

# 2023年药店促销活动方案(优质9篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 药店促销活动方案篇一

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

## 药店促销活动方案篇二

加强药店外在形象，扩知名度。

依据国家法定节日或周末时间提前自行安排

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、僻家庭凭借证明可免费获得家庭药箱一盒(共500份)。

本店开展xx老年人保健品义卖活动，所得利润全部捐于xx僻

基金，用于无钱就医同胞。

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。

药店根据自身情况自行决定

- 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，药店两节活动准备要提前，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，结合自己受众人群适度调整。

- 1、真情回报,购物有礼,型优惠活动
- 2、专家现场免费义诊,仪器免费检测
- 3、会员奖企派送

## 药店促销活动方案篇三

“五一”劳动节是我们中国广大老百姓传统节日，这样一个节日寄托了一份对老百姓感激和深情的祝福，希望我们的劳动人民健康、快乐。今天“劳动”的概念已经得到很大延伸和创新，更多体现我们劳动人民的智慧和勤奋，同时也衬托拥有健康才能更好享受智慧的成果。在这样一个具有深刻意义的节日，更渴望表达她的报答之情!彰显我们品牌的价值!

触摸“五一”，体验“xx”

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

4月25日——年5月15日

各药房及专卖店

主推产品□xx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xx系列产品满400元，就可参加我们的《触摸“五一”赢幸运摸奖活动》五次，最多五次。

4. 活动的最终解释权归xx集团xx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30cmx宽30cmx40cm)□摸奖箱四个面：两个面为xx的log;另两个面为《触摸“五一”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”“五一”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“五一”；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“五一”，奖品为价值192元的xx远红内衣

2. 二等奖的标志为“一”，奖品为价值96元的xx靠枕

3. 三等奖的标志为“五”，奖品为价值48元的xx48粒装

4. 四等奖的标志为“幸运”，奖品为价值28元的xx护眼

### (四)：补充说明

2. 本次参加活动消费者必须凭电脑小票或收银条

#### 1、产品及人员的布置设计

(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

3、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. 促销员进尝培训

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

## 药店促销活动方案篇四

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。

主推活动形式：购满(含购现金券，现金券可无使用限制)158元，送800克装福马蛋黄派一提。

## 药店促销活动方案篇五

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。

## 药店促销活动方案篇六

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□xxxx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。

主推活动形式：购满(含购现金券，现金券可无使用限制)158元，送800克装福马蛋黄派一提。

## 药店促销活动方案篇七

加强药店外在形象，扩大知名度。

依据国家法定节日或周末时间提前自行安排

打折、买赠、义卖

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。

宣传单□dm单、展板、店外条幅、报纸、无线电、电视、网络。

药店根据自身情况自行决定

- 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。

- 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

所谓人员推销是指连锁药店的店员通过与顾客(或潜在顾客)的人际接触来推动商品销售的促销方式。

店员促销与其他几种促销策略相比，具有无法比拟的优势，也是药店促销中最常运用的一种促销策略，归纳起来，店员促销有如下特点：

信息传递的双向性——双向的信息沟通是人员推销区别于其

它促销手段的重要标志。在促销过程中，一方面，店员与顾客直接对话，可以面对面地观察对方的态度，了解对方的需求，并及时采用适当的措施和语言来排除顾虑、解答疑难，达到促进产品销售的目的；另一方面，店员必须把从顾客那里了解到的有关商品和药店的信息，诸如顾客对商品的意见、要求，对连锁药店的态度、信誉、产品市场占有率等反馈给企业，以便更好地满足顾客需求，扩大销售，取得良好的营销效果。

促销过程的灵活性——在人员促销过程中，买卖双方直接沟通、现场洽谈、互动灵活、反应迅速。店员要根据顾客的态度和反应，把握对方的心理，从顾客感兴趣的角度介绍商品以吸引其注意。要及时地发现问题，进行解释和协调，抓住有利时机促成顾客的购买行为。

