

药店教师节促销活动方案(优秀5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

药店教师节促销活动方案篇一

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。

药店教师节促销活动方案篇二

二、活动主题：__店岁末感恩6重礼

三、活动时间：20__年__月__日至__日（周五—周日）

四、活动内容：

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。

五、宣传气氛布置

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，_月_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。选择作文吧活动门店会员，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。

六、预期目标

七、活动物料和宣传费用预算

八、部门配合

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。

抄送：总经办、运营中心、商品中心、人力资源中心、物流部、财务部、信息部、质管部

拟制： 审核： 批准：

药店教师节促销活动方案篇三

端午节是中国传统的节日；为了回馈新老顾客的大力支持；本店特举办大型药品及保健品促销活动。

1、通过对药店驻点促销并强化管理、培训，开展对重点药店的集中攻坚，推出限期建设“百盒店”“万元店”终端工作。

2、充分消化现有保健品库存；提高店内两大保健品的销售（争取3天完成当月的销售额、汤臣倍健6000元、康琪壹佰6000元）。

3、提高企业的知名度，维护老顾客，开发新顾客；提高销售业绩。

1、宣传单发放时间：6月7日—8日

2、活动时间：6月8日—6月11日（为期4天）

株洲同健大药房旗舰店（中心医院斜对面）

康琪壹佰系列、汤臣倍健系列、修正药业系列

- 1、保健品系列大型买赠活动。
- 2、非特价商品买赠活动。
- 3、特价商品限时购。
- 4、免费礼品大派送。
- 5、特殊门诊顾客礼品大派送。

1、每天前30名进店的顾客可免费领取精美礼品一份。

2、保健品大促销，凡购买保健品200元送100元现金卷，再加保健送体验装一瓶，仅限用保健品贵的销售。

3、凡购买康琪壹佰蜂胶3盒送蜂胶（原装）1盒+血糖仪1台+血糖试纸1盒。

4、凡购买汤臣倍健蜂胶2瓶送血糖仪1台+血糖试纸1盒+倍健赠品2瓶。

5、凡购买康琪壹佰及汤臣倍健深海鱼油（200粒）、大豆卵磷脂（200粒）各一瓶送电子血压计一台。

6、凡购买修正药业系列药品满68元均有礼品免费赠送（具体内容见店内海报）。

7、备注：以上3、4、5项不参与保健品现金卷大赠送；现金卷购买的保健品不参与3、4、5项赠品大赠送。

凡进店消费满1、满38元送洗衣粉1包或洗洁精一瓶（小）

2、满58元送面条一大包

3、满88元送洗洁精一桶

- 4、满128元送纸巾一提
- 5、满228元送5kg米一包
- 6、满368送5l油一桶

特价内容：

- 1、特级银耳30.8元/斤
- 2、莲子15元/斤
- 3、枸杞22.5元/斤
- 4、黄芪30元/斤
- 5、薏苡仁8元/斤
- 6、百合32.5元/斤

西药特价：

- 1、古汉养生精19.8
- 2、安宫牛黄丸399元/粒
- 3、倍他乐克2.5元/盒
- 4、脑心通胶囊15.5元
- 5、诺和龙48元/盒
- 6、复方丹参滴丸18.8元/盒
- 7、牛黄解毒片0.1元/代

- 8、氨咖黄敏胶囊0.1元
- 9、地奥心血康胶囊2.5元/盒
- 10、妇炎洁洗液2.8元/瓶
- 11、拜心酮28元/盒
- 12、感康3.8元/盒
- 13、盐酸二甲双胍片0.5元/瓶
- 14、依苏5mg6.8元/盒
- 15、马应龙痔疮膏2.5元/支
- 16、开同245元/盒

疗程用药：

- 1、尤佳五送一
- 2、乌鸡白凤丸五送一
- 3、心脑康五送一
- 4、银杏叶五送一
- 5、长春宝五送一
- 6、排毒养颜胶囊3送一
- 7、蓝荷茶二送一
- 8、左旋肉碱二送一

9、六味地黄胶囊五送一

10、抗骨增生片五送一

11、鳊钙二送一

12、消栓通络片五送一

人员安排：总负责人邹晓花

活动前期准备工作。

1、发传单：6月7日马艳芳班组（铁路小区、滨江小区）、6月8日杨霜班组（地点：棉纺厂、共和城、紫竹名园、国税新村）

2、礼品购买、会员短信、商品调价：游佳莹

3、厂家礼品、宣传单：邹晓花

4、店内设计□pop

设计：夏果、韩希活动中工作安排

1、茶水：陈怡、刘利华

2、后勤防损：李健国

3、收银员：特门（杨霜、李敏）零售（韩希、游佳莹）

4、礼品发放、政策解释：邹小花

5、营业人员：

a班马艳芳、夏果、陈怡、李敏、游佳莹、周敏

b班杨霜、刘利华、廖利娜、韩希、余兴兴、刘高勇

药店五一活动方案

产品促销活动策划方案精选

啤酒促销活动方案

促销活动方案范文

活动促销策划方案

超市促销活动方案

国庆活动促销方案

促销策划活动方案

咖啡促销活动方案

书店促销活动方案

药店教师节促销活动方案篇四

- 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

xx月xx日——xx月xx日

大药房

- 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。

3□aa大药房购药送礼、抽奖大型活动

活动期间，顾客购买商品满8元可获取礼品一份，礼品按购买金额对应提高. 购买商品满58元可参加现场抽奖一次，中奖率为100%。（多买多抽）

当前促销活动往往不被消费者关注，消费者参与热情不高，容易导致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。

药店教师节促销活动方案篇五

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。