# 药店促销方案有哪些 药店促销方案(模板11篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-06-06

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**药店促销方案有哪些篇一**

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。

**药店促销方案有哪些篇二**

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。

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

**药店促销方案有哪些篇三**

2024年药店端午节促销方案，端午节时的促销方案要怎样写?那么现在就策划好一份2024年端午节药店促销方案吧。以下文书帮小编为大家整理的

药店端午节促销方案

，希望大家喜欢!

一、活动背景

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。

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

2024年xx月xx日-xx年1月3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。

**药店促销方案有哪些篇四**

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。三、活动主题送给你家一般的温暖

10年12月24日-11年1月3日

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\*\*

**药店促销方案有哪些篇五**

\_\_\_\_\_\_\_医药益生堂、庆云、郭店、斜桥四家门店人员目前面临的共同问题是客户群不足，在当地影响力不够大;除益生堂药店外，其他药店均处于亏损状态;除益生堂外，其他药店普遍士气不高或者素质偏差，缺乏营销意识;在品种结构方面或者员工对品种结构调整的认识方面。

因此，本次活动侧重在塑造企业温情形象，同时，通过让利等形式，让顾客来门店体验我们服务水平的提高和品种结构的调整，增加我们的客流总量。也借此机会，对员工进行一次全面培训，提高营销水平和促销意识。

针对以上要求，特制定本活动策划方案。

时间：20xx年10月2日——10月5日，共计3天。

主题：“健康久久、欢乐重阳”

1、来就送，温情鸡蛋送老人。

活动期间，凡年满65周岁的老人，凭本人身份证原件(其他证件无效)，来活动门店填写健康档案的，即奉送温情鸡蛋两枚，并可享受免费健康咨询。

2、百样礼品任你猜!

活动期间，凡购物金额超过18元者，凭小票可参加“百样礼品任你猜”活动。活动规则在摸奖箱中摸出一张纸条，上面写的是什么礼品，就送您什么礼品，并将小票和礼品纸条进行公示。每天限100名。参加本活动需收回小票。主要礼品包括六年根红参或燕窝等。

3、超值换购

在享受其他优惠的基础上，

每购物满18元，加1元，换雪肤莱面贴膜(海洋冰泉醒肤型)1贴，

每购物满28元，加5元，换500ml美露华植物润肤洗手液1瓶，

上述金额可多张小票累计。换购时，不收回小票，仅在小票上进行标识，不影响参加其他活动。

4、十分低价卖

每天上午10点后，每整点后十分钟，对部分心脑血管、感冒用药按照超低价销售。十分低价卖商品见dm单目录。本环节商品不享受其他优惠。

5、多购多实惠

全场参茸、滋补用品、日化用品多购多实惠，购买第二件一折起惊喜价酬宾。本环节商品不享受其他优惠。

6、全场家用医疗器械八折起。

7、免费测血糖、血压，免费用药咨询。

活动目的重阳节是中国的传统节日，近年来我国把每年的九月九日定为敬老日，传统与现代巧妙地结合，成为尊老、敬老、爱老、助老的老年人的节日。本次活动要以敬老”为中心，实施一系列的人性化活动，借此活动拉近消费者与商城的感情，并通过此项活动，有效促进商城的销售业绩。

活动时间20xx年10月2日

一、关爱老人送温暖特价销售保暖衣，凡在10月2日-5日，年龄在60岁以上的老年人，均可凭老年证或者身份证到我商城购买特价98元的浪莎保暖内衣及特价45元的真爱保暖内衣。

二、孝敬老人佳威奖励凡在10月2日重阳节当日的子女陪同父母到佳威商城购物，均可得到一张重阳节献礼券一张，凭此券享受购买商品七折一次(每券仅限一次购物，特殊商品不在购买范围之内)。

三、佳节不忘孤寡老人组织慰问团携礼品看望孤寡老人，并在各媒体进行报道。

广告制作版面

1、喷绘重阳节的来历

2、制作活动内容版面。

一、重阳节营销活动主题

菊品为尚，情浓重阳;礼敬老人，温馨健康。

二、重阳节营销活动时间

20xx年10月2至20xx年10月5日

三、重阳节营销活动餐厅准备

3、在餐厅内悬挂张贴重阳节主题旗帜、画册等;