促销目的的双重性——在促销活动中，店员不仅通过交流、鼓励、讨价还价，将商品卖出去，还要通过宣传、答疑、微笑、参谋、承诺来促使顾客愿意购买，并在购买中获得满意度。可见，店员促销不是单纯意义的买卖关系，它一方面要推介连锁药店的品牌形象、推销产品；另一方面要满足顾客需要，同顾客建立情感、友谊和良好关系，以利于开展“关系营销”。药店推销的双重目的是相辅相成、相互联系的。

满足需求的多样性——连锁药店促销满足顾客的需求是多种多样的。通过促销有针对性的宣传、介绍，满足顾客对商品信息的需求；通过直接销售方式，满足顾客方便购买的需求；通过为顾客提供售前、售中、售后服务，满足顾客在服务方面的需求；通过店员礼貌、真诚、热情的服务，满足顾客消费心理上的需求；最重要的还是通过商品的质量、作用、功能来满足顾客对商品使用价值的需求。

人员推销的基本形式有上门推销和柜台推销两种，但一般情况下，连锁药店多用柜台推销。所谓柜台推销是指连锁药店的店员向光顾商店的顾客销售商品。这是一种非常普遍

的“等客上门”式的推销方式。这里的营业员就是推销员，其职能都是与顾客直面接触，面对面交谈，介绍商品、解答疑问、促成销售。柜台推销有两个主要特点：一是顾客寻求所购商品，主动地向店员靠拢；二是柜台的商品种类繁多，花色、式样丰富齐全，便于顾客挑选和比较。

发掘顾客、做事前准备、接近顾客是人员推销地三大主要步骤。

接近顾客是指与选定的潜在顾客开始面对面交谈。此时店员的头脑里要有三个主要目标：

一是给对方一个良好的印象；

二是验证在准备阶段所得到的全部情况；

三是为后续谈话或进一步的接触作好铺垫。

必须注意，接近顾客要选择最佳的访问时间和接近方式。而且，一个有经验的店员应当具有与持不同意见的顾客进行洽谈的技巧，善于倾听反对意见，更要随时准备好对付反对意见的适当措词和论据。必须注意，应付异议要有理有据，切忌激烈冲突和争吵。

连锁药店推销具有很强的灵活性。在促销过程中，有经验的促销人员善于审时度势，并巧妙地运用推销策略，促成交易。人员促销的策略主要有以下三种：

试探性策略——即“刺激-反应”策略，是推销人员利用刺激性的方法引发顾客的购买行为。推销人员通过事先设计好的能够引起顾客兴趣、刺激顾客购买欲望的促销语言，投石问路地对顾客进行试探，观察其反应，然后采取相应的措施。因此，运用试探性策略的关键是要引起顾客的积极反应，激发顾客的购买欲望。

针对性策略——即“配方-成交”策略，是通过推销人员利用针对性较强的说服方法，促成顾客购买行为的发生。针对性策略的前提必须是店员事先已基本掌握了顾客的需求状况和消费心理，这样才能够有效地设计好促销措施和语言，做到言辞恳切，实事求是，有目的地宣传、展示和介绍商品，说服顾客购买。让顾客感到店员的确是真正为自己服务，从而愉快地成交。因此，运用针对性策略的关键是促使顾客产生强烈的信任感。

诱导性策略——即“诱发-满足”策略，是推销人员通过运用能激起顾客某种欲望的说服方法，唤起顾客的潜在需求，诱导顾客采取购买行为，运用诱导性策略的关键是店员要有较高的推销技巧和艺术，能够诱发顾客产生某方面的需求，然后抓住时机，向顾客介绍商品的功效、质量，说明所促销的产品正好能满足顾客的需要，从而诱导顾客购买。

## 药店促销活动方案篇八

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。

## 药店促销活动方案篇九

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）

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

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

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
- 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、鳘钙二送一
- 12、消栓通络片五送一

总负责人邹晓花

- 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

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、政策解读：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