# 养生馆策划书(大全13篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-01-21

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。养生馆策划书篇一一、活...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**养生馆策划书篇一**

一、活动意义。

中医在预防、保健、养生、康复等方面具有独特的优势，其操作简便，价格便宜，治疗有效的特点，符合社区低投入、高效率、低成本、广覆盖的要求。中医药保健服务能很好的适应社区服务功能，丰富社区卫生服务的内涵，为居民提供更高效的医疗保健服务。

二、主题说明。

春天，万物生长出现了新的变化，阳气生发，随着外界气候的渐暖，人体内阴阳消长也随之变化。人们常说春季是养肝护肝的好时机，其实春季也是护胃养胃的好时候。活动请到南充市名中医唐中荣主任，现场讲授最适合家庭使用的，中老年人的养脾胃方法。

三、活动要素。

（一）活动主题：三个秘方教你养脾胃。

（二）活动时间：2025年4月。

（三）活动地点：侨香村广场文体中心一楼。

（四）主办单位：香蜜湖街道社区义工服务中心。

（五）协办单位：乐享人生居家养老服务中心。

四、主题说明。

春天，万物生长出现了新的变化，阳气生发，随着外界气候的渐暖，人体内阴阳消长也随之变化。人们常说春季是养肝护肝的好时机，其实春季也是护胃养胃的好时候。活动请到南充市名中医唐中荣主任，现场讲授最适合家庭使用的，中老年人的养脾胃方法。

本次活动由香蜜湖街道社区义工服务中心发起，联合乐享人生居家养老服务中心，为香蜜湖街道侨香社区老人提供中医养生康复的指导和必要的生活健康服务。

五、活动内容。

1、实用生活小技巧系列：智能手机的使用；

2、专家从中医理论角度讲解中老年人为何要注意春季养脾胃；

3、专家亲授三个秘方养脾胃，现场实物认药，教授使用方法，试饮试用；

4、免费的中医义诊服务：包括量血压、测血糖、专家免费健康咨询、专家推拿针灸体验；

5、参与现场义诊居民免费赠送养生礼品一份。

**养生馆策划书篇二**

夏季气候炎热，是体力消耗最大的季节，由于出汗多、体内水分减少、体温升高，导致机体对蛋白质、维生素、无机盐、水等营养素的需求增加。

适当增加酸味食物：

夏季汗多易伤阴、丢失津液，食酸能敛汗、止泄泻。常见酸味食物包括番茄、柠檬、山楂、乌梅、葡萄、猕猴桃、菠萝、芒果等。在制作菜肴时宜适量加点醋，不仅增加风味，同时还具有杀菌、增加食欲以及保护维生素c的作用。

适当增加苦味食物：

苦味食物算不上什么美味，许多人不喜欢，但它却是夏季的健康食物。苦味食物中所含的生物碱有助于消暑清热、促进血液循环、舒张血管。常见苦味食物包括苦瓜、苦笋、茴香、生菜、芹菜、莴苣、杏仁等。另外酌量饮用啤酒、淡茶、咖啡、可可等苦味饮料，可以清除人体内心的烦恼，还有助于增进食欲、健脾利胃。但是，吃苦味食物也要因人而异。一般说来，老人和小孩的脾胃多虚弱，故不适宜过多食用苦味食物。

多吃清淡食物：

夏季饮食应以清补、健脾、祛暑化湿为原则。多吃新鲜蔬菜瓜果，既可补充微量营养素，又可以解暑。清淡的实质是少油，而绝不是不沾荤腥。因此，夏季也应保证蛋白质的摄入，尤其是鱼、虾、瘦肉、鸡蛋、牛奶等优质蛋白质占到总蛋白质一半为宜。可以多喝些清热降暑粥，如绿豆粥、荷叶粥、莲子粥、薄荷粥等。

别忘补盐补钾：

夏季出汗多，体内丢失的盐分就比较多，因而要注意适当补充咸味食物。此外，出汗多也会导致体内钾离子的丢失，容易出现疲乏无力、食欲下降等症状，所以多吃一些新鲜的蔬菜水果，如香蕉、荔枝、草莓、杏、芹菜、毛豆、大葱等，有助于保证人体钾的充足。

注意补充维生素：

夏季出汗多，除了丢失无机盐外，还容易损失维生素，尤其应该注意维生素b1、维生素b2以及维生素c等水溶性维生素的补充。维生素b1的主要食物来源为糙米、小麦胚芽、猪肉等维生素b2的主要食物来源为牛奶、乳酪、绿色蔬菜等；维生素c的主要食物来源为新鲜的蔬菜水果。

补水：

最好饮用白开水，养成定时喝水的习惯，不要等到口渴了再喝。饭前1小时喝一杯水，有助于解除肠胃脱水的现象，促进胃肠蠕动，增进食欲，还不会因过多的稀释胃酸而影响食物的消化。

夏季人体能量消耗大，运动要掌握好时间和强度。早上锻炼不宜过早，以免影响正常睡眠；锻炼时间不宜过长，以免能量消耗过多；运动强度不宜过大，建议采用慢跑、快走、健身操、游泳、瑜伽等有氧运动。运动后不要马上喝冷饮降温，因为在身体温度很高的情况下喝冷饮对肠胃有损害。运动后最好的饮料是温淡盐水，可以分少量多次饮用。

夏季炎热干燥，保持适宜的环境温度和湿度有利于睡眠，温度控制在20℃-24℃、湿度在50%-70%为佳。睡眠时间在6.5-8小时为宜，过长过短都不好。对晚上睡眠质量不高的人来说，中午小憩一会可以作为一种补偿，但午睡时间最好在0.5-1个小时左右，不要过长。

夏季酷热难当，容易出现心情烦躁、心神不安。夏季精神养生，主要是指养心，一定不能忽视主观上的调息静心。可以多听一些舒缓的音乐，适当的晨练，尽量避免烦躁、愤怒等不良情绪。

**养生馆策划书篇三**

###社区卫生服务中心预防保健科（拟）。

一、活动背景：

随着我国“中医中药进社区”工作的不断推广和深化，为使更多的群众及居民了解中医，认识中医，体验中医，让中医“治未病”健康工程、中医预防保健服务贴近百姓人家，以及加强社区健康教育工作的多样化开展，丰富社区居民的生活，营造有利于健康的社区环境和社区意识，激发社区居民对卫生服务的需求，鼓励社区居民积极参与健康教育和健康促进活动。我院将组织“中医药文化进社区”中医健康系列讲座等社区公益活动。同时，这也是为我院即将开展的“博士养生讲堂”项目，做好准备，打好基础，积累经验，探索出长效、简约的运作模式。

