# 2024年药店促销活动总结(优秀10篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-04-24

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**药店促销活动总结篇一**

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。

药店多半会在节日里举行促销活动，即给顾客带来好处，又给药店带来利润。纵观成千上万的药店促销活动，发现许多药店不缺少创意，缺少的是执行到位。一般包括四个执行到位：物料到位、氛围到位、宣传到位、培训到位。

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，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，凉茶12元/包，麦柑桔颗粒11.8元/包，阿胶液体42元/盒，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)，倍他乐克5.5元/盒，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。

**药店促销活动总结篇二**

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。

20xx年11月1日—–20xx年11月5日

药店多半会在节日里举行促销活动，即给顾客带来好处，又给药店带来利润。纵观成千上万的药店促销活动，发现许多药店不缺少创意，缺少的是执行到位。一般包括四个执行到位：物料到位、氛围到位、宣传到位、培训到位。

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，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元酱油一瓶持医保卡消费满68元送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，凉茶12元/包，麦柑桔颗粒11.8元/包，阿胶液体42元/盒，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)，倍他乐克5.5元/盒，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。

同时开业当天一次性消费100元都可以获得精美咖啡杯一个，200元以上的活动精美礼品一份，250以上的获得电吹风一件。

**药店促销活动总结篇三**

2、赠品消耗数量，计算投入产出比，就是我投入多少钱，产出多少销量，计算费用率；

3、活动现场展示，拍点照片吧，例如药店的陈列情况、活动现场气氛等等。

2、购买消费者的反馈，就是消费者对于活动的喜好、对于赠品的喜好等等；

1、药店的反馈，含药店老板、店员对于活动的反馈（喜好度、建议等）；

2、竞品的反馈，例如活动对于打击直接竞争对手的作用，竞品是否有针对性的动作。

1、总结一下，对于活动效果给出自己整体的评价；

2、得失分析及启发，总结活动做的好的地方和需要改进的地方，为下一次活动提出个人建议。

**药店促销活动总结篇四**

药店促销

活动总结

江苏药房连锁有限公司具有里程碑意义的一年，国药控股国大药房有限公司收购全部自然人股权，以80.11的股权控股江苏药房连锁有限公司，使成为国大药房的一个控股子公司，为稳定，快速、健康发展提供了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

1.加盟国药控股国大药房有限公司，完成股权转让

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏药房连锁有限公司，成为国药控股国大药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

2.实现“批零分离”、整合组织架构

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年与江苏公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

3.强化内部管理，健全

规章制度

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1)狠抓制度建设：今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年(20xx-20xx年)发展目标规划”、“20xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

2)细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、工章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的房屋

租赁合同

电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

3)实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理”制度及“安全工作责任制”;二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火机等;三是开展经常性的安全检查工作;四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4)狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

**药店促销活动总结篇五**

xxxx药房连锁有限公司具有里程碑好处的一年，国药控股xx药房有限公司收购xx全部自然人股权，以xx的股权控股xxxx药房连锁有限公司，使xx成为xx药房的一个控股子公司，为xx的稳定，快速、健康发展带给了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确应对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为xxxx药房连锁有限公司，成为国药控股xx药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑好处的重大事件为xx长远、稳定、快速、健康发展带给了良好契机。

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年xx与xx公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1)狠抓制度建设：今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年(20xx-20xx年)发展目标规划”、“20xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

2)细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、工章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的`装修、改造任务。用心配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了资料全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号用心收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是十分正常的事情。

3)实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理”制度及“安全工作职责制”;二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火机等;三是开展经常性的安全检查工作;四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4)狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

**药店促销活动总结篇六**

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。

**药店促销活动总结篇七**

各行各业使用了广东短信群发进行了层浪逐高的促销活动，也开始将整个市场搅得沸沸扬扬。\*\*\*\*大药房也将跃跃欲试，拿出\*\*\*\*药业集团的主打产品——茸桂补肾口服液和好谓口参芩口服液参与市场促销活动。我们知道，促销的实质是送，促销活动是送礼，但在送礼的“符号”——名目上，一定得符合目标消费者的接受心理。说到底，促销活动的实质就是万变不离其“送”。大家都在送，看谁送得好，送得妙!

1、 爱心奉献社会 幸运送给顾客

2、 \*\*\*\*大药房真情回报--专家现场免费义诊

3、 \*\*\*\*大药房购药抽奖大活动

2月28日--3月7日

：\*\*\*\*大药房中心店

1、爱心奉献社会 幸运送给顾客

2、 \*\*\*\*大药房真情回报--专家现场免费义诊

两节活动期间，特邀医学专家(西医专家)亲临\*\*\*\*大药房中心店现场免费为市民就诊，免费开据医药处方，免费测量血压等义务性的服务，顾客可以凭处方在\*\*\*\*大药房购药享受10%的优惠。\*\*\*\*大药房以真情回报娄底人民三年来对\*\*\*\*大药房的大力支持与关注。

