最新健身房促销活动 双十一健身房活动方案(汇总5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

健身房促销活动篇一

中秋节是我国的传统节日，正值这一佳节来临之际，我们在幼儿园内开展有关中秋节主题活动，丰富幼儿对中国传统节日的生活体验，了解中秋节的古老传说和各地不同的习俗活动。依据不同级部幼儿的年龄特点，我们制定以下方案：

农历八月十五

1、小班注重感官体验——吃喝玩乐过中秋。

2、中班注重自我挑战——我最爱的月饼。

3、大班注重文化传承——中秋文化节。

1、小班：大板纸一个班级两张大板纸。

2、中班：一楼门厅两侧各4张桌子。

3、大班：作品展示台。

每天小喇叭播送有关中秋节、国庆节的故事。

小班——吃喝玩乐过中秋：

1、甜甜蜜蜜尝月饼

秋的月儿圆又圆、中秋的月饼甜又甜……秋高气爽，月桂飘香，又到中秋月圆时。为了让孩子们最直接的了解我国中秋节的风俗习惯，感受节日的快乐，同时也结合小班的年龄特点，中秋节第一个活动是“中秋月饼品尝会”。

每位小朋友从家中带来一些美味月饼，要求种类丰富，口味各异。活动中，老师先简单的介绍中秋节，然后进行品尝活动。通过品尝，让孩子们体验到中秋月饼的香甜，中秋节日的甜蜜。

2、齐心合力拼“月饼”

为了让小班的幼儿体会到中秋节团圆的含义，让幼儿用身体拼摆“月饼”。一个一个的小圆圈围起来，组成一个大大的“月饼”，这也代表我们小班的每个班级团团圆圆一家亲。

3、快快乐乐印“月饼”

小班地幼儿都喜欢以游戏地形式开展活动，因此在此次活动中，我们也加入了游戏地成分，让孩子们在快乐自由中度过这个节日。小班每个班级准备一块大画布，在画布上画一个大大地圆，代表“月饼”。宝贝们在这个大大地圆中自由地用小手、小脚印画，体验绘画游戏地快乐，同时也充分和班级每位幼儿交往，孩子们体验着有朋友地快乐，最后，每个班级大大地“月饼”做成，进行展示。这也代表我们小班每个班级地团结友爱。

4、学说一句祝福语。

根据小班幼儿语言发展特点，学说依据简单的中秋节祝福语，并将祝福送给自己的老师、同伴和亲人，培养幼儿敢于表达的能力，提升幼儿乐于表达的情感。

在活动进行的过程中，班级老师也要进行拍照留念，最后将每个环节的照片、作品在中厅进行展示。

中班——我最爱的月饼：

1、认识月饼

教师向幼儿展示不同的.月饼，知道月饼有很多不同的种类，和幼儿一起观察讨论月饼的外皮以及馅料的不同。

2、品尝月饼

教师帮助幼儿将月饼切成小块，同伴之间互相分享品尝，感受月饼的不同口味。教师带领幼儿到小班大班送月饼，让幼儿向小班大班的老师小朋友推荐自己的月饼，比一比谁最会推荐自己的月饼。

3、介绍月饼

幼儿向同伴介绍自己喜欢的月饼，说说自己月饼的口感味道以及喜欢这种月饼的原因。

4、歌唱月饼

学唱一首和月饼有关的儿歌《爷爷为我打月饼》，在歌唱中体会中秋节中月饼的含义。

5、创意月饼

教师启发鼓励幼儿设计一个独特的月饼，并画出来图上漂亮的颜色。为幼儿的创意月饼画照一张“月饼团圆照”，将作品悬挂在走廊上共大家欣赏。

6、推荐月饼

离园时，中班每个班级选出10名幼儿，在电动门口草坪上向过往的家长推荐自己的月饼，送上中秋节最温暖的祝福，并请家长对小朋友的推荐进行评价，画一张甜美的笑脸。

大班——中秋文化节：

1、中秋文化传承

说一说：幼儿中秋节的印象和节日习俗。

聊一聊：祖国各地过中秋节的风俗习惯。

讲一讲：中秋传说《嫦娥奔月》、《玉兔捣药》、《吴刚伐树》。

2、月饼创意diy

观察和了解不同材料和口味的月饼，结合中秋古老的传说，请幼儿用彩泥设计制作不同种类和造型的富有创意的月饼。

3、佳节古诗朗诵

学会吟诵古诗《静夜思》，与家人分享古诗的意境美，感受团圆之美。

4、作品欣赏度佳节

每班挑选20个优秀作品，于一楼中厅进行展览。

1、活动前各位老师认真按照活动方案进行精心准备，确保材料配备。

2、活动组织过程要有序进行，注重孩子在体验活动的过程中获得的知识、能力的提升。

3、活动结束后，在班级内评选最有创意的月饼设计作品，在全园内展示；各班级上交活动总结以及2张活动照片。

健身房促销活动篇二

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

_月__日——_月__日

三、策划主旨

1、情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的融合。

四、活动内容

相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动（_月__日——_月__日）

还记得您们的第一张合影照片么？还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么？___“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励___价值___元的精美礼品；

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励___价值___元的精美礼品。

照片（征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人）/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在健身房活动现场展示。

健身房促销活动篇三

由5名销售人员，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，由销售部人员、前台人员、康乐中心人员进行讲解，并带领消费者参观健身中心，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）户外广告宣传；

2）报刊杂志媒体宣传。

4、印刷品广告

印制贵阳铂尔曼大酒店健身中心的推介手册，进行发放宣传，内容包括：贵阳铂尔曼大酒店健身中心简介、为什么健身、如何选择健身中心、健身中应该注意的事项、保健（运动）的小常识等。

5、促销活动

1）购买月卡

可享受在水疗中心、棋牌室、台球室、网球场、美发沙龙8.5折优惠可享受5楼普罗旺斯西餐厅、大堂酒吧免10%服务费优惠会员可免费使用健身中心、桑拿房、游泳池。

2）购买季卡除享受上述优惠外可另外获赠

可获赠5楼普罗旺斯西餐厅晚餐自助餐券各两张

可获赠健身体验券两张

3）购买年卡除享受上述优惠外可另外获赠

5楼普罗旺斯西餐厅晚餐自助餐券2张

铂尔曼大酒店高级大床房免费券1张

会员生日可获赠生日蛋糕一个，红酒一瓶

购买年卡可获赠1个月会员期

6、公关活动

（1）举办“雅高健康日”健身体验活动，针各界社会人士，开展每月一日的免费体验活动，通过活动可以收集目标消费群体的意见，并且刺激消费，且该意见一经采纳，将给予参与者相应礼品奖励。

（2）成立营养饮食、保健常识的讲座小组，在健身中心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，在当地举办健身操比赛，以及健美先生、健美小姐评选活动，或是集团企业运动会等，评选最健康企业，健美先生、小姐等，并邀请媒体妙作。

健身房促销活动篇四

双11作为一场消费者、卖家、平台、服务商等多方参与的狂欢盛宴，具备巨大的影响力与号召力；作为卖家的我们，在

去年双11大促的经验基础上，今年我们如何做好这次营销活动，需要有一个明确的思路与定位。

在活动前夕，我们需要制定明确的营销思路和规划，包括流量、转化率、客单价、客户服务、品牌传播等方面，制定详细可行的营销方案，并按照计划严格执行。

根据店铺现状以及活动需求，确定双11的活动产品，包括为双11准备的特供款。按照品类、风格、价位等因子进行分类，确定店铺的引流款、利润款、形象款，以便于后期的合理备货。

对于传统企业而言，双11活动产品既要保持让利促销，又要避免与线下的专柜的差异化，避免产生冲突；这就需要我们在双11的产品上进行合理定位，找出权衡利弊的产品方案。

根据产品定位以及活动期间的预估销量，对双11产品进行合理备货；

因此我们需要事先对双11的销量有—

1、理性促销

双11对商品价格的要求中提到，活动商品价格必须小于等于xx年9月15日至xx年11月10日期间天猫成交最低价的9折。

根据以上双11活动对价格的要求，在接下来的一段时间内，店铺参加双11的商品最好不要参加聚划算、天天特价等打折促销活动，以免双11活动价格过低，超出自己的承受范围，而不能为消费者提供好的用户体验。甚至一些商家不堪最低价的要求，下架店铺的人气宝贝，致使自己在活动当天损失巨大的搜索流量；—店铺主推商品要有足够的利润空间，不至于在双11历史最低价的9折基础上，无利润可寻。拥有一定的利润空间才能为消费者提供更好的售前、售中、售后服务。

2、店铺预热

从8月中旬开始，我已经观察到一些商家开始在店铺内对今年的双11进行预热，采用收藏店铺送现金券、限量大额优惠券免费抢等形式，为双11活动预热，这样有助于提前为自己的店铺积累人气，避免在活动前夕与众多卖家“直面相战”。

打造店铺人气爆款，对于双11活动引流起到至关重要的作用！以众多参加过双11的商家案例分析来看，除了类目的主会场之外，一些大型店铺的分会场流量仅占到全店流量的10%左右，更多的流量来自于自然搜索；这也是买家购物的一种习惯。

健身房促销活动篇五

“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

_月__日_____月__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20__(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)。

健身房情人节活动方案

活动期间办理“情侣卡”不但可获得价值2158元大礼包，而且还可参加“情人节”当天的抽奖活动(有机会获得“色色婚纱”价值5000元婚纱摄影一套)。

礼包详细介绍：

1、价值___元“情侣运动背包”

2、价值____“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___元“色色婚纱”情侣相片摄影体验。

凡情人节当天到场锻炼着均有神秘礼品相送