# 休闲会所年终总结范文大全(汇总6篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-08-22

*休闲会所年终总结范文大全1作为一名合格的会籍顾问，应该能够为客户提供详细的额会所资料，并运用自身的销售技巧，适当的向客户施展呢的魅力，最终成功的销售会员卡，并与客户保持长期友好的联系，促成日后的继续合作。要想做到这些，要学习基本的销售知识和...*

**休闲会所年终总结范文大全1**

作为一名合格的会籍顾问，应该能够为客户提供详细的额会所资料，并运用自身的销售技巧，适当的向客户施展呢的魅力，最终成功的销售会员卡，并与客户保持长期友好的联系，促成日后的继续合作。要想做到这些，要学习基本的销售知识和专业的健身知识，培养负责的工作态度良好的职业道德，以客户健康为先的心态，这几点缺一不可。

首先，会籍顾问应具备良好的销售知识，包括销售的基本素质，销售技巧和方法，外销拜访业务，市场推广程序等。除了学习等基础理论外，还要了解咨询技巧，健身以及营养方面的知识。

会籍顾问应在办卡之前，充分考虑客户的需求和身体素质，为其推荐适合的卡型，然后在会员开始健身一周后进行回访，这是必须要做的。

一、外场派单辞

外场派单是营销工作的第一个重要的环节，派单的质和量影响着成单的比率和销售的业绩;外场派单首先要快速判断派单对象，是否有可能成为开发目标，主要从年龄，性别，穿着，发型，服饰，随身携带的物品以及所反映出来的气质来快速分析判断。

外场派单辞尽供参考

“这位先生你好，打扰一下，我是帝邦健身的会籍顾问，我们会所是新开业不久的，就在这(那边)，美景欣城的二楼，很方便，我们会所近平米，我们的主要健身器械都是美国的，很先进，我们是很专业的健身会所，请了解一下，这是我们的宣传资料，这些资料都是实景拍摄的，环境还是好的。现在咱们的生活水品也提高了，通过健身，可以提高我们的生活质量和生命质量，我们的健身器械很好，美国的，还有乒乓球和\_克，你健身完了还可以娱乐一下，都是免费的，还可以免费的洗澡，饮料呀等等。这是58元体验卡，赠送你一张，你可以过来体验一下，叫我小张吧，后面有我的电话，来之前打电话给我，我会提前安排教练的。先生你好，你留个电话给我吧，也许你工作比较忙，留个电话便于我跟你联系，好的谢谢。(如果对方总是拒绝，“对不起，打扰了，祝你开心，有机会再过来”)

最好很快的邀请客户到会所来参观，便于谈单，还可以得到电话，便于后面的电话营销。

“这位小姐你好，打扰一下，我是帝邦健身的会籍顾问，我们会所是新开业不久的，就在这(那边)，美景欣城的二楼，很方便，我们会所近2024平米，我们的主要健身器械都是美国的，很先进，还有很多的操课，瑜伽呀，拉丁，肚皮舞，健美操，爵士舞，普拉提，芭蕾，民族舞等我们有三个操厅，我们是很专业的健身会所，请了解一下，这是我们的宣传资料，这些资料都是实景拍摄的，环境还是好的。现在咱们的生活水品也提高了，通过健身，可以提高我们的生活质量和生命质量，我们还有还有乒乓球和\_克，你健身完了还可以娱乐一下，都是免费的，还可以免费的洗澡，饮料呀等等。这是58元体验卡，赠送你一张，你可以过来体验一下，叫我小张吧，后面有我的电话，来之前打电话给我，我会提前安排教练的。先生你好，你留个电话给我吧，也许你工作比较忙，留个电话便于我跟你联系，好的谢谢。(如果对方总是拒绝，“对不起，打扰了，祝你开心，有机会再过来”)

最好很快的邀请客户到会所来参观，便于谈单，还可以得到电话，便于后面的电话营销。

当然，如果时间允许，还可以结合六个问题和五大亮点来介绍。

二、内场导览辞

会籍顾问:你好，欢迎光临帝邦，你好，先生你好，请问您有预约吗?