二、活动目的、意义和目标：

1、宣传社区卫生服务，提高我院的知名度。

2、转变社区居民的健康观念。

3、普及自我保健知识。

4、激励社区居民为自己的健康负责，改变不良行为和生活习惯。

5、了解社区居民对健康教育的需要和需求。

6、积累讲座开展经验，以及积累稳定听众。

三、

资源需要：

1、已有资源：

（1）中医讲师：张长安教授（中医知识渊博）、（2）讲座场所：华发2楼会议大厅。

（3）院门口电子屏、门口流动性宣传栏。

（4）参加过免费体检的老年人名单及电话号码。

2、需要资源：

首先争取得到领导的支持，以及各部门的协助。

（1）工作小组：陆、谭、杨、雒、曹、安、（2）宣传物资：横幅、社区居民楼电子屏的租用、宣传单、海报、红纸、墨水等。

（3）教授讲课所需工具：课件、电子笔、扩音器、麦克风。

（4）礼品：简单实用的生活用品：毛巾、手帕、扇子等，可选择性的印上我院的宣传资料、健康知识、社保政策等。

四、活动开展：

结束时发出预告通知。地点：华发2楼会议大厅主题：中医养生。

主讲人：中医教授张##。

活动工作及人员安排：前期工作：

1、讲座课件制作，依据张教授的主题、主要内容，先行制作，再让张教授修改、补充、完。

善。负责人员：

2、宣传工作：（重点环节）。

1）宣传单的制作：标题醒目、内容吸引、适合目标听众的口味，并定好具体时间地点。发放地点：a）华发新城社区商业街、活动中心，可邀请社区热心老人帮忙宣传通知。b）东桥村（居委会附近），街派。

c）廉泉居委，街派。

目标人群：华发居民，特别是距离我院稍远的3期和4期居民。负责人员：防保科（谭）。

2）社区电子屏的租用、海报/红纸（院门口、会议室门口、华发1~4期主楼群、商业。

街）、横幅的制作。负责人员：营销部（曹）。

3）导诊预约登记：现场就医人群，留下姓名、电话等，并派发宣传资料，做好解析、邀请工作。

负责人员：护理部（）。

负责人员：待定。6）兄弟机构的邀请。

负责人员：防保科（陆）。

3、张长安教授简介海报的制作。负责人员：营销部（曹）。

活动当天工作：

1、会场布置、接待室、嘉宾座次；负责人员：

2、礼品、食品的购买；负责人员：

3、主持、领导讲话、司仪、会场服务；负责人员：

4、电脑、灯光、音响、摄像；负责人员：

5、秩序维持、现场气氛调节（领掌人、托儿、活跃气氛）负责人员：

6、接送车辆、活动后清理人员、合影、餐饮招待、后续联络等。负责人员：

活动流程。

1．8月7日前，和教授商量、共同制作好讲座课件内容。

2．讲座前三天，制作出横幅和宣传海报，在院内外作好宣传工作。

4．讲座前三天，联系嘉宾：热心老人、总部人员、我院中级干部及各科科长、各科医生。5．讲座前两天，发邀请函，居委领导、物业领导。

6．讲座前一天，所有组织人员和工作人员开会，安排讲座现场的人员分工。

7．讲座当天，讲座开始前三个小时，所有工作人员到位，按照既定人员分工，各负其责。

讲座流程。

1．主持人介绍主讲人、领导和到场嘉宾。2．领导讲话3．讲座开始4．提问环节。

5．讲座结束，主讲人和领导及活动负责人合影6．恭送主讲人和领导7．收拾整理会场。

五、经费预算：

六、活动中应注意的问题及细节：

1、听众不足问题：

解决办法：首先：确保院内医务人员全体参加，包括休息人员。邀请总部人员参加。其次：导诊现场预约的听众，活动前一天电话再次通知。再次：电话邀请的社区老年人（免费体检），确保每个人通知1次以上。

2、活动当天一楼秩序问题，应避免影响到门诊正常秩序。

解决办法：导诊岗位，适当增加人手。

3、现场接待：应把握好我院社区公卫宣传的时机。

实施办法：专人接待嘉宾，介绍我院特色，以及门统政策的宣传。

4、现场布置：应适当宣传我院其他专家，以及其他健康知识的宣传。

陈列我院专家简介，摆设健康资料自取架。

5、现场问卷调查：了解听众的需求，讲座效果信息反馈。

6、人员分工，落实到人头上。

七、活动负责人及主要参与者：

组织者：陆。

**养生馆策划书篇四**

旅游项目是在一定的时间和一定的预算内到达一定的目的地旅游的预期任务。下面是有养生旅游项目。

欢迎参阅。

西沟生态村简介：

西沟生态村位于两省(河南、山西)、三县(辉县、修武、陵川)交界处的薄壁镇境内，面积20平方公里，平均海拔在800---1500米之间。森林覆盖率95%，河水流径10余公里，是国家级重点生态林和太行猕猴保护区。

西沟生态村主要特征是：高山林立、奇峰怪石;峡谷万丈、壁立陡峭;泉涌溪流、瀑大潭深;古树参天、鸟语花香;野果遍坡，桃梨满园;深秋时节，红叶漫山;名贵药材，亨誉中原;自然冰雕，别有洞天。生态村内现有景点：潭头瀑布、西沟四级瀑、龙浴湖、黑龙洞、黄龙潭、龙王寨、青苔岩、小寨河、千年龟石、香炉石，还有众多奇峰待命名，这里集雄、秀、奇、幽于一体，揽山、水、林、洞于一沟。专家赞誉西沟生态---贵在原始，美在天然----。

一、项目背景分析。

旅游产业的发展必须依赖于一定的旅游资源。旅游资源虽包罗万象，但无外乎自然资源和人文资源两类。我国众多的旅游胜地中，有的以自然资源突出为特色，有的以人文资源突出为特色。随着人们思维方式和审美情趣的改变，自然资源成了旅游中最具魅力的优势资源，并直接影响着该地区经济的发展。而西沟生态村却隐藏着与世隔绝的自然资源。

(一)国家对旅游产业开发的政策形势。

当前国家正在大力提倡发展旅游产业，争取把中国发展成为旅游强国，目前我国旅游产业的规模位居世界第7位，但与世界旅游强国还有很大差距，发展旅游业已经成为我国一项基本产业政策。

为适应加入世贸组织的要求，中国旅游业将尽快改变政府的主导地位，变政策调节为市场调节，以加速与国际旅游市场的接轨步伐。

(二)国际国内旅游业发展的趋势。

1.21世纪世界旅游的发展对景区内涵提出了新的要求。众多旅游专家一致认为，生态、绿色、极限、人与自然、度假、文化、体育等将是未来旅游业的主题。

2.中国旅游景点的开发将从以政府为主导转变为以市场为主导。

3.旅游市场越来越呈现出细分化的特点。

(三)西沟生态村资源开发现状分析。

1.成功点。

(1)对自然生态环境的保护良好(景区内的水、空气、植被等未受污染和破坏)。

(2)近三年来具备一定的知名度(在河南省内)。

2.不足点。

(1)配套设施几近空白(住宿、饮食、娱乐等设施匮乏)。

(2)景区自然景观尚未开发(峡谷内没有步道和安全保护);。

(3)景区运营机制未制定(国家所有国家开发的运行模式难以适应市场需求);。

(4)尚未市场定位。

(四)景区旅游资源优劣势分析。

1.优势。

(1)景区有丰富的水资源，适合开展一些水上项目，;。

(2)峡谷内有多处适合速降和攀岩运动的天然石壁;。

(3)具备良好的植被覆盖，生态环境良好;。

(4)景区内有林果种植特色农业。

2.劣势。

(1)景区内峡谷较窄，地势复杂，汛期水大无路可行。

(2)景点地理位置相对较偏，交通不便。

二、西沟生态村总体开发规划原则。

坚持保护生态、倡导环保，实现可持续发展的原则。

坚持突出特色的原则。

坚持传统特色与现代理念相结合的原则。

坚持统筹规划，分步实施的原则。

坚持在保护环境的前提下追求最佳社会效益和经济效益的原则。

三、景区远景规划目标。

建设成为“河南著名、全国知名”的生态休闲避暑度假区;。

2.成为河南省乃至全国知名的青少年生态环保教育基地。

3、建一个世外桃园。

四、阶段性开发规划。

(一)第一阶段：立足景区现有景点，完善基础配套设施，开发乡村旅游，加大营销力度，实现景区游客量的较大增长。

1.在景区内统一规范若干个农家旅馆。

2.在景区附近建设一座集住宿、餐饮、停车、娱乐于一体的宾馆;(潭头、平甸)。

3.对景区内现有游览线路上的泥石路、栈道进行改造或新建;。

4.沿游览路线开设数个游客休憩亭，兼营饮品、副食和地方特色小吃;。

5.新建景区内的邮电通讯、水电等基础设施;。

6.新建景区内的简便医疗点一个、生态环保厕所若干间;。

7.建一烧烤一条街。

8.设置两处篝火场。

9.开发乡村旅游(农家乐项目)。

乡村旅游，以农民为市场经营主体，以农民所拥有土地、庭院、经济作物和地方资源为特色、以为游客服务为经营手段的农村家庭经营方式。换言之，乡村旅游是以乡野农村风光和活动为吸引物、以城市居民为目标市场、以满足旅游者娱乐求知和回归自然等为目的的一种旅游方式。无论如何理解，乡村旅游作为一种旅游形式，其在旅游业中的产业关联带动、吸纳当地就业和促进改革开放、脱贫致富等诸多方面，都能够发挥独特而显著的作用。

