

# 药店中秋活动促销方案(大全10篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？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。

## 药店中秋活动促销方案篇一

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(周五一周日)

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。

## 药店中秋活动促销方案篇二

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。

## 药店中秋活动促销方案篇三

一、促销主题：持医保卡消费优惠多多。

二、促销目的：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。

三、活动时间□20xx年11月1日—20xx年11月5日

四、促销方式：

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。

## 药店中秋活动促销方案篇四

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)

## 药店中秋活动促销方案篇五

提高区域的.家用医疗器械产品的销售知名度，建立口碑，促进医疗器械产品的销售

店内会员客户，附近小区居民

主题：家用健康器械产品免费体验方式：

1. 免费测量、家用器械产品体验
2. 店内产品特价促销
3. 小区做活动及单页发放

特价促销活动时间：

待定活动地点：

前期社区宣传活动时间：

活动地点：南内环店门口服务热线：

序曲一购买就有“送”（特价商品除外）礼品以实物为准）

5、购买怡成7型血糖仪，惊爆价280.00，六年保修，内送40条试纸，再送10条，惊喜多多！

序曲二各类品种有特价

福达康电子血压计（腕式□ft-a11原价：328特价：199（其他款一律九折销售）

电子健康称en9323原价：138.00特价：109.00

金丝甲防辐射肚兜原价：199.00特价：148.00

### （一）活动造势：

活动前夕社区外围活动开展。

依次到摆台量血压、测血糖、办理会员，发放促销单页

### （二）dm单

1、店内爆炸贴书写（活动卖点突出）、橱窗张贴特价产品pop,氛围营造。

2、dm单的制作20份，发放20xx份必须发放到每个客户家门口。

人员及物资配合：

厂家支持：江苏鱼跃、欧姆龙、康达五洲、九阳、东方神、拜耳等，包括活动帐篷、赠品支持。

药店：主要负责影印单页，提供拱门及横幅。

## 药店中秋活动促销方案篇六

### 一、活动背景

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。

### 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

### 药店促销活动策划方案四、活动时间

xx年12月24日-20xx年1月3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。

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)

促销活动的难点:

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。

常见的促销活动形式:

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。

## 药店中秋活动促销方案篇七

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。

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。

## 药店中秋活动促销方案篇八

尊敬老师是中华民族的传统美德，是学生德育的重要内容。国家为了弘扬“尊师重教”的传统，将每年的9月10日定为教师节。在这样一个具有深刻意义的节日，中脉蜂灵更渴望表达她的报答之情！彰显我们品牌的价值！

触摸“教师节”，体验“中脉蜂灵”

1. 利用节日消费高峰，提高销量
2. 借势推广我们产品，促进认知
3. 回馈广大消费者，建立忠诚度
4. 加强与终端合作，改善彼此客情

9月5日——9月10日

各药房及专卖店

主推产品：中脉蜂灵三个规格（96粒、192粒、400粒）

辅推产品：48粒

（一）：活动内容

3. 以48元计，以此类推，凡在活动期限内购买中脉蜂灵系列产品满400元，就可参加我们的《触摸“教师节”赢幸运摸奖活动》五次，最多五次，规划方案《教师节药店活动方案》。

4. 活动的最终解释权归中脉集团皖南分公司

## （二）：活动形式

1. 每一个专卖店设一个摸奖箱，摸奖箱用kt板制作（尺寸长30cm\*宽30cm\*40cm）摸奖箱四个面：两个面为中脉的log0另两个面为《触摸“教师节”赢幸运》字样。
2. 每个摸奖箱放五十一个乒乓球，乒乓球上标志设计为“五”“一”“教师节”字样，用白板笔写。
3. 乒乓球上〈字样标志〉分配：10个球上写“五”；5个球上写“一”；一个球上写“教师节”；另外35个球上写“幸运”
4. 乒乓球的形式可以用其他东西代替

## （三）：奖项设计

1. 一等奖的标志为“教师节”，奖品为价值192元的中脉远红内衣
2. 二等奖的标志为“一”，奖品为价值96元的中脉靠枕
3. 三等奖的标志为“五”，奖品为价值48元的中脉蜂灵48粒装
4. 四等奖的标志为“幸运”，奖品为价值28元的中脉护眼

## （四）：补充说明

1. 本活动可以结合终端进行联合促销，例如购买本终端产品满100元以上（其他保健品除外）也可参加我们活动一次，最多为一次。目的是让终端对我们活动有一个很好的配合，同时也为增进彼此的客情，为未来的合作打下基础。

## 2. 本次参加活动消费者必须凭电脑小票或收银条

- (1) 现有产品结构比较合理，特别要有足够的礼盒陈列
- (2) 此店在活动期间要有堆头展示，同时能配备导购小姐，至少保证一天一名
- (3) 此店要有足够的人流量，我们的产品在里面要有一定销售基础
- (4) 需要有良好的客情关系，能配合本次活动的有效执行
- (5) 在此店要有重点产品的dm支持，同时在dm上告知活动内容，及抽奖地点和方式

