# 最新药店的活动方案 药店活动方案(大全14篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-05-29

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**药店的活动方案篇一**

一、活动主题。此次活动我们推出从一号到七号的“情定五周年，黄金周爱心送健康”的活动主题，围绕这个主题我们推出一系列的优惠活动以及和医院联手为社区市民打造“健康黄金周”的活动项目。

二、活动项目

一是围绕5为主题，对于在1955年5月5日、2024年5月5日、出生的老同志，凭身份证复印件来xx的任何一家药店就有机会赢取价值555元的药品或同等价值的保健品。

二是“满就送”，消费者购药金额满50就返还现金券或送等值的礼品，并设置了不同的层次。满50送5，满100送10，满150送20，满200送30，满250送40，满300送50、满500送100。

三是购药满金额50就可免费办会员积分卡。推出会员积分卡主要是培育顾客忠诚，维系顾客的重复购买，对于那些在xx药店购药积分达到2024分就开始送礼品（一元一分），主要是送不同价值的保健品，起到宣传药店和某些保健产品的作用，同时又可以发展其他顾客。

四是开展“xx药店关爱上海市民健康”活动，与药店周边的医院联手，一是联手医院为在活动期间消费一定数额凭相关的药店证明就可以到指定的医院进行免费的健康普查；二是邀请这些指定医院的医生和专家到xx药店为顾客进行免费的健康咨询。

五是药店社区公益活动。首先，加强药店与周边社区的联系，特做一批邀请函，作为一个市场调查的内容，根据周边社区的人们的消费情况，了解社区里的特困户、老年人及残疾人家庭的实际情况，结合社区的实际性做一些公益性活动。只要在活动期间，凡是接收到我们超市派发的邀请函的人们，可以凭本人的特困户证明、老年证、残疾人家庭的残疾证、下岗证，在我药店买到一些优惠药品和到相关医院进行免费健康普查，这样可以更方便的为社区消费者服务，让每一个老年人都可以享受。

六是对产品进行组合，一方面是选择了一组保健品，以优惠价出售，主推过节送健康的概念，另一方面是根据节日的情况，主推系列药品组合（根据过去的经验

总结

的），有针对性地进行促销。

三、

宣传和推广。

根据xx药店的实际情况，可以进行了组合宣传，软文与条幅结合，网络与报刊结合，实施整合营销传播：

1、报纸广告。选择两家当地比较有影响力的报纸，在四月就展开宣传攻势，制造欲望和悬念，激发消费者的动机，软文与整版面的广告相结合。

与预防信息。派发广告气球，要派发人员穿上卡通服装，来吸引孩子大人的注意。并与之互动。

3、海报和条幅。在各药店社区和比较显著的位置贴出宣传海报和条幅，打出店庆主题。

4、公益宣传。在活动开展前提前与附近的居委会联系，推出活动五的方案和居委会联手做一个公益宣传。

5、药店布置。整个药店用pop海报装饰起来，并把打折与优惠的商品摆在货架显著的位置，整个药店要装饰出节日的气氛，终端的陈列与活化激发了购买的欲望。

**药店的活动方案篇二**

从以往的.经验看圣诞节对于药店促销来说推动性不是很大，但机会不可放过，将两节合并一块，借机宣传并加强药店影响力度。

加强药店外在形象，扩大知名度。

送给你家一般的温暖

打折、买赠、义卖

六、活动内容

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的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、本店开展\*\*老年人保健品义卖活动，所得利润全部捐于\*\*贫困基金，用于无钱就医的同胞。

4、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。

1、真情回报,购物有礼,大型优惠活动

2、专家现场免费义诊,仪器免费检测

3、会员奖品大派送

时间：月日——月日地址大药房

**药店的活动方案篇三**

甜蜜情人节，甜蜜蛋黄派

二、活动门店

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

三、活动时间

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)

四、主要目标客户群

春节后返回工作岗位的青年务工者。

五、活动目的

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。

六、活动形式

**药店的活动方案篇四**

有效的方案是建立在真实的经验数据上的，因此，第一步的前期市场调查则是活动促销方案的基础，这为了活动方案的精准性、科学性提供非常有利的保障。市场调查，包括社会环境，行业环境，例如产品特点，竞争对手情况，消费者的消费习惯等等。通过对市场调查数据进行分析，找出自己的优劣势，降低风险成本。

