# 2024年药店店庆活动方案及内容 药店活动方案(汇总12篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-05-29

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。药店店庆活动方案及内容篇一x...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**药店店庆活动方案及内容篇一**

xxx大药房是一个连锁药店的总店，其店面选址在交通主干道，交通便利，商业繁华，以其药店为中心，在半径500米的影响力范围内有6家药店，竞争十分激烈，在其影响力范围内有2个社区，2个家属院和1家公立医院。

xxx大药房是一个中西药，医疗器械均出售的综合性药店，有2层，其营业面积有500平方米。经营药品种类3000余种（包括医疗器械），有坐诊医师，解答消费者遇到如何选药的问题。未做促销活动之前，药店已有小规模的买赠行为。日营业额平稳，增长不明显，消费群体也较固定为附近社区和家属院的住户，中老年纪的较多。

其它六家药店的经营状况与本店类似：消费群体稳定，营业额平稳；无大规模的促销活动。

各店都在寻找利润新的增长点，药店的利润来源有三块：中间商，药品品种，客户。由于中间商与药品品种有采购部门负责所以在此不予评论。

关于对消费者的促销十分重要，因为企业经营中账面性收入几乎全部来自药店营业性收入，所以消费者的量的多寡对药店经营结果的关系是显而易见的，量变引起质变，，只有消费者的客流量上升了，药店的营业性收入才会提高，企业的收入才会增加。所以我们所面临的首先问题是：如何让消费者进店；其次，如何让进店的消费者都能满意而归。所以药店促销在整个经营活动效果中起着十分重要的作用，它作用表现在：

1、能有效地加速新开业药店被市场接受的过程；

2、能有效地抵御和击败竞争者的促销活动；

3、能有效地刺激消费者购买和向消费者灌输；

4、有效的影响连锁店和加盟店，特别是加盟店的交易行为，对这些作用的认识有助于我们正确理解促销的正确地位，有效地开展促销工作。

爱心奉献社会幸运送给顾客

20xx年10月20日——20xx年10月24日

xxx大药房药房内与药房前的空场地

1、增加xxx大药房的店内客流量；

2、提高xxx大药房在当地的知名度；

3、在稳定固有消费者的同时，发掘新的消费群体，

1、免费办理会员卡，持卡可享受药品会员价，并可参加药店举办的各种优惠活动。

分析：设置该项目的目的是为了发掘新的消费群体，使其参与到购药的全过程，了解，体验并接受这家药店，为将其发展成稳定消费者打下一个好基础。

在商业竞争中，价格战是商家在竞争中最常使用的有效手段之一，此举可以达到快速吸引消费者，发掘新消费者，打击削弱竞争对手等作用，对于新开张，想迅速占领市场，扩大销售，增加影响力，增强传播效果的店面，不失为一种操作方式。

2、持会员卡的消费者在活动期间，购药（不包括医疗器械）均可享受双倍积分，积累满相应积分可免费兑换相应礼品。每月25日为积分兑换礼品日。积分方式：消费满10元积1分，依次类推。（兑换礼品目录详见店内公告）

分析：设置该项的目的是起到稳定固有消费者的作用。消费者购买药品是一个多次重复的消费行为，为了维系住他们的这种消费行为，就需要给他们设定一个消费金额目标，刺激他们的消费欲望，鼓励多次消费，以达到稳定消费者的作用。

3、活动期间，凡购药满相应金额药品的顾客，可免费获得相应赠品。

18元送1袋食盐：

38元送1块208g透明皂：

58元送1瓶洗洁精；

88元送1双拖鞋；

128元送1袋10斤面粉；

158元送1、5l金龙鱼一桶；

218元送3l电饭煲1个；

分析：此方法是激起消费者冲动消费的有效方法。第一种情况：在购药行为发生之前，当他们得知购买同种药品，付出相同金额，却可得到更多的物品时，他们一定会被吸引来这家药店消费的，这属于营销方式中的拉式营销；第二种情况发生是，当在药店购药行为发生时，消费者已经买了自己所需的药品为了获得额外的赠品时，他们会再冲动购买其它的药品，已达到获取赠品的相应金额的底线。这种方法是利用了消费者爱占小便宜的心理，充分调动消费者购药的积极性，并结合店内员工的暗示和周到的服务。这种方法是提高药店营业性收入最有效，最直接的方法。它一方面可以提高营业性收入；另一方面还可以积累店内人气（店内消费者如织；员工对消费者接迎送往）给外界印象是这家店的生意很好，员工服务周到，自己很想亲身体验一下。同时这种方法也能很好地树立展示自己品牌的形象，为将来的目标客户留下一个好印象。

