

A group of people are exercising in a gym. In the foreground, a woman in a pink sports bra is smiling and stretching. Behind her, a man in a white t-shirt is working out. To the right, a woman in a white tank top is also exercising. The background shows other gym equipment and people. The entire image has a warm, orange-toned overlay.

Today Fitness

——天河城悦港新店推广策划全案

市场定位

- 高端健身房



目标客户

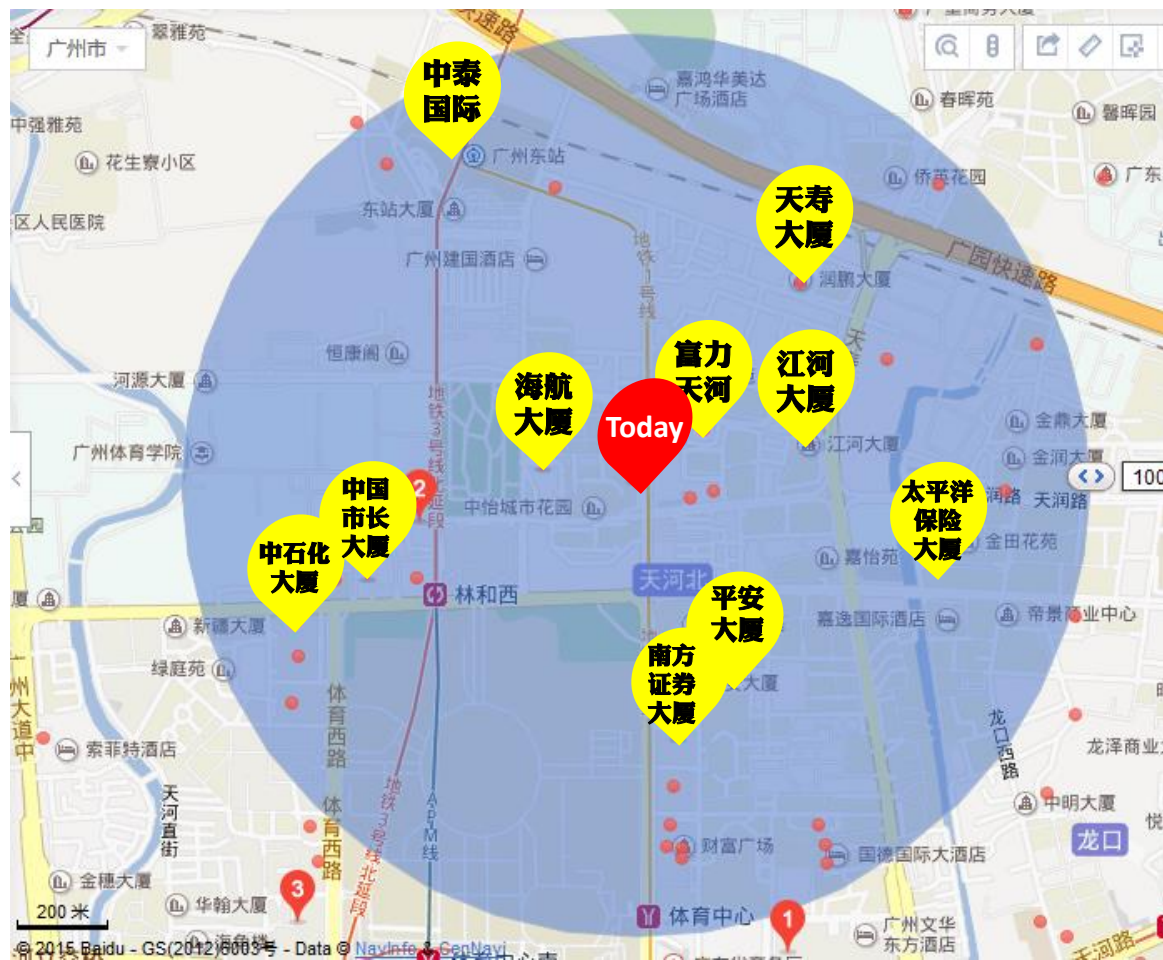
- 高级城市白领
- 周边住宅居民
- 幼儿及青年群体



目标客户——高级城市白领

周边1000M内的写字楼：

海航大厦、中旅商务大厦、平安广场、太平洋保险大厦、南方证券大厦、天寿大厦、中国市长大厦、江河大厦、财富广场、中泰国际广场写字楼、大都会广场、中石化大厦、富力天河商务大厦等



目标客户——高级城市白领

- 周边1000M范围内的企业：

包括中信公司、卡姿兰、安利、P&G、南方石化集团、中国惠普广州分公司、立信羊城会计事务所等在内的**1000**家以上的公司。



按照每家公司平均**100**人的数量进行计算，约有**100,000**白领人士。并且，我们可以针对**大型名企**进行“**团队建设**”的课程推介，针对企业这一组织体开设“**团队健身套餐**”。

目标客户——周边住宅居民

周边1000M的住宅区：

包括都市华庭、嘉尚国际公寓、富力天河华庭、侨林苑、中怡城市花园、荟雅苑、天誉花园、嘉怡苑、御晖苑、紫荆小区等约50个小区，内有大量的居住人群，并且部分小区属于**高端住宅区**。