第二步就是拟定活动方案，方案的内容笔者简单的该是几个重要项目:

1、对象群体的确认

针对某一群体的消费者举办的促销活动，确认群体的消费习性，方便拟定最佳的促销方法。

2、确定主题

设定的主题必须具有话题性、创意性，若能编辑出创意的口头语，让消费者容易记住又可变成口头禅，这样更加具备广告宣传效果。

3、引诱向导

主要是指消费者通过活动获得的优惠，例如赠品、折扣等等，优惠的程度同时要考虑消费者的接受度，以及公司接受范围内的成本负担。

4、网络媒体推广

网络媒体的运用是指通过互联网的传递，将活动信息传递给消费者，因为信息是否准确且即时的传达给消费者，对于消费者的数量有相当的影响，因此必须选择网络媒体推广。

网络新闻营销推广能为企业带来什么样的好处?有很多人一直都不了解的。所以在这里我想告诉大家:

第一、新闻媒体报导提升公司的知名度和可信度;

第二、新闻媒体的浏览转载加速公司的宣传力度，成本低、传播快;

第三、关键词的设定为公司带来直接有效的客户。

**药店的活动方案篇五**

宣传目的：员工和附近社区居民建立好良好的关系，提高公司品牌知名度;为新店开业做好会员储备。

活动形式：在新门店周边各社区轮流开展(以周边市场为主)。总部支持：200份卡包做为活动赠品。

活动赠品赠送要求：

1.新办会员卡的顾客可以免费领取一份卡包

2.回答以下问题正确的。

a.我公司的会员日是每月的几号?

b.我公司的会员日优惠政策是满50元抵xx元，满100元抵x元。

操作流程：

2.人较多时，先办卡，后提供免费健康咨询。

3.人较多时，老会员凭会员卡优先享受免费健康咨询。

注意事项：学会识别，杜绝老会员为获免费赠品而重复办卡。

活动注意事项：

a要求人员不能迟到、不能擅自离岗。

b物料要求司机每天6:50一定要运送到指定地点。

c遇见城管的工作人员应该随机应变，避免费用的发生。

d人员要求：专业知识强，亲和力强。

e当天遇见雷雨天气，活动取消。

fxx店每天抽调一个人做社区活动，xx店的店长提前上班，保证早班人员有2个。(提前上班的时间由店长累计登记，可以补假或补发津贴)

**药店的活动方案篇六**

二、活动目的

加强药店外在形象，扩大知名度。

三、活动主题

送给你家一般的温暖

四、活动时间

1x年10月xx日-1x年10月xx日

五、活动方式

打折、买赠、义卖

六、活动内容

活动一

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的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、贫困家庭凭借证明可免费获得家庭药箱一盒(共500份)。

活动二

本店开展老年人保健品义卖活动，所得利润全部捐于贫困基金，用于无钱就医的同胞。

凡参与者都可以在爱心展板上签名献祝福。

七、活动宣传

宣传单、dm单、展板、店外条幅、报纸、无线电、电视、网络。

八、活动预算

略

九、活动注意

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，药店的两节活动的准备要提前，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，结合自己的受众人群适度调整。

**药店的活动方案篇七**

从以往的经验看圣诞节对于药店促销来说推动性不是很大，但机会不可放过，将两节合并一块，借机宣传并加强药店影响力度。

加强药店外在形象，扩大知名度。

送给你家一般的温暖

打折、买赠、义卖

六、活动内容

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的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、本店开展xx老年人保健品义卖活动，所得利润全部捐于xx贫困基金，用于无钱就医的同胞。

4、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。

1、真情回报,购物有礼,大型优惠活动

2、专家现场免费义诊,仪器免费检测

3、会员奖品大派送

**药店的活动方案篇八**

中秋、国庆佳节是举家团圆、共享亲情的日子，也是保健品的黄金销售期，市场将着重于重点药店开展倾情买赠促销活动，以此换取药店在促销政策、终端陈列等一系列市场建设行为上给予我司的优惠或免费支持、提升我司保健品销量。

二、活动目的

1、通过对重点药店驻点促销并强化管理、培训，开展对重点药店的集中攻坚，推出限期建设“百盒店”“万元店”终端工作。

2、分别把握两个方面的消费者需求：

1)体面、精致礼盒装，迎合社会节日送礼需求;