## 2、终端的布置设计

- (1) 在店门口要有活动的告知（比如海报或kt板展示活动内容或易拉宝告知活动内容）
- (2) 在店门口要有赠品展示台和发奖人员同时兼活动宣传单页发放
- (3) 店内的堆头上要尽可能贴上我们活动海报，彰显活动气氛
- (4) 在店内堆头上要放上赠品进行展示，激发消费者购买欲望
- (5) 店内堆头上要摆放活动宣传单页，以便顾客取阅

4、在活动开始前三天，需要在目标终端附近的小区进行目标人群的活动宣传单派发，扩大活动的目标影响力。

1. 产品进场
  2. 促销员进场、培训
  3. 堆头的落实
1. 促进现有产品的销售
  2. 提升产品的知晓度
  3. 树立彼此的信心

## 药店中秋活动促销方案篇九

主题口号：

- 1、爱心奉献社会幸运送给顾客
- 2、心健大药房真情回报——专家现场免费义诊
- 3、心健大药房购药抽奖大活动

时间：9月28日——10月7日

地点：心健大药房中心店

内容：

- 1、爱心奉献社会幸运送给顾客
- 2、心健大药房真情回报——专家现场免费义诊

两节活动期间，特邀医学专家(西医专家)亲随心健大药房中心店现场免费为市民就诊，免费开据医药处方，免费测量血压等义务性的服务，顾客可以凭处方在心健大药房购药享



受10%的优惠。心健大药房以真情回报娄底人民三年来对心健大药房的大力支持与关注。

### 3、心健大药房购药抽奖大活动

两节活动期间，市民购买茸桂补肾口服液和好谓口参苓口服液一个疗程(均为四盒)，可免费获赠名典咖啡店30元消费券一张，多买多送，购买其它的医药产品可参加抽奖，中奖率为100%。(具体抽奖事宜另行)。

宣传：广告除了说明活动以外，着重树立企业形象心健大药房为社会福利事业真诚奉献，把幸运无私地送给消费者。两节活动期间，在心健大药房中心店通知媒介进行现场报道，大张旗鼓地炒作。

益处：不仅能花费最少的钱买到的产品，而且能免费获得消费券，定会吸引力大增，换来的是快速促销的实绩和良好的形象。

问题：促销广告往往不被消费者关注，其实并不是促销不具备吸引力的问题，而是由于促销广告本身缺乏说服力和吸引力，没有将促销活动的核心利益点表达清楚。故而，促销广告也需要进行精心的设计和创意，关键不在于说什么，而在于怎么说。

sp策略中，常用的主要有四种，即降价和打折、买赠、派送、有奖促销。在具体的操作比较上，降价和打折所涉及到的具体的活动支出费用最少，对一些价格敏感的消费群体的影响力也，价格的下调极易对品牌造成伤害，品牌产品所集聚的目标群体会因品牌的贬值而流失，另外，消费者是买涨不买跌，价格一旦下调，将很难回复，强行上调，只会是失信于顾客，让顾客对品牌产品心灰意冷。

与之相对应的是派送，产品派送可以在短时间内让精选的目

标人群看到自己的品牌和产品，并且由于获取的低成本甚至是无成本，也非常容易引动获取者的尝试性消费，这种效果是很多促销方式费尽万般心思也望尘莫及的。而买赠和有奖促销，无论在促销成本和目标达成效应上都处于居中水平，这就难怪很多的操作者在实际的促销过程中，争捧这两种促销方式了。不过，就时间绵延的角度来考虑，有奖促销耗时会长一些，如果操作者不想让自己的这次促销活动拖泥带水的影响后续的市场操作，买赠促销势必就成为了选择的首要。

策略：一般说来，消费者接受商品信息的模式为：注意——兴趣——欲望——行动——满足。注意、兴趣、欲望都是在消费者头脑市场中的活动，加上目前的消费者越来越试图在商品大潮中寻求各自爱好、趣味和审美价值的落脚点，故而怎么能够将比较繁琐枯燥的促销信息转化为消费者的兴奋点，就非常重要。

## 一、活动前媒体宣传

通过促销活动，吸引大量目标消费者，形成参与和购买热潮，传播产品和服务理念，形成口碑传播。活动前后配合新闻炒作和广告，将产品信息发布出去，以达到迅速占领市场的目的。

## 二、活动内容根据主题确定

# 药店中秋活动促销方案篇十

加强药店外在形象，扩大知名度。

## 二、活动时间

视节假日情况药店自行安排

## 三、活动方式

打折、买赠、义卖

#### 四、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。

#### 五、活动宣传

宣传单□dm单、展板、店外条幅、报纸、无线电、电视、网络。

#### 六、活动预算

药店根据自身情况自行决定

#### 七、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。

八、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