目标客户——幼儿及青年群体

周边1000M的小学：

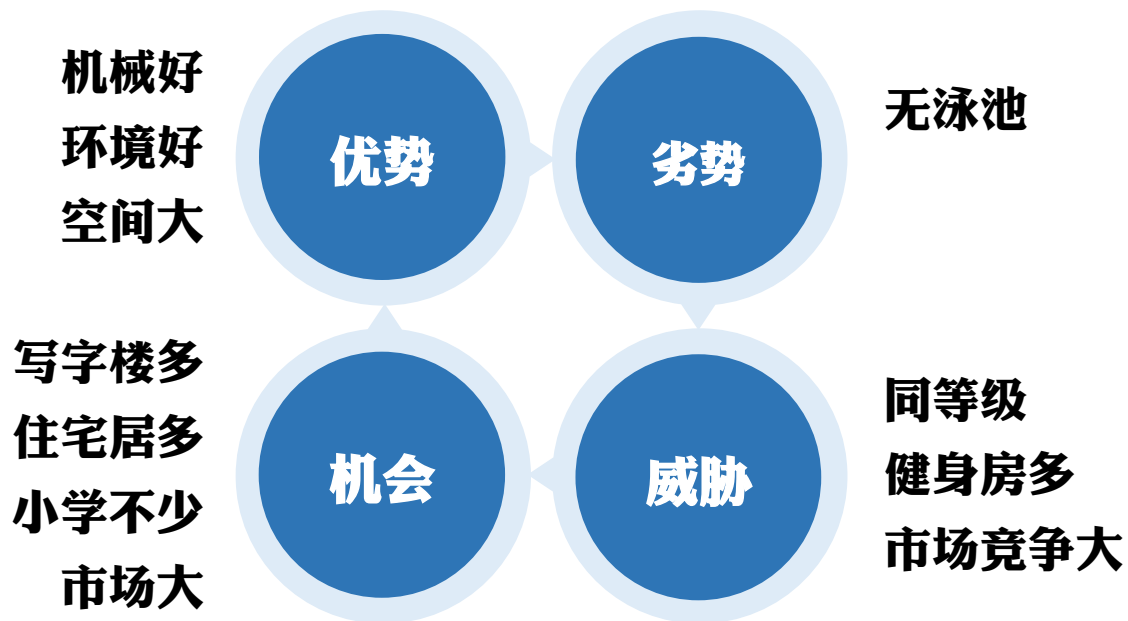
华阳小学、珠委小学、
南湖国际学校、华康
小学、华成小学。



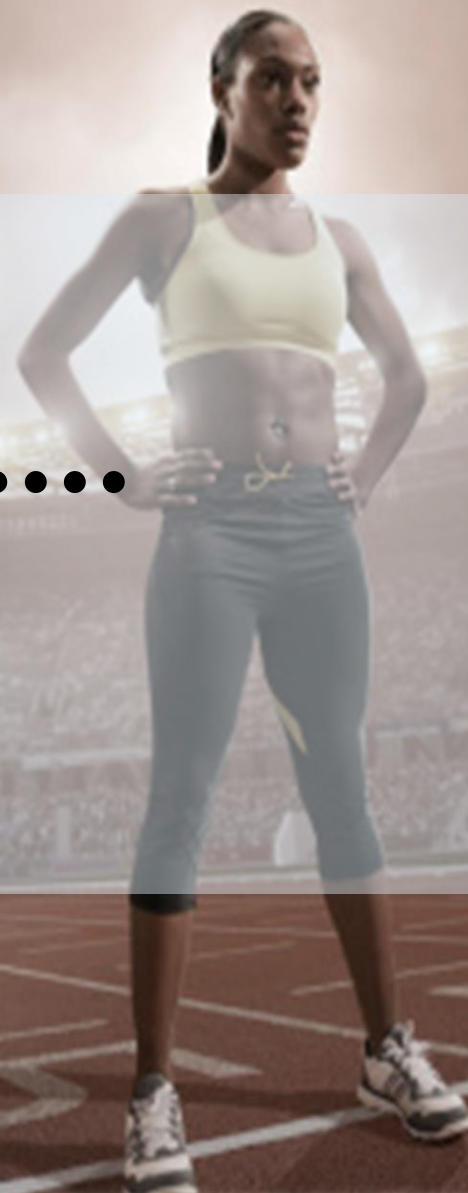
竞争对手

Workout 健身馆	尊力国际	科飞特	天河 希尔顿酒店	威蒂斯
器械多 桑拿	中高档 环境不错 桑拿房 态度 跑步机多 器械少 价格贵 莱美健身体系格斗课程操 房天津女排 中国女足	高端 自助餐 国产设备 教练课程少 桑拿	环境不错	游泳连锁会所 干蒸房 360私教区 体测室
室内外 恒温泳池	经营时间长：8:30-22:00, 次卡：100~120元/次月卡： 2799元年卡：4799元学生 周末节假日卡：1999 每月会员活动	特色理疗 专业体测房 TRX训练房 模拟高尔夫 球房	泳池 注重细节	高端健身室内 外空中花园四 季恒温泳池 室外包括花园 休闲区 游泳休闲区 空中四季恒温 游泳池