考察国际上流行的绿色旅游、旅游农业等不同的旅游方式，其实质都是以生态农业、生态林业为背景或载体、人们环境保护意识和旅游回归自然的生活质量意识的加强而发展起来的。因此，大力发展乡村旅游对生态环境的保护尤为重要，应视为取得发展的根本要求和基本保证。如新加坡为了对有限的土地进行综合开发和高效利用，有关部门将高科技引入农业并与旅游事业相结合，兴建了10个农业科技公园，游人不仅可以漫步其中，而且可尽情品尝，如同生活在仙境中，让人大饱眼福和口福。还有日本的观鸟旅游和观光农园及务农旅游、马来西亚的农林旅游区、澳大利亚的牧场旅游、美国的农场旅游、法国的远离城市的绿色旅游、意大利的乡村度假旅游、德国的“森林轻舟”旅游等等。乡村旅游的内容涵盖了上述多种旅游方式，甚至比其更为广泛。

九寨沟黄龙位于四川省阿坝藏族羌族自治区，是我国公布的第一批国家级重点风景名胜区。1990年，九寨沟被列为“中国旅游胜地四十佳”之首，1991年被列入联合国《世界风景名录》，1992年12月又由联合国教科文组织批准，正式列入《世界自然遗产名录》，从此登上世界旅游的宝座，成为中外游客向往的神奇的“梦幻世界”。

因沟内分布着9个藏族村寨而得名，海拔20xx~3000米，属高山深谷碳酸盐堰塞地貌，以翠海(高山湖泊)、叠海、彩林、雪山、藏情“五绝”驰名中外，被誉为“梦仙境”和“童话世界”。主景长沙有六公里，面积6万多公顷，有长海、剑岩、诺日朗、树正、扎如、黑海六大景观，呈“y”字形分布，以水景最为奇丽，泉、瀑、河、滩将108个海子连缀一体，碧蓝澄澈，千颜万色，多姿多彩，“水在树间流，树在水中长”，有“黄山归来不看岳，九寨归来不看水”和“世界水景之王”之称。

九寨沟特别美丽，国家中唯一获得“世界自然遗产”的“童话世界”。九寨沟的山水形成于第四纪古冰川时期，海拔在20xx—3200之间，现保秋天里的九寨沟存着大量第四纪古冰川遗迹。九寨沟的地下水富含大量的碳酸钙质，湖底、湖堤、湖畔水边均可见乳白色碳酸钙形成的结晶体，来自雪山、森林。

九寨沟的活水泉又异常洁净，加之梯形状的湖泊层层过滤，其水色愈加透明，能见度高达20米。翠海、叠瀑、彩林、雪峰、藏情，被誉为九寨沟“五绝”。水乳交融，美不胜收。现代肖草《九寨沟》诗：“放眼层林彩池涟，鱼游云头鸟语欢;飞瀑洒落拂面来，九寨山水扬海天”给予真实诠释。黄龙飞瀑位于入山不远处，但见千层碧水冲破密林，顺坡而下，突然从高约10米、宽约60余米的岩坎上飞泻而来。几经起伏跌宕之后，形成了数十道梯形瀑布，景象壮观之极。有的如珍珠断线，自半空中滚落而下，银光闪烁，有的如水帘高挂，雾气升腾，云蒸霞蔚;有的如丝匹流泻，舒卷飘逸，熠熠生辉;有的如珠帘闪动，影影绰绰，姿态万千，令人神往。黄龙不仅景色优美，自然资源也极其丰富。这里的动植物物种资源丰富，高等植物达1500余种，多为中国特有物种，属国家一至三类保护的有11种。珍稀动物有大熊猫、金丝猴、牛羚、云豹、白唇鹿等国家一至三类保护动物。

所以推荐同学们到九寨沟去游玩!

游程设计。

本次游程准备需要一周，可以利用十一国庆黄金周或暑假期间。

九寨黄龙六日游。

第一天，上海乘飞机往成都双流机场飞行时间约3小时，入住宾馆。在酒店休息片刻。晚上可以去成都著名的锦里、玉林、合江亭、人民南路等酒吧集中地区，在属于你类型的酒吧消遣一晚。文化类、时尚类、音乐类、绘画类等等，完全任由你当时的心情。

第二天，早晨睡到自然醒，然后将行李寄存在前台，去逛一下成都最繁华的商业街--春熙路。中午可以去吃上一顿正宗的川菜，再返回酒店拿好行李后，乘坐飞机，路线成都—川主寺(飞行时间约45分钟)—黄龙(约56公里。车程1.5小时左右)，在黄龙游览人间瑶池――黄龙风景区，畅游争艳池，迎宾彩池，飞瀑流辉，金沙铺地，洗身洞盘景池，黄龙寺，五彩池等奇观(游览约3-4小时)。后乘车到九寨沟口入住酒店——九寨天堂国际会议度假中心，可以稍做休息，或是试一下九寨天堂国际会议度假中心的温泉，能够让您得到彻底的放松，缓解一下旅途的疲劳，期待明天的童话之旅。

第三天九寨沟(从九寨天堂国际会议度假中心至九寨沟口20公里)。

九寨沟游览;早餐后前往游览人间仙境、童话世界―九寨沟风景区，进入景区后换乘景区观光车。游览诺日朗瀑布、树正群海、长海、五彩池、珍珠滩、五花海、箭竹海、熊猫海等景点。九寨沟是由翠海、叠瀑、彩林、烟云、雪峰以及奇异多彩的藏族风情组成格调自然且风韵独具的仙境。九寨沟的景观主要分布在树正沟、日则沟、则查洼沟三条主沟内，这三条沟略似\"丫\"字形。景区内有九寨沟最宽、最高、最雄伟壮观的三大瀑布;珍珠滩瀑布、诺日朗瀑布、熊猫海瀑布，景区内共有一百多个高山湖泊及数十处高低不一的流泉飞瀑等景观。最美最奇特的是九寨沟的水，清冽透底，变幻无穷。(景点游览时间约7小时左右)。晚餐后可自费参加有浓郁藏家风情的藏家烤羊晚会(70分钟左右)(走进藏家180/人)。

第四天，早餐后，选择另一条路线上九寨沟，可一路欣赏美丽的上季节海、中季节海、下季节海，聪明的您一定可以看出它们的小秘密。随后参观则渣洼藏族村寨，体验藏族风情。游毕后，携程专车还在老地方等您，将您送回酒店休息。

