各项目比赛开始

(10) 领导公布比赛结果，为获奖团队或优秀运动员颁发奖品；

(11) 运动会闭幕。

### 3、后期安排

(1) 各组成员拍照留念

(2) 工作人员清理现场

(3) 体育器材展览交流

1、物品详情请参照附件1《活动物品清单》。

2、费用分为物品费用、人员费用和项目管理费用，详情请参照附件2《费用清单》。

### 1、财源滚滚

参赛人数：每队4人(男女各2人)

比赛方法：4名队员双脚分别站于比赛器材内侧，4名队员通过协调配合拨动比赛器材向前行进，赛程60米。

计分：以各参赛队所用比赛器材通过终点线所在垂直平面为计时停止，用时少者胜。

## 2、旱地龙舟

参赛人数：每队10人(男女各半)

比赛方法：每组派10名队员。赛程60米。

比赛规则：在比赛时人和器材不能分离，始终骑行与器材上，每人最少有一只手抓住绳带，否则处罚(加时间5秒)。裁判鸣哨后出发，提前出发者处罚，(加时间5秒)。

计分：以各参赛队所用比赛器材通过终点线所在垂直平面为计时停止。用时少者胜。

## 3、动感五环

参赛人数：每队4人(男女各2人)

比赛规则：2名队员立于比赛器材内，2名队员在外掌控方向，扶住比赛器材。裁判发令后，4名队员通过协调配合使比赛器材在规定跑道上行进，赛程为60米。

计分：以各参赛队所用比赛器材触及终点线所在垂直平面为计时停止，用时少者名次列前。

## 4、毛毛虫竞速

参赛人数：每队4人(男女各2人)

比赛规则：比赛开始前,4名队员骑在比赛器材上,双手抓住固定把手立于起跑线后。裁判员发令后,4名队员通过协调配合使比赛器材在规定跑道上行进,赛程60米。

计分：以器材全部通过终点线垂直面为计时结束，用时少者名次列前。

## 5、环环相扣

参赛人数：每队5人(男3人女2人)

计分：以各参赛队中的所有队员全部通过终点线所在垂直平面为计时停止，用时少者名次列前。

## 6、碰碰球

参赛人数：每队1人

比赛规则：在固定的区域内，2人对抗，被推出界线者为输。  
计分：获胜者进入下一轮比赛。

## 7、快乐大脚

参赛人数：每队1人

比赛规则：比赛开始前，参赛队员脚穿巨鞋手提鞋带在起跑线后做好准备，裁判发令后，参赛队员带动巨鞋向前行进，赛程60米。

计分：以巨鞋任意部位触及终点线所在的垂直平面为计时停止，用时少者名次列前。

## 8、海贝接珠

参赛人数：每队4人(男女各2人)