客人:没有。

会籍顾问:哦，好的，请到前台做个来访登记好吗?

客人:为什么呀?

会籍顾问:你好，这是我们的规定，希望你理解一下，登记是为了我们更好的为你服务，有什么活动呀可以及时通知你。

会籍顾问:请问您是第一次来吗?

客人:是的。(来过)

那好，(我姓刘)，就叫我小刘好了，我来为你介绍一下我们会所。这里是休息区，你健身累了，可以在这里休息一下，可以喝点水或饮料，我们的饮品都是免费的，虽然免费的，但我们也注重质量，(立顿红茶，柠檬水)。这里是器械区，我们的器械还是比较全的，而且是美国格林牌的。哦，我说美国货不是我们崇洋媚外，因为美国格林是世界上知名专业的健身器械生产商，有更好的锻炼效果。这里是有养区，我们的跑步机不错，很多会员和朋友说这应该是昆明市最好的商用跑步机，避震性能相当好，不伤关节的，它采用的是轿车独立悬挂避震系统，随着会员的人数增加，我们的跑步机还要增加。

(有氧运动是指人体在氧气充分供应的情况下进行的体育锻炼。也就是说，是不是“有氧运动”，衡量的标准是心率。心率保持在150次/分钟的运动量为有氧运动，因为此时血液可以供给心肌足够的氧气;因此，它的特点是强度低，有节奏，持续时间较长。要求每次锻炼的时间要够。这种锻炼可以消耗体内脂肪，增强和改善心肺功能，预防骨质疏松，调节心理和精神状态，是健身的主要运动方式。所以说，您要是体重超标，要想通过运动来达到减肥的目的，建议您选择有氧运动不仅能够很好的起到消耗体内脂肪的目的，而且还简单易行。)

会籍顾问:(走向一号操厅)这是我们的一号操厅，采光呀空气流动性都很好。

对操课教练的介绍:我们开业的时间不是很长，我们请来的老师都很优秀，我们的有的瑜伽老师是从“余涛瑜伽”请来的，很专业的。我们还有知名的普拉提老师，在昆明的知名会所任教，我们的肚皮舞老师在我们这里开班的，还专门教教练，我们请的拉丁舞老师也是昆明一流的拉丁舞老师。这也是我们的优势，我们尽可能请到最好的老师，请你放心。

以上对操课的介绍主要针对女性客人。

这是我们的体测室，我们的体测设备室很全的，有肺活量测试，握力测试，台阶测试，柔韧性测试，身体围度测试，心肺功能测试等，精确全面的测试是为了我们教练给您做健身计划必须的。我们的健身计划是每月做一次的，其他会所是3个月才做一次。我们的目的是更好的观察你的健身情况和健身效果。这里是卫生间和洗浴间，洗发水，沐浴露，毛巾都是免费的。

先生，这边请。(走向动感单车厅)，这是我们的动感单车厅，主要是有养运动，有教练带领大家练习的，它会消耗人体很多的热量，减脂的效果很好;这边是活动区，可以打乒乓球，还有\_克，乒乓球也是很好的锻炼，您是会员的话，所有的都是免费的，这里是私教室，经济条件好的，或者为了达到更好的健身效果，可以请私教教练，一对一的服务，效果会更好的。这边是洗浴卫生间。

(走向二号操厅)这是我们的二号操厅，这要是练习瑜伽和普拉提的，这里更安静，因为瑜伽和普拉提的练习需要安静的环境。

导览结束，回业务区，端茶倒水。在整个导览过程中，六个问题，五大亮点必须谈到。客人在那个区域留步，说明对这个区域感兴趣，重点介绍。

向客人要提到的六个问题

1、您住在附近吗?

2、您以前锻炼过吗?

3、您喜欢操科还是器械?

4、您的健身目的是什么?

5、您一周能来几次?