4、消费满500元的消费者，可在相应赠品的基础上额外地赠送1张50元民生购物卡。（购物卡与相应金额的赠品可叠加）

这种方法属于营销方法中的共生营销，一方面利用高档商场来提高自己的形象，拉开与其它药店的档次，树立自己的高端品牌，吸引消费者的眼球；另一方面，也给商场做了促销，提高其营业额；第三方面，利用民生效应吸引高端客户，并通过店员的周到服务留住该客户。

5、抽奖活动。

口号“xxx大药房购药中奖百分百”

内容：活动期间，消费者在xxx大药房购药（不包括医疗器械），当天单次消费金额满30元者，可凭当日收银小票，参加免费抽奖活动，本次抽奖活动的中奖率为100%。

（1）抽奖方式：凭当日的电脑收银小票，置换抽奖票据（抽奖票据有本店统一印

制），电脑小票有本店收回，凭抽奖票据来进行抽奖。

（2）抽奖时间：20xx年10月20日——20xx年10月21日

早上9：00——12：00

下午3：00——6：00

（3）抽奖地点：xxx大药房前的空场地

分析：这方法充分利用了空间优势对药店进行宣传造势，利用药店前的空场地把抽奖台，奖品，活动道具，一一陈列在户外，无论是进出药店购物的消费者，还是经过店面的目标客户，或是无需购药的路人，给他们一个信息暗示：购买同样药品，付同样的金额，你会得到更多的实惠。

这是吸引眼球最直接的方法，吸引人气，制造轰动效果，可迅速提高药店在当地的知名度，传播品牌效应，树立企业形象，更好的争夺客户资源，打击竞争对手。

（1）dm单页应在活动的前一周开始设计，制作，活动的前一天开始发放，即19日开始派专人发放dm单页。这种方法属于营销方式中的拉式营销，目的在于加大活动信息对消费者的高的渗透性和全面的覆盖性，使更广泛的消费者得知药店有优惠活动的信息，提高活动期间的进店客流量，从而提高药店的营业额。

（2）在药店内部pop的招贴的使用，也能增加店面内活动的喜庆气氛，有助于提高消费者的购药兴趣，调节医患之间的紧张情绪，从而达到更好的促销目的。

赠品一般以生活用品为主，其属于易耗品，用量大，使用范围广，消费者具有多次购买的需求；同时对药店方来说，同种赠品大量采购可降低采购费用节约药店的经营成本。

xxxx年xx月xx日次活动预算费用表

1、在药店门口挂横幅一条，内容为活动的主题口号“爱心献社会幸运送顾客”

2、相应的x展架支援。展架上应有相应活动的内容的公告，活动时间，活动奖品及一些吸引消费者眼球的词语，为20日的抽奖做前期的宣传。

**药店店庆活动方案及内容篇二**

——(2月冬季药店活动方案)

药店活动策划方案，第一点是营销管理的目标；第二点是营销管理的行动；第三点营销管理的计划。

上期我们讲了1月份药店活动策划方案，接下面介绍2月份药店活动方案)

2月份的时候就碰到了春节、情人节，二月份的时候我们可以挑选一些新年的，或者说一些情人节的，还有春节的一些礼品，而且是组合式的礼品做“健康连连，礼重情浓”。像刚才谈到的西洋参、冬虫夏草、灵芝这三个，可以把它们组合在一起，这些产品就叫做新年的组合礼品，是一个送礼组合。

准备好这些产品以后，第一个主题我们可以叫做“春节保胃战”。

为什么会做春节保胃战这样一个主题呢？

因为春节的时候在外的游子回到家乡，要与家人团聚，与领导团聚，与朋友团聚，与老师团聚等等，团聚的时候难免吃喝，胃肠道的疾病发生率就增加了。

所以我们在春节2月份的时候，药房应该有一个使命，有一个职责，就是提醒我们身边的老百姓顾客朋友们，在2月份的时候要保护好胃肠，所以我们的主题就叫“春节保胃战”。

保护胃的产品是哪些产品呢？胃肠道这个地方我们可以补充含有蛋白质、多种维生素是礼品、保健食品，帮助胃止痛等等这样一些产品。

第二个主题叫“春节礼品您准备了吗？”