## 健身房营销活动方案篇二

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。

### **健身房营销活动方案篇三**

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！

# 健身房营销活动方案篇四

## 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

## 健身房营销活动方案篇五

201x年7月（店庆月）

201x年7月25日（主题日）冷餐晚会

感恩十年，有您陪伴！

1、入门有礼：赠送价值168元周卡一张

入会有礼：赠送价值388元月卡一张（办理季卡以上卡种）

介绍有礼：会员转介绍积分双倍返（运动时间）

主题大礼：7月25日当天抽取一名入会及续费会员，返现100%。  
（仅限本月办卡会员）

2、忠实会员评选（暂定）

活动时间7月10日-7月20日

活动形式：由52健身全体店员在7月20日前选出十名忠实会员

评选标准：入会时间的长短、健身的次数

### 3、积分返现活动

活动时间：7月6日-7月25日（20天）

活动形式：活动期间有效期内会员每进场一天积一分，返现十元（抵扣券）最高返现200元。（仅限办卡及办理私教，不折现，可抵扣办卡费用）

### 4、老会员转介绍（新会员）积分双倍返

卡型价格奖励

半年卡700元每介绍一人，赠送一个月运动时间（仅限本月）

普通年卡988元每介绍一人，赠送两个月运动时间（仅限本月）

两年卡1688元每介绍一人，赠送四个月运动时间（仅限本月）

亲情卡1688元每介绍一人，赠送四个月运动时间（仅限本月）

注：会员转介绍须由会员亲自带过来，否则无双倍返

### 5、老会员续费

卡型价格

普通年卡988元

两年卡1688元

亲情卡1688元

### 6、新办卡会员

## 卡型价格

普通年卡988元

2个月会籍时间+月卡一张+2个月免费停卡

+价值400元的私教课两节+运动腰包+每月返现抽奖

两年卡1688元

4个月会籍时间+双月卡一张+6个月免费停卡

+价值400元的私教课两节+8g优盘+每月返现抽奖

亲情卡1688元

4个月会籍时间+月卡一张+6个月免费停卡

+价值400元的私教课两节+瑜伽垫一条+每月返现抽奖

## 7、办理私教

店庆期间办理私教可享以下优惠：

办理12节200元/节另赠2节课

办理24节190元/节另赠4节课

办理36节180元/节另赠6节课

办理48节170元/节另赠8节课

办理50节160元/节另赠10节课

办理50节150元/节另赠12节课



办理年私教144节（原价28800），活动价：23040元（赠价值1500山地车一台）仅限一名，先到先得。

## 8、明星会员评选

通过锻炼身材有突破性改善的会员（提供两张锻炼前后对比照）

## 9、会员竞技比赛（策划中）

10□201x年7月25日

颁奖、抽奖活动

注：以上活动仅限本月办理（更多礼品正在洽谈中）

# 健身房营销活动方案篇六

## 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）

## 健身房营销活动方案篇七

烈日浓浓，碧水悠悠，翩翩风度，窈窕身材，似乎对于每个男人和女人来说都想拥有。岁月有痕，不觉间容颜苍老，身材走形，每晚应酬的啤酒肚，快节奏的都市，压抑的情感，您是否也感叹人生，卸下一身疲惫，放纵心灵，让我们的心雀跃起来，让我们的身体走出亚健康的误区，健身会为您科学系统地铸就美丽人生。二十一世纪是一个时尚、动感、强劲的世纪您每天为事业而奔忙忘却了身心，焦燥的心情，人们需要彻底的放松，于是健身已经成为现在的一种生活方式，科学健身才能使您的身心彻底放松。

健身俱乐部不但是科学的代表，也是时尚的代言人。怎样使健身运动成为人们的一种主体意识？怎样才能使广大消费者参与到健身会中来？这已是现在每一个业界人士在研讨的一个问题也是健身运动能否以一个好的‘势头向前发展的保障，虽然现在越来越多的人都已经意识到了健身的重要性，开始纷纷加入到健身行列中。我们看到现在大多数人还是没有加

入到健身行列里来，根据人们的消费水平低及消费观念，和时间的限定等都有一定的关系。如何能使健身运动成为人们日常的必修课，就在于大力的宣传，所以我认为借x周年庆典之机，深化我们的主题，扩大健身的知名度势在必行。

## 健身房营销活动方案篇八

“心语星愿”借“心语”“心海”许下诚挚的愿，与他（她）共续前世的缘。

x月xx日----x月xx日

### 1、献给能够共度情人节的情人们

与他（她）共谱一首浪漫的诗，与他（她）共同立下一个神圣的盟约，与他（她）一同分享心灵深处的语言，今生与他（她）共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”情侣卡

3399（长长久久）——家庭年卡3344（生生世世）——200次卡

3213（相爱一生）——双年卡20xx□爱你一世）——100次卡

### 2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他（她），不变的真情，永恒期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”祝福卡

2475（爱是幸福）——情侣卡1573（一往情深）——年卡

920（钟爱你）——60次卡720（亲爱的）——季卡

520（我爱你）——30次卡（游泳）

### 3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

倾情推荐：“天使之吻”幸运卡258（爱我吧）——10次卡

惊喜：活动期间购卡者均可得精美礼品一份（先到先得，送完为止）。

礼包详细介绍：

1、价值xxx元“情侣运动背包”

2、价值xxxx“高级vip私人教练”服务（每人280元/节，每人尊享三节，可同时上课）

3、价值xxx元“色色婚纱”情侣相片摄影体验。

凡情人节当天到场锻炼者均有神秘礼品相送

## 健身房营销活动方案篇九

2月14日，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答。在这样一个浪漫的日子里，君城会所全体员工以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

### 一、活动主题

“心语星愿”借“心语”“心海”许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。二、活动时间

2月10日---3月1日

### 三、活动细节

#### 1、献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”情侣卡

3399(长长久久)——家庭年卡3344(生生世世)——200次卡

3213(相爱一生)——双年卡(爱你一世)——100次卡

#### 2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的中心。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”祝福卡

2475(爱是幸福)——情侣卡1573(一往情深)——年卡

920(钟爱你)——60次卡720(亲爱的)——季卡

520(我爱你)——30次卡(游泳)

#### 3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

倾情推荐：“天使之吻”幸运卡258(爱我吧)——10次卡

惊喜：活动期间购卡者均可得精美礼品一份(先到先得，送完为止)。