6、您是打算年卡健身呢?还是计次卡健身呢?

根据具体的情况，和客人更深一步的交流

1、您住在附近吗?

会籍顾问:您住在附近吗?

客人:是住在附近。

会籍顾问:哦，那您过来健身还是方便的，这样来的次数也可以多一些，健身效果也会更好，年卡也很划算。这样算下来每次也才3，5块钱。

客人:住的还是远的。

会籍顾问:你过来的话是开车呢还是?

客人:开车。

会籍顾问:开车还是方便的。这里可以停车，那您过来健身也很方便的，这样来的次数也较多，健身效果也会更好，年卡也很划算。这样算下来每次也才3，5块钱。

客人:不开车。

会籍顾问:我们这里还是很近的。我们这里交通还是方便的。

2、您以前锻炼过吗?

会籍顾问:您以前锻炼过吗?

客人:锻炼过。

会籍顾问:哦，那您应该是有基础的，肯定也喜欢锻炼。针对男士重点介绍器械的优势，体测和健身计划的优势，(我们的主要健身器械都是美国的，我们还有更专业细致的体测，健身计划，效果会更好，)还有其他的服务内容如:洗澡，乒乓球，\_克等。针对女士重点介绍操课教练的优势，体测和健身计划的优势，(我们还有更专业细致的体测，健身计划，效果会更好)还有其他的服务内容如:洗澡，乒乓球，\_克等。

3、您喜欢操课还是器械?

针对男士重点介绍器械的优势，体测和健身计划的优势，还有其他的服务内容如:洗澡，乒乓球，\_克等。试探对操科的兴趣，如果不喜欢操科，换其他话题。如果有兴趣，针对喜欢的操课介绍优势。

针对女士重点介绍操课教练的优势，体测和健身计划的优势，还有其他的服务内容如:洗澡，乒乓球，\_克等。

4、您的健身目的是什么?

会籍顾问:您的健身目的是?

客人:减脂，塑身。

会籍顾问:哦，是的，在我们这里有很多成功的案例，有一些一个月减脂10多公斤，而且不饮食受影响。效果很好的，再者，生命在于运动嘛。

客人:增强体质。

会籍顾问:哦，是的，在我们这里有很多成功的案例，这里的白领呀，做办公室的呀，经常开车的呀，的却，体质相对来说差一些，因为平时锻炼的少，经过合理的锻炼，改变了很多，吃饭也香了，睡觉也香了。再者，生命在于运动嘛。

客人:增长肌肉，

会籍顾问:哦，是的，在我们这里有很多成功的案例，这里很多会员都有了很大的变化，经过合理的锻炼，变化都很大。而且，我们教练合理的健身计划，会有很好的效果。

客人:锻炼身体。

会籍顾问:哦，是的，在我们这里有很多成功的案例，这里的白领呀，做办公室的呀，经常开车的呀，的却，体质相对来说差一些，经过合理的锻炼，改变了很多，吃饭也香了，睡觉也香了。再者，生命在于运动嘛。

5、您一周能来几次?

会籍顾问:您一周能来几次呢?

客人:两三次吧。

会籍顾问:哦，两三次已经可以达到健身的效果了(已经达到刚客人所说的健身目的了)，我们可以根据你预计来得次数，作出合理的健身计划。你看你住的也很近，也许可以多来几次，来的次数多了，健身效果也好，价格也更合算。

6、您是办年卡还是计次卡呢?

会籍顾问:您是办年卡还是计次卡呢?

