# 2024年金秋活动药店促销方案(实用12篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-06-06

*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。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。金秋活动药店促销方案篇一2。让药店商圈内的顾客得到方便...*

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。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**金秋活动药店促销方案篇一**

2。让药店商圈内的顾客得到方便实惠的`同时，使药店的美誉度进一步提升。

（1）清凉祛火——防暑降温，现场赠饮凉茶

会员日当天，凡进店的顾客即可获得由药房送出的即冲即饮的各式凉茶（如：金银花、鸡骨草、板蓝根……）一杯，让顾客“火”气顿消，爽在心中；此外，顾客买某款×包凉茶即送精美水杯一个，多购多得。

（2）清凉购物——足不出户，即可享受清爽服务

活动期间，以药房为中心，方圆×公里之内，购药金额满××元，只要顾客拨打药房电话，便可免受烈日的炙烤、不用出汗，就能享受到药房提供的免费送货上门服务。

（3）清凉放“价”——炎炎夏日，让您感受降温“价”期

活动期间，部分（防暑降温、清热祛湿、驱蚊止痒等）夏季常用商品让利大酬宾，药店还可设计一些套装销售（几种药品组合销售），让新老顾客实惠多多，满意多多，暑夏无忧。

**金秋活动药店促销方案篇二**

提升门店业绩，发展会员

xx店岁末感恩6重礼

x月x日至x日（周五—周日）

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；

（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。

20-30种商品特价促销，其中5-10个0毛利季节性商品作为dm单重点宣传商品；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。

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，x月x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。

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。

**金秋活动药店促销方案篇三**

“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。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，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“xx”

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

4. 加强与终端合作，改善彼此客情

4月25日——年5月15日

各药房及专卖店

主推产品：xx三个规格(96粒、192粒、400粒)

辅推产品：48粒

(一)：活动内容

3. 以48元计，以此类推，凡在活动期限内购买xx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xx集团xx分公司

(二)：活动形式

1. 每一个专卖店设一个摸奖箱，摸奖箱用kt板制作(尺寸长30cmx宽30cmx40cm)，摸奖箱四个面：两个面为xx的log;另两个面为《触摸“五一”赢幸运》字样。

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

(三)：奖项设计

1. 一等奖的标志为“五一”，奖品为价值192元的xx远红内衣

2. 二等奖的标志为“一”，奖品为价值96元的xx靠枕

3. 三等奖的标志为“五”，奖品为价值48元的xx48粒装

4. 四等奖的标志为“幸运”，奖品为价值28元的xx护眼

(四)：补充说明

2. 本次参加活动消费者必须凭电脑小票或收银条

1、产品及人员的布置设计

(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

3、在活动开始前三天，需要在目标终端附近的小区进行目标人群的活动宣传单派发，扩大活动的目标影响力。

1. 产品进场

2. 促销员进尝培训

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

**金秋活动药店促销方案篇四**

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、具体活动项目

1、是围绕五周年为主题，对于在1955年5月5日出生的老同志，凭身份证复印件来\_\_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。

2、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。

3、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\_\_药店购药积分达到20\_\_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。

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\_\_药店为顾客进行免费的健康咨询。

5、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。

6、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\_\_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《申报》和《新民晚报》这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\_悬念，激发消费者的动机，软文与整版面的广告相结合。

2、向各药店附近社区居民发放小传单。在宣传单的设计过程中，做成一本实用的手册，不仅可以有日常方便实用的信息，而且有些简单和常见疾病的治疗与预防信息。

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。

后记：经过精心的活动策划，上海\_\_药店在去年五一期间的销售业绩与同期相比上升了150%，不仅赢得了眼球的注意力和美誉度，而且赢得了市场。

**金秋活动药店促销方案篇五**

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

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)

**金秋活动药店促销方案篇六**

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。

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）

**金秋活动药店促销方案篇七**

提升门店业绩，发展会员

xx店岁末感恩6重礼

20xx年xx月xx日至xx日(周五—周日)

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。

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，xx月xx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。

xxxxx

xxxxx

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。

拟制：xxx

审核：xxx

批准：xxx

**金秋活动药店促销方案篇八**

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：11月28日——11月30日

地 址 aa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)

促销活动的难点:

当前促销活动往往不被消费者关注，消费者参与热情不高,容易导至促销活动到场人数不够,活动效果不佳.其实并不是促销活动本身不具备吸引力的问题，而是由于当前各种促销活动太多、太乏乱，部份活动在宣传中没有将促销活动的核心利益点表达清楚,宣传的执行力度也不够.故而，活动宣传单也需要进行精心的设计和创意，其关键还在于怎样投递，采取什么方式投递,投递的范围和密度。

常见的促销活动形式:

主要有三种，即降价和打折、派送礼品、现场有奖促销。

在具体的操作，特价和打折对一些敏感的消费群体的影响力是最大的，特别是部份敏感药品价格的特价极易起到事半功倍的作用。与之相对应的是派送，会员礼品派送可以让会员享受到其消费者的价值，达到稳定前其会员这个忠实消费群的目的.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.

一般说来，消费者接受活动信息的模式为：注意——兴趣——欲望——行动——满足。

**金秋活动药店促销方案篇九**

1、培训时间：2月2日和3日。全体店员分成两批进行集中培训。

2、培训主讲人：xx

3、培训主考人：金xx、王xx

4、培训考试未及格处罚：在系统中公告名单，并按照1元制度进行处罚，即第一次不合格处罚1元，第二次不合格处罚10元。

**金秋活动药店促销方案篇十**

提高区域的.家用医疗器械产品的销售知名度，建立口碑，促进医疗器械产品的销售

店内会员客户，附近小区居民

主题：家用健康器械产品免费体验方式：

1.免费测量、家用器械产品体验

2.店内产品特价促销

3.小区做活动及单页发放

特价促销活动时间：

待定活动地点：

前期社区宣传活动时间：

活动地点：南内环店门口服务热线：

序曲一购买就有“送”（特价商品除外）礼品以实物为准）

5、购买怡成7型血糖仪，惊爆价280.00，六年保修，内送40条试纸，再送10条，惊喜多多！

序曲二各类品种有特价

福达康电子血压计（腕式）ft-a11原价：328特价：199（其他款一律九折销售）

电子健康称en9323原价：138.00特价：109.00

金丝甲防辐射肚兜原价：199.00特价：148.00

（一）活动造势：

活动前夕社区外围活动开展。

依次到摆台量血压、测血糖、办理会员，发放促销单页

（二）dm单

1、店内爆炸贴书写（活动卖点突出）、橱窗张贴特价产品pop,氛围营造。

2、dm单的制作20份，发放20xx份必须发放到每个客户家门口。

人员及物资配合：

厂家支持：江苏鱼跃、欧姆龙、康达五洲、九阳、东方神、拜耳等，包括活动帐篷、赠品支持。

药店：主要负责影印单页，提供拱门及横幅。

**金秋活动药店促销方案篇十一**

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：xxxx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。

1、主推活动形式

**金秋活动药店促销方案篇十二**

一、促销主题：持医保卡消费优惠多多。

二、促销目的`：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。

三、活动时间：20xx年11月1日—–20xx年11月5日

四、促销方式：

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。

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