当说到这个主题的时候，各位就和我一起思考一下这样一个主题，我们可以在橱窗上、天花板上、收银台出现，甚至我们可以在2月份的时候，在电脑小票上出现它们，在我们是购物袋上也要出现，这就是我们的主题一定要烘托出来。

第三个主题“春节回家送啥好，云南白药螺旋藻”就提醒我们在送礼品的时候到底送一个什么样的礼品会比较好。

第四个主题叫“祝天下有情人终成眷属”，我们送给这些情人们的产品，比方说护肤品、化妆品，还有养颜的美容的产品，这些产品我们就可以拿来送给我们自己的情人、家人。

咨询享受免费赠送价值400元，有助于营造

**药店店庆活动方案及内容篇三**

——(1月冬季药店活动方案)药店活动策划方案，第一点是营销管理的目标；第二点是营销管理的行动；第三点营销管理的计划。

我们首先跟大家一起来看看营销管理的目标？

一般来说大家做营销管理无外乎：

第一个要对对抗竞争对手的门店；

第二个活跃卖场气氛；

第三个促进企业的活力；

第四个强化连锁店形象；

第五个提高营业员的士气。

这个地方最重要的是士气。

天有三宝日月星，人有三宝精气神。所以对于员工来说精气神极其重要。如果我们的士气不太好的时候，我们的药店没有练好的时候，意志没有准备好的时候，我们在服务的过程当中依然会让顾客挑出来一些不满的地方。

第二个方面就是关于营销管理的行动，我们可以通过电话、短信大客户宣传、周边邻居宣传还有就是季节性营销。

第三个方面是营销管理的计划,也是对于我们营销管理而言最重要的一个部分。

我们将会从12个月，每个月给大家来讨论一个主题，每一个月针对这个主题我们找到相应的产品，而每一个月我们也针对这些产品在门店当中采取一些具体的行动。

那我们现在就分开从12个月一一来展述，关于我们的营销管理的一个体系。

首先请大家和我一起来思考1月份，在这个时间里如果我们来开启办理会员卡，开始对我们的会员进行积分换购，一年一个周期，将是一个好的开始。俗话说好的开始是成功的一半。这是第一个主题。

“新年新气象，积分当钱花”。针对我们的会员或非会员办理会员卡换取积分。

成为会员的这些顾客，告诉他们这一年为一个积分的周期，积多少分可以享受一个什么样的健康讲座，积多少分可以换购一些什么样的礼品等等。积分最终可以拿来当钱消费，来购买我们的产品。

我们在元旦节这一天或者是元旦节这三天，我们可以告诉消费者双倍积分。原来我们是一块钱积一分，现在你如果消费三百元就直接给你积分六百分，来刺激消费者的购买欲望，来增加我们的销售业绩。

我们来看第三个主题，“新年礼品您准备好了吗？”

对于中国人来说，我们是礼仪之邦，面子之国，人与人之间非常的注重礼尚往来，我们会给我们的领导、长辈、客人、家人、父母、孩子、情人准备各种各样的礼品。

比方说这些系列的保健食品、器械，无论是医疗器械还是保健器械都可以，另外药店中不少的药店开始卖起了母婴产品、化妆品、农副产品以及药妆产品等等。

这些产品都可以当做礼品来赠送，既然我们知道礼尚往来，而在药店当中也准备了很多可以送礼的产品，比方说我们送一份冬虫夏草，我们就可以对顾客说“母亲节到了立即给妈妈一份惊喜“。

比方说当药店准备好了云南白药的螺旋藻，我们马上就可以告诉消费者，在橱窗上做一个橱窗的主题“新年到了，云南白药螺旋藻提醒您，给妈妈一个惊喜。”

这些都是一些关于礼品我们应该去准备的。如果在我们的药店当中把冬虫夏草、西洋参、灵芝三个产品组合在一起，捆绑式地为顾客推荐的时候，我们传递了一种新的健康理念，养生理念。

我们再来看第四个主题，一月份的时候天气还非常的寒冷，可以在药房的橱窗上贴上八个字“天气寒冷谨防感冒”

我们挑选一些感冒的、抗病毒的、抗生素的、止咳化痰的、解热镇痛的或者是一些含片等等，把这些产品用pop张贴在我们药店的橱窗上，提醒消费者天气寒冷，要注意谨防感冒。怎么来防治感冒，现在产品已经出现在橱窗上了，多少钱也非常醒目。