3、 \*\*\*\*大药房购药抽奖大活动

两节活动期间，市民购买茸桂补肾口服液和好谓口参芩口服液一个疗程(均为四盒)，可免费获赠名典咖啡店30元消费券一张，多买多送，购买其它的医药产品可参加抽奖，中奖率为100%。(具体抽奖事宜另行)。

：广告除了说明活动以外，着重树立企业形象\*\*\*\*大药房为社会福利事业真诚奉献，把幸运无私地送给消费者。两节活动期间，在\*\*\*\*大药房中心店通知媒介进行现场报道，大张旗鼓地炒作。

：不仅能花费最少的钱买到最好的产品，而且能免费获得消费券，定会吸引力大增，换来的是快速促销的实绩和良好的形象。

促销广告往往不被消费者关注，其实并不是促销不具备吸引力的问题，而是由于促销广告本身缺乏说服力和吸引力，没有将促销活动的核心利益点表达清楚。故而，促销广告也需要进行精心的设计和创意，关键不在于说什么，而在于怎么说。sp策略中，常用的主要有四种，即降价和打折、买赠、派送、有奖促销。在具体的操作比较上，降价和打折所涉及到的具体的活动支出费用最少，对一些价格敏感的消费群体的影响力也最大，价格的下调极易对品牌造成伤害，品牌产品所集聚的目标群体会因品牌的贬值而流失，另外，消费者是买涨不买跌，价格一旦下调，将很难回复，强行上调，只会是失信于顾客，让顾客对品牌产品心灰意冷。与之相对应的是派送，产品派送可以在短时间内让精选的目标人群看到自己的品牌和产品，并且由于获取的低成本甚至是无成本，也非常容易引动获取者的尝试性消费，这种效果是很多促销方式费尽万般心思也望尘莫及的。而买赠和有奖促销，无论在促销成本和目标达成效应上都处于居中水平，这就难怪很多的操作者在实际的促销过程中，争捧这两种促销方式了。不过，就时间绵延的角度来考虑，有奖促销耗时会长一些，如果操作者不想让自己的这次促销活动拖泥带水的影响后续的市场操作，买赠促销势必就成为了选择的首要。

**药店促销活动总结篇八**

各行各业使用了广东短信群发进行了层浪逐高的促销活动，也开始将整个市场搅得沸沸扬扬。xxxx大药房也将跃跃欲试，拿出xxxx药业集团的主打产品——茸桂补肾口服液和好谓口参芩口服液参与市场促销活动。我们知道，促销的实质是送，促销活动是送礼，但在送礼的“符号”——名目上，一定得符合目标消费者的接受心理。说到底，促销活动的实质就是万变不离其“送”。大家都在送，看谁送得好，送得妙!

1、爱心奉献社会幸运送给顾客

2、xxxx大药房真情回报--专家现场免费义诊

3、xxxx大药房购药抽奖大活动

2月28日--3月7日

xxxx大药房中心店

1、爱心奉献社会幸运送给顾客

2、xxxx大药房真情回报--专家现场免费义诊

两节活动期间，特邀医学专家(西医专家)亲临xxxx大药房中心店现场免费为市民就诊，免费开据医药处方，免费测量血压等义务性的服务，顾客可以凭处方在xxxx大药房购药享受10%的优惠。xxxx大药房以真情回报娄底人民三年来对xxxx大药房的大力支持与关注。

3、xxxx大药房购药抽奖大活动

两节活动期间，市民购买茸桂补肾口服液和好谓口参芩口服液一个疗程(均为四盒)，可免费获赠名典咖啡店30元消费券一张，多买多送，购买其它的医药产品可参加抽奖，中奖率为100%。(具体抽奖事宜另行)。

广告除了说明活动以外，着重树立企业形象xxxx大药房为社会福利事业真诚奉献，把幸运无私地送给消费者。两节活动期间，在xxxx大药房中心店通知媒介进行现场报道，大张旗鼓地炒作。

不仅能花费最少的钱买到最好的产品，而且能免费获得消费券，定会吸引力大增，换来的是快速促销的实绩和良好的形象。

促销广告往往不被消费者关注，其实并不是促销不具备吸引力的问题，而是由于促销广告本身缺乏说服力和吸引力，没有将促销活动的核心利益点表达清楚。故而，促销广告也需要进行精心的设计和创意，关键不在于说什么，而在于怎么说。sp策略中，常用的主要有四种，即降价和打折、买赠、派送、有奖促销。在具体的操作比较上，降价和打折所涉及到的具体的活动支出费用最少，对一些价格敏感的消费群体的影响力也最大，价格的下调极易对品牌造成伤害，品牌产品所集聚的目标群体会因品牌的贬值而流失，另外，消费者是买涨不买跌，价格一旦下调，将很难回复，强行上调，只会是失信于顾客，让顾客对品牌产品心灰意冷。与之相对应的是派送，产品派送可以在短时间内让精选的目标人群看到自己的品牌和产品，并且由于获取的低成本甚至是无成本，也非常容易引动获取者的.尝试性消费，这种效果是很多促销方式费尽万般心思也望尘莫及的。而买赠和有奖促销，无论在促销成本和目标达成效应上都处于居中水平，这就难怪很多的操作者在实际的促销过程中，争捧这两种促销方式了。不过，就时间绵延的角度来考虑，有奖促销耗时会长一些，如果操作者不想让自己的这次促销活动拖泥带水的影响后续的市场操作，买赠促销势必就成为了选择的首要。