第五天：早餐后从九寨沟口出发前往川主寺黄龙机场，途中参观九寨沟中药材基地仙山大药房(参观时间45分钟左右)，土特产店(参观时间45分钟左右)，水晶地矿(参观时间45分钟左右)工艺品店藏羌工艺馆川主寺店(参观时间45分钟左右)。在这些地点可以进行自由购物，选一些自己喜欢的纪念品，作为纪念带给朋友和家人，四个购物点由旅行社选择三个参观游览，后乘机返成都。

第六天：早餐后，自由活动，12点前退房乘指定航班返上海约3小时.结束愉快的旅程。分预算：

1.用车：空调旅游车，飞机经济舱花费1500元。

2.门票：九寨沟、黄龙门票门票简介：九寨沟门票220元(4月1日-11月15日)80元(11月16日至3月30日);环保车90元(4月1日-11月15日);环保车80元(11月16日至3月30日)。黄龙门票200元(4-11月15日)索道上行80元，下行40元(11月16日至3月底执行优惠)牟尼沟70+3元叠溪地震湖5元红军纪念碑8元九寨沟神仙池景区门票：100元/人观光车，90元/人电瓶车：40元/人九寨沟全程自助游一日游地图。对身高在1.30米以下儿童免门票和车票。对革命伤残军人、60岁以上老年人、离休干部请凭有效证件购优惠门票，另购车票。

3.住宿：九寨沟内四星，其余三星标准住宿花费：1000元。

4.用餐：6早6正花费200元。

5.导服：当地全程导游服务花费：200元。

6.其他如购物，娱乐等，都由自己安排，视自己情况而定。

总预算：4000元。

适用人群：由于本次旅游行程花费还是不低的，对于一些人或许不太能够承受，而且需要较长的时间或休假，所以本次旅游的适用人群是一些上海的白领或者教师，最好是一些青年白领情侣，适合新婚夫妇进行蜜月之旅的一站。

一、背景分析。

1、概况：

浏阳河又名浏渭河，原名浏水。因县邑位其北，“山之南，水之北，谓之阳”，故称浏阳。浏水又因浏阳城而名浏阳河。全长234.8公里，流域面积4665平方公里。

2、旅游资源：

(1)自然资源。

浏阳河：十曲九弯，两岸青山翠枝，紫霞丹花。

浏阳河漂流：浏阳河第一湾(浏阳市高坪乡境内)。

特产：浏阳花炮闻名中外，还有菊花石、夏布、湘绣、豆豉、茴饼、纸伞、竹编。

(2)人文资源。

开福寺、马王堆汉墓、陶公庙、许光达故居、黄兴故居、徐特立故居、谭嗣同故居、浏阳文庙、浏阳算学馆、孙隐山等文物。

(3)红色旅游。

走出了一大批党和国家的卓越领导人：中共中央胡耀邦、国家副主席王震、全国人大副委员长彭佩云、中顾委主任王首道等。走出了中国第一个为戊戌变法而流血牺牲的志士谭嗣同，走出了民国先驱唐才常、焦达峰。还走出了数十位挽民族之危亡、救生灵于水火的铁血将军和数万名革命烈士。可见，浏阳的“红色旅游”氛围浓厚，发展潜力不言而喩。

二、区域优势/劣势。

1、优势：

(1)浏阳市社会经济基础雄厚，城市经济实力不断增强。

(2)浏阳市的道路状况良好，区位条件比较好，可进入性较强。

(3)浏阳河旅游资源丰富，发展潜力强劲。

(4)优美动听的《浏阳河》，掠云越波，传遍了五湖四海，浏阳河的知名度较高。

(5)旅游产业蓬勃发展，国家将“红色旅游”提上日程，可以使浏阳河的“红色旅游”资源得到充分利用。

2、劣势：

(1)浏阳市整体形象缺乏明确定位，对外宣传不够。

(2)浏阳河景区的服务人员的服务意识比较薄弱，服务水平较低。

(3)浏阳河的旅游资源缺乏有效的保护，开发不足。

三、策划目的。

1、市场分析：一句“浏阳河......”，伴随着中国的一代伟人响遍了祖国的每一个角落，传遍了世界各地，在我们每一个人的心中，对“浏阳河”都有一份额外的亲切和敬仰。因此，“浏阳河”的目标消费者群非常庞大。无论男女老少，都是“浏阳河”的目标消费者。港澳台喜欢文化交流的年轻人以及老一辈革命老人，亚洲甚至全世界热爱中国文化，喜欢到中国旅游的外国游客都有可能成为目标消费者。

2、最终目的：提高浏阳河的知名度，使浏阳河走出湖南省，唱响中国，走向世界。

四、策划原则。

1、目的性原则：

(1)把浏阳河打造成国内著名的休闲旅游景点。

(2)将浏阳“红色旅游”资源和其它“红色旅游资源”整合为经典“红色旅游”线路。

2、可行性原则：

(1)浏阳市的道路状况比较好，交通便利，旅游者可进入性比较好。

(2)浏阳河经过多年发展，有良好的口啤，现在正在不断完善之中，其发展潜力较大。

(3)浏阳市政府有足够的资金和信心把浏阳河“推出去”，走出省门。

3、特色化原则：

4、政府主导和市场结合的原则：

(1)政府主导，依靠浏阳市政府，甚至湖南省政府的强烈支持和推广。

(2)提高浏阳河的市场竞争力和综合实力。

五、主题。

口号。

唱响古今，璀璨浏阳!

六、组织形式。

主办：浏阳市政府。

承办：浏阳市旅游局。

协办：湖南卫视电视台。

七、主要活动。

1、音乐晚会：其中有大合唱《浏阳河》版，以及抒情版的《浏阳河》，小品等。

2、放烟花：音乐晚会结束后放烟花。

3、征文比赛：要求参赛者围绕浏阳河这个主题写文章。通过这个征文比赛，来提高消费者(特别是年轻一代)对浏阳河的认知。在音乐晚会当晚会给优秀作品的参赛者颁奖。

4、举行音乐晚会当天浏阳市旅游局以6折的价格出学生票，以8折的价格给其它消费者。

5、以浏阳河的名义捐款20万给当地的慈善公益机构，在当天中午举办新闻发布会。并且把这一信息刊登在当地最有影响力的报纸媒体。同时，在湖南卫视播放这则新闻。

八、具体操作。

1、进行音乐晚会的前题宣传，在湖南卫视《娱乐天天报》播放音乐晚会的宣传片，以及在当地有影响力的报纸做音乐晚会的平面广告宣传，为期一周。

2、音乐晚会于xx年12月31号在浏阳河广场举行，从晚上8点开始到晚上10点结束，采用直播形式。请湖南卫视著名主持人李湘、汪涵联手担任主持。由湖南卫视摄制组担任整个晚会的制作以及后期编辑。

3、节目开始，首先以vcr的形式回顾浏阳河，画面重点突出浏阳河的时代性，以达到引发观众的共鸣，促使观众尽快进入晚会的主题。

4、接着，何炅和李湘进入电视屏幕，并发表。

开幕词。

和介绍特别嘉宾，以及介绍晚会的流程。

5、接着，主持人李湘介绍浏阳河的旅游资源以及浏阳市其它的“红色旅游资源”，强化观众对浏阳河作为“红色旅游资源”的认知。

6、接着，超级女声冠军尚文捷作为表演嘉宾，演唱其参赛成名曲《爱》以及演绎《浏阳河》。

7、接着，现场举行“浏阳河征文比赛”的颁奖仪式，并且简单介绍这个征文比赛的情况。

8、接着，汪涵访问浏阳市旅游局局长，以其权威的观点来诠释浏阳河的定位以及发展战略。

9、接着，由在浏阳河工作的员工表演小品――《浏阳河的爱》。

10、接着，汪涵现场访问游览过浏阳河的旅游者，通过旅游者的口叙提高浏阳河的品牌价值。

11、接着，大合唱《浏阳河》―――由专业人士组成的合唱团。让观众重温经典，以此刺激消费者的旅游动机。

12、接着，主持人总结，发表感谢词以及提出新的希望。

13、最后，放烟花庆祝晚会完满成功。

九、宣传推广。

1、电视广告：找专业人士拍一则浏阳河的广告。分别在湖南卫视每周的《快乐大本营》以及每天晚上的黄金剧场的广告时段播放;在凤凰卫视《时事直通车》的广告时段播放。每次十五秒，为期两周。

