

# 中班健康预防传染病教案设计意图 预防 冬季传染病大班健康教育教案(大全5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 药店活动方案篇一

药店80%的消费者为老人，其中半数为女性消费者，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。

## 药店活动方案篇二

中秋、国庆佳节是举家团圆、共享亲情的日子，也是保健品的黄金销售期，市场将着重于重点药店开展倾情买赠促销活动，以此换取药店在促销政策、终端陈列等一系列市场建设行为上给予我司的优惠或免费支持、提升我司保健品销量。

### 二、活动目的

1、通过对重点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、分别把握两个方面的消费者需求：

1)体面、精致礼盒装，迎合社会节日送礼需求；

2)实在、功效，为解决身体某些问题而买保健品，用有说服力的实例、承诺打动消费者的心。

3、充分消化现有药品保健品库存。

三、活动时间

1、造势时间□20xx年x月x日

2、活动时间□20xx年x月x日

四、活动地点：大商场

五、主推产品：保健品

六、活动形式

形式一：购xx1盒送或x1盒

购xx2盒送或xx1盒

七、促销策略

1、紧抓药店，强化终端促销力度及助销效果，活动前期在终端点以pop□kt展板、货架贴等多种形式大力宣传：“，特别适宜免疫低下、易疲劳者”“粉——中国驰名商标产品”。

2、用大的陈列面、好的陈列位置配合、承接平面媒体宣传，赠品要求插有赠品标识，让顾客一目了然。地堆陈列统一为：产品+赠品+手绘pop□

3、活动前组织导购员明确活动内容、任务，进一步熟悉公司保健品成份、功效，统一输出口径。

为推动各地连锁事业的发展，为更多的零售企业提供相互交流的机会，希望全国各零售连锁超市采购总监、采购经理、企划经理、企划主管等都能够踊跃参加，把我们最具新颖、独特，可操作性强的金点子方案都展现给大家以便互相交流，互相学习。

## 药店活动方案篇三

药店80%消费者为老人，其中半数为女性消费者，因此，对于即将到来三八妇女节，要做一次药店三八节，提高销量，加强外在形象。

- 1、拉动年初业绩
- 2、扩大影响力，塑造药店形象。
- 3、回馈新老客户及社会。

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。

### 八、活动预算(略)

1、人员配置

2、预算控制

3、运行监控

4、总结

## 药店活动方案篇四

### 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

1x年10月xx日-1x年10月xx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。

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。

## 药店活动方案篇五

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。

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（汤臣倍健系列、惠世康系列），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

4、惊爆超低价：龟苓膏10元/6盒，抗病毒口服液16.5元/盒，王老吉凉茶12元/包，太极玄麦柑桔颗粒11.8元/包，阿胶液体42元/盒，修正益气养血口服液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）25mg倍他乐克5.5元/盒，北京降压0号6元/盒，复方丹参滴丸（150粒）19.9元/盒，拜新同33.5元/盒。

## 药店活动方案篇六

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。

## 药店活动方案篇七

一、活动主题。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。

### 二、活动项目

一是围绕5为主题，对于在1955年5月5日、2005年5月5日、出生的老同志，凭身份证复印件来xx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。

二是“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。

三是购药满金额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xx药店购药积分达到2000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。

四是开展“xx药店关爱上海市民健康”活动，与药店周边的医院联手，一是联手医院为在活动期间消费一定数额凭相关的药店证明就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xx药店为顾客进行免费的健

康咨询。

五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，结合社区的实用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。

六是对产品进行组合，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。

### 三、宣传和推广。

根据xx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，制造欲望和悬念，激发消费者的动机，软文与整版面的广告相结合。

与预防信息。派发广告气球，要派发人员穿上卡通服装，来吸引孩子大人的注意。并与之互动。

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。

5、药店布置。整个药店用pop海报装饰起来，并把打折与优惠的商品摆在货架显著的位置，整个药店要装饰出节日的气氛，终端的陈列与活化激发了购买的欲望。

## 药店活动方案篇八

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