客人:年卡吧，但是价格好像高了些。

会籍顾问:看样子你是有信心锻炼的，至于价格不算高了，你每周来3次的话，一年算下来每次才7块钱左右，但给你带来的更加健康的身体，(优美的身材)(我们的距离又近，你可以来的更多呀)，我们的有些会员说，他来锻炼之前，每年的营养品，药钱都远远不止这个价钱。吃药和营养品的效果和锻炼是不成比的。

客人:计次卡吧，但是价格好像高了些。

会籍顾问:看样子你是有信心锻炼的，至于价格不算高了，每次才十几二十块钱左右，但给你带来的更加健康的身体，(优美的身材)，我们的有些会员说，他来锻炼之前，每年的营养品，药钱都远远不止这个价钱。吃药和营养品的效果和锻炼是不成比的。再者，的确是生命在于运动。

电话营销技巧

电话沟通，本身是无法和消费者见面的，虚拟了一个服务网，如何取得消费者的信任，是营销成败的关键。

一、怎样介绍自己，并确认对方身份。拿起电话的时候，要让自己处于微笑状态，微笑的说话，声音也会传递出很愉悦的感觉，客户听起来也有亲和力了。音量和语速要协调。在交流的过程中，自信是很重要的一点，声音要有磁性，并且寻找和对方交流的感觉，并且再次调整自己的声音，语速，让客户产生和你是同路人的感觉。

二、在沟通中，通过对方的声音，语速来判断对方的形象，以增进彼此互动。并且作为信息储存，便于给对方健身建议。

三、善用电话开场白，好的开场白可以让对方和你多聊一会。热情但不做坐，温柔但不俗套。首先要注意表明不会占用太多的时间，要说出此次打电话给你的买点，吸引对方听下去。有个好消息告诉你，最近有个活动项目呀。

四、在电话中邀请客人预约参观时，要善用暂停，保留，和选择的技巧。什么是暂停呢?当在预约时间的时候，就可以使用暂停的技巧。比如:“你喜欢上午还是下午过来?”说完后要稍做暂停让对方回答，善用暂停对方会有被尊重的感觉。至于保留就是有些问题最好不要在电话里面交流，不如价格的问题等，可以这样告诉对方:“不同的身体状况所适合的卡型也不一样，你可以过来我们当面计算给你等”。保留个时空也是下交流的机会。任何的提问，给对方必须是二选一的问题。

五、在确认客户目的以后，尽可能多收集客户的重要资料，可以开放式的多提问收集资料，拉长谈话时间。比如:“请教你一个简单的问题，能不能多谈一下你为何有这样的想法?等等”

六、对待反应平淡的客户，首先要采取长期作战的方法，要掌握一个尺度，追的太紧，客户会产生反感，甚至对会所也会产生厌恶，太松，其他的会所会有机会。因此要适度的跟踪客户。

七、在电话中要注意介绍会所的设施和服务，树立会所的威望，让对方有要来的想法。强调我们的专业性和独特的效果，电话里是感受不到的，希望你过来感受和体验。在谈话中要加几句“由您自己决定”切记不要太多使用专业术语或繁杂的词汇。如果客户有不高兴 的语气要速换话题。比如还可以给他讲几个家里，办公室的健身小偏方，让对方感觉你在为他着想，同时也是为下次交流留下话题，使与客户下次联系。

八、在交流的时候不要诋毁同行，客户在提起同行的优点时，要委婉的说各有各的特点，转而阐述我们的优势。

九、注意换位思考，偶尔要站在对方的角度来感受和思考，进而把握消费者的心理，还可以列举一些在我们这里效果好的会员。

在结束的时候，要说“谢谢你抽出宝贵的时间””跟您交流又学到了很多东西。

**休闲会所年终总结范文大全2**

出租方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(甲方)

承租方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(乙方)

甲、乙双方依据《\_合同法》的有关规定，经平等友好协商，签署本合同。

第一章场地、用途、期限

第一条甲方同意将以及租予乙方使用。上述场所总共使用面积约为\_\_\_\_\_\_\_平方米。有关出租场所的平面图及出租的设备设施清单请见附件一。

第二条乙方租用的上述场地只限于经营甲方同意经营的业务。未经甲方同意乙方不得超范围经营。

第三条甲方同意乙方在上述场地经营会所业务。其经营项目包括：游泳、健身、儿童娱乐、咖啡屋、图书阅览室、教学室及其他经甲方同意的经营项目。

第四条承租期自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日。

第二章租金及付款方式

第五条乙方租用甲方的上述场地及设备设施年租金为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整(rmb：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)。