2、报纸广告：在湖南当地有影响力的报纸投放平面广告。为期一周。

3、公关宣传：以浏阳河的名义赞助各种喜庆活动。如赞助xx年1月举行的《湖南超女跨年演唱会》，积极参与当地慈善活动。

4、网络宣传：在新浪网、携程网的首页播放浏阳河的网络广告。为期一周。

十、资金支出/收入`。

1、支出：

(1)音乐晚会：约300万人民币。

(2)其它活动及播放广告：约150万人民币。

(3)总计：约450万人民币。

2、收入：

(1)广告：约250万人民币。(音乐晚会找商家赞助，包括冠名赞助和其它赞助)。

(2)门票：约300万人民币。

(3)总计：约550万人民币。

**养生馆策划书篇五**

酷暑正当头，许多人出现流汗过多、头晕、肠胃不适的“伤暑”症状。坊间也出现各种“消暑”方法。然而，如果方法不对，非但不能去暑，还可能因而伤身。

专家说，中医师并不是主张不要吹冷气，而是应该有正确的因应方法。比如三高（高血压、高血脂、高血糖）患者进出冷气房就要小心，因为他们的血管长期弹性不足，进出室内外的温差悬殊，很容易因为应变不足而出现脑溢血（由热到冷让血管收缩太快），以及脑栓塞（由冷到热让血管扩张不及）。

所以待冷气房需讲究：

1温度设定在摄氏26～27度左右（可用电扇维持恒温）。

2如果办公室空调温度设定很低，寒气憋在体内，会引发冷气病，最好多喝热水提高体温，也可避免人体脱水。

3要在室内放一盆水，以免人体在空调系统中不知不觉被“脱水”，并且天天换水，以免放太久易滋生细菌。

4避免在冷气房中运动。邱荣鹏指出，在冷气房运动、大出汗，打开的毛孔易将风寒（邪）引入体内而造成感冒。

最好选在上班之前（约早上6点），或下班之后（晚上5、6点），太阳没有直晒，天气不会太热的时候，稍微运动一下，让身体微出汗就好。最好只到公园走走，不适合做非常剧烈、容易大出汗的运动，专家建议。

5不过中医师们都一再叮咛，冷气最好还是别吹太久，否则汗腺调节容易出问题，骤然走向炎热户外时，身体无法正常排汗散热，就有可能中暑。

6为了唤醒中枢神经的正常运作，常待在冷气房的上班族，应该时常站起来动一动，且不要频繁地进出冷气房与非冷气房之间，专家提醒。

不太会流汗的人可以吃一些姜，或是加葱白一起煮水喝，让身体调节趋向正常，专家建议。

坊间也有人在谈该吃什么可降暑，但专家认为，只要多吃点寒凉的瓜果，并且在减少能量的前提下，人体自然会觉得凉下来。

专家认为吃一些滋阴的方剂，让体内的“阴液”足够，不怕被“蒸干”，反而能有“不怕热”的感觉。

究竟该不该吃冰？专家说，其实中医不是叫大家完全忌口，而是要看时间、地点及方法。比方急症发作期如气喘或咳嗽时，最好不要吃冰。

还要看吃的方法。专家提议“口含冰块”，因为冰块是慢慢溶化，降温速度不会太快，也较能持续长久。并且吃冰前可以先吃点姜片，以保护胃壁。

外在环境的因素也要考虑，如果是大热天的室外，可以多喝一些退了冰的凉水，调节温度让身体达到恒温状态。如果是待在冷气房中，就不适合再吃冰冷的东西了，专家说。

冰淇淋的问题比较多，它虽会短暂令人感觉喉头、食道一阵凉意，但后续却需要耗损身体更多能量来代谢高糖，非常不好。

时间也要讲究。医师建议想吃冰却不想造成身体太大负担的民众，可以选在正午吃。

出汗后如果没有马上擦干，会停留在体表形成“湿邪”，阻碍汗水从皮肤里排出，令人感觉更热。而如果吃太多寒凉冰冷的食物，会影响肠胃的正常运作，让体内的湿气排不出去而更湿。

中医理论讲的“心”，主管中枢神经、心脏血管以及情智系统，讨论范围比西医理论所讨论的还要大。

中医讲“心主神明”，就是情绪上的控制，所以心静就会自然凉。

然而他也坦言，在炎炎夏日，光靠“心静”恐怕效果不大，因为温度会令人不舒服或觉得烦燥。所以他认为养心首先要“阴液充足”，不管外在热度如何改变，心都很容易静得下来。

养心的另一个层次，是避免“心阳虚”及“心气虚”的发生。韩丰隆解释，中医理论认为“汗为心之液”，如果大量出汗，容易伤到“心气”，并且产生“心气虚”的现象。

此时，可以多吃一点“补气养阴”的方子或药材，像具有益气、生津、煞阴止汗功能的生脉饮（党参、西洋参或玉竹、麦门冬、五味子），但不适合吃人参。

**养生馆策划书篇六**

为了答谢新老客户两年来的支持于厚爱，即日起推出特大酬宾活动，超值回馈新老客户！

活动一：消费满一百送一百（具体内容见店堂喜报）活动二：充值一千元享受10元浴资每位！再送100元！充值三千元享受8元浴资每位！再送400元充值五千元享受5元浴资每位！再送会员专柜一个（3个月）专用洗浴用品一套！再送700元。