2)实在、功效，为解决身体某些问题而买保健品，用有说服力的实例、承诺打动消费者的心。

3、充分消化现有药品保健品库存。

三、活动时间

1、造势时间：20xx年x月x日

2、活动时间：20xx年x月x日

四、活动地点：大商场

五、主推产品：保健品

六、活动形式

形式一：购xx1盒送或x1盒

购xx2盒送或xx1盒

七、促销策略

1、紧抓药店，强化终端促销力度及助销效果，活动前期在终端点以pop、kt展板、货架贴等多种形式大力宣传：“，特别适宜免疫低下、易疲劳者”“粉——中国驰名商标产品”。

2、用大的陈列面、好的陈列位置配合、承接平面媒体宣传，赠品要求插有赠品标识，让顾客一目了然。地堆陈列统一为：产品+赠品+手绘pop。

3、活动前组织导购员明确活动内容、任务，进一步熟悉公司保健品成份、功效，统一输出口径。

为推动各地连锁事业的发展，为更多的零售企业提供相互交流的机会，希望全国各零售连锁超市采购总监、采购经理、企划经理、企划主管等都能够涌要参加，把我们最具新颖、独特，可操作性强的金点子方案都展现给大家以便互相交流，互相学习。

**药店的活动方案篇九**

药店80%消费者为老人，其中半数为女性消费者，因此，对于即将到来三八妇女节，要做一次药店三八节，提高销量，加强外在形象。

1、拉动年初业绩

2、扩大影响力，塑造药店形象。

3、回馈新老客户及社会。

关爱女性健康

3.5-3.9

打折、赠送

活动1：让利送健康

凡是在活动期间，到本店购买女性药品，全部打九折。

活动2：体贴送健康

凡是在活动期间，在本店一次性购买药品合计百元以上，赠送老年服务卡一张，为上门服务，起点次数为四次，每多100元加一次，十次为上限。

活动3：关爱送健康

凡在活动期间，在本店一次性购买药品合计五百元以上，赠送女性专项体检卡一张。

1、门店布置：横幅，展板，吊旗。

2、宣传单，dm单，电视。

八、活动预算(略)

1、人员配置

2、预算控制

3、运行监控

4、总结

**药店的活动方案篇十**

持医保卡消费优惠多多。

：利用促销活动传递开通医保的信息，提升企业知名度，维护老顾客，开发新顾客，从而提升销售业绩。

1、凭医保卡可免费办会员卡，享受会员权益。

2、保健品8.8折（汤臣倍健系列、惠世康系列），中药贵细精品8.8折

3、持医保卡消费满就送：

持医保卡消费满28元送洗洁精1瓶

持医保卡消费满48元海天酱油一瓶

持医保卡消费满68元送奥妙洗衣粉一包

持医保卡消费满88元送纸巾一条（10小包）

持医保卡消费满128元送小沐浴露1瓶(名牌)

持医保卡消费满198元送纸巾一条（10卷）

持医保卡消费满288元送5kg香米一包

持医保卡消费满498元送4l金龙鱼调和油1瓶

4、惊爆超低价：龟苓膏10元/6盒，抗病毒口服液16.5元/盒，王老吉凉茶12元/包，太极玄麦柑桔颗粒11.8元/包，阿胶液体42元/盒，修正益气养血口服液35元/盒，999润通茶25.8元/盒，701跌打镇痛膏3.9元/盒（大参林会员价4元/盒），25mg倍他乐克5.5元/盒，北京降压0号6元/盒，复方丹参滴丸（150粒）19.9元/盒，拜新同33.5元/盒。