4、在餐厅各楼层显眼位置摆放不同品种的名贵菊花，供餐厅顾客观赏。

四、重阳节营销活动内容

活动一

餐厅在重阳节营销活动期间，推出适合老年人口味的菜点，时逢秋季养生的好时机，餐厅推出了养生佳品及各色重阳套餐。

活动二

1、重阳节当天向60岁以上用餐的老人赠送养身滋补汤一份。

2、当天过生日的宾客凭生日蛋糕或本人有效证件可获赠长寿面一份。

活动三

举办“百叟宴”。凡年满60岁以上(凭有效证件)的老年人可享受每位99元的“九九重阳优惠套餐”(仅限100人)，额满为止。席间，有民乐、变脸、舞狮子等表演助兴。

活动四重阳节特价酬宾

保健酒类、保健品类

保健食品类

其它老年用品等

五.重阳节营销活动宣传计划

2、网络广告：在大众点评网、饭统网、中国吃网等餐饮网络平台上发布重阳节营销活动信息。

**药店促销方案有哪些篇六**

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。

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。

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xx药店购药积分达到20xx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xx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。

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《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x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xx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。

**药店促销方案有哪些篇七**

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。

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。

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xx药店购药积分达到20xx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xx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。

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《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。

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。

**药店促销方案有哪些篇八**

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。以下是小编收集的药店的

促销方案

，欢迎查看！

加强药店外在形象，扩大知名度。

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)。

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。

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。

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

要点：价格折扣或特价，主要是：限时特价或闪时抢购两种方式。

分析：特价或让利销售是直接、效果最明显的促销方式，但其是把双刃剑，一方面销售利润低，另一方面对产品后期销售价格有影响。

注意：开展折扣或特价促销活动之前，应将产品价格高挂不低于15天，同时给予pop海报说明（店内、店外），海报应简短明了，直接告诉消费者便宜了多少钱，并且活动时间不宜过长，二至三天为佳；所折让额度应尽可能高，否则无法引起关注。

要点：买赠促销，方式有两种，买a送a，买a送b，b可以是实物亦可以是服务同时可考虑两种赠送方式：长期赠送和短期赠送。

分析：买赠是目前较为通行的促销方式，但是，赠品的高度同质化造成消费者疲劳，很难引起消费者兴趣，一个好的赠品（实物或服务）会对消费者产生强烈的兴趣冲激。

注意：所选择的赠品品牌一定不能比本品低赠品的采购价格应不为消费者所知，并具有可描述价值空间活动开展前应详细计算投入产出比，考虑费用承受能力。

要点：购买成交，返还现金 按成交梯度返还、接单返还。

实例：购物200元，返还50元 每成交一单送红包一个（不论金额）。

分析：相当于直接折扣，当有让消费者意外收获的效果，且能有效保护价盘采用按单返还，可降低费率。

注意：虽现金返还与直接折扣本质相同，但操作时一定不能直接将返还从货款中扣出现金返还应根据情况，确定返还时间。如：开单后、提货后、铺贴后。

要点：凭卷凭票凭证享受一般消费者无法获得之优惠额度；方式主要有：给老客户发放优惠卷、通过媒体发放优惠卷、针对目标消费群发放等。

实例：凭优惠券，优惠一定幅折扣或额外服务。

分析：发放控制，有效期限，优惠程度，实际价值。

注意：优惠卷的发放量一定要控制数量，不能让消费者很轻易得到。

优惠卷的折扣力度应是全方位的，如此才能让消费者感觉到优惠卷的含金量，激起用优惠卷的欲望。

要点：达到积分或者数量，给予额外优惠。

实例：月销售额达1000元，除正常返点外，额外给予3%。

分析：对内部员工的活动。

要点：直接价格折扣。

举例：购买本品，可获得等高额折扣。

注意：联合伙伴的经营行为不可随意更改，不可向其他消费者提供更低的折扣。联合伙伴的品牌力不可低于本品。

免费（部分）试用

要点：提供试用产品或部分免费试用。

举例：花茶小包试饮装。

分析：此促销需事先投入成本，后期效果可控性差。

注意：1、选择合适的参与对像，地位、声誉、口碑；2、参与对像应允许对其进行广宣。

要点：购物参与抽奖，现场或者集中开奖。

实例：买产品达1000元，可免费抽奖一次。

分析：当前在县级市场和乡镇级市场，抽奖活动依然广受青睐，每人个都相信自己会有好运气。

注意：1、按费用计算，未达到一定额度不要投入一等奖。2、不可因设过多奖项，而降低一等奖奖励额度，没有人看到小奖，引起关注的只有一等奖。3、不可因有抽奖活动而放弃常规促销。

要点：设置活动，参与有奖 主要运用于人气提升。

举例：进店有礼。

分析：规模性有奖参与可最大化提升消费者，特别是潜在消费者的关注度，对得升品牌、店面宣传、促销活动有极好的推动作用。

注意：单次奖品的设置应考虑费用核算，不要将部分消费者重复获得奖品做以控制，要知道越重复，关注率越高。

**药店促销方案有哪些篇九**

“xxx”大药房开业在即，为吸引消费者来参加开业活动。迅速提高“xxx”大药房的知名度,搞旺开业人气。策划方案如下：

1、提高开业期间的销售业绩。

2、从而为发展连锁作好铺垫。

1、策划吸引消费者的活动，让开业时，xx大药房就充满人气。

2、提炼诉求卖点，在宣传中突出卖点来吸引消费者产生购买欲望。

3、设计有诱因的促销方案，让消费者重复购买，提高市场竞争力，提高销售额。

1、提炼诉求（宣传）卖点：

n首家社区理想药店

n打造社区理想药店

n价格低、服务好、质量过硬

n足不出户也可以享受到真正的实惠

2、设计促销方案：

方案1：开业演出及开业仪式

――利用演出来吸引消费者

――全天演出

方案2：向消费者告示“打造社区理想药店”