充值一万元享受三人三个月零浴资！再送高级洗浴用品一套，专用浴服一套专柜一个！再送1500元！

会员卡持卡人可体验我公司会员尊享项目！并且可享受会员折扣！

活动三：会员可享用免费饮料和茶水、点心！

新项目名称价位：

御式spa一现金价298元会员价198元御式spa二现金价398元会员价298元。

至尊享受现金价498元会员价398元（非会员不得体验）。

经典足浴：78元60分钟（技师提成按七十的提，多出来的8元。

作为修脚捆绑项目提成）。

中药泡脚、竹片刮脚，松肩、按背、捶腿、脚底反射区按摩、修脚！

纯中药足浴：98元70分钟（技师提成按85算、13元作为中药成本和修脚提成）。

名贵中药泡脚、竹片刮脚、松肩、按背，捶腿、脚底反射区按摩、采耳或刮痧、修脚任选一样！

帝王足浴：128元75分钟（技师提成按110算、18元作为中药成本和修脚提成）。

名贵中草药泡脚、头磨、竹片刮脚、松肩、按背、捶腿、脚底反射区按摩、拔罐或火疗、刮脚任选一样！

中式经络按摩：88元60分钟（技师提成按80算，8元作为修脚提成）。

全身筋络按摩、穴位点压、起到全身放松，消除疲劳的功效！韩式魔指舒压：128元80分钟技师提成按120算，8元作为修脚师提成）。

运用独特的异域手法结合中医理疗手法独创舒经活血，释放压力的按摩疗法，刺激血液循环，增强身体抵抗力。让您不知不觉间感到身心愉悦！

玉女柔体：120元60钟（原柔式）。

项目一、全身按摩不带足疗（做后背30分钟）。

项目二、足疗，全身按摩（足疗30分钟）。

技师推卡：百分之三提成！做100元以上价位送100元项目抵用券！以此吸引消费群！

同时可以在不知不觉间以小刀割肉方式降低技师提成！

**养生馆策划书篇七**

2月8日上午11：58。

2月3日—2月28日。

1、第一阶段：试营业宣传。

a、2月3日—2月7日店内足浴8.8折;。

b、在足浴店外和小区显眼处悬挂试营业活动宣传横幅;。

c、从1月28日起开始在店所在的小区及就近小区发放宣传单，共计2万份;。

d、请相邻的单位和业务单位。

e、内部出品、服务、环境、店外形象进行全面调整和布置，确保达到预定的营运状态。

2、第二阶段：开业宣传及活动。

(1)活动内容：

a、2月3日—2月7日，每天发放足浴店开业宣传单，累计发放1万份;。

b、2月8日—2月10日执行足疗消费7.8折，消费满额送代金券;。

c、2月11日—2月28日8.8折;每桌赠送20代金券(暗);。

d、3月1日—3月31日根据情况，继续赠送代金券(暗);。

e、3月1日—4月20日使用代金券。足浴店促销形式可以打折充值送待金券，根据企业的情况选择而定。以上仅参考，但是一定要把握活动节奏才能达到最佳效果。

(2)宣传途径：

a、开业庆典：只作现场及周围主要通道的充气拱门、花篮等布置。

b、7号、8号在相关报纸发放2万份报纸夹页;。

d、2月3日、4日、5日、6日、7日在店周围一带发放内装开业宣传单的\'纸巾。

f、店外及小区主要通道悬挂开业内容的横幅：

g、活动期间，在店周边的小区和商业街、车站发放宣传单;。

3、第三阶段：后期活动。

a、沿袭开业活动所发放的代金券，于3月1日起开始使用，有效期至4月20日止。

b、根据开业活动的效果，于3月20日开始策划第二阶段的营销计划，重点围绕五一节的卖点作相应策划。

1、横幅尺寸待定6幅700元。

2、水牌内容待定2块700元。

3、宣传单内容待定5万份(含夹报费用)6000元。

4、代金券/红包20元面值10盒/500个300元。

5、扑克牌200幅250元。

6、火柴及其他小礼品数量待定250元。

7、宣传用纸巾3000包600元。

8、开业礼品流动发放宣传车(含城管审批费用)800元。

9、开业庆典活动物资拱门1个、气柱2对待定。

10、其他协调费500元。

拱门：热烈祝贺xxxxxxxxxx盛大开业。

1、物资费用：约xx元。

2、媒体广宣费用：约xx元。

**养生馆策划书篇八**

秋季，气候变凉，空气中遍及缺少水气，食养以防燥滋阴，养肾润肺为主。在饮食上，应以少数椒、葱、韭菜、蒜等辛辣食物，合作芝麻、糯米、蜂蜜、甘蔗、菠菜、白木耳、梨、鸭肉、乳品等柔润食物。至于白叟，还能够多吃一些米粥来益胃生津。

形养：多喝水、早睡早起。

秋天的气候枯燥，简单感到口干舌燥，肌肤水分也易丢失。所以要特别注意水分的弥补，多喝水，多吃含胶质与水分的生果，防止剧烈的运动。并应早睡早起，可下降血栓构成的几率，进而防止心血管疾病。

秋季，暑气由盛而降，昼夜温差大，到了10月左右，暑气渐退，但逢秋老虎发威时，气候又闷又热，这种凉热不定的气候，最简单伤风。

中秋节期间的养生吃法：

数量少一点。

吃饭要吃“七八分饱”，如果按吃饱算很可能会超出人体对能量实际需求的20%左右，加重胃肠负担，甚至诱发疾病。

研究显示，控制食量可以形成更健康的肠道菌群，进而促进健康、延长寿命。

生冷少一点。

如果吃太多生冷食物，不仅摄入致病细菌的机会增加，生冷食物本身对肠胃也会造成刺激，增加消化系统负担。

很多女性不爱运动，久坐空调房血液循环不畅，常吃生冷食物会大大加剧体寒的症状。

甜食少一点。

甜食摄入量要控制，因为甜食会损伤消化道，影响消化吸收，长期嗜甜，还可能失去正常的饥饿感，容易造成营养过剩。

世界卫生组织在调查23个国家人口的各种死因后指示，嗜糖比嗜烟更可怕。长期嗜食高糖食物的人，平均寿命要比正常食糖者缩短20年左右。

早餐好一点。

俗话说：“早餐是金，午餐是银，晚餐是铜。”三餐之中，早餐显得尤为重要。

对现代人来说，上午和中午工作量大，因而早餐必须得吃，而且要尽可能吃好点，品种尽可能丰富、营养均衡，保证为全天提供充足的动力。

品种多一点。

饮食一定要做到均衡、多样化，这样能维持肠道正常功能。尤其是粗粮等高纤维食物，能帮助保持肠道正常功能，刺激肠道运动。

注意膳食的配备，食物品种多样化，尤其是应多吃一些营养丰富，含有优质蛋白质的食物。

紧张少一点。

人处于紧张状态时，血液会汇聚到大脑和四肢，胃肠血液减少，导致消化不良。因此，要提醒自己劳逸结合，让身体有一个较好的内环境，保持适宜的紧张度，合理调控身心状态。

工作中不少人感觉压力大，因而常常处于消极的情绪状态，这样长此以往，必然会影响个体的身心健康。

麻辣少一点。

麻辣食物吃得太多，会增加肠胃刺激，引起腹泻等问题。

据有关资料显示，在食管癌、胃癌患者中，长期食用辣椒的人，占有相当大的比例，应当适可而止。

酒要少一点。

适量饮酒可加快血液循环，促进消化吸收，但一旦过量，就会破坏胃黏膜，甚至引发脂肪肝、酒精肝等疾病。

过量酒精会让大脑皮质萎缩，造成大脑功能障碍和意识障碍等。而长期过量饮酒则会造成慢性酒精中毒，表现为性格改变，精神异常，定向力差，记忆力减退等。

**养生馆策划书篇九**

“健康有源，养生有方”养生文化普及宣传月。

xx年6月8日——7月8日。

稽山公园、名人广场、治水广场、罗东、沈园等社区、民政局健康讲座，隆裕大酒店九楼“健康源”健康养生公益大讲堂、等。

1、行业发展的需要：足浴行业的迅猛发展及广阔的市场，各大商家的技术、流程以及服务的态度都是大同小异，没有一些新的技术手法。

2、专业知识的普及：行业发展快速，从业人员增多，但是普遍面临专业技术水平的不高，通过此次活动的开展，可以更好的提高技师的专业知识。

4、市场推广宣传：足浴行业广告宣传很不到位，行业可以很好的借助社会公益活动、电视栏目、口碑效应等活动进行很好的品牌宣传。

5、推广健康，认识反射疗法：通过养生文化的宣传，推广养生健康，让越来越多的人认识反射疗法。

2、通过社区公益活动扩大企业影响力，推广绍兴各足疗店经营养生项目，带动市场人气，提高店面客流量；塑造知名养生品牌。

4、增加各企业之间多方面的了解与合作、沟通与交流，彼此增进互信，为创造合作双赢的局面提供先前条件，并进一步塑造绍兴各足疗企业品牌形象。

5、进一步拉近和社区居民的关系，贴近百姓生活。将健康养生知识送到百姓身边，增加与社区居民的互动。

2、“情系老人，爱暖绍兴”之帮扶行动。登记客户资料、检查病例治疗跟踪档案、建档。

3、“情系老人，爱暖绍兴”之“爱心体验卡”赠送活动。让社区居民莅临绍兴足疗保健行业协会指定的下属会单位各专业足疗养生会所体验服务人员的足疗技术及高品质的服务。

4、绍兴市“关爱老人，送健康，亲情养生周”公益活动。

尊老爱幼是中华民族的传统美德，是我们每个家庭子女神圣不可推卸的责任，关爱老人的身心健康，让他们不再孤单寂寞，为他们点亮一盏幸福晚年的明灯，让他们有一个健康的幸福晚年生活。

