# 药店促销方案设计(通用8篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-06-07

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。药店促销方案设计篇一此...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**药店促销方案设计篇一**

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\_\_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。

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。

**药店促销方案设计篇二**

加强药店外在形象，扩大知名度。

视节假日情况药店自行安排

打折、买赠、义卖

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。

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

**药店促销方案设计篇三**

开展促销活动时，为了与目标市场进行有效的沟通，企业必须选择发布信息的各种渠道，同时也要对企业的目标市场进行定位，制定行之有效的促销方式。显然，促销活动是一种综合性的活动，因此企业必须从整体上确立促销方案，以便有效实现预期的促销目标。在实施具体的促销计划时，企业必须按照以下七个步骤来制定总体的促销方案：

举例：全球第一大品牌“麦当劳”，在他们创业之初提出了明确的目标“吸引家庭顾客，从孩子入手”。家庭顾客这一群体，是单个消费者的几倍，吸引家庭顾客比让年轻人泡在餐厅里更有收益。家庭顾客的光顾，要归功于家庭中的那些孩子。为了争取到这些小顾客，“麦当劳”配合赠送一些小礼品，服务员也被要求对小顾客格外热情周到。这一举措非常奏效，这就不难理解如今“麦当劳”对“六一”这样的节日的热衷了。

总的来说，你所希望实现的促销目标就是你期待目标市场对促销活动所作出的反应，比如促使他们获取购物优惠券并进行购物。如果你希望通过刺激客户的购物欲望来达到提高销售业绩的目标，那么你就要更准确地确定你的各项促销方式与手段。多数刚从事市场营销的人都会犯这样一个错误就是不能准确地确定开展促销活动所要实现的各项目标。希望提高销售额是非常自然的事情，不过就特定产品而言，你必须确定采取哪些促销手段才是实现这一目标的最佳途径。

比如说，在某些情况下，企业想方设法吸引更多顾客试用你的产品，从而实现扩大销售的目的。这时企业可以采取直接营销的手段，给客户寄去促销邮件，并为第一次购卖公司产品的客户提供优惠条件，或有奖销售的方式，诸如此类的销售方式都能有效地帮助实现预期的促销目标.

所谓促销信息，实质上就是企业在与目标市场沟通时用以吸引目标市场所采用的文字和形象设计。当在与目标市场进行促销沟通时，必须在促销信息中以充足的理由向潜在的客户表明，为什么他们应该对你所传达的促销信息作出反应。企业所提供的产品能够给用户带来的最大的益处是什么，这是促销信息中最关键的内容。像麦当劳餐厅不仅营造了家庭的温馨氛围，还有一整套儿童故事，以及卡通人物形象，比如家喻户晓的麦当劳叔叔、汉堡神偷、麦克警察和奶昔小精灵等，他们都成为了麦当劳广告中的主角，深受孩子们的欢迎，麦当劳的文化正是随着这些具有鲜明个性的人物在大众群体中传播开的。

作为信息的发送者，必须选择最有效的促销手段，以便准确传达促销信息。现在郭野将对五个主要的促销手段逐一进行分析。

1.广告。对在电视、杂志和报纸上登载广告，企业要考虑三方面的因素：广告成本、各媒体的独特性以及媒体形象。

2.销售推广。销售推广的方式多种多样，其中包括有奖竞赛活动、优惠销售、特供品销售和样品赠送等。确定最有效的销售推广方式的唯一途径就是事前进行试验性操作对其作出实际检验。

3.公共关系。策划和实施公共活动之目的就是通过媒体免费的正面宣传报道，达到提高社会知名度以及强化公司形象的目的。

4.直接营销。直接营销的目的是为了与客户进行更具人情味、更富个性化的促销沟通。

确定促销预算的惯常做法就是在估算竞争对手促销预算的基础上来确定自己的促销预算。对竞争对手的促销预算的评估，其目的只是以它为借鉴，在此基础上，根据具体情况，做出适合本企业实际的促销预算方案。

另一更为准确的方法是先将企业计划采用的促销手段列出一份清单，暂时不考虑钱的问题，然后根据各个项目的收费标准，对清单列出所有促销项目总的预算，并根据实际情况对方案进行调整，直到你认为，调整的预算方案对自身的企业而言可以接受为止。

当促销总体方案确定下来以后，必须自始至终协调和整合总体方案中所采用的各种不同的促销手段，这一点对实现预期促销目标来说显得非常重要。制定详细的推行计划，是保证促销方案顺利实施的前提。

**药店促销方案设计篇四**

中秋佳节

加强药店外在形象，扩大知名度。

送给你家一般的温暖

xx年xx月xx日—xx年xx月xx日

打折、买赠、义卖

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。

宣传单、dm单、展板、店外条幅、报纸、无线电、电视、网络。

略

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。

**药店促销方案设计篇五**

1、搞旺开业人气。

2、迅速提高“杏康”大药房的知名度,从而为九华发展连锁作好铺垫，吸引消费者来参加开业活动。

3、开业就有好的销售业绩。

1、策划吸引消费者的活动，让开业时，杏康大药房就充满人气。

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

开业一个月后，可考虑送其它低价高质的产品方案7：每天限时开展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

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、小品等四、新闻炒作：（建议暂不执行，放在南郊公园店）五、广告宣传：1、宣传卖点：

n“首家社区理想药店落户曙光路牛角塘社区”n杏康大药房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

杏康大药房8月5日全新开业n宣传单，广告气球广告

**药店促销方案设计篇六**

一、活动主题

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。

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)

在药品的整个营销环节中，药店是最后一环。产品进入药店，摆上柜台，仅仅从商业单位转移到下游而已，只有把产品销售出去，才完成了整个销售过程。在产品、营销手段同质化日趋严重的情况下，如何让你的产品脱颖而出，抓住顾客的眼球，就需要不定期的有针对性地展开一些促销活动，毕竟不管是药品生产企业，还是商业单位、药店，提升顾客的重复购买率，才是大家赖以生存的根本，只有这样才会形成良性循环。如何设计一个切实有效的买赠活动方案呢?根据作者的经验，应注意以下三个方面：

1.创意要新

现在终端的竞争已进入白热化状态，每个药品生产企业都把“决胜终端”奉为“天条”，在终端投入了大量的人、财、物力，而买赠活动对于抢占市场份额、拉动销量是最直接、最有效的，所以非常频繁，真正是“你方唱罢我登场”，但大多都是采用一些日用品作为赠品，如洗衣粉，香皂等等，缺乏新意。当然，这些方法并非无用，既然大家都在用，“存有即合理”。仅仅假如你能够设计一个有创意的买赠方案，既能拉动销量，又能提升品牌形象，一箭双雕，相得益彰，何乐而不为呢?创意要新、奇、特，就需要走出既定的思维模式，大胆设想、小心求证，不能闭门造车，经常到终端走走看看，贴近药店经营者和顾客，他们对你的产品最有发言权，所以，他们也知道自己最需要什么。

2.关联性要强

赠品的设计要与产品本身有一定的关联，不能“风马牛不相及”，否则，就是败笔。作者在一家以生产糖尿病药品著称的企业基层任职时，曾设计过一个“\*销售”方案。买“××丸”赠“尿糖试纸”。该方案所采用的赠品是糖尿病患者控制尿糖的一种经济实惠的有效检测方法，关联性既强，赠品的价格又低，每盒约1元左右，而一盒药的零售价都要十几元钱，投入产出非常合理，在实际操作中取得了较好的效果。其它如感冒药送鼻炎片(或滴剂)，心脑血管药送丹参片(如果是送药的话，是你自己的产品，这样对其它品种也有促动作用，假如你的产品线较短，那只能是“给他人做嫁衣裳”啦)，药用牙膏送牙刷等等，都是不错的。但要分清主次，如鼻炎片送感冒药，就有点牵强附会了，因为感冒可能会伴有鼻塞、流鼻涕等鼻炎症状，但鼻炎却并不都是由感冒引起的。这个点一定要切记。

3.实用性、可操作性要强

作者以前设计过一个治疗“乳腺病药”的促销方案，买一个疗程的药，赠文胸一个。此方案创意、关联性都不错，但可操作性不强。因为女式内衣的尺寸有好几个，而实际送出时，又不知道哪个型号需要多少，采购时就需要各个尺寸的都打宽一些。假如活动周期较短，由otc代表现场配合做2-3天的话，活动结束后还能够即时退换，但如果活动周期较长，而且赠品是由药店控制，实际操作起来就非常麻烦，所以只能忍痛割爱，放弃这个方案。

除了以上三方面，还不能忽视赠品的成本控制，因为这直接关系到促销活动的投入产出比，同时，如果赠品的受注重度高于产品本身，则起到喧宾夺主的反面效果，就像是戏台上面“跑龙套”的抢了“角儿”的戏，本末倒置了。记住，它仅仅“绿叶儿”，顾客永远不会为了得到赠品而去买对他毫无用途的药品。假如你的产品附加值较高，或者是按疗程推荐的话，赠品的价值不妨稍高一些，以提升顾客的购买\*。否则只能采用些小礼品。至于赠品的采购，在各地大都有一些小礼品批发市场，能够经常到那里看一下，很多药品企业订制的礼品都能够看到，也许你会有意想不到的惊喜，从而制定出一个出奇制胜、切实有效的促销方案来。

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，发现很多药店不缺少创意，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。

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，实行数据分析，找出常见疾病对应的畅销产品、重点产品，实行充分备货。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，根据经验能够适当上调，这样确保重点产品有充足库存，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、店内悬挂相对应活动和产品pop等。

一定要确保卖场营销氛围充足，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，不但仅简单培训和背诵。

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。

**药店促销方案设计篇七**

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x月x日——20xx年x月x日

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(xxx系列、xxx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

**药店促销方案设计篇八**

针对冬季的皮肤问题，美容院可以做一些有针对性的项目促销，譬如专业补水、保湿等，保证和顾客需求的紧密结合。

各终端顾客各加盟美容院

1、用项目推广出的形式来提高品牌的技术含量和专业性。

2、用配套的促销活动来推动终端顾客的购买欲。

对美容院：促销期内美容院购入促销项目套餐中的产品可获价格优惠;可获得至代理商处参加美容师专家培训的机会，提高店内美容师的技能;同时为美容院组织终端联谊会，进行项目推广促销。

对终端顾客：促销期内顾客购买项目套餐将获价格优惠和超值项目赠送，在购买项目套餐的同时购买项目套装配套的客用产品系列时可获精美礼品赠送。

这种促销方式需要注意的是：

1、参与本促销活动的美容院均需达到一规定进货量方可有资格参加促销。

2、代理商负责美容院美容师培训的费用支出，在促销中的各种让利及赠品由厂家负责。

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