# 最新药店的活动方案有哪些(优秀13篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-05-29

*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？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大...*

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？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**药店的活动方案有哪些篇一**

二、活动背景:

三、活动目的:

在父亲节来临之际，通过号召型活动让正处豆蔻年华的大学生多留意关心父母的身体健康状况，通过简单而细微的方式学会珍惜、感念、回馈父母的关爱。让大学生在快乐无忧的生活中思考谁是我们最应该去关爱的人，懂得关爱的含义，明白爱的沉静与伟大，做一个对自己负责、对父母负责、对社会负责的人。

四、活动主题:亲爱的同学们，我们的人生之路总是阳光明媚,晴空万里，到底哪一缕阳光最耀眼?有人说是优异的学习成绩，有人说是给予别人帮助……而我认为在我们的人生路上最灿烂的阳光应该属于知恩图报，感谢帮助我们成长的每一个人。是的，学会感恩，是一种情怀,学会感恩，更是一种情操五、活动意义:

六、活动时间:20xx年6月19日七、活动对象:电子1002班全体同学八、活动流程:

主持人带领大家欣赏ppt，了解活动背景及目的。

讨论关于父爱的广泛话题，邀请同学上台分享与父亲的故事。

好找在场同学给父亲打个电话(发条短信)，表达对父亲的祝福。

主持人做最后总结点评，并向参与者表示谢意。

活动中注意的问题:

工作人员维持好现场秩序，现场不要大声喧哗，随意走动。

注意调动同学们的积极性，带动活动现场气氛。

活动策划组织者:祝梦影、宋琪、吕东方

**药店的活动方案有哪些篇二**

一、为什么要进行促销活动：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。

二、四到位

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。物料到位

物料到位主要包括商品、赠品、宣传品。

店内店外氛围到位，拉拱门、挂横幅、招牌干净、做主题橱窗、做喷绘写真、厂家门口撑伞摆台义诊宣传、店内音响店外音响播放活动录音、重点产品推介录音、企业文化录音、养生录音、店内悬挂相应活动和产品pop等。

一定要确保卖场营销氛围足够，员工满面堆笑，热情服务；商品丰富丰满陈列、重点产品用pop、爆炸卡、云彩卡提示；比如陈列阶梯状、圆形、心型、做一个空盒中国结，做一个风铃、来些葵花卡……。这些是氛围到位，让顾客进店感觉很美。愿意多停留一会儿，增加与店员互动时间。

宣传到位

以店为中心分小区，分时段，分小组发放宣传单

发单界定统一的\'话术：您好，我们是xx药店，x月x日-x月x日举行十万礼品大放送活动，欢迎您来参加。界定动作，界定表情，制作活动录音，买赠录音、抽奖录音、养生录音……店外音响播放，拱门、横幅、门口义诊、会员电话、会员短信、电子字幕等。

培训到位

让每个店员对活动方案了如指掌，是关键。一定要让全体店员演练出来，不只是简单培训和背诵。

三、三个统一

注重三个统一：统一使命、统一语言、统一动作。

使命就是明确每天销售指标，客单价、交易次数目标、重点产品目标，然后交代每个店员想尽一切办法让每个顾客拿一份礼品走。

语言就是统一从第二档开始说，为了提升客单价。比如说第一档买满48元送两包洗衣粉，第二档买88元送不锈钢盆一个。要求全体员工对顾客说一句话：您好，今天我们做活动，买满88元送不锈钢盆一个！

动作就是要求全体店员在营业时间里全程抬盆，盆内装好既定物品（一张dm单、一包第一档赠品洗衣粉、一个第三档赠品水杯）每一个细节必须到位。如果是连锁总部统一对店长培训，店长统一对店员培训，总部到门店抽查，总部再活动前一天统一对店长培训检查落实，提出考核奖惩，执行不到位，考核分数不及格的店长甚至就地免职。药店做促销活动通常是三分策划，七分执行，可见重要的是执行到位。若药店在执行促销活动的过程中能够把活动真正的执行到位，那促销活动也就成功了。

**药店的活动方案有哪些篇三**

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。

管理人员１名，员工2-3名

血压计１台、血糖仪１台及血糖试纸5盒（建议厂家支持）、空白会员卡、会员资料填写表１本、健康档案一本、圆珠笔若干、宣传单若干、简易促销桌2张、塑料方凳10张、企业宣传x展架3个。

在新门店周边各社区轮流开展（以周边市场为主）。

200份卡包做为活动赠品。

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x元，满100元抵x元。

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。

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）

**药店的活动方案有哪些篇四**

一、为什么要进行促销活动：

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。

物料到位

物料到位主要包括商品、赠品、宣传品。

首先根据季节、节日、地区、常见疾病和畅销产品，进行数据分析，找出常见疾病对应的畅销产品、重点产品，进行充分备货。譬如，我们找到了30款秋冬季节重点产品，如果每月要货8次，某次要货时库存有35盒，上月销量为160盒，平时补货公式为，要货量=160/8=20,20\*2=40,40-35=5，5盒就是要货量，要保证库存有两个周期销量，根据经验可以适当上调，这样确保重点产品有足够库存，便于满库存丰富陈列。在活动期间，通常建议重点产品保证一个月的销量作为库存，这就是商品到位。

再次根据活动制订的销售目标和买赠档位，测算赠品种类和数量，并准备到位。最后根据活动宣传所需横幅、dm 单、音响、录音、pop、海报、喊话器等做好宣传品准备。

氛围到位

店内店外氛围到位，拉拱门、挂横幅、招牌干净、做主题橱窗、做喷绘写真、厂家门口撑伞摆台义诊宣传、店内音响店外音响播放活动录音、重点产品推介录音、企业文化录音、养生录音、店内悬挂相应活动和产品pop等。

一定要确保卖场营销氛围足够，员工满面堆笑，热情服务；商品丰富丰满陈列、重点产品用pop、爆炸卡、云彩卡提示；比如陈列阶梯状、圆形、心型、做一个空盒中国结，做一个风铃、来些葵花卡……。这些是氛围到位，让顾客进店感觉很美。愿意多停留一会儿，增加与店员互动时间。

宣传到位

以店为中心分小区，分时段，分小组发放宣传单

发单界定统一的话术：您好，我们是xx药店，x月x日-x月x日举行十万礼品大放送活动，欢迎您来参加。界定动作，界定表情，制作活动录音，买赠录音、抽奖录音、养生录音……店外音响播放，拱门、横幅、门口义诊、会员电话、会员短信、电子字幕等。

培训到位

注重三个统一：统一使命、统一语言、统一动作。

使命就是明确每天销售指标，客单价、交易次数目标、重点产品目标，然后交代每个店员想尽一切办法让每个顾客拿一份礼品走。

语言就是统一从第二档开始说，为了提升客单价。比如说第一档买满48元送两包洗衣粉，第二档买88元送不锈钢盆一个。要求全体员工对顾客说一句话：您好，今天我们做活动，买满88元送不锈钢盆一个！

动作就是要求全体店员在营业时间里全程抬盆，盆内装好既定物品（一张dm单、一包第一档赠品洗衣粉、一个第三档赠品水杯）每一个细节必须到位。如果是连锁总部统一对店长培训，店长统一对店员培训，总部到门店抽查，总部再活动前一天统一对店长培训检查落实，提出考核奖惩，执行不到位，考核分数不及格的店长甚至就地免职。

药店做促销活动通常是三分策划，七分执行，可见重要的是执行到位。若药店在执行促销活动的过程中能够把活动真正的执行到位，那促销活动也就成功了。

篇一：药品促销活动方案

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

10年12月24日-11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。现在加小米qq：1504667948，可以免费获得更多学习资料，第一时间获得药店理货宝的任务及其活动！

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。

中秋节促销方案

中秋将至，药店促销旺季也随之到来。每逢佳节，药店都会花费不少人力物力举办促销，促销之意不仅在多卖商品，更在于留住老顾客、吸引新买家。那么，药店促销应该考虑哪些问题？一个好的促销方案又应该如何贯彻到底？小编特地为大家整理了一篇文章，希望能给大家带来点启示。

方案1：短期门店促销

一、活动时间：9月6日~12日（共6天）

二、活动主题：花好人团圆 中秋礼相连

三、活动门店数：1家

四、促销方式：

6．低价感恩——全场数百种常用药品每天上午9：00~10：00、下午17：00~18：00 限时提供8.15折特价销售。

五、活动准备：

2．店内悬挂活动主题吊牌，大玻璃上做大型喷绘张贴；

3．群发短信给门店会员（目标顾客）约3000条；

4．联系城管做拱门、商品陈列组合、特价专区、pop爆炸花的书写、赠品展台的布置等。

六、预计费用：含物料、短信、赠品等约2500元。

点评：

老师1：

该促销活动的优点比较明显。第一，涉及的促销活动内容、项目比较明确，具有吸引力，对于吸引人流、提升客单价、提高营业额的活动均有考虑；第二，考虑了老、中、青三个目标顾客群体的消费偏好，如“情系中秋”、“购物有好礼”、“低价感恩”，都符合老年人的消费心理和购物习惯，而“进店有礼”和“亲子乐陶陶”则对中青年有子女人群产生吸引力；第三，考虑了后期销售，如办理会员卡以及早到有礼的代金券第二天开始才有效等。

但是该方案也有明显的缺点。如几项活动叠加同时进行，活动经费、“限时的8.15折特价”等都应该计入促销投入；另一方面，预计费用计算有误，如500张抵价券若全部被消费，就已经产生了2500元费用。方案中也未见促销产品准备、物料准备的具体责任分工和实施细节。

个人建议，可减少促销活动内容，聚焦目标人群，把活动设计得与中秋节联系更紧密，比如，针对“常回家看看，中秋送关怀”的主题，做一个孝敬父母老人的产品购买与服务促销方案；另外应该尽量避免全场大幅度打折，即使要做，也是选择高毛利滞销产品来做。

老师2：

短期促销方案有集客手段（如“进店有礼”），同时考虑到了会员营销，针对不同人群也设定了促销专区，宣传上也有dm单、pop、短信等方式，能在一定程度上刺激顾客前来围观。这些都是非常好的做法。但也应从下面几个方面做进一步改进。

一、联系厂家。其实，很多厂家都有一些赠品资源与帐篷等，有的厂家还会派促销员来，这样可以节省门店的赠品资源，还可以给门店造势。

二、在做促销前要针对上dm单的商品，对附近竞争对手进行访价、访商品，找出具有竞争力的产品来进行宣传。同时，dm单上应该有促销活动的关键信息。

三、促销设定应细化。方案中提到“低价感恩，数百种常用药限时特价”，但是顾客在享受特价时，是否还能享受“购物满额送生抽和米”的优惠呢？这一点需要特别注明，否则员工与顾客都不清楚，易引起混乱。

四、情系中秋促销可以增加针对男士的商品促销。顾客来药店购买商品，是根据家庭成员的需求来选择的。缺了男士商品促销组合，也就白白丢失了一些机会。

老师3：

除了以上两位导师所提的优点，我认为这个方案还有两处值得赞赏的地方，一是活动时间把握恰当（覆盖周末及中秋前三天的购物准备期），二是活动主题立意美好、突出佳节。

这个方案也有不完善的地方。比如传统的节庆活动，以全公司联动促销为佳，这样既能做品牌宣传，又可提升宣传推广力度和活动效果；又如“购物有好礼”活动中，买赠金额区间跨度不合理，另外名牌生抽大米的概念模糊，应写明具体品牌；再如促销内容设置与活动主题有脱节感，缺乏相得益彰的配合。

为此，我提出下面的建议：首先，促销活动2的内容可改为面向所有会员，拟定主题为“庆中秋，参茸礼，会员享”；其次，丰富促销活动4的内容，拟定主题为“情系中秋，健康共此时”；再次，促销活动5的内容可结合中秋的传说，改为“购物有好礼，玉兔大派送”的主题活动，购物满88元、168元、268元，可分别派送大小不一的毛绒兔子；最后，建议取消促销活动6，并在活动准备期，结合dm单发放，做相关的社区活动。

**药店的活动方案有哪些篇五**

圣诞、元旦双节对于药店促销来说，机会不可放过，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。

圣诞、元旦，双“蛋”快乐!\*\*\*药店好礼大派送。

20xx年12月25日至20xx年1月2日

打折、买赠

圣诞节促销活动方案9大惊喜，惊喜99

宣传单、dm单、展板、店外条幅。(有条件选择公交车身、报纸、电视广告)

活动前期：

2、卖场气氛布置：吊旗、气球、彩带、横幅、端架堆头、促销车等布置。

3、商品摆放：dm商品必须摆在显眼位置，并且一定要附有爆炸牌。根据库存和销量选择端架、玻璃柜面、货架一、二层中间。

4、店长必须对本次活动的操作思路及dm单张进行培训，并进行学习抽查。检查价码牌，活动价与dm单、电脑是否对得上。

活动期间：

1.店长要注意dm商品库存和及时补货，并根据销量做计划。

2.特价商品须做好防收购。

商品和特价商品必须插上“此商品不参与赠礼”小牌。

4.所有员工销售过程中请及时将货架商品整理整齐、补充。

5.注意加强防盗意识。

**药店的活动方案有哪些篇六**

20xx年12月31日至2024年01月02日。

xxxx,真心让利。

但近期竞争对手正在打价格战,对我店的影响甚大。另一方面由于城管为了提升镇形象,严厉取缔路边摊,对我店的客流亦产生重大影响。

1、提升我公司门店的影响力,回笼老顾客,增加客流量,让利顾客,回馈消费者,提高我店的竞争力。

2、本次活动主要以高血压、糖尿病类型药为主,在活动结束后调低销售价格,挽回此类商品的价格形象(设想幅度为在会员价的基础上调低5%-8%左右)。

1、辅助赠品:鸡蛋500只(0.6元每只),七叶丹牙膏21只(2元每只),牙刷6只(1.5元每只),香皂22只(3元每只),食用油3桶(50元每桶),西洋参187克(2元每克),浴球若干塑轴棉签若干。折价大民币为1041元。

2、让利优惠:商品折扣所亏损的营业额,范文写作预计为1632.1元。

3、辅助办公用品:宣传pt纸若干张,惊爆价指示牌若干个,宣传单1000份(280元),大型海报5米乘以4米一份(价格350),其他办公耗材折算人民币60元,共计690元。

4、人力成本不计。

总投资成本:1041+1632.1+690=3363.1元

1、店内布置:主要以店内明显地方张贴若干张pt宣传纸加劲爆指示牌为主。

2、活动宣传:

(1)店门口在新大街方向张贴大幅海报一张。

(2)活动前5天内在店周围1000米内投放宣传单1000张。

1、消费满60元钱款归整:所谓钱款归整,是指顾客购买商品达到一定数额时,钱款都将归于整数,免除钱款的零头部分。例如账面的货款是69.99元,那么只收顾客60元,余下的9.99元就免除不计了。特价商品不参与此项活动。但有一个前提:顾客必须购买60元及以上才能享受到这种待遇。

2、半价销售:

(1)凡购买清热降火类商品满15元可享受5折购买银花露一瓶(含糖型2元,不含糖型2.5元)。

(2)凡购买避孕一盒可享受同品种第二盒半价优惠。

**药店的活动方案有哪些篇七**

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

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。

宣传单、dm单、展板、店外条幅、报纸、无线电、电视、网络。

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。

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：20xx年xx月xx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。

**药店的活动方案有哪些篇八**

药店六一活动策划方案\_大药房儿童节 促销活动方案

六月，正是入夏的季节，药店可以通过六一儿童节活动，来促销热卖防暑类药品、凉茶，而这个时节也是开学考试的时期，适当促销补脑保健品也是个不错的选择。夏天也是减肥、降脂女性保健品的销售旺季。通过六一活动，可以有效的提高药店知名度，并且增加人气。

大药房六一儿童节活动策划方案 一、活动主题:“快乐六一、我爱宝宝” “关爱母亲”

二、活动目的:利用节日消费高峰，拉动女性儿童保健品药品的销 量;回馈广大消费者，建立忠诚度。

三、活动时间和地点: 6月1日——6月3日 某某大药房

四、活动宣传:?:dm发放;活动前三天在学校门口向接送孩子的女性家长发放，在居民菜市场门口向进出居民发放，在附近商场门口向女性朋友发放。在发放宣传单时，可简单介绍活动的地点、时间、以及大体内容。dm设计:在宣传单上要体现儿童、妈妈、爸爸，一家人开心、幸福的场面，给人温馨幸福的感觉。首页为主题页，突出活动主题，将优惠阐述清楚，举办活动门店的时间和地址。其他页为主要优惠特价商品文选，可分为儿童滋补、凉茶系列、保健品、心脑血管、功能性药品等分别标注。礼品也要出现在dm中，以吸引人气。?:会员短信通知:在活动前三天提前通知会员顾客，活动期间享受双倍积分，或8.8折优惠，可免费领取小礼品。

五、活动方案: ?:开门有礼:活动期间，前61名进店的女性顾客，免费赠送小礼品。(例:小盆)注:免费礼品放在大门口，引导顾客进店门口排队;先排队等开门后开始发放礼品，礼品摆放店门口。

?:关注宝宝健康:活动期间，在药店问口放一台人体身高、体重测量仪。免费为儿童测量身高、体重。在测量仪边放置儿童身高体重对照表。以便家长对照儿童是否符合正常儿童的标准，可派专人指导，并推介儿童保健品。

?:宣传单抵现金使用:活动期间，凡持有完整、整洁本次活动宣传单到活动门店购药的顾客(特价药品除外)，超过10元，可抵2元现金使用。

?:特价专区:活动期间，在药店进门处，特设一元、两元、五元、十元特价专区。主要在常规感冒用药、痱子粉、凉茶、夏桑菊、板蓝根、凉茶等商品。选择25个品种进行低价销售，让顾客得到真正的实惠。

?:购药有礼、抽奖大型活动:活动期间，购买药品满61元，可参加现场抽奖一次。中奖率100%，依次类推，单张小票最多可抽奖三次。每天推出奖项610份，抽完为止。

幸运奖若干:抽纸一盒(提前定制，抽纸包装以宣传药店为主)每天抽奖人数 610人

?:会员招募:活动期间，可免费办理会员卡，会员卡可长期享受会员药品优惠，长期享受积分活动。积分兑换奖品。奖品设置要合理，礼品要有使用性。

?:买100送50活动:活动期间，凡在本店购买保健品，买100 元送50元现金券。现金券分五张，每张面额10元，现金券上面要注明使用规则:现金券不可兑换现金;一次性买够50元(特价药品除外)，可使用一张现金券，一次性最多使用三张;现金券在有效期内使用，过期作废。

7、抽纸2024份(用于抽奖及会员免费礼品)5000元左右

8、吊旗、x展架、海报、展板、条幅、大遮阳伞、气球、彩虹拱门、抽奖箱、pop等

1、安排足够数量的营业员，并佩戴工作卡 2、现场有人员维持秩序

3、现场咨询人员、销售人员分工明确相互配合 4、应急人员。提前到城管工商部门办理审批手续。

收银两人:一人结账，一人回收宣传单、办理会员卡、发放现金券 特价专区两人:负责推介，及时将卖完的药品补齐，避免出现卖断货。抽奖一人或两人:闲时一人负责并登记发放奖品，忙时可两个人，一人尽量用麦克将抽奖结果大声说出来。

接待人员两人:活动期间，热情接待顾客，引领顾客至专柜，发放宣传单，介绍活动。

发放小礼品一人:负责发放开门有礼的礼品，礼品发放完协助抽奖。儿童测量仪两人:最好是对儿科有所了解，有亲和力，喜欢小孩子，善于推介儿童保健品。

营业员若干:活动前培训营业员关联销售，及活动内容，使每个营业员都必须熟知药店做了什么活动，哪些药品参加活动，哪些不参加，以免给顾客带来麻烦，造成不良影响。

提前安排现场工作人员，分配到人，各司其职。八、现场执行要点

1、工作人员第一个到达现场，各就各位

活动目的:打开市场消费者的认知度，稳定老客户，开发新客户，抢占市场份额。

优点陈述:通过活动回馈老客户，开发新客户，有效宣传嘉诺品牌，增强嘉诺医药亲和力

(针对孩子厌食、挑食、瘦弱多病等症状)(各年龄段不同搭配组合)活动话术: 一、可以给宝宝适当添加一点鲜榨的新鲜蔬菜水果汁，调节一下宝宝的口味;二、宝宝脾胃虚弱引起厌食，可以给宝宝吃点婴儿健脾散和健胃消食片;三、宝宝缺锌、钙引起厌食，缺锌的症状主要有:1、厌食。缺锌时味胃功能减退，味觉功能降低，食欲不振，进食减少，消化能力也减弱;2.生长发育落后。3.头发稀少发黄。4.容易感冒。缺锌者免疫功能降低，易患各种感染性疾病，包括腹泻;感冒等。补锌当属食补。多吃含锌丰富的食物如鱼、瘦肉、动物肝、肾、蛋黄、奶制品等，还要多吃水产贝壳类。如牡蛎、肉、干贝等，多吃硬壳类食物如栗子、胡桃、花生等。中药补锌也能起到良好效果。中药何首乌含锌量就很高。

(针对孩子智力发育迟缓、学习能力不强、学习能力低下，不能在规定的时间内完成考试，作业书写困难，不能集中注意力，思想不能集中，特别是在做作业时，好走神等症状)(各年龄段不同搭配组合)活动话术: 宝宝基本都需要补充dha的，目前dha来源主要有动物性的深海鱼油和植物性的海藻。其中海藻微藻是目前最优质的dha来源，纯天然、植物性，抗氧化能力强，dha含量高，epa含量极低。特别适合婴幼儿，可以有效促进婴幼儿大脑，神经系统和视网膜发育，提升智力和视力，而且没有任何副作用。

宝宝成长套餐

(针对孩子身高发育缓慢症状)(各年龄段不同搭配组合)活动话术: 维生素a、d、c和矿物质钙、铁、磷等是促进幼儿长高的重要成分。牛奶、蛋类、豆类、鱼类、瘦肉等食品中含量丰富。

**药店的活动方案有哪些篇九**

人和安方大药店开业在即，为吸引消费者来参加开业活动。迅速提高人和安方大药店的知名度,搞旺开业人气。促销活动是非常关键的，开业仪式的宣传目的是制造轰动效应，在强大的广告支持和强有力的庆典渲染下，让人和安方药店在整个横沥商界有一个强大的外在宣传形象。迅速稳固横沥周边市场主导地位、烘托药店在开业期间的门店人气和营销气氛，提升门店核心竞争力，突显活动效果，加强客情沟通、药企合作及商品走量，并能根据顾客的消费心理来准确把握药店的销售脉搏。通过成功的庆典策划，让人和安方药店“优选良药，疗效有保障。服务大众，价格自然低”渗透到能到达的商圈和能影响到的范围。

1、提高开业期间的销售业绩。

2、从而为发展连锁做好铺垫。

1、策划吸引消费者的活动，让开业时，人和安方大药房就充满人气。

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。

4、品牌效应一举成功。

5、制造真正的轰动效应。

6、一流的庆典仪式、重磅演艺界人物助兴。

7、让横沥老百姓充分认识人和安方药店崛起并留下美好的一页。

8、成为众人关注的重点。

活动成功的前提是内容要有吸引力，包括打折、免费赠送、专家义诊、购药大抽奖等，都是吸引目标人群必不可少的手段。

人和安方、开业促销、进店有礼

x月x日—x月x日

人和安方门口

活动范围：全场（不含处方药）

营销立意：制作16开翻页精美快讯一期（80000份）。快讯商品数量：100种，针对人和安方药店新品类、新定位、价格、服务无可比拟的优势，运用人和安方药店和老百姓色调的方式和色彩，加强开业的渲染。

要求：

a、4月x日商品快讯到位

b、载上促销信息

c、做好sp促销宣传d、截角：（开业８天印花换购）

活动内容：

24日：活动主题：开业狂欢开业前5000名顾客凭电脑#4@p及印花领取礼品一份

25日：活动主题：人和安方有礼

活动方式：凭本印花及广告截角领取开瓶器一个，赠品发放处：赠品发放处

26日：活动主题：开业低价送惊喜

活动方式：购物50元，凭购物单及印花送钥匙包一个，赠品发放处：赠品发放处

27日：活动主题：一切为了老百姓

活动方式：购物60元，凭本印花及购物单送钥匙包一个，赠品发放处：赠品发放处

28日：活动主题：天天送

活动方式：购物60元，凭本印花及购物单送多乐杯一个，赠品发放处：赠品发放处

29日：活动主题：人和安方文化节

活动方式：购物60元，凭本印花及购物单送棒球帽一件，赠品发放处：赠品发放处

30日：活动主题：人和安方开幕；许愿成真

活动方式：购物60元，凭本印花及购物单送钥匙包一个，赠品发放处：赠品发放处

开业缤纷

2－2－1万众齐欢喜，免费大派送，活动范围：整个商场（包括超市）

营销立意：开业当天，凡光临人和安方药店前5000名的顾客均可获得精美礼品一份，5000份精美礼物送完为止。礼物为人和安方药店广告宣传精美礼品派发礼品要求在4月24日全部到位。（形象广告）（负责人：）2－2－2欢喜连连，喜上加喜，购物更有礼，活动范围：全商场。

营销立意：开业当天，凡在人和安方药店一次性购物100元以上的顾客，均可获得精美咖啡杯一个；一次性购物200元以上的顾客，均可获得精美礼品一份；一次性购物250元以上的顾客，均可获得电吹风一件。促销礼品要求在4月23日全部到位。

5月1日——4日：开幕双重喜，大奖奉送老百姓

奖品内容：设特等奖、一、二、三、开业奖

a、特等奖：3000元左右的空调器一台（共3台）

b、一等奖：29寸彩电一台，价值1900元（共5台）

c、二等奖：洗衣机一台，价值800元（共6台）

d、三等奖：微波炉一台，价值300元（共10名）

开业奖费用：dm80000份x1.3=11.4000元

a、礼品：80000元：价值50元奖品一件，（共150名）

2－3第一浪五一好礼展（负责人：）

活动范围：保健品区

营销立意：20xx开业新品展示、购物赠礼

营销立意：主导消费市场，用低价打造过节送礼送健康世界，保健品联动促销，要全力打造保健品市场。

2-3-3实惠馆：每天推出10个特低价商品，活动范围：otc、保健品、低糖食品

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！近年来，工商部门对促销活动的限制很严。而且，要送到老百姓满意程度，企业往往承担不起。怎么化“有限”的“送”为“无限”的吸引力？我觉得这次促销活动应该这样着手：

宣传：广告除了说明活动以外，着重树立企业形象心健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，在心健大药房中心店通知媒介进行现场报道，大张旗鼓地炒作。

益处：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。

问题：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。

策略：一般说来，消费者接受商品信息的模式为：注意——兴趣——欲望——行动——满足。注意、兴趣、欲望都是在消费者头脑市场中的活动，加上目前的消费者越来越试图在商品大潮中寻求各自爱好、趣味和审美价值的落脚点，故而怎么能够将比较繁琐枯燥的促销信息转化为消费者的兴奋点，就非常重要。

通过促销活动，吸引大量目标消费者，形成参与和购买热潮，传播产品和服务理念，形成口碑传播。活动前后配合新闻炒作和广告，将产品信息发布出去，以达到迅速占领市场的目的。

前期广告宣传策略（宣传方式）：

a、墙体巨幅广告（大药房外）：

打造理想社区、理想药店，人和安方药店4月25日全新开业。

b、宣传单广告

一分以介绍门店为主（员工发放），另一份以特价品种和促销内容为主（夹报发送）。

c、人体广告宣传

1、宣传点选择人群多的地方，比如门店前路口、每个红绿灯路口2人举广告牌宣传。

2、选择人流量大的时候，比如早上上班、晚上下班高峰期。

3、要有10人以上举广告牌宣传游店周边，才有气势，才有宣传效果。

4、制作7面活动旗帜（要求大点，活动时用竹子安装好绑在自行车上让员工所有门店附近街道骑行宣传）

d、短信群发：迅速及时到位

e、流动宣传车：循环巡游横沥范围

a、活动物料提前一周准备，部分物料提前1天准备，活动礼品必须活动前一天到位，部分可以当天上午活动开始时到位。

b、人员安排

（1）安排足够数量的服务人员，并佩带工作卡或绶带，便于识别和引导服务。

（2）现场要有秩序维持人员（安排保安协助）。

（3）现场咨询人员、销售人员既要分工明确又要相互配合。

（4）应急人员（一般有领导担任，如遇政府职能部门干涉等情况应及时公关处理）。

（5）公关联络（提前到工商、城管等部门办理必要的审批手续）。

c、现场执行要点

1、工作人员第一个到达现场，各就各位。

2、宣传人员派发宣传单，介绍活动和产品，引导顾客至销售台。

3、掌握好活动节奏，维持好现场秩序防止出现哄抢和其他意外，以免造成负面效应。

4、销售人员准备销售事项，介绍销售产品。5、赠品在规定时间发放不宜太早太晚，发放时登记个人资料、签字。

6、主持人宣布活动结束，现场暂时保留至可能时间。

7、现场销售台继续销售。

8、现场清理，保留可循环物品以备后用。

d、印制活动dm单（宣传单）10000份。在活动前3天进行药店商圈发放。（发放要求：必须有效发放，到社区每家每户发放dm单并告知活动时间地点内容。）

e、活动的前一天晚上进行门店布置，包括房顶吊旗或pop、气球、礼品区礼品摆放、玻璃橱窗活动pop海报张贴、店员熟悉活动的内容和操作流程等。

f、活动当天8：00之前工作人员全部到位，并分工明细，义诊台、促销台、咨询台、赠品（消费券）发放台、销售台等搭建起来，把活动氛围营造起来。

g、活动不间断宣传，可以用喇叭录制活动内容不停的播放，工作人员在门店附近马路上发放dm单并告知活动内容地点。

h、进店顾客营业员对顾客说明此次活动，如果购买产品总金额离更高一礼品相差不多时告诉有没有其他需要的在买点就可以拿到什么礼品等等。

i、活动统计和评估，评估活动效果及得失是十分重要的一环。只有不断的总结，才能避免以后的活动中少走弯路。

a、活动期间知名医生免费义诊。

b、刊发可提高参与热情和人数的信息，例：活动在9：30开始，请不要太早排队。

c、注意要在广告边角上加上“活动解释权归xx公司所有”内容，以避免惹一些不必要的麻烦。

**药店的活动方案有哪些篇十**

“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，中脉蜂灵更渴望表达她的报答之情！彰显我们品牌的价值！

二：活动主题

触摸“五一”，体验“中脉蜂灵”

三：活动目的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

四：活动时间和地点

4月25日——年5月15日

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

六：活动规划

（一）：活动内容

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

（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30cm\*宽30cm\*40cm），摸奖箱四个面：两个面为中脉的log0；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&ldq

uo;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

（四）：补充说明

1.本活动可以结合终端进行联合促销，例如购买本终端产品满100元以上（其他保健品除外）也可参加我们活动一次，最多为一次。目的是让终端对我们活动有一个很好的配合，同时也为增进彼此的客情，为未来的合作打下基础。

2.本次参加活动消费者必须凭电脑小票或收银条

七：活动终端要求

（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

4、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。

八：控制点

1.产品进场

2.促销员进场、培训

3.堆头的落实

九：效果预估

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

**药店的活动方案有哪些篇十一**

圣诞、元旦双节对于药店促销来说，机会不可放过，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。

圣诞、元旦，双“蛋”快乐!药店好礼大派送。

打折、买赠

9大惊喜，惊喜99

宣传单、dm单、展板、店外条幅。(有条件选择公交车身、报纸、电视广告)

略

活动前期：

2场气氛布置：吊旗、气球、彩带、横幅、端架堆头、促销车等布置。

3商品摆放：dm商品必须摆在显眼位置，并且一定要附有爆炸牌。根据库存和销量选择端架、玻璃柜面、货架一、二层中间。

1.店长要注意dm商品库存和及时补货，并根据销量做计划。

2.特价商品须做好防收购。

商品和特价商品必须插上“此商品不参与赠礼”小牌。

4.所有员工销售过程中请及时将货架商品整理整齐、补充。

5.注意加强防盗意识。

**药店的活动方案有哪些篇十二**

2、促销重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

3、元旦是新的一年的开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别促销活动。

4、元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

（一）二元家电惊爆大放送

xx=xx+2

购物满xx元，再花2元钱可买vcd、电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地

商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd、电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

（二）xx朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共xx支，赠完为止。

此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

活动时间可以为1－2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

（三）新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

门前广场或中央大厅

1、活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。

2、展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。

3、展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

（一）新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

成绩设立奖项和奖品。

一等奖1名运动鞋价值300元左右

二等奖2名运动鞋价值200元左右

三等奖5名运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

报名方式：采取前期报名和现场报名两种形式，前期报名是xx年12月25日－31日，在商场门口贴出报名启事，到商场企划部报名。报名不受条件限制。报名人数约30－50人左右。

为加快比赛进度，可以设立2－3台跑步机。

**药店的活动方案有哪些篇十三**

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。

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。

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。

2、专家现场免费义诊,仪器免费检测 3、会员奖品大派送

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

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。共2页，当前第1页12 一、促销活动的目的通过丰富的活动形式，吸引更多消费者和稳定药店基本消费群(会员)，形成参与和购买热潮，传播服务理念，形成口碑传播。活动以达到直接的经济效果和迅速扩大占领市场的目的。

二、活动内容根据主题确定

?、活动信息发布可选择在药店周边地采用宣传单投递、口碑宣传，各家各户高密度甩投，其宣传单总量为1万份，投递的重点为集市商业区、菜市场、居住门户、老年人娱乐活动中心等等。电话通知到每一位药店会员.?、从11月26日—10月27日开始发布促销活动广告信息。?、在aa大药房门口挂横幅一条，内容为活动主题口号，时间为11月25日—11月30日。

3、现场布置

活动现场布置得好，可以使活动进行的有条不紊，增加活动气势和氛围，吸引更多人参与。

写有活动主题的横幅。

突出活动主题内容的大幅展板和背板。挂旗、桌牌、大幅海报、宣传单。

咨询台、礼品(会员奖品)发放台、抽奖箱等等。义诊检测服务台.人员安排

现场义诊人员、销售员工既要分工明确又要相互配合。四、现场执行要点 1.人员,活动物资准备就绪.2、宣传人员现场派发宣传单，介绍活动内容，引导顾客进药店或参与义诊活动。

3、掌握好活动节奏，维持好现场秩序防止出现哄抢和其他意外，以免造成负面效应。

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