为了进一步体现和关爱绍兴市老年人的身心健康，绍兴市人民政府、政府宣传部、绍兴市足疗保健行业协会、绍兴健康源企业管理咨询有限公司联合举办绍兴市“关爱老人，送健康，亲情养生周”大型社会公益活动。

活动一、凡是在绍兴市足疗行业保健协会养生项目推广优惠活动期间，携带自己父母到绍兴各大养生馆体验养生理疗的人员，均可享受足疗保健行业协会推出的养生项目6折优惠活动。

活动三、关爱老人，是子女义不容辞的责任；关爱老人，也是企业的神圣社会责任，为了普及健康养生知识，引起老年人对健康养生的重视，绍兴市足疗保健行业协会将在每月举办“老年人公益性健康大讲坛”活动。每期的活动的地点和时间将在后期由绍兴市足疗保健行业协会讨论决定。

2、制作条幅和海报，并提前三天挂到小区（最好是门口、至少两幅）另制作易拉宝一副。条幅内容为：“健康有源，养生有方”养生文化普及宣传月。

4、绍兴商务电视台《养生有方》栏目开辟“健康源企业健康送社区”专栏，对小区的选择以及相关专家的需求进行互动。相关义诊稿件及来信将由专家一一解答并刊登。且电视台《养生有方》栏目一起报道，每期预告，每期总结，活动结束后要做总结报道。

预估一上午义诊多少人按先后顺序发号，然后发完为止，按号码顺序义诊。

9、活动结束后，后勤组的人员将所有的东西（包括条幅、海报、桌椅）收拾齐全拉走，并清扫场地的卫生。

1、技术服务组：李佳。

2、宣传推广组：王青松。

3、后勤组：王东亮。

4、外联组：李峰。

5、绍兴市广播电视台总台商务频道《养生有方》栏目节目制作组。

6、策划案执行负责人：张崇奖。

活动的安排。

具体分工。

1、外联组：负责与绍兴商务电视台《养生有方》栏目组的联系与沟通，并负责本次活动的所有报道，负责联系小区负责人、及绍兴市各党政机关，并确定每周义诊服务专家，如果有需要可以制作条幅和海报、易拉宝，并张贴、悬挂在小区。

2、技术服务组：活动的前一周，由技术培训老师全权负责技师的培训（服务沟通技巧的培训、项目技术培训），监督活动当天技师为居民做康复体验过程中所出现的问题并及时处理，引导好前来咨询和义诊的居民，接受客户的相关疾病症状咨询，并做好记录。

3、后勤组：负责活动的后勤工作，活动所需要的物品（帐篷、桌子、椅子）、礼品、活动优惠券运送至活动小区，并有专人维持秩序，活动过程中将优惠券一一发送到居民手中，活动结束后，清理物品，收拾好东西，清扫好场地。

4、宣传推广组：在广场、公园等公众场合推广和宣传健康源健康养生公益活动，提前一天到活动小区发放200份宣传单页，活动前一周完成健康源企业宣传册的文稿，及活动宣传单的制作；提前一周把活动宣传海报放置到活动小区广告栏。

5、策划组：每周各参与部门开一次碰头会，将各种情况上报，并拟定方案，监测整个活动在活动前、活动中、活动后的出现的情况，并对整个活动产生的不同效果给予做出评估。

1、与活动社区居委会负责人取得联系，沟通洽谈合作，推动此次活动；

2、前期宣传品及现场物品的筹备（宣传相关物品、礼品、桌椅等物品）；

1、到社区后，专人负责整个活动场所的协调和管理，物料清点，人员配置及分工，活动时间掌控。

2、义诊和技师服务期间，专人负责宣传资料的发放及“爱心体验卡”的赠送；

1、客户回访。

2、来店进行咨询和足疗体验的回头率。

3、社区活动效果评估。

宣传项目：修脚、足疗、刮痧、拔罐、泥灸、火疗、肩颈保养、局部推拿、关节保养。

服务项目：足疗、修脚、肩颈保养、局部推拿（在店）、关节膏、颈椎膏（关节痛，风湿性关节炎、颈椎病）。

推广项目：修脚、足疗、刮痧、拔罐、泥灸、火疗、肩颈保养、局部推拿、关节保养。

设计制作。

脚盆、刮痧板、刮痧油、拔罐器、优惠券、顾客登记表、笔、领券登记表、顾客治疗病例档案等。

1、社区宣传展牌+块，尺寸60x80。

2、客户档案表100份。

3、礼品（利用现有礼品）如健康源企业宣传手册50份。

4、宣传海报、条幅（宣传海报提前一天贴入社区中）。

5、活动宣传单200份。

资料宣传费用：xx。

人员经费：xx。

总费用预估：xxx。

1、所有人员要注意礼仪礼节，服务态度，及时的与顾客进行沟通。

2、所有人员要多引导顾客，尽量的让顾客来店消费。

3、技师的专业知识一定要很专业，不仅要会动手还要会动口。

4、优惠券不能随便发放，在优惠券领取处去领，领取优惠券的人一定要登记，方便后期的跟踪。

1、统计活动中体验健康养生项目人群的具体数据，及技师心中有质量的客户。

2、同一地点3－5次活动周期（发放活动行程表）进行活动，加强广告宣传造势力度，让顾客产生信任和依赖感，增强口碑效应。

3、对免费体验和领取优惠券的顾客进行回访，对于没有来体验的顾客进行预约，并针对性的进行体验。

1、第一次做免费体验活动，会引起大部分居民强烈关注，但是很多人将会抱着提防和不信任的态度，先观察之、再体验之；愿意尝试的人相信不会很多。

2、大部分居民都是冲着免费去的、凑凑热闹，健康养生消费观念不强烈；前期居民来足康亚健康调理馆消费的不会很多，甚至在原有的基础上不会有所改观。

3、随着健康公益活动次数的增加，居民从“接触—认识—再认识—体验—主动消费”的观念转变，来店体验和消费的客流量将在原有的基础上随之增多。

4、当“健康有源，养生有方”养生文化普及宣传月活动结束后，《足康亚健康调理馆》的社会。

**养生馆策划书篇十**

凡在我商场当日购物累计满500元，立即赠送vip贵宾卡一张，送双倍积分，加送现金券50元，可在美容院直接选购您心仪的礼物。

活动二、噼里啪啦迎新年您购物我买单!

凡在美容院团购物满288元，即可扎破气球一个，气球内装有现金。满488元扎两个，以此类推，单张小票限扎十个。

本活动为100%中奖，奖品为现金。

一等奖：现金200元(每天限3名)。

二等奖：现金100元(每天限10名)。

三等奖：现金50元(每天限15名)。

四等奖：现金10元(每天限30名)。

五等奖：现金5元(每天50名)。

活动地点：xxx美容院及连锁店。

活动三、疯狂折扣，折后有礼!