**药店的活动方案篇十一**

药店80%的消费者为老人，其中半数为女性消费者，因此，对于即将到来的.三八妇女节，要做一次药店三八节，提高销量，加强外在形象。

1、拉动年初的业绩。

2、扩大影响力，塑造药店形象。

3、回馈新老客户及社会。

三八\*\*关爱女性健康

3.5-3.9

打折、赠送

活动1：让利送健康

凡是在活动期间，到本店购买女性药品，全部打九折。

活动2：体贴送健康

凡是在活动期间，在本店一次性购买药品合计百元以上，赠送老年服务卡一张，为上门服务，起点次数为四次，每多100元加一次，十次为上限。

活动3：关爱送健康

凡在活动期间，在本店一次性购买药品合计五百元以上，赠送女性专项体检卡一张。

1、门店布置：横幅，展板，吊旗。

2、宣传单，dm单，电视。

1、人员的配置。

2、预算的控制。

3、运行监控。

4、总结。

**药店的活动方案篇十二**

药店80%的消费者为老人，其中半数为女性消费者，因此，对于即将到来的三八妇女节，要做一次药店三八节，提高销量，加强外在形象。

1、拉动年初的业绩。

2、扩大影响力，塑造药店形象。

3、回馈新老客户及社会。

xx

3.5-3.9

打折、赠送

活动1：让利送健康

凡是在活动期间，到本店购买女性药品，全部打九折。

活动2：体贴送健康

凡是在活动期间，在本店一次性购买药品合计百元以上，赠送老年服务卡一张，为上门服务，起点次数为四次，每多100元加一次，十次为上限。

活动3：关爱送健康

凡在活动期间，在本店一次性购买药品合计五百元以上，赠送女性专项体检卡一张。

1、门店布置：横幅，展板，吊旗。

2、宣传单，dm单，电视。

略

1、人员的配置。

2、预算的控制。

3、运行监控。

4、总结。

**药店的活动方案篇十三**

主题口号：

1、真情回报，购物有礼，大型优惠活动

2、专家现场免费义诊，仪器免费检测

3、会员奖品大派送

时间：

\_\_月\_\_日——\_\_月\_\_日

地址:

\_\_大药房

内容：

1、所有会员派送礼品，现场兑现积分奖品

1)、采取宣传页告知，电话逐个通知，每个会员均免费发放精美茶杯一个、

2)、会员按前期积分多少兑现场兑奖

3)、现场免费办理会员卡

2、专家现场免费义诊

现场免费为顾客就诊，免费开据医药处方，仪器免费测量心血管，胃肠道，糖尿病，风湿等疾病，顾客可以凭处方购药享受10%的优惠。aa大药房以真情回报顾客对aa大药房的大力支持与关注。

3、aa大药房购药送礼、抽奖大型活动

活动期间，顾客购买商品满8元可获取礼品一份，礼品按购买金额对应提高、购买商品满58元可参加现场抽奖一次，中奖率为100%。(多买多抽)

文档为doc格式

**药店的活动方案篇十四**

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

（4）奖品设置：一等奖自行车1辆奖品数量3名二等奖高档3升电饭煲1个奖品数量5名三等奖1.8l金龙鱼食用油1桶奖品数量8名四等奖10卷装卫生纸1提奖品数量15名参与奖高档牙刷1把奖品数量若干名。

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。

单页及pop制作及发布

（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。

2.赠品的挑选及到货时间：

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。

3.10月20日活动开始。

xx年10月20日次活动预算费用表

（图表略）

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。

3.活动现场布置的好，可以使活动进行的有条不紊，增加活动气氛和氛围，吸引更多的消费者参加。

4.活动注意事项：

（1）要有主题活动的横幅

（2）要有充气拱门

（3）要有突出活动主题内容的大幅展板和背板

（4）要有咨询台，赠品发放台，销售台，获奖消费者姓名登记榜。

（5）公关联络：提前与工商，城-管等部门办理必要的审批手续

（6）现场执行要点：掌握好活动的\'节奏，维持好现场持序，防止出现哄抢和其它意外事件，以免造成负面效应。

（7）发放赠品，领取奖品时要登记个人资料并签字。

1.印刷品dm单页50000份

2.店内pop20份

3.x展架2副

4.条幅1条

5.咨询台，赠品发放台，销售台各1个

6.充气拱门1个

7.抽奖票据10000张

元的赠品，奖品费用

9.展板2块

10.功放1台

11.铺地的毯子1张。

09年10月20日次活动实际费用表

（图表略）

在促销方案实施完以后对其有效地进行总的评估，最普通的方法是比较促销前，促销期间，促销后的销售量的变化。比如在促销前的营业额是8000元/天在促销期间激增到15000元/天，在促销刚刚结束后落到7000元/天，过了一个段时间又上升到10000元/天。这就表明这次促销活动吸引了新的消费者，并刺激了原有的消费者增加了他们的购买数量。

促销的回落是消费者他们的存货引起的，最终的10000元/天，表明这次促销改变了总需求量。

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