一月份的时候天气还相对比较寒冷，我们的皮肤依然还容易产生冻疮，由于这种皮肤比较干燥，同时也会出现皮肤的开裂，所以我们还可以出现一个主题叫“新年护肤您准备好了吗？”，药店当中的一些唇膏、护手霜、化妆品等等，就可以推荐给顾客。

药店卖场气氛的〈门店音乐〉吧！

或咨询客服

咨询享受免费赠送价值400元，有助于营造

**药店店庆活动方案及内容篇四**

8月1号―10号，地点：郑汴路康居木地板市场2排15―16号，木地板促销活动方案。

迎金色奥运，宜华倾情大酬宾。

20单，约15万元以上。

通过奥运会开张这一人人振奋的背景，在人员引导、店面重新布局、特价、导购员正确导购等一系列活动的配合下，激起潜在客户购买欲望，达到实现销售的目的。

1、悬挂彩幅3--5条，在康居市场办公楼的墙上，依次再在通向门面的路上悬挂。“宜华木地板实木地板专家”、“宜华地板唯一上市的实木地板厂家”、“质量通天下，宜华地板中国地板唯一出口免检的企业”。

2、人员散发宣传页，让业务人员四人在康居木地板市场流动，见客户摸样的人就发宣传品，声称到店询问价格的买不买都有奖品（届时可发一个打火机之类的小礼品）、特价活动大酬宾等等。并让客户记住是自己介绍到店的，交易的该笔业务给予此业务人员提成。

3、店面活动：

a特价酬宾两款88元、99元（可选库存大的两款）。

b凡是购买超过60平米以上的，赠送100元的来回出租车费用。

c交全款的，一律打8折优惠（除特价货物）。

d总经理签单优惠一天再返利5%的现金。

以上文字写在临门右手的pop招贴板上，供到店顾客观看。

4、展板宣示。展板规格20xx\*800(l),一块放在东门左侧（右边是pop画），内容是宜华公司简介，有文字、宜华城鸟瞰图、领导人参观图，规划方案《木地板促销活动方案》。一块放在西门右侧，内容是宜华公司成长足迹，用列举方式说明其取得的巨大进步。

5、导购员可以增加两名，最好统一服装、加戴胸牌。店内放音响，可以是宜华产品的介绍，可以是轻音乐。导购员记下潜在客户的信息。

六，注意事项：此项促销活动的所围绕的核心是让更多的潜在客户到店面选择、询问，进而通过导购员锁定客户。应此，条幅也好、店面内的招贴、展板也好主要起到的是吸引“注意到”和“来看”的目的，起到的是延长客户的注意力尽可能多的投放时间在我们的产品上，起到的是辅助作用，业务人员的邀请“到店看看”与“许诺有赠”则起到是否购买的前提作用。最后是导购员的介绍，将实惠的“实处”讲出来，这是直接决定购买的关键。

**药店店庆活动方案及内容篇五**

在药品的整个营销环节中，药店是最后一环。产品进入药店，摆上柜台，只是从商业单位转移到下游而已，只有把产品销售出去，才完成了整个销售过程。在产品、营销手段同质化日趋严重的情况下，如何让你的产品脱颖而出，抓住顾客的眼球，就需要不定期的有针对性地开展一些促销活动，毕竟不管是药品生产企业，还是商业单位、药店，提高顾客的重复购买率，才是大家赖以生存的根本，只有这样才会形成良性循环。如何设计一个切实有效的买赠活动方案呢？根据笔者的经验，应注意以下三个方面：

现在终端的竞争已进入白热化状态，每个药品生产企业都把“决胜终端”奉为“天条”，在终端投入了大量的人、财、物力，而买赠活动对于抢占市场份额、拉动销量是最直接、最有效的，因此非常频繁，真正是“你方唱罢我登场”，但大多都是采用一些日用品作为赠品，如洗衣粉，香皂等等，缺乏新意。当然，这些方法并非无用，既然大家都在用，“存在即合理”。只是假如你能够设计一个有创意的买赠方案，既能拉动销量，又能提升品牌形象，一箭双雕，相得益彰，何乐而不为呢？创意要新、奇、特，就需要走出既定的思维模式，大胆设想、小心求证，不能闭门造车，经常到终端走走看看，贴近药店经营者和顾客，他们对你的产品最有发言权，因此，他们也知道自己最需要什么。