凡在美容院购物满688元，凭当日购物小票，即可获得新年好礼：

礼品领取地点：美容院前台。

活动四、今年不用买对联、xx为您送吉祥。

只要在美容院消费的顾客，就可得到美容为您准备的精美对联一付，新年吉祥带回家。

**养生馆策划书篇十一**

中秋的时候往往就在秋天，这个时候随着寒气逐渐的凛冽，随之而来的就是气温的逐渐下降，而且这个时候早晚夜间的温差特别大，所以说这个时候应该更加注意保暖防寒。我们在秋天的时候应该每天多喝水，早起早睡，养成良好的生活习惯，并且要预防秋季感冒的侵扰，因为一到换季的时候流行感冒就特别的泛滥。

早起早睡。

由于秋天的气候相比其他季节而言会变得比较的干燥，所以说我们在日常期间就很容易会有口干舌燥的感觉，而且我们的皮肤水分也会受到这样的影响，变得十分容易流失，所以说在秋天的时候，我们就更加注意补充水分，多喝水以及食用膳食纤维比较丰富的水果。这个时候我们也可以加强我们的运动锻炼，秋天的气候很凉爽，比较适合我们进行一些户外锻炼，不仅能够帮助我们减肥瘦身，还能够促进我们身体的代谢有助于身体排毒，但是我们也应该尽量的避免过度激烈锻炼。

适当锻炼。

秋天的时候我们在平时的影响饮食上面也应该进一步注重调养，尽量的选择不去使用一些使身体燥热而又油腻的食物，最后我们可以选择一些干粮滋补并且能够促进我们消化的食物，这样会更加有利于我们身体的健康。比如说芝麻，糯米，蜂蜜，甘蔗，菠菜这些食品的实性都比较的柔润，对我们的身体也会带来一定的益处。

如果平时就有保持通过药物来治疗身体的人，那么更应该将要养的重点放在一些滋补生津的药疗上，比如说可以选择食用冬虫夏草，核桃仁，杏仁这些补气养阴的中药来保养我们的身体。并且如果我们会因为天气燥热而浑身难受的话，就可以选择食用百合，麦冬，甘草这些中药来达到一定程度的预防。总之在秋天养生，我们就更加要注意我们心态的平和，按时的添加衣物，防止被流行感冒所传染。

**养生馆策划书篇十二**

策划书是每个公司都会做的文案，要写好策划书也是需要一定技巧的，本站将为您奉献很多策划书的范文，包括活动策划书汇总精选、2025策划书格式大全汇总。以下提供的策划书是养生馆商业策划书方案。

改革开放30年来，美容行业惊人发展，层出不穷的各类产品及品牌投入市场，但是大多数产品还是停留在传统美容护肤的理念，大多还是在做面子工程，项目过于浅尝辄止，过于表面化。随着市场的需求及亚健康人群的增加，美容与养生的结合及运用将成为一种突破及趋势。做美容行业必须要具备美容与养生的观念及意识，知晓要想达到健康自然美丽，就要从根本着手，治标治本才是美容及养生的关键所在。

于是，拥有先进的设备、顶级的产品、优质的服务，为人们提供经络养生、健康保养、香熏spa、美容美体、按摩养生、中医预防养生、减压放松等服务项目的休闲养生场所——养生馆应运而生且如雨后春笋般发展开来。

**养生馆策划书篇十三**

1、前期市场调查。

(1)区域人口环境。

(2)经济环境。

(3)社会文化环境。

(4)自然环境。

(5)物质环境。

(6)消费习惯。

(7)竞争环境。

2、公司成立项目小组。

(1)公司内部论证。

(2)成立项目专案小组。

(3)纳入富强管理工作计划。

(4)制定内部工作计划表。

3、投资风险及效益测评。

(1)拟定投资计划书。

(2)项目可行性报告书。

(3)投资回报分析。

4、新店布局设计。

(1)总体设计图。

(2)区域效果图。

(3)设备采购计划。

(4)资讯系统。

(5)保健专案。

(6)茶水餐专案。

(7)员工休息室专案。

5、成立项目指挥机构。

(1)项目指挥部。

(2)工程筹建组。

(3)策划组。

(4)招商组。

(5)招聘培训组。

(6)宣传组。

(7)财务组。

(二)第二阶段――组织实施。

1、编制工作倒计时表。

根据工作内容及分工，制定开业的倒计时表，要求各部门工作严格按计划进行。

2、拟定设备招商方案及组织实施。

(1)成立招商小组。

(2)联系各种洗浴设备供应商。

(3)对设备供应商进行考察。

(4)招商谈判。

(5)各种耗材的采购谈判。

(6)签订合作合同。

3、拟定技师招募方案及组织实施。

(1)美体技师的联系与洽谈。

(2)按摩技师的联系与洽谈。

(3)足疗技师的联系与洽谈。

(4)中医保健技师的联系与洽谈。

4、拟定招聘培训计划及组织实施。

(1)正式成立招聘培训小组日期、具体工作内容、负责部门、说明

(2)制定招聘计划。

(3)制定招聘宣传计划及实施。

(4)面试及确定人员。

(5)军训及团队精神建设。

(6)理论培训。

(7)考核、定岗。

(8)消防、应急、逃生。灭火器材的使用，水电气开关的位置培训。

5、专人专职负责员工休息室、寝室的使用配套检查。

(1)员工食堂的落实。

(2)员工洗澡、洗衣间的落实。

6、工作计划全程跟踪指导。

(三)第三阶段――内部构建。

1、企业组织机构搭建。

根据企业自身实际情况，搭建组织结构。

2、企业ci系统设计。

(1)企业mi(企业理念识别系统)。

(2)企业vi(企业视觉识别系统)。

(3)企业bi(企业行为识别系统)。

3、营运流程设计。

(1)票据流转程序。

(2)采购程序。

(3)验货程序。

(4)收银程序。

(5)交接班程序。

(6)播音程序。

(7)会员卡办理程序。

(8)顾客纠纷处理程序。

4、全方位作业规范设计。

(1)停车场服务规范。

(2)迎宾员服务规范。

(3)接待服务规范。

(4)收银员服务规范。

(5)引领员服务规范。

(7)茶区服务规范。

(8)按摩房服务规范。

(9)各部门服务规范。

(10)茶楼服务规范。

(11)仓库服务规范。

(12)保洁服务规范。

(13)员工寝室相关规范。

(14)其他相关规范。

(四)第四阶段――开业准备及实施。

1、开业方案设计。

(1)开业宣传方案。

(2)开业促销活动设计。

(3)开业现场设计。

(4)开业酬宾活动。

2、各种耗材、商品组织。

(1)各种耗材(洗浴用品)采购。

(2)商品(销售商品)采购。

(3)送货规定。

(4)耗材验收。

(5)耗材及商品退换规定。

3、市场拉动整合营销。

(1)宣传印刷品(dm等)方案。

(3)户外广告方案。

(5)会员管理方案。

(6)新闻炒作方案。

4、试营业。

(1)水、电、气等设备调试。

(2)人员调配。

(3)技师到位。

(4)耗材检查。

(5)电话、电视、电脑系统稳定性检查。

(6)组织试营业。

5、开业现场组织。

(1)成立现场指挥组。

(2)现场布置及前期准备。

(3)开业活动程序安排。

(4)特别活动安排。

(5)安全保卫工作。

(五)第五阶段――后期服务。

1、整理文件。

(1)将所有规章制度、营运流程、作业规范等相关文件提供给办公室备案使用。

(2)将ci系统提供给办公室备案使用。

(3)为客户提供后期管理建议书。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找