

# 健身房活动策划方案种(大全9篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 健身房活动策划方案种篇一

### 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）

## 健身房活动策划方案种篇二

大家好！

“绿树鲜花迎宾朋、盛装笑颜赛展风采”，在这喜迎建党节到来之际，我们这里隆重举行“xx社区首届全民运动会”，这是我们社区全体居民的一件大事，也是我们社区贯彻落实上级精神，创建省级体育先进社区的要求，更是我们构建“亲民、为民、利民”的全民健身服务的体现。在此，请允许我代表xx社区党支部□xx社区居委会，向出席这次开幕式的各位领导、来宾表示热烈的欢迎！向大会全体运动员、裁判员和工作人员表示诚挚的问候！向指导和帮助我们社区筹备本届运动会的体育局、街道领导表示由衷的感谢！

体育是文化交流的枢纽，是提高居民体质的需要、是实现“中国梦”的必然要求。通过这次运动会的举办，我们期望在推进居民文化体育交流的同时，唱响“全民健身、共创和谐”的主题，为此，我在这里提三个希望。

一是我衷心希望全社区有更多的同志、居民参与到本次全民运动会中来，同时也请大家自觉听从指挥，服从裁判，发扬体育精神、赛出风格、赛出水平、赛出友谊。

二是我衷心希望我们的裁判员、工作人员努力为运动员创造一个公平、公正、公开的竞赛环境，为他们赛出好成绩提供保障。

三是我衷心希望社区居民能以这次全民运动会新的起点，掀起新一轮全民健身热潮。

最后，预祝本次全民运动会取得圆满成功！谢谢大家！

## 健身房活动策划方案种篇三

：登山踏春，展现自我

3月7日

全体教职工

□x山

(1)8：30——在县政务中心(伯坚广场)集中，东区由胡校长带队，西区由杜校长带队。

(2)8：35——校领导石校长作动员讲话

(3)8：40——10：00登山

(4)10：00——11：00稍事休息，现场发奖，集体合影，自由活动，参观景点

(5)11：00——原路返回，参观刘伯坚烈士纪念馆，欣赏家乡春景

(6)12：00——共进午餐

2、工作人员：

活动总指挥□x

起点负责□x

终点裁判□x

宣传策划□x

奖品分发□x

安全保障□x

后勤服务□x

摄影摄像□x(其它摄影爱好者)

### 3、奖励办法：

(1) 以到达终点先后，获得前五名者，发给奖状及红包。

(2) 所有完成登山活动的教工均可在终点处领取精美纪念品一份，不得代领。

1、全体男教师为参加活动的女教师做好各项服务工作。

2、本次活动为集体活动，原则上人人参与，不带家属。

3、午餐由学校工会统一安排。

4、未尽事宜，敬请原谅。

1、主题活动横幅一条。

2、购置活动奖品和纪念品。

3、备“藿香正气液”三盒、“仁和牌”感冒胶囊两盒、矿泉

水两件。

- 1、体弱教师请适当注意运动量。
- 2、山顶气温低，注意防寒，请尽可能穿宽松衣服和运动鞋。
- 3、登山前做热身运动，特别是踝和膝关节要活动开。
- 4、请保护好自己带的相机和其他贵重物品。
- 5、活动中做文明游客，不乱丢烟头和垃圾，做好环保工作。
- 6、如遇下雨则改期进行。

## 健身房活动策划方案种篇四

### 七夕情人节促销活动方案【1】

#### 美容院七夕情人节促销(营销方案)

##### 一、活动主题

情浓一生，真心表爱意

活动(一)主题：七夕情人，真爱无限

活动(二)主题：爱我，就勇敢说出来

活动(三)主题：情意无价，爱我有奖

##### 二、活动时间

8月1日至8月6日

##### 三、活动对象

2、活动(二)针对目标对象：活动(一)参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)；

3、活动三针对目标对象：活动(二)参与者及所有参加评选的女性；

#### 四、活动内容

活动(一)：“七夕情人，真爱无限”特惠活动

美丽心意卡可享受九重特惠：

1、任选基础护理项目十二次；

2、任选身体护理项目四次；

3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友)；

5、获赠名牌男士皮带一条(或名牌衬衫、钱包)；

6、获赠男士专用洁面乳一支；

7、赠男士肾部保养护理一次；

8、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品；

9、当天落订可获九折优惠；

注：或结婚时间在三年以上(含三年，以结婚证书为准)可再获九折优惠(折上折)

活动(二)“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在208月1日至8月6日期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫(或男朋友,注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐)均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变!