SWOT



所以，我们可以有……



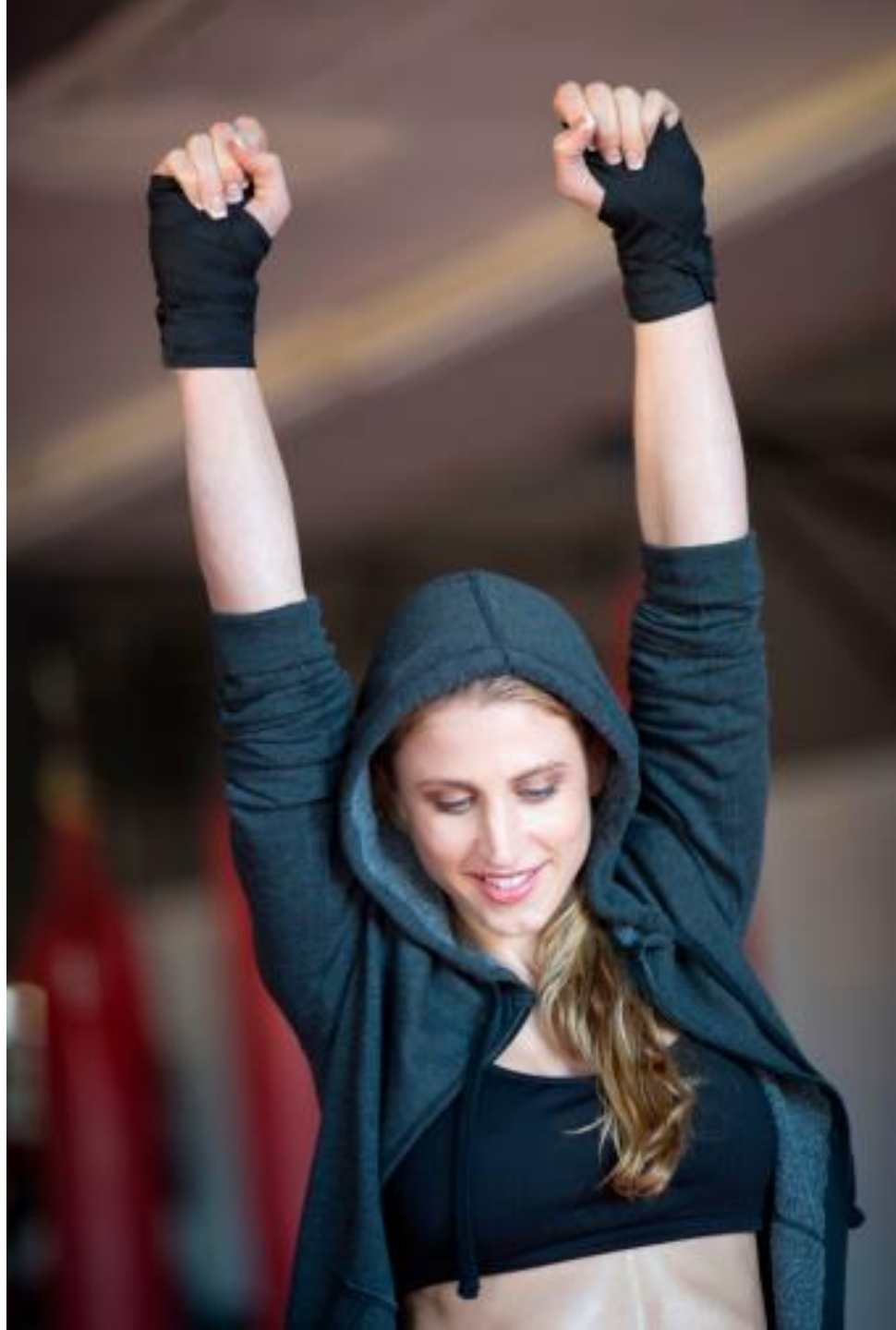
我们的优势

- **服务好**
- **器材新**
- **价格优惠**
- **干净卫生**
- **财物安全**
- **饮食健康**



业务内容

- 健身房常规项目
- 高端体质培训
- 青少年体制培训
- 企业文化拓展
- 家庭式健康锻炼



业务内容

- 健身房常规项目
- 高端体质培训
- 青少年体制培训
- 公司文化拓展
- 家庭式健康锻炼

VIP私教：提升体能
游艇、冲浪等极限运动
邀请会员出游
享用海鲜大餐



业务内容

- 健身房常规项目
- 高端体质培训
- 青少年体制培训
- 企业文化拓展
- 家庭式健康锻炼

青少年、教育：少儿舞蹈、
搏击、拳击



业务内容

- 健身房常规项目
- 高端体质培训
- 青少年体制培训
- 企业文化拓展
- 家庭式健康锻炼

1. 小型竞赛、团建、团私教。团操、操房以“人”“组织”“公司名”命名。
2. （在中后期开展）以器械、课程操为内容，阶段性的比赛；
3. 户内外比赛。



业务内容

- 健身房常规项目
- 高端体质培训
- 青少年体制培训
- 公司文化拓展
- 家庭式健康锻炼

社区服务：社区，举办小型运动会、表演、小竞赛。青少年在健身房参加课程后有成效以后，邀请小朋友到社区进行公开比赛、表演，以社区的名字命名奖项、进行颁奖。



宣传



宣传—线上

1.目的:

将消费者从线上拉动到线下店铺体验、消费

2.主要途径:

① 百度



② 微信（悦港微信平台发布信息）



③ 微博



3. 内容：特色、比赛、知识贴、活动

宣传-线下

硬广告

- ① 车身贴、公交车车身广告、天河主要公交线路
- ② BRT站天河中心主干道沿线广告
- ③ 住宅区、写字楼电梯广告
- ④ 针对社区服务、写字楼团操进行不同的广告内容规划



宣传—线下

吸引眼球/噱头宣传

时间：上下班时间段流动宣传，中午吃饭时间段固定宣传
方式：

- ① **模特、smart**
- ② **遥控车/遥控飞机、宣传画**
- ③ **教练穿Today Fitness 的衣服，到篮球场、足球场打球**
- ④ **大力士拉车（有线条美的教练用绳子拉动大卡车，卡车进行Today Fitness的包装，上书“尽请期待……”**
- ⑤ **快闪（上班族下班时段、网络平台）**

宣传—线下

- ⑥ Today fitness 的卡通人物/公仔形象代言人
- ⑦ 肌肉男、电影人物装扮，在人流量大的地方走动
- ⑧ 商场展示，教练秀肌肉
- ⑨ 针对小朋友进行踩高跷、派糖果的宣传方式
- ⑩ 健身房教练街头静止行为艺术



传播时间：试营阶段

手段：微博、微信、

- ① 第三方官微（健身器械、教育机构、健康机构）
第三方供应商夸奖、赞美
- ② 大V、健身达人、消费群体的评价
- ③ 教育者（父母、老师）
- ④ 针对每个业务的内容，找相关人群做基本推广
/赞美推广

庆典活动

**内容：展示教练的特长、操房
方式：**

- ① **教练PK，展示教练特长，让消费者选择教练，推I want you的概念（参照中国好声音导师选学员）**
- ① **邀请大力士过来，进行大力士先生比赛**
- ② **噱头：名人效应（苏炳添、恒大球星、送会籍卡）**



与消费者交流

- ① 宣传期，在Today Fitness新店楼下设咨询宣传点
- ② 庆典活动日，Uber接送服务，邀请消费者来到现场参与活动
- ③ 赠送礼品：小毛巾（现场派送）、快干毛巾、多功能包、香水座
- ④ 抽奖送礼品
- ⑤ 办卡送礼品
- ⑥ 扫二维码到现场领取体验卷/扫二维码关注公众号，转发到朋友圈截图，赢取参加体验课的机会

后期发展方向

- 一. 体育项目训练针对不同人群的细化市场目标
- 二. 品牌未来整体走向、策划、阶段性活动策划
- 三. 健身房内容：
 - ① 社交&锻炼
 - ② 客户服务
 - ③ 品牌展示
 - ④ 盈利模式



健身房内容-社交&锻炼

- ① 茶话会、营养分享
- ② 以Today Fitness的名义进行赛事活动
- ③ 家庭健身套餐



健身房内容-客户服务

- ① 体质测试报告
- ② 增加消费者和Today Fitness的联系（如：前台服务人员，记住客户资料，间隔性提醒顾客进行健身的时间，做顾客的健身保姆）
- ③ 私人浴室，VIP服务，CEO 专属淋浴间，专人服务（清洁+监管私人浴室区域）

健身房内容-品牌&盈利模式

3.品牌展示

① 广告牌

② 顾问介绍（教练西装革履，健身好身材的实体效果展示），进行拜访客户）

4.盈利模式：饮品、服装、运动装备加盟



THANKS

谢谢聆听