**药店促销活动总结篇九**

按照总公司的部署和安排，xx东中店于12月9日—11日举行了药品促销活动，在总公司的正确领导和全体店员的共同努力下，本次促销活动取得了较好的成绩，并一定程度了扩大了xx药店在社会的良好信誉。现将本次促销活动总结如下：

1、组织店员学习领会总公司安排的这次活动精神，在每月固定时间的促销活动工作的基础上，分析工作中存在的漏洞，强调了本次活动的重要性，把单分到每一位职工手中，划片发放。并要求所有店员提前安排好时间，活动期间全天上班。

2、根据活动要求，组织店员清点库存，分别对促销产品、赠品准备货源，提早对特价药品，常用药品，本季节药品，洗化，家电等进行备货。

3、专门组织职工讨论怎样促销药品，分析可能出现的问题。如果特价的商品，冲量品销售太多，怎样销售才能保证毛利。

4、营造良好服务环境。

组织店员对店内店外环境整理卫生，做到整洁卫生，药品摆放整齐。对特价药品做了pop宣传海报。针对70多个特价药品全部做了店外宣传海报，张贴在药店外8个橱窗。同时为突出特价药品，引起顾客的注意，专门做了70多个爆炸贴放在该药品陈列位上。为突出活动效果，在门店前搭起彩虹门，摆放了花篮，安排了音响，对本次活动起到了很大作用。

12月9日销售2万，12月10日销售4万，12月11日销售5万。

1、从12月5日—12月8日都是阴雨雾天，活动之初我们预想效果比平时能增加营业额30%左右就算成功。因为天气等原因我们感到信心不足，没想到我们提前做的各项准备工作起到了很大作用。

2、活动前短信宣传、全市医保一卡通在12月10日全市联网刷卡、农行年底前清卡、丰厚的赠品等因素带动了销售量。

3、dm单发放时间短，有些仓促，覆盖面不够广；由于担心预期活动效果，龙大花生油备货不充分，出现短缺。

4、下一步工作要积极吸取本次活动经验与不足，积极发展新会员，在活动促销中发短信才能起作用。

这次活动取得了成绩全店职工都非常兴奋，都有一种释放的感觉心血没白费，没白加班，以后会更加努力提高营业额，积极完成公司任务。

**药店促销活动总结篇十**

按照总公司的部署和安排，xxx店于xx月xx日—xx日举行了药品促销活动，在总公司的正确领导和全体店员的共同努力下，本次促销活动取得了较好的成绩，并一定程度了扩大了国大仁和堂药店在社会的良好信誉。现将本次促销活动总结如下：

1、组织店员学习领会总公司安排的这次活动精神，在每月固定时间的促销活动工作的基础上，分析工作中存在的漏洞，强调了本次活动的重要性，把dm单分到每一位职工手中，划片发放。并要求所有店员提前安排好时间，活动期间全天上班。

2、根据活动要求，组织店员清点库存，分别对促销产品、赠品准备货源，提早对特价药品，常用药品，本季节药品，洗化，家电等进行备货。

3、专门组织职工讨论怎样促销药品，分析可能出现的.问题。如果特价的商品，冲量品销售太多，怎样销售才能保证毛利。

4、营造良好服务环境。组织店员对店内店外环境整理卫生，做到整洁卫生，药品摆放整齐。对特价药品做了pop宣传海报。针对70多个特价药品全部做了店外宣传海报，张贴在药店外8个橱窗。同时为突出特价药品，引起顾客的注意，专门做了xx多个爆炸贴放在该药品陈列位上。为突出活动效果，在门店前搭起彩虹门，摆放了花篮，安排了音响，对本次活动起到了很大作用。

xx月x日销售xx万，xx月xx日销售xx万，xx月xx日销售xx万。

1、从xx月xx日—xx月xx日都是阴雨雾天，活动之初我们预想效果比平时能增加营业额30%左右就算成功。因为天气等原因我们感到信心不足，没想到我们提前做的各项准备工作起到了很大作用。

2、活动前短信宣传、全市医保一卡通在xx月xx日全市联网刷卡、农行年底前清卡、丰厚的赠品等因素带动了销售量。

3、dm单发放时间短，有些仓促，覆盖面不够广；由于担心预期活动效果，龙大花生油备货不充分，出现短缺。

4、下一步工作要积极吸取本次活动经验与不足，积极发展新会员，在活动促销中发短信才能起作用。

本次活动得到了总公司领导的全力支持和帮助，常经理第一时间为我们店提供赠品，荣海峰经理一周吃住在郯城，随时帮助解决遇到的问题！这次活动取得了成绩全店职工都非常兴奋，都有一种释放的感觉——心血没白费，没白加班，以后会更加努力提高营业额，积极完成公司任务。

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