

2023年药店春节促销活动方案(优质5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

药店春节促销活动方案篇一

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划处...年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、的年货，某某商场将推出“满100送150(年货券)”、“大清仓，过大年”促销活动，以此送给消费者真正的春节大礼。

春节活动方案一：满100送150(年货券)

1、活动时间：...年x月x日——...年x月x日

2、活动内容：活动期间，在某某商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券150元；购买大家电类商品累计1000元，可获得某某商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券)：

1)年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

2)压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

3)元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

- 4) 烟酒糖茶券:仅限于烟、酒、糖、茶类商品。
- 5) 礼品券:仅限商场内使用。
- 6) 翡翠券:仅限商场及... 珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

4、赠券使用规则:

- 1) 赠券只适用于商场内, 复印无效;
- 2) 赠券需对等消费或按比例收券;
- 3) 赠券不能兑换现金, 现金部分不循环累计赠券;
- 4) 现金消费退货时, 需将赠券或等值现金一并返还;
- 5) 赠券消费, 在活动期间退货时, 赠券与现金一并退还顾客;
- 6) 赠券消费, 在活动过后退货时, 只退还现金部分;
- 8) 某某商场保留对此券使用的最终解释权。

节活动方案二:大家庭, 大清仓, 过大年

1、活动时间:... 年x月x日——... 年x月x日

2、春节活动方案:新春佳节即将到来, 某某商场推出“大清仓, 过大年”促销活动, 活动期间某某商场服饰类应季商品清仓销售, 知名品牌全场一折起。

另附:为回报广大顾客对大家庭的支持, 某某商场自此将在每年的春节前期和8月份与厂家联手推出两次大规模的应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为主, 打出全年让利消费者。

药店春节促销活动方案篇二

通过赠送的现金券在2月份和3月份使用完毕的要求，最大化的拉动2月份和3月份的销售，为确保2月和3月份的门店销售奠定良好基础。

—满一百送一百

—我们的目标：让保健类商品成为日常生活品

—五种优惠任意享，要有多美有多美

元月16日(腊月23)—2月7日(正月十五)

其中：“满100送100”活动 整个活动期间 所有门店

“有折有扣真实惠”活动 整个活动期间 所有门店

医药所有门店

1、满100送100

活动期间，顾客现金购买任何商品(未同时享受折扣、特价、买赠、抽奖等其他优惠)每满100元，赠送100元的现金券。

未满整数金额的，按照上一档整数金额赠送。如购买金额为125元的，赠送现金券100元；其他金额同理推断。

现金券每张面额5元；不得在当次购买时使用，限下次购买时使用，使用时不得享受其他优惠；每张现金券限购买一种商品，并不找零；一种商品可使用现金券1-10张，具体对应关系详见活动现场广告；本次活动现金券限2019年3月31日前使用完毕。

2、有折有扣真实惠

活动期间，所有保健礼品有买有送。（品牌的，采购部负责与厂家协商确保所有的品种都有赠品；自营高毛利品种按照满158元赠送杂粮大礼包一个，价值在30元左右）

全场营养品第一件(价高者)原价、第二件(价低者)一折；

全场日化用品第一件(价高者)原价、第二件(价低者)一折；

全场医疗器械第一件(价高者)85折、第二件(价低者)75折；

全场参茸贵细、习用中药第一件(价高者)85折、第二件(价低者)75折。

(享受此优惠不可同时享受其他优惠，使用现金券不能享受此优惠)

3、金龙贺岁，满额礼送

单笔销售满38元，送抽取式纸巾一包

单笔销售满88元，送818g雕牌洗衣粉一袋

单笔销售满198元，送454g太太乐鸡精一袋

单笔销售满288元，送蓝月亮三包装洗衣液一组

单笔销售满398元，送2.5l金龙鱼油一壶

仅限单张小票，活动商品、特价商品、折扣商品、使用现金券购买商品除外，不可同时享受其他优惠。

药店春节促销活动方案篇三

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。

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）。

药店春节促销活动方案篇四

本店开展xx老年人保健品义卖活动，所得利润全部捐于xx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□xx月xx日——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。

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。

药店春节促销活动方案篇五

突出我司企业文化特色，注重节目思想性、参与性和团队合作的完美统一，项目设置题材广泛、形式多样、富于创新。充分反映和体现我司企业文化特色的年会，展示我司企业文化内涵。为我公司在新的一年里取得更辉煌的业绩推波助澜。

年会主题：“欢乐、祥和、团结、奋进、展望”。

年会设计上总体迎合各年龄层次的口味，以年轻化为主，并要求节目形式以及总体设计上的新颖，这是本次年会筹备的首要任务。同时要采用一些传统的项目，丰富本次年会的节目形式，使本次年会定位与放松身心、创造和谐、快乐的氛围，这将是本次年会的出彩点。

同时，本次年会将继续采用多媒体技术，将我司20xx年发展历程、公司一些重要事项进行回放，让在场的每一位员工切实感受到公司的发展，体会到自己在其中发挥的积极作用，让大家深切体会到主人翁的精神，以全方位提高春节年会的响应度及品质，提升现场热度。

节目环节中穿插游戏，提高年会的互动性和参与性，真正达

到全员联欢的效果，更有助于同事关系的进一步融洽。

本次年会邀请兄弟单位公司全体员工，连同我司人员，预计总参加人数在500人左右。

年会时间□20xx年2月9日或另定

年会地点：待定

1、场地布置

基调：把红红火火的感觉带给大家：

- 1) 门厅处张贴春联，挂中国结和福娃吉祥物，烘托新春气氛；
- 2) 搭建彩色气球拱门；
- 4) 场地四周墙壁张贴彩带、猪年贴画、气球、中国结作为装饰。

2、视频准备

在年会过程中穿插放映公司一年来有纪念意义的' 视频：

1)20xx年发展历程

本视频内容以20xx年工作总结为基线，将一年来的图片、视频内容合成为视频，总结内容为男女配音，辅以背景音乐。

2) 拓展培训总结

将20xx年拓展视频与图片资料合成为视频，作为拓展工作总结，在年会上与大家一起回顾。

3、贺卡

企管部为年会全体参与人员设计新年精美贺卡一份，上面分别体现受卡人的出生日期、星座、爱好等基本信息，同时进行随机编号，并制作对应编号卡以便抽奖、项目活动之用。

4、人员安排

策划、筹备组成员：

全体人员。

年会分两部分进行

第一部分

一)分组(10分钟)

在年会开始时，把所有人员按照出生农历月份分为春、夏、秋、冬4个团队，（提前统计员工出生时间，以确保分组后人员大致相同），每个团队队名以春、夏、秋、冬为题材命名。

二)我司总经理致新年贺词及20xx年总结报告(10分钟)

第二部分

春节联欢年会开始

主持人由xxx(男女各两位，分别隶属于春夏秋冬四个团队)担任。

一)视频□20xx□我们的成长之路(10分钟)

二)游戏：绝对copy(10分钟)

1) 每个团队选取一名代表上台。

2) 规则：上台的四名员工每人发一个眼罩，主持人会拿出一个成语，第一个人摘掉眼罩，看到成语后把第二人的眼罩摘掉，利用并且只能利用肢体语言去表达所看到的成语，表达完毕后把自己的眼罩戴上，第二个人依次做下去……，最后一位队员要说出主持人手中的成语是什么，在整个游戏环节中要保持现场安静。

主持人给予小礼物。

三) 抽奖(5分钟)

由迎春队抽出三名春花奖(或称为迎春奖)。

四) 活动：互赠礼物(30分钟)

每人准备50元的小礼物，在年会现场随机抽取，被抽中的两个人互换礼物，同时表述自己礼物的意义及准备过程。以此促进员工间的融合。

五) 电影片段配音(30分钟)

现场播放大家又较为熟悉的喜剧电影《疯狂的石头》、《天下无贼》、《甲方乙方》、《没完没了》四个片段然后重复播放，四个团队抽签选择片段，然后派人上台现场配音，每个片断五分钟左右。之后由大家评选出配音最好的团队，由主持人给予象征性物质奖励。

六) 抽奖(5分钟)

由荷花队抽出三名荷花奖。

七) 游戏：心手相连(30分钟)

勾呼啦圈。计时，看最快用了几秒完成。

目的：人与人之间通过沟通互相了解，达成共识。此游戏旨在检视一个团队中人员彼此沟通的状况，同时帮助畅通沟通渠道，以推动今后的相互协作。用时最少且符合预定规则的团队胜出，颁发纪念品。

八)抽奖(5分钟)

由菊花队抽出三名菊花奖。

九)游戏：超级模特大比拼(20分钟)

各队选出四名队员，原则上两男两女，比赛开始后，各队队员利用相互所提供道具进行化妆，道具有假发、头绳、围裙、头花、胭脂、口红等饰物，化妆时间为8分钟，化妆完成后进行模特表演，可以走模特步、模特造型。提前完成化妆的队可以申请先行表演。哪队完成的最好、最快为获胜。此游戏最精彩之处是男队员带上假发、化妆走模特步，现场效果十分热烈、搞笑。

现场员工评选出表演最佳的团队，颁发纪念品。

十)视频：再回首-拓展培训总结(10分钟)

十一)抽奖(5分钟)

由梅花队抽出三名梅花奖。

十二)活动结束(共计3小时15分钟)。

抽奖具体操作

奖项设置：桃花奖三名，荷花奖三名，菊花奖三名，梅花奖三名

上述奖品为价值基本不同的不同物品。

费用测算：