赠品的设计要与产品本身有一定的关联，不能“风马牛不相及”，否则，就是败笔。笔者在一家以生产糖尿病药品著称的企业基层任职时，曾设计过一个“\_销售”方案。买“\_丸”赠“尿糖试纸”。该方案所采用的赠品是糖尿病患者控制尿糖的一种经济实惠的有效检测方法，关联性既强，赠品的价格又低，每盒约1元左右，而一盒药的零售价都要十几元钱，投入产出非常合理，在实际操作中取得了较好的效果。其它如感冒药送鼻炎片（或滴剂），心脑血管药送丹参片（如果是送药的话，是你自己的产品，这样对其它品种也有促进作用，假如你的产品线较短，那只能是“给他人做嫁衣裳”啦），药用牙膏送牙刷等等，都是不错的。但要分清主次，如鼻炎片送感冒药，就有点牵强附会了，因为感冒可能会伴有鼻塞、流鼻涕等鼻炎症状，但鼻炎却并不都是由感冒引起的。这一点一定要切记。

笔者曾经设计过一个治疗“乳腺病药”的促销方案，买一个疗程的药，赠文胸一个。此方案创意、关联性都不错，但可操作性不强。因为女式内衣的尺寸有好几个，而实际送出时，又不知道哪个型号需要多少，采购时就需要各个尺寸的都打宽一些。假如活动周期较短，由otc代表现场配合做2—3天的话，活动结束后还能够及时退换，但如果活动周期较长，而且赠品是由药店控制，实际操作起来就非常麻烦，所以只能忍痛割爱，放弃这个方案。

**药店店庆活动方案及内容篇六**

“五一”劳动节是我们中国广大老百姓传统节日，这样一个节日寄托了一份对老百姓感激和深情的祝福，希望我们的劳动人民健康、快乐，药店五一活动方案。今天“劳动”的概念已经得到很大延伸和创新，更多体现我们劳动人民的智慧和勤奋，同时也衬托拥有健康才能更好享受智慧的成果。在这样一个具有深刻意义的节日，中脉蜂灵更渴望表达她的报答之情！彰显我们品牌的价值！

触摸“五一”，体验“中脉蜂灵”

1、利用节日消费高峰，提高销量

2、借势推广我们产品，促进认知

3、回馈广大消费者，建立忠诚度

各药房及专卖店五：活动产品主推产品：中脉蜂灵三个规格（96粒、192粒、400粒）

辅推产品：48粒

3、以48元计，以此类推，凡在活动期限内购买中脉蜂灵系列产品满400元，就可参加我们的《触摸“五一”赢幸运摸奖活动》五次，最多五次。

4、活动的最终解释权归中脉集团皖南分公司

2、每个摸奖箱放五十一个乒乓球，

乒乓球上标志设计为“五”“一”“五一”字样，用白板笔写。

3、乒乓球上〈字样标志〉分配：10个球上写“五”；5个球上写“一”；一个球上写“五一”；另外35个球上写“幸运”

4、乒乓球的形式可以用其他东西代替

1、一等奖的标志为“五一”，奖品为价值192元的中脉远红内衣

2、二等奖的标志为“一”，奖品为价值96元的中脉靠枕

3、三等奖的标志为“五”，奖品为价值48元的中脉蜂灵48粒装

4、四等奖的标志为“幸运”，奖品为价值28元的中脉护眼

2、本次参加活动消费者必须凭电脑小票或收银条

（1）现有产品结构比较合理，特别要有足够的礼盒陈列

（2）此店在活动期间要有堆头展示，同时能配备导购小姐，至少保证一天一名

（3）此店要有足够的人流量，我们的产品在里面要有一定销售基础

（4）需要有良好的客情关系，能配合本次活动的有效执行

（5）在此店要有重点产品的dm支持，同时在dm上告知活动内容，及抽奖地点和方式

2、终端的布置设计

（1）在店门口要有活动的告知（比如海报或kt板展示活动内容或易拉宝告知活动内容）

（2）在店门口要有赠品展示台和发奖人员同时兼活动宣传单页发放

（3）店内的堆头上要尽可能贴上我们活动海报，彰显活动气氛

（4）在店内堆头上要放上赠品进行展示，激发消费者购买欲望

（5）店内堆头上要摆放活动宣传单页，以便顾客取阅

1、产品进场

2、促销员进场、培训

3、堆头的落实

1、促进现有产品的销售

2、提升产品的知晓度

3、树立彼此的信心

**药店店庆活动方案及内容篇七**

本次活动通过公司各级领导的支持，以及同仁们的齐心协力，取得了佳绩。20xx年9月7号至9号，是激动人心的三天，通过这三天振奋人心的促销活动！我受益匪浅，不但提高了个能素质能力，增强了对各药品的了解，更懂得了以人为本的服务理念。当前促销活动往往不被消费者所关注，消费者参与热情不高，容易导致促销活动效果不佳，其实并不是促销本身不具备吸引力的问题，而是由于当前促销活动太多，太乏乱，部分活动在宣传中没有将促销活动的核心利益表达清楚，宣传执行力度也不够，但我们这三天的活动，克服了以上的缺点，达到了稳定忠实消费群的目的，现场有奖促销更是提高了活动现场购买欲望和吸引人气的重要手段，加强了药店外在形象，扩大了知名度。具体的感受如下：

