

药店促销活动方案设计(优质9篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

药店促销活动方案设计篇一

“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

药店促销活动方案设计篇二

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。

药店促销活动方案设计篇三

- 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。

药店促销活动方案设计篇四

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）

药店促销活动方案设计篇五

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)

药店促销活动方案设计篇六

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□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

药店促销活动方案设计篇七

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入气的特价商品。

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

药店促销活动方案设计篇八

五一节日期间，各商家比着打折让利销售的行为让人担忧，认为从表面上看起来红红火火的假日销售，只是消费者将昨天、明天或下个月的消费集中在几天内进行。为了引导消费，激发节日冲动性消费，并且要想在五一期间取得较好的销售业绩和较有影响力的社会效应，提升企业形象及以文明经商的特点，应该举办与节日相应的各种活动，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。拟策划以下五一节日主题系列活动，活动方案如下：

1、五月购物赠大礼，欢乐假期全家乐

5月1日——5日

（一）购物疯狂送，好运自然来；

满68元以上送或面值5元福利彩票刮刮乐一张

满118元以上送高级卷纸1条或面值10元福利彩票刮刮乐一张

（二□vip客户尊享，5元超值大换购！

活动期间一次性在本商场超市区购物满51元以上，凭单张电脑小票加会员卡即可在商场出口处加5元超值换购价值20元以上超值商品。（单张电脑小票最多限换购一件商品）

由采购部于4月30日前提供一系列零售价接近20元的近期或滞销而又不可退货的商品作为此次换购的商品（要求商品有一定体量）。使此活动在带动客流量提高客单价的同时减轻本商场滞销商品、近期商品的积压与库存，从而一举两得。

商场全部专柜必须参加特价dm单宣传，并提供不少于五个（或全场促销方案）超低价特价商品进行促销。促销方案及特价须报商场总经办审核。超市区提供会员超低价促销商品不少于20个单品。

每天精选出10种左右的超低价商品，要求确定合理的品种、供货量和超低价，保证具有强大的吸引力和价格冲击力，一方面限制个人购买数量，另一方面保证当天足量供应，避免在短时间内哄抢一空；如：散装大米5月1日超低价销售□x元/斤，家鸡蛋5月2日超低价销售□x元/斤。使活动掀起两个高潮。

药店促销活动方案设计篇九

药店80%的消费者为老人，其中半数女性消费者，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。