第六条合同签订时乙方需向甲方一次性支付人民币\_\_\_\_\_\_\_万元整的风险保证金(rmb：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)，合同期满不再续签时在结清账款的情况下，该保证金不计利息一次性退还给乙方。

第七条乙方需在每月\_\_\_\_\_\_\_号之前向甲方预付当月租金\_\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_\_元整(rmb：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)。并结付其他有关费用。如遇国家法定节假日可顺延至节假日结束的次日。

第三章其它费用及支付方式

第八条本合同所约定的其它费用，是指乙方承租期间所发生的物业管理费、冷水费、热水费、电费、空调使用费、供暖费、电话费、互连网上网费、有线电视收视费、车位使用费以及乙方在承租经营期间须在租金之外另行支付的费用。

第九条前条所约定的乙方应支付的物业管理费、冷水费、热水费、电费、空调使用费、供暖费、电话费、互连网上网费、有线电视收视费、车位使用费等的收取办法由乙方同公司另行签定协议。

第四章甲方责任

第十条甲方向乙方保证水、电、等能源的供应。由于甲方责任造成能源故障导致乙方无法正常经营时，甲方将逐日减、免故障排除之前期间的租金。如果在\_\_\_\_\_\_\_个月内依然未能彻底排除故障导致乙方无法继续正常经营时，乙方有权解除合同并保持要求甲方向乙方予以补偿的权利。因正常的设备检修或市政部门的原因造成能源停供时，甲方将积极与有关部门进行协调，力争尽快解决但甲方不承担任何责任。

第十一条甲方在范围内不再经营乙方所经营的项目。为了更有效地支持乙方的经营管理工作，甲方对乙方提交的诸如更新改造、广告宣传方案等文字报告将在\_\_\_\_\_\_\_个工作日内予以答复。

第十二条甲方不负责发生在乙方承租范围内的丢失、损坏等问题赔偿责任。甲方可协助乙方报案。

第十三条甲方有权监督、检查乙方执行各级政府及\_\_\_\_\_\_园各项管理规定的情况。

第五章乙方责任

第十四条乙方如未在每月\_\_\_\_\_\_\_号之前向甲方预付当月租金。如乙方逾期交付，每逾期\_\_\_\_\_\_\_日甲方将按月租金数千分之\_\_\_\_\_\_\_(\_\_\_\_\_\_\_‰)的比例向乙方收取滞纳金。

第十五条乙方如超过\_\_\_\_\_\_\_个月未交付租金，甲方有权采取包括封门等必要措施以提醒乙方立即在\_\_\_\_\_\_\_日内缴纳租金，如再逾期不交租金视同乙方违约，合同自动解除。

第十六条本合同自动解除后，双方办理有关一切结算事宜，乙方必须在甲方宣布解除合同之日起\_\_\_\_\_\_\_日内搬离\_\_\_\_\_\_\_园。

第十七条如因乙方经营管理及使用不当或失误造成场地、设备实施的损坏或发生人员伤亡等严重事故，乙方承担全部责任并负责赔偿给甲方造成的全部损失。

第十八条不得以任何方式将场地转租、分租、转让给其他任人，在承租场地内不得开展任何违背公共利益、社会善良风俗及法律法规所禁止的活动。

第十九条认真遵守本合同规定的各项条款和与\_\_\_\_\_\_园物业管理公司签订的安全等协议。

第二十条不得经营本合同规定之外的及其它未经甲方同意的经营项目。

第二十一条工作人员要讲文明讲礼貌，按规范服务。注意仪表仪容和个人卫生，按标准保持场内的卫生和整洁。坚守工作岗位，严格按所规定的营业时间。对外宾应用英语提供服务。不准在禁烟区吸烟，不准乱扔烟头，不准在内喧哗打闹。