一、准备工作充分，为促销宣传活动打下了良好的基础。

这次活动采用了宣传单投递、口啤宣传、各家各户高密度甩投，共投宣传单总量约为一万份，投集的重点为集市商业区、中心医院周边、居住门户、湖西烈士陵园周边、步行街等等，并发布促销广告。在药店悬挂活动内容为主的条幅标语，活动现场布臵好后，为促使活动进行的有条不紊，吸引更多的人参与，还在药店门口设立义诊检测服务台、咨询台、礼品发放台、抽奖箱等等。更具有轰动效果的是请了东北二人转、杂技团、戏剧等舞台形式的表现效果，密集了人员，掌握好了活动节奏，维护好现场秩序，引导顾客进店参与活动，发放资料和奖品发放并及时登记签字。这种新型营销模式给消费者带来了一些新意，使单县市民对誉天有了充分的了解，加强了药店的外在形象，扩大了知名度。

二、以人为本的的服务理念，赢得了客户的掌声。

本次促销宣传活动的主要对象为：本店周围社区居民，工厂员工，商铺居民。在具体操作中，特价和打折对一些敏感的消费群体影响力是最大的，特别是部分敏感药品价格的特价极易起到事半功倍的作用，与其相对应的派送可以让消费者享受到其消费的价值，达到稳定忠实消费群的目的，现场有奖促销是提高活动现场购买欲望和吸引人气的重要手段，是活动成功的保证。特别是对前佰名顾客送6个鸡蛋和购药抽奖活动，给顾客进门第一印象就是“哇，划算！有东西送！”。对这种以人为本的服务理念，赢得了客户的掌声。这次活动的增长，主要是抓住了顾客对赠品的需求之心，把客单价冲上去才是唯一的出路。什么可以影响客单价呢？赠品，只有赠品才能影响客单价。这样的活动对药店推动性很大，借机宣传并加强了咱们药店的影响力度。

三、以此为契机，让微笑成为我亮丽的名片。

通过这次活动的开展，让我充分理解了：关怀无巨细，服务无止境。对于进店的每一位顾客，第一时间就应该送上最和蔼的微笑，与最温馨的关怀问候语。与顾客交谈，语言文明，语气亲切，自觉使用”服务用语”，”请”字当先，”谢”字不离口。从细节关怀顾客开始，到无止境的服务礼仪。我们誉天店将永把”关怀”铭刻在心。特别在这次活动中，主动加强了与顾客的沟通，明白客户心里想什么，需要什么！使我更能主动介绍和宣传公司的药品药具，主动解答顾客的疑问，让顾客在购药的过程中也能学到更多的药品知识！并且还能在销售中发现自己的不足，特别是对药品的了解上，还有些盲区，以此为契机，促使我在以后的工作中努力学习医疗药品知识，明白每种药品的用途及注意事项，安心工作，刻苦锻炼，规范自己的服务，提升服务质量，让微笑成为我亮丽的名信片。

把弓劲射，与誉天药店同行。鹰的理想是崇高的，翱翔苍穹；鸟的事业是豪迈的，搏击长空。而我生活最大的能源是对美好理想的追求，最能激发我的热情是豪迈的誉天事业。满怀对未来的憧憬和希望，带着对誉天事业的满腔热情，我为迈进了梦寐以求的誉天公司而自豪，为终于有了实践自己的舞台而兴奋不已，我将投身到我所痴爱的这片热土中，将自身的\'人生价值与誉天的事业紧紧相连，用高亢的声音和瑰丽的光华去谱写一名誉天员工的青春乐章。