――突出“理想”也就是价格、服务

――用报纸向社会公告

――用巨幅向社会公告

――在进门处，向消费者告示（或用吊旗告示）造成价格低的强烈感觉

方案3：开业有礼，红包多多

――以2元的代金券设计成红包的形式

――开业期间，见人发一张

――目的是引诱消费者产生购买行为

方案4：每天推出特价药×款

――可以长期推行

――要推销售额大的，影响才会大

方案6：累计购药达×××元，赠礼

――赠送实用的生活用品或者药品

――开业一个月后，可考虑送其它低价高质的产品

方案7：每天开展5折销售活动（与药店、医院比）

――开业1个月后推行

――与市场价比的5折

3、设计促销活动：

方案1：人体广告宣传

――宣传点选择人群多的地方，比如门店前路口、曙光路一线、

――选择人流量大的时候，比如早晨上班、晚上下班的高峰期，

――要有10人以上才有气势，才有宣传效果，

方案2：每天一台戏（连续10天）

――开支控制在平均每天500―1000元以内

――以炒热场地为目的

――找文艺老师来合作操作（青少年宫的老师）

――内容包括唱歌、跳舞、器乐、体育、绘画、时装、小品等

4、新闻炒作：（建议暂不执行，放在南郊公园店）

5、广告宣传：

1、宣传卖点：

n“首家社区理想药店落户xxxxxx社区”

nxx大药房8月5日全新开业

2、媒体选择与宣传内容：

n墙体巨幅广告（大药房外墙）

―――打造社区理想药店

―――xx大药房8月5日全新开业

n宣传单广告

――一份以介绍门店为主（员工发放）

―――另一份以特价品种和促销内容为主（夹报发放）

3、费用预算：

n墙体巨幅广告

―――面积：

―――预算：

n宣传单广告

―――第一份印制：单页双面单色10000份（1000元）

―――第二份印制：四色双页双面xx0份（3600元），夹报（1200元）

1、开业彩旗

2、开业气球

3、开业条幅

4、开业室外灯光

5、开业音响

6、开业军乐队或秧歌队

太阳伞，杯子，免费健康检查等

**药店促销方案有哪些篇十**

零售药店中面积、药品最齐全的药店之一。据该店张道伟总经理介绍，这个“全省第一”，体现在四个方面：

一.面积大，品种全。

第八药店拥有1700平方米的营业面积，经营8000多种药品和保健品。许多在别的药店买不到的药品在这里都可以找到。这里的中药品种也是徐州的。

二.价格廉

第八药店使用贵宾卡制度。只要一次性购物满50元者即可免费办理贵宾卡。之后持贵宾卡的可享受购物便宜5%的优惠。在此基础上，恩华第八药店还有其他的优惠政策。如：一季度购物超过400元者，凭发票可再换取10元左右赠品。一年购物满1000元，可凭发票参加抽奖，奖品有29寸彩电、自行车、小家电等等。

三.服务优

第八药店全体员工有一个信念，要用优质服务对待每一个顾客。

张经理还制定了九项便民服务：1.免费测血压2.免费测血糖3.免费用药咨询

4.免费供应饮用水5.免费出借雨具6.免费阅读刊物资料7.免费代购药品(本市买不到的药品)8.免费近距离送药9.免费听医药知识讲座(医药讲座大讲堂)。第八药店全体员工都拥有丰富的药学知识，对病人服务时努力做到“小病当医生，大病当参谋”，保证顾客用药安全。对特殊人群和残疾人采取人性化服务，代买药品、代刷卡、代送车站、代送药品到家。并且为了照顾离家远的顾客和老人，恩华第八药店专门设立了一个面积很大的休息区，可供几十人同时休息。

四.环境好

第八药店在精致装饰店堂的同时，不顾成本引进中央空调，为顾客创造了最舒适的购物环境。对药品摆放采取分类分作用原则，顾客可以在很短时间内找到自己需要的药品，非常方便。

恩华第八药店全体员工在张道伟总经理的带领下，积极贯彻恩华集团公司优秀的企业文化，必将把恩华第八药店办的越来越好。

**药店促销方案有哪些篇十一**

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。三、活动主题送给你家一般的温暖

10年12月24日-11年1月3日

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\*\*

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