第二十二条保管好自己的各种物品，如出现丢失、损坏责任自负。

第二十三条未经甲方批准，不得随意改变场地的建筑格局和装修风格。

第二十四条未经甲方批准不得私自增加或使用任何电器和其他机械设备。

第二十五条不得在承租场地存放任何易燃易爆物品，并设一名安全防火责任人，做好安全防范工作。

第二十六条乙方需要在内从事任何的广告、宣传行为，必须事先获得甲方的批准。

第二十七条乙方自行办理工商、特行、税务等登记批准手续并按照经营管理的需要加上保险，上述合法登记证书要在甲方备案，乙方按国家规定依法从业。

第二十八条乙方在经营、服务、安全、卫生等方面与有关单位或个人所发生的一切纠纷均由乙方自行负责。

第六章其他

第二十九条本合同双方在实行期间不得随意解除，如一方提前解约，提出方为违约方，违约方应向对方赔偿相当于保证金数额的经济损失。

第三十条如因乙方经营管理不善造成重大投诉或出现违法行为时，甲方有权提出提前解约并视同乙方违约。乙方应向甲方赔偿不限于保证金数额的经济损失。

第三十一条如遇甲方出售或不可抗力因素造成甲、乙双方无法正常履约时，本合同自动解除。

第三十二条鉴于乙方接手经营管理会所后部分设备设施需要进行局部的装修装饰，因此，甲方同意给予乙方累计两个月的免费装修期。同时甲方要求乙方要在两个月的免费装修期内完成全部的装修装饰工程。所有涉及到会所的装修装饰工程均要遵守物业管理公司的有关规定。乙方的装修装饰方案应在取得甲方的书面认可后方可实施。

第三十三条原会所遗留的会员卡等问题，应按照附件所约定的解决方案处理。

第三十四条甲方租予乙方使用的器械、设备设施在承租期内超过使用年限的，乙方可以自行更新，合同到期时甲方可考虑折价收购属于乙方所更新的器械等。

第三十五条本合同期满前\_\_\_\_\_\_\_个月，双方就续签事宜进行商议。甲方对合同到期的租赁价格有权进行调整。

第三十六条本合同未尽事宜双方协商解决。在合同履行过程中如果双方发生争议，应通过友好协商解决，协商不能达成一致时，任何一方均有权提请协北京仲裁委员会裁决。

第三十七条本合同一式\_\_\_\_\_\_\_份，双方各持一份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签署日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**休闲会所年终总结范文大全3**

尊敬的先生/女士：

您好!感谢您在百忙之中阅读本邀请函。

新元文化产业俱乐部是在北京大学pe文化产业俱乐部发展而来，发展成为由北京股权投资基金协会、北京动漫游戏产业联盟、北京国际创意产业联盟、沃华传媒、北京大学汇丰商学院同学会共同主办的文化产业企业家和投资机构群体组织。依托数千名企业家高端人脉资源，致力于成为一个聚集政府官员、企业家、企业高管、投资机构负责人的高端实务俱乐部。

自文化产业高端沙龙开场以来，坚持“高端性、实用性、专业性”的原则，已经举办了8次专题沙龙，有近600位文化产业的企业家、投资机构、政府官员、银行等金融机构的高端人士出席和参加了沙龙的活动，有近30余位政府官员、行业协会负责人、投资机构和银行机构的高级人士、知名企业家作为演讲嘉宾和互动交流嘉宾来到沙龙。

贵机构是中国著名的投资机构之一，在企业界和投资界有着极高的知名度和良好的声誉。文化产业20xx年7月22日被列入国家第一个产业振兴规划，预示着文化产业即将进入快速发展的轨道。目前中国文化产业领域内已经产生出数十家在中国大陆、香港、美国等资本市场登陆的上市企业。文化产业未来必将涌现出大量具有投资价值的企业。

作为俱乐部发起人和主持人，我诚挚邀请您在合适的时间作为贵宾出席俱乐部沙龙活动，发表您对文化产业投资价值的观点，与来宾分享您对文化产业的看法，俱乐部将为您搭建一个与融资企业和项目交流的平台。

同时如果您有其它方面的要求，俱乐部也将积极努力配合。

新元文化产业俱乐部秘书长

刘德良敬邀

【会所邀请函范文-邀请函】

**休闲会所年终总结范文大全4**

1、收银台物品摆放整齐，不同物品分类摆放。

2、实行标准买单流程，消费确认单不可随意涂改。

3、优惠券需有贵宾、收银、和客人的签字，(客人电话)，主任以上级再次签字确认，不可随意涂改作废。

4、消费确认单必须有客人签字认可。

5、如果营业中有免单情况，既要如实开单又要有主任以上级签字认可，同时注明原因。

6、超市内必须对酒水、食品进行盘存、交接。

**休闲会所年终总结范文大全5**

瑶池足浴养生会所位于南昌市二七北路98号（在省人才市场和南昌动物园旁边），去年5月份开业。总面积1000平米，内有28个包厢，8个VIP包厢，80多个床位，足疗技师60多人，技师手法独到，全程80分钟的足疗让你的身心得到最好的放松。

足疗法，属中医外治法。足疗法，源远流长，早在远古时期，人们已用此法来治疗疾病，在历经数千年的漫长发展过程后，已深入人心。陆游在他82岁时，还坚持睡前用热水洗脚：“老人不复事农桑，点数鸡啄亦未忘，洗脚上床真一快，稚孙渐长解晓汤。我国有首民谣云：“春天洗脚，升阳固脱；夏天洗脚，暑湿可祛；秋天洗脚，肺润肠濡；冬天洗脚，丹田温灼。此民谣也简练地道出了四季洗脚的益处。？

【足浴五大好处】

中医认为，双脚上有60余个穴位，占全身穴位总数的10%，均与全身器官有相应的关系。从足底的搔痒敏感程度可说明其穴位及神经系统敏感度均高于其他部位。每日晚上睡前用热水洗脚，可促使气血畅通、滋补元气、延缓衰老。

【足疗也有禁忌】

不适合足浴的人群：严重心脏病患者；脑溢血未治愈者；足部有炎症、皮肤病，外伤或皮肤烫伤者；出血性疾病、败血病等患者；对温度感应失去知觉者；严重血栓患者；心脏病患者；孕妇；小孩（应在成人帮助下使用）；对温度感应迟钝者（应控制好温度，避免烫伤），就不适合足浴。

【对症下药辅助治疗】

足部按摩作用与治疗，主要是与中药液浸泡结合在一起施行，随着现代中医理论研究的深入及临床的应用实践，以足部药浴之方法对内科的疾病比如：感冒、咳嗽、腹泻、慢性结肠炎、急慢性肾炎、尿毒症、癃闭、失眠、心悸、高血压、中风、痹证、痛风、老年期闭塞性动脉硬化症、糖尿病、血汗、汗症；外科的疾病比如：脑疽、脱肛、血栓闭塞性脉管炎、红斑性肢痛症、慢性骨髓炎、跌打损伤、流注等疾病进行治疗或辅助治疗已得到应用。腿脚预警身体疾患。

人的下肢距心脏最远，局部血流相对缓慢，加上为了行走方便，穿着也较少。因此，在冬春季节，尤其是停止活动的时候，下肢特别是脚部便会感到十分寒冷，不过这是正常的生理现象。但有的人即使气候并不太冷，鞋的保暖作用也很好，仍感下肢寒冷、麻木，这种异常的下肢冷，很可能是由某种疾病引起的。

**休闲会所年终总结范文大全6**

一、xx市 国际保健休闲会所项目背景与概况

（一）项目名称: 保健休闲会所，以下简称本项目。

（二）项目的承办单位:xx市 保健休闲股份有限公司。

（三）项目的主管部门:

（四）项目建设地点：

（五）项目建设内容、规模、目标:本着弘扬汉水文化，做好药水游文章和对健康休闲娱乐独到的见解，经过两年多的项目实地考察、调研、决定筹巨资在xx城区建设国际保健休闲会所，本项目由陕西省建筑设计院规划设计，由xx市 保健休闲股份有限公司负责项目可行性研究以及项目的组织实施。本项目由诊疗保健部，水疗洗浴部，药膳食疗部，商务营销部四大板块组成。经营面积12500平方米，总投资8500万元。以高端特色医疗保健服务为主导，以洗浴、宾馆、餐饮、娱乐、商贸为补充。会所按四级标准建造，配套建设高端诊疗保健舒适安静休闲区，水疗洗浴舒适休闲区，药膳美食餐厅，豪华商务包间和温馨舒适客房部，高雅气派的名贵药物和名优特产展销大厅。集诊疗保健、吃喝玩乐一体化首屈一指的高档保健休闲会所。本公司的发展目标是：以提高人居环境和中老年人幸福指数，走在行业前沿，引导高端客户消费，以诚信、务实、高效为行事准则，促进公司健康发展。

（六）项目提出的背景和建设的必要性：改革开放以来，我国综合国力大幅度提升，人民生活水平不断提高，社会长期保持稳定，百业兴旺，政通人和。党的十八大提出了两个百年奋斗目标，是中华民族实现伟大复兴的梦想，提振人心，催人奋进，全国人民正阔步迈向小康。当人均gdp达到800美元至1000美元时，保健休闲娱乐消费将进入快速增长期，根据世界专业组织预测，到20\_年我国将成为世界休保健闲娱乐第一大国。目前，保健休闲娱乐产业已是世界第一大支柱产业，中国保健休闲娱乐业经过二十多年的发展取得了长足进步，政府将保健休闲娱乐业列为第三产业支柱和国民经济新的增长点，休闲娱乐业进入兴盛期。xx地缘和区位优势独特，在省际之间，处于川、陕、鄂、渝四省市的结合部，位处西安、武汉、重庆三大经济区的几何中心，故有方志称xx为“东接襄沔、西达梁洋、南通巴蜀、北控商虢”之地。近年来，市委市政府贯彻落实科学发展观，实施城市东沿西进、南扩北移战略，城市建设步伐加快，基础设施大为改观，交通状况有了根本改变，公路四通八达，密切了省内外的联系，使xx的旅游产业得到快速发展，宾馆、娱乐、餐饮等服务产业迅猛发展。但是，xx目前的保健休闲娱乐业档次较低，没有形成产业，且管理不规范，严重制约我市旅游产业的发展。随着高档次消费群体日益扩大，高档医疗保健、洗浴水疗、药膳食疗、休闲娱乐一体化的星级国际休闲会所还未曾有之。本项目的实施对改变我市休闲娱乐业的落后面貌，提高会所消费档次，促进旅游产业的发展将起到重要作用。

（七） 可行性研究报告编制依据

1、《\_国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》；

2、《陕西省旅游娱乐业发展规划刚要》；

3、国家第三产业发展若干政策规定。

（八）项目资金保障问题：公司拥有入股资金4500万元，项目扶持资金200万元，引资1000万元，银行贷款3300万元。

（九）项目组织保障问题：本项目承办单位的持股人，既有十余年从医管理经验的医师，也有从事房地产开发的成功人士，更有从事宾馆、酒店管理的知名人士，本公司是一个汇集各类创业成功人士的精英团队，具有很强的组织协调能力和广泛的人际关系，而且经济实力雄厚，是本项目建设最可靠，最有实力的组织保证。

（十）项目技术和人力保障问题：营业用房的规划、设计、装饰，委托陕西省建筑设计院完成，房屋及配套设施建设由 承建，本项目的行政管理人员由股东大会选举产生，医疗保健，药膳食疗，洗浴水疗，商务营销等中层专业技术管理人员，在全国人才市场高薪聘请，其他员工按照岗位设置的能力素质要求在全省范围内招聘，并进行半个月的岗前培训。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找