**药店店庆活动方案及内容篇八**

甜蜜情人节，甜蜜蛋黄派

1、重点活动门店：家纺城药店、许巷药店、通元药店、皮都药店、双山药店、城北药店、百步药店。

2、非重点活动门店：医药其他门店

2月11、12、13、14日（重点活动门店）

2月13、14日（非重点活动门店）

春节后返回工作岗位的青年务工者。

1、针对春节促销活动没有覆盖返乡人群的缺陷，针对该部分人群进行一次促销活动；

2、发放现金券，固化客户群体，增加销售额和销售机会；

3、消化春节期间购进，尚未使用完毕的蛋黄派。

2、主推活动形式2：穿越情人节，保健送父母。所有营养品均8折酬宾，写上地址和祝福话语，免费邮寄回家乡（不需要免费邮寄的，折后金额满100元者再赠送无使用限制的现金券10元）

3、其他活动：全场（杜蕾斯、杰士邦、爱超系列）每满30元送5元无使用限制现金券；男性滋补类用品和妇科治疗。

**药店店庆活动方案及内容篇九**

二、活动主题：\_\_店岁末感恩6重礼

三、活动时间：20\_\_年\_月\_日至\_日（周五—周日）

四、活动内容：

1、达额有礼！

（1）满38元，送精美小礼品一份；

（2）满98元，送价值6元的纸手帕一条；

（3）满198元，送价值12元的卷纸一提；药店促销活动策划方案(4)满298元，送价值118元的施泰福霏丝佳修润洁肤露100ml一支或施泰福霏丝佳修润沐浴露150ml一支或价值198元的施泰福霏丝佳修润密集滋养霜50ml一支。

（5）满398元，送价值248元的施泰福诗蓓白防晒乳霜spf30+/pa++60g一支或者价值298元的施泰福霏丝特护修润乳液100ml一支。

（6）满680元，送价值614元的施泰福护肤品套装（含：施泰福霏丝佳修润洁肤露100ml一支、施泰福霏丝特护修润乳液100ml一支、施泰福霏丝佳修润密集滋养霜50ml一支）

2、特价促销。

中药类特价商品至少10种；

设定5个左右适合场外活动叫卖吸引人气的特价商品。

促销活动商品的设定避免与同期进行的商品促销活动冲突。

3、凭消费小票免费办理会员卡。

4、名老中医现场咨询。

5、场外活动。

五、宣传气氛布置

1、门店宣传

(1)a4宣传单：用于店派，数量待定。店长具体安排派发人员和线路位置，\_月\_日开始派发，营运部安排支持和协助。

（2）易拉宝：4个。（有质量保证）

（3）门店手写pop。内容参考活动内容和特价商品目录。

（4）会员短信。选择作文吧活动门店会员，内容以短信申请单为准。活动开始前一天完成发送。

（5）气球布置。可做拱门或成串悬挂气球营造门面活动气氛。在橱窗、中药柜、货架、堆头、pop张贴处点缀气球，使堆头和pop更显眼夺目，形成浓厚的内场活动气氛。

2、商品陈列。门店需重点做好以下陈列

（1）赠品堆头。畅销特价商品和赠品在正门靠近收银台的柜台或正门橱窗区域做堆头。堆头大气、有创意，辅以pop宣传或气球点缀抢夺顾客眼球。

（2）季节性畅销特价商品堆头。要求整齐、整洁、丰满，并要突出重点，活动特价商品必须写爆炸牌标示活动价格。

六、预期目标

七、活动物料和宣传费用预算

八、部门配合

1、营运部：确定活动场地，并协调好活动期间的物管和城管，确保现场活动顺利进行，并安排场外活动相关物料到位；安排活动当天需到场的公司及门店人员。

2、推广部：提供中药活动品种；宣传物料设计和制作，确保物料及时到店；会员短信发送。

3、采购部：提供西药类活动品种。

4、市场计划部：确定活动商品价格。确定活动厂家；活动当天现场做厂家协调工作。

5、信息部：相关设定支持。

6、物流部：相关物料配送。

抄送：总经办、运营中心、商品中心、人力资源中心、物流部、财务部、信息部、质管部

拟制：审核：批准：

**药店店庆活动方案及内容篇十**

(1)促销主题

“温馨母亲节，健康好妈妈”――送礼送健康

(2)活动时间

活动时间为5月7日至5月13日，持续一个星期。

(3)促销对象

有购买能力且想要购买母亲节礼物的消费者，主要以母亲年纪较大的消费者为主，除此之外还包括一部分孕妇及刚刚生产不久的少妇的家人。

(4)促销地点

唐人医药海港区、山海关区和北戴河区的卖场和分店、诊所。

(5)促销产品

促销产品主要为中老年人药品、孕妇保健类药品。

将药品进行简单分类，区分出两个类别的药品。

将相应药品进行促销组合，推出母亲节促销套装。

(6)促销方法及具体内容

附送赠品：活动期间在店购买孕妇保健类药品赠送孕期健康保健手册一本;购买中老年药品赠送中老年医药常识手册一本，且可获得免费提供的精美包装袋一个。

活动期间凡在唐人医药商场及各分店消费满50元或者购买套装的顾客赠送精美包装的康乃馨一支。非母亲节当天购买的消费者可凭购物小票于5月13日当天在任何一家唐人医药卖场及分店获取。