活动(三)：“情意无价，爱我有奖”最佳情话评选活动

五、活动宣传：

1、宣传重点时间：活动前五天

六、活动备注事项：

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

某商场“七夕”情人节全场促销策划案【2】

百年老店，百年好合——xx钻饰节

一、总体思路

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

二、活动时间：8月1——8月9日

三、卖场布置

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的气氛。

四、活动策划

(一)钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——2016xx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店??百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券 西装77元抵扣券 鞋品77元抵扣券

女装77元抵扣券 服装配饰9折卡 华服6折卡 婚纱摄影8折卡

### 3、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

### 4. 宣传策划

派发“七夕情侣广告气球”印刷上店铺的店名，电话。以粉色心形气球为主色调。

## 健身房活动策划方案种篇五

时间：七夕情人节

特别优惠：

no1——第一对情侣办理任何卡种享受买一送一活动

no2——第二对情侣办理半年卡享受买一送一活动

no3——第三对情侣办理两年卡享受买一送一活动

名额仅限3对，报名时间为七夕节当日

详情联系：-----

活动解析：必需以第一个来馆办理为准，预定无效！

## 健身房活动策划方案种篇六

活动时间：

8月18日—20日

活动对象：

情侣

抽奖时间：

8月20日

活动口号：

爱从零开始，情在此升华

活动内容：

入口醒目位置摆放一棵“连理树”，凡8月8日—8月15日光临新世纪的顾客均可在“连理树”上留言，表达对情侣的祝福和心意。届时将组织抽奖活动。（到服务台领取七夕情人卡）

活动道具：

连理树1棵、留言卡200张、抽奖箱1个、

奖项设置：

- 1) 一等奖1名：奖高级汤锅
- 2) 二等奖5名：奖价值18元巧克力
- 3) 三等奖10名：奖精美玻璃器

活动一：

### “七夕缘”情侣甜蜜合影

购2张以上电影票的观众现场微信扫一扫，关注xx影城官方微信，即可参与七夕情侣甜蜜合影活动，免费佩戴情侣摄影道具，现场由专业摄影师为其拍摄情侣甜蜜照2张，直接发送至观众邮箱。

活动二：

幸运抽奖

xxx会员持会员卡购票即可参与抽奖活动，有机会获得由“北京孟摄影”提供的精美奖品。最高奖项为价值3999元情侣写真及价值2999元个人写真一套。没有抽中写真集的观众也也有机会获得价值199元玫瑰香皂花礼盒一份！

8月13日七夕节，来xx影城，看一部感人的爱情影片，拍一本两人的甜蜜写真，以此纪念属于两个人，独一无二的甜蜜和浪漫！

## 健身房活动策划方案种篇七

激情绽放，时代有爱

x月x日—x月x日

## （一）情歌对唱真情表白

x月x日x□00—x□00□在x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x枝）。当日健身满x元，加送精美巧克力一盒。

- 1、展板2块□xx元
- 2、门楣2块□xx元
- 3、平面广告□xx元
- 4、礼品（玫瑰花、巧克力）由xx负责
- 5、音响费用□xx元
- 6、其他杂项支出□xx元

合计：约xx元（玫瑰花及巧克力费用未计算在内）

本档活动□vip卡可以使用折扣功能。

## 健身房活动策划方案种篇八

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，焦躁的心情，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。

## 健身房活动策划方案种篇九

1□20xx年7月17日、18日两天在几个大的商场门前进行待金券的发放（带金券面额待定），持带金券可在中心店庆期间免费健身一次，同时发放一份关于主题文艺庆典的活动宣传单页。（地点：）

3、在晚会期间，向大家赠送带有“健身俱乐部x周年庆典”字样的纪念品。