

最新药品社区推广活动方案策划(实用5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。那么方案应该怎么制定才合适呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

药品社区推广活动方案策划篇一

大学生作为弱势群体，理应得到社会的关注，企业更应给予帮助和支持。晶弘冰箱作为一个企业，希望给大学生一个平台，来展现自己的实力，培养自己的能力。因此晶弘冰箱与xx财贸职业学院合作，给予在校学生锻炼的机会，开展晶弘冰箱进小区活动。

药品社区推广活动方案策划篇二

一、活动概况

1、活动目的：

新增客户渠道，发掘针对性客户资源；

访几率提高成交量。

2、活动时间

5月27日—6月25日；

社区宣传栏广告发布；

活动推广，发放项目资料及礼品，每周六、日；

3、社区选择

结合各社区宣传栏广告位，筛选、评估出的最适合的社区，主

要集中在以往成交主要区域万柏林区及小店区；

小区选择标准中高端，有一定入住时间社区，形成再次购买可

能性大的社区；

选出社区做社区宣传栏，部分重点社区做社区推广；

4、邀约对象

目标客户各小区业主；

吸引客户至项目接待中心，促成其成交。

二、活动安排

1、准备工作

社区宣传栏广告位画面制作及安装；

相关宣传资料及礼品准备；

宣传人员安排及置业顾问排班

2、执行安排

三、社区推广活动

“炎炎夏日 缤纷周末t恤绘画涂鸦”

1、活动流程

现场布置完毕

礼仪每家每户派发宣传资料

现场派发宣传资料，对有意向的客户引领到咨询台

置业顾问（或活动公司工作人员）对现场客户的问题进行解答

并派发详细资料及礼品（留下客户资料者领取礼品） 现场活动人员带领并指导绘画涂鸦

绘画完毕，把印有十二院城logo的t恤做为礼品带回家 2、礼品

随项目宣传资料一起，赠送前来咨询的客户项目小纪念品 3、执行细化

前期准备：

印有十二院城logot恤制作 背景板效果图确定 物料准备 场地的洽谈

活动背板（提前与小区物业沟通确定背板的尺寸） 4、现场执行物料分工清单

5、活动时间安排

每周末一个社区，共四个社区

四、费用估算 1、宣传栏费用

2、活动费用估算

3、费用合计

一、准备工作

1、小区甄别和选择

老小区的推广：针对老小区修建时间较长，入住率较高，而且她的主体人群为中老年人，所以要迎合中老年人长期形成的节俭的特点；我们的产品可主要集中在台式灶或低端产品方面。在产品讲解时一定要耐心，要有亲和力，从产品的质量、价格、保修时间、售后维修等方面进行，让这一群体感受到买超人物有所值。

新小区的推广：

新小区是我们主要的进攻目标，也是我们超人在终端的产粮区。由于楼盘新建，业主都面临装修，如能达成成交的话基本是成套购买。

2、物料预备：

a□做好准确定位：根据前期调查的情况，制定出适合小区宣传的产品线(参考竞争品牌)制定出活动套餐, 特价, 赠品、整理自己的库存, 根据活动方案备足货源, 赠品.

做好专卖店的终端形象工作, 还要保持店内同小区内宣传口径, 价格政策赠品一致.

b□做好物业部门工作, 有利于减少费用, 选择好好的宣传位置, 便于小区的出入方便.

c□准备好宣传人员、物料等：

三、费用项目

四、活动总结：

a.做好小区促销人员每日工作情况控制：汇报每天客户拜访情况，竞品情况，沟通拜访客户中遇到的问题（讨论及时解决）

b.不定时的到小区检查人员工作情况，通过其他宣传人员及其他品牌销售人员了解人员情况。

c□分析小区推广的费销比、产品机型占比等。

药品社区推广活动方案策划篇三

一、活动基本情况

1、活动名称：河北德若谷农业科技有限公司绿色有机食品社区行

2、负责员工： 待定

3、活动对象及人数： 社区中高端人士； 80—100人

4、活动日期： 2015.09.01 —2015.10.30

5、活动场地： 各个中高端小区门口（前期）

6、活动收费： 300—500元（具体和小区物业谈）

二、活动背景

央视报道：10年后三大癌症将困扰中国每一个家庭，肝癌，很多可能是因为水；肺癌是因为我们的空气；胃癌，是因为我们的食物，各种各样的疾病都在威胁着人类的生存。随着人们的生活水平越来越高，对食品的要求也越来越苛刻，要有机的要天然的，因此消费的中高端人群越来越多，这部分市场前景广阔。社区已经形成历史上最大最集中的聚居群体，这已经形成销售市场的前沿阵地。

三、活动目标

1、活动的整体目标

通过社区宣传活动，促进德若谷公司的桃木疙瘩鸡蛋，涞源小米，一品芝麻王，富硒面粉的销售，提高德若谷品牌的知名度。

2、活动的具体目标

1. 增加微信商城的粉丝数量
2. 增加当天现场成交额

四、活动组织

1、活动主办单位：河北德若谷农业科技有限公司

活动协办单位：各小区物业管理中心

五、宣传及招募

1. 在社区/小区发放宣传单
2. 在各大学中招募
3. 邀请服务对象协助宣传招募

六、活动内容及方式

- 1、前期工作安排及分工：（包括前期准备的时间及分工：内容、负责人、时间要求等）
- 2、活动具体流程（包括时间、内容、物资、负责人等）
- 3、物资或活动准备

七、预计会出现的困难及解决方案

八、活动效果预计

微信粉丝增加200人，销售礼盒100箱。 九、活动预算

dm单宣传物料150元、条幅50元、物业协调200元（暂定）、赠送礼品200元、合计600元。

一、活动目的

2、通过社区活动，获得资源，提升口碑，促进招生。

二、活动主题

孩子爱上“快乐教学法”

三、活动对象

xx社区6-12岁儿童及父母

四、活动时间

xx年xx月xx日—xx月xx日。

五、活动地点

xx社区广场

六. 活动口号

新学期，新气象，我们快乐学英语

七、实施方案

- 1、派发宣传单页
- 2、展示北外青少年英语风采
- 3、介绍课程体系
- 4、收集咨询者信息
- 5、发放活动资料等
- 6、互动小游戏

(5) 幸运大抽奖活动

八、参与人员

咨询2名，市场人员2名，兼职人员4名

八、活动时间安排：

9:00参与人员到公司集合，准备活动相关事宜

9:30准时出发到达各社区。

10:00社区布展

10:30—18:00活动宣传、收集人员信息

九、物资准备

1、宣传品准备

a□易拉宝

b□宣传单页：

c□横幅：北京外国语大学青少年新学期特别活动——孩子爱上“快乐教学法”

2、活动用品准备

a□照相机

b□笔记本电脑

c□宣传片，音乐

d□太阳伞或帐篷

e□咨询台

f□办公用品（桌椅、笔、文件夹、纸杯、手提袋、大头针、别针、透明胶、剪子、裁、纸刀、订书器、便签纸、名片、咨询单等）

十、注意事项

1、天气预测与计划调整；

2、人员配备（3人一组）

市场专员负责兼职人员的工作调动和指挥；

兼职人员负责发放宣传品、课程宣传资料及引导咨询者；

活动前一天咨询师确定人员出席情况；

准备宣传单等资料xx份，由市场专员负责领取，指定兼职人员清点、运输、保管；易拉宝、咨询台、椅子等设备由咨询师指定兼职人员清点、保管。

3、进入场地

兼职人员需在9：00到达公司；

兼职人员检查所需物品是否齐备；

10:00，进驻场地，摆设咨询台，咨询台前摆放两把座椅。

咨询台摆放在社区内居民活动广场、主要通道或其他人流量大的`地方；

兼职人员检查悬挂和张贴的横幅及印刷品是否有破损，如有损坏，及时更换。

4、发放宣传资料

兼职人员主要承担宣传资料的发放工作；

5、撤出场地

兼职人员将清点好的物品归类打包并运回中心；

咨询师按照清单与公司库房负责人清点物品，归还入库。

如果不归还入库，由市场专员负责保管

一、活动主题

绿色生活社区行

二、活动时间

每月中旬周六一次

三、活动形式

(1) 社区活动

(2) 闹市活动

(3) 企业行

四、活动目标

(1) 使周围潜在客户明确知晓我行所处位置，了解浦交通银行及相关产品优势特色，逐步前来在我行开办业务。

(2) 开展产品宣传，抓住年末存款回流的机会，抢占市场份额。

(3) 储蓄存款明年开门红新增做储备，为我行后续开展个金业务奠定基础。

五、活动费用

(1) 场地租赁费： 元

(2) 宣传制作费： 元

(3) 促销礼品购置费： 元

六、营销方案

(一) 社区行前工作:小区物业沟通

1. 居委会。居委会信誉度高，对小区居民的情况十分了解，且在

小区宣传场地。使用费、张贴宣传品的费用等方面有权给予减免。谈判切入点：合作推广社区稳健理财服务；丰富社区生活。

2. 小区会所或管理处。小区会所或管理处掌握大部分居民资料，尤其对资产量大的客户或积极参与社区活动的活跃客户较为熟悉，能协助吸引部分大客户。谈判切入点：增加小区增值服务。

3. 选择活动现场粮油货品种类及数量，货品价格及优惠，制定现场促销活动方案

4. 选择联合进驻的合作公司，挑选确认各等级奖品及数量。

(二) 线上线下同步预热、提前做好客户预约、业务预受理：

1. 社区内推广(公告+一页通)

b.大堂可以放置展板使来厅堂办理业务的客户了解此次活动的时间与内容；

d.短信发布、微信互动、小区业主qq群内公告等形式全方位发布信息；

逐步树立我行财富管理进社区的服务形象，加强与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

2. 社区外推广(媒体+周边商户)

a.在报纸、网络等信息留存较久的媒体上发布活动预告及活动简讯，扩大品牌效应；

b.在小区便利超市、周边商户处留存网点服务信息卡，也可作为网点活动定点报名处.

(三) 物料准备

1. 确定场地，设计场地的布置；

2. 设计制作活动预热宣传品内容；

3、设计横幅、易拉宝、海报（客户经理姓名、微信二维码及手机号码）； 无纺布宣传袋及袋内宣传资料（信用卡、贵金属、基金、薪金理财、支行自制理财宣传单等）

购买气球、礼品、音响、话筒\制作客户信息搜集表；客户经理名片、桌椅、笔记本、笔；

借记卡和信用卡申请表、网银协议、风险揭示书；

理财pos机具□e动终端；国金公司等贵金属、中粮公司油；

3、确定参加活动人员,以及落实人员分工:外围引导-咨询受理-信息收集-开卡签约-幸运抽奖-流动宣传-氛围营造-流程控制及拍照宣传.

4、邀请社区居委会人员参加

(四) 活动流程:

提前一小时搭台-布展(悬挂横幅: 设置易拉宝: 张贴海报: 散发宣传单)-活动进行- 活动结束.

其中活动按如下顺序进行

(五) 社区行后续工作:

1. 短信电话致谢物业, 微信群\qq群致谢客户
2. 微信图文报道, 社区行工作总结包括此次活动的不足及改进方案.
3. 远程后续跟踪. 对留存信息的客户逐户回访, 采用社区微信群和短信方式宣传, 用高息的社区行理财产品进行对接.

药品社区推广活动方案策划篇四

每一个促销点选一人为组长, 负责销量登记以及缺少物品登记, 并每日向业务经理汇报, 进行补充, 货款由女生管理。

确保活动现场必须有人员留守, 中午吃饭三人轮流, 保护好样机。

活动现场必须保持好卫生, 活动物品摆放整洁。

业务经理时常到各个促销点指导工作。

药品社区推广活动方案策划篇五

社区将在08年创建“市级科普示范社区”的基础上, 进一步建立健全社区科普组织网络。进一步完善科普工作领导小组, 继续以社区主任牵头总负责、社区其他干部成员共同参与实施的科普工作机制; 进一步充实壮大“科普志愿者服务队伍”, 以科普志愿者带动周边社区群众树立崇尚科学破除迷信的决心与信心; 并依托辖区内企事业单位及共建单位, 由社区牵头组织邀请卫生、文化、科技、教育等多方面专家、学者, 深

入到社区及社区居民家中开展多样、生动活泼的科普文化宣传及文娱活动。

二、进一步加强宣传力度，营造浓郁的科学文化氛围；

社区以活动室为社区活动主阵地，以文化宣传栏、宣传橱窗、黑板报报、科普画廊等作为辖区宣传载体，在辖区内各居民楼道广泛张贴科普知识宣传海报，架设宣传横幅，定期组织科普志愿者上门宣传讲解家居实用“科学小秘密”，在全社区营造科普宣传的浓郁氛围。

三、开展丰富多彩的科普活动，提升辖区整体科普水平；

1月份结合冬季特点，开展防火防盗的普及宣传；

2月份结合春节特点，开展宣传禁放工作；

3月份结合综治宣传月和“3.15”消费者活动日，开展法律咨询服务；

4月份结合计划生育的特点，开展优生优育科普知识宣传；

5月份结合“五.一”劳动节的特点，开展安全生产的宣传活动；

6月份结合“六.一”儿童节特点，开展青少年科普知识讲座；

7月份结合党的生日，开展革命传统教育；

8月份结合“八.一”建军节，开展国防知识讲座；

9月份开展食品卫生知识宣传活动；

10月份结合国庆节及九九重阳节，开展爱国主义的教育和尊老爱幼品德教育；

11月份开展“生活小窍门”知识讲座；

12月份开展“艾滋病”防治工作宣传及禁毒知识讲座；

2018年，我社区将继续以党的十九大精神为指引，发挥社区的优势职能，为促进社区居民科学意识的进一步提升，争创“省级科普示范社区”继续迈进！

社区科普活动实施策划方案