活动期间凭宣传单可到唐人诊所接受免费体检一次。

抽奖：活动期间唐人医药各卖场店面均准备“温馨五月，感恩母亲”寄语版，消费者可以在上面写上自己对母亲的祝福。有意愿参加抽奖活动的消费者可留下电话或邮件等联系方式，5月13日活动即将结束时将举行抽奖活动，活动将抽取10名幸运者，提供昌黎水岩寺往返全程路费及上香费用(限带3名家人)。会员优惠：活动期间会员在原优惠基础上可进行积分换购活动，凭积分可换取相应消费品。另外活动期间会员购买积分加倍。

折扣优惠：活动期间中老年人用品、孕婴药品九折优惠。

(7)促销媒介

传播活动信息，扩大活动接触度。

售点媒介：活动期间在唐人医药各分店玻璃窗张贴海报。海报大小为1开纸大小，竖着列明活动细则等。在主要卖场(唐人金三角店、人民广场店)制作精美展板，陈列于卖场外面，吸引消费者注意。

活动期间在唐人所有的店面前放置气球彩虹门，渲染气氛，吸引消费者。

在所有店面悬挂横幅标语，标语内容为“快乐母亲节，健康好妈妈――送礼送健康，唐人医药母亲节亲情回馈”。5月5日―5月7日对员工进行促销培训，保证活动期间员工服务质量。

道具媒介：5月12日、5月13日两天在太阳城附近发放彩印宣传单。5月6日在各店面辐射区域内发放宣传单。

设计制作孕妇保健手册和中老年健康手册，作为附送赠品。购买质优价廉、外形美观的精美包装袋包装中老年药品和孕妇保健药品。

5月12日、5月13日购买康乃馨作为赠品准备。

设计制作寄语板，为顾客提供签字笔和贴纸。

其他媒介：通过互联网或者电话平台给会员发送活动邮件。

**药店店庆活动方案及内容篇十一**

甜蜜情人节，甜蜜蛋黄派

1、重点活动门店：家纺城药店、许巷药店、通元药店、皮都药店、双山药店、城北药店、百步药店。

2、非重点活动门店：xxx医药其他门店

2月11、12、13、14日(重点活动门店)

2月13、14日(非重点活动门店)

春节后返回工作岗位的\'青年务工者。

1、针对春节促销活动没有覆盖返乡人群的缺陷，针对该部分人群进行一次促销活动;

2、发放现金券，固化客户群体，增加销售额和销售机会;

3、消化春节期间购进，尚未使用完毕的蛋黄派。

主推活动形式：购满(含购现金券，现金券可无使用限制)158元，送800克装福马蛋黄派一提。

**药店店庆活动方案及内容篇十二**

加强药店外在形象，扩知名度。

依据国家法定节日或周末时间提前自行安排

打折、买赠、义卖

1、凡在促销期间，本店所有感冒类药品均九折销售，会员及持有本店以往消费收银条顾客可以享受八折优惠。

2、老年人消费达50元以上，可凭身份证及收银条获得免费出诊卡一张。

3、僻家庭凭借证明可免费获得家庭药箱一盒(共500份)。

本店开展xx老年人保健品义卖活动，所得利润全部捐于xx僻基金，用于无钱就医同胞。

凡参与者都可以在爱心展板上签名献祝福。

宣传单、dm单、展板、店外条幅、报纸、无线电、电视、网络。

药店根据自身情况自行决定

1、所有营业员、促销员要做到温暖到家的气氛。

2、要充分利用媒体来宣传此事，加强企业形象及力度。

3、赠品要提前准备，统一定做。

最后，再次提醒，药店两节活动准备要提前，规划到每个时间点，宣传要到位，每年的宣传要有一个主题，且有新意，药店可以借鉴商超的\'活动，结合自己受众人群适度调整。

1、真情回报,购物有礼,型优惠活动

2、专家现场免费义诊,仪器免费检测

3、会员奖企派送

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn