

最新六一节药店活动策划方案(汇总8篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？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。

六一节药店活动策划方案篇一

爱心奉献社会幸运送给顾客

20xx年10月20日--20xx年10月24日

xxx大药房药房内与药房前的空场地

1. 增加xxx大药房的店内客流量;
2. 提高xxx大药房在当地的知名度;
3. 在稳定固有消费者的同时，发掘新的消费群体。

1. 免费办理会员卡，持卡可享受药品会员价，并可参加药店举办的各种优惠活动。

分析：设置该项目的目的是为了发掘新的消费群体，使其参与购药的全过程，了解，体验并接受这家药店，为将其发展成稳定消费者打下一个好基础。

在商业竞争中，价格战是商家在竞争中最常使用的有效手段之一，此举可以达到快速吸引消费者，发掘新消费者，打击削弱竞争对手等作用，对于新开张，想迅速占领市场，扩大销售，增加影响力，增强传播效果的店面，不失为一种操作

方式。

2. 持会员卡的消费者在活动期间，购药（不包括医疗器械）均可享受双倍积分，积累满相应积分可免费兑换相应礼品。每月25日为积分兑换礼品日。积分方式：消费满10元积1分，依次类推。（兑换礼品目录详见店内公告）

分析：设置该项的目的是起到稳定固有消费者的作用。消费者购买药品是一个多次重复的消费行为，为了维系住他们的这种消费行为，就需要给他们设定一个消费金额目标，刺激他们的消费欲望，鼓励多次消费，以达到稳定消费者的作用。

3. 活动期间，凡购药满相应金额药品的顾客，可免费获得相应赠品。

18元送1袋食盐；

38元送1块208g透明皂；

58元送1瓶洗洁精；

88元送1双拖鞋；

128元送1袋10斤面粉；

158元送1.5l金龙鱼一桶；

218元送3l电饭煲1个；

分析：此方法是激起消费者冲动消费的有效方法。第一种情况：在购药行为发生之前，当他们得知购买同种药品，付出相同金额，却可得到更多的物品时，他们一定会被吸引来这家药店消费的，这属于营销方式中的拉式营销；第二种情况发生是，当在药店购药行为发生时，消费者已经买了自己所

需的药品为了获得额外的赠品时，他们会再冲动购买其它的药品，已达到获取赠品的相应金额的底线。这种方法是利用了消费者爱占小便宜的心理，充分调动消费者购药的积极性，并结合店内员工的暗示和周到的服务。这种方法是提高药店营业性收入最有效，最直接的方法。它一方面可以提高营业性收入；另一方面还可以积累店内人气（店内消费者如织；员工对消费者接迎送往）给外界印象是这家店的生意很好，员工服务周到，自己很想亲身体验一下。同时这种方法也能很好地树立展示自己品牌的形象，为将来的目标客户留下一个好印象。

4. 消费满500元的消费者，可在相应赠品的基础上额外地赠送1张50元民生购物卡。（购物卡与相应金额的赠品可叠加）

这种方法属于营销方法中的共生营销，一方面利用高档商场来提高自己的形象，拉开与其它药店的档次，树立自己的高端品牌，吸引消费者的眼球；另一方面，也给商场做了促销，提高其营业额；第三方面，利用民生效应吸引高端客户，并通过店员的周到服务留住该客户。

5. 抽奖活动，

口号“xxx大药房购药中奖百分百”

内容：活动期间，消费者在xxx大药房购药（不包括医疗器械），当天单次消费金额满30元者，可凭当日收银小票，参加免费抽奖活动，本次抽奖活动的中奖率为100%。

（1）抽奖方式：凭当日的电脑收银小票，置换抽奖票据（抽奖票据有本店统一印制），电脑小票有本店收回，凭抽奖票据来进行抽奖。

（2）抽奖时间□20xx年10月20日--20xx年10月21日

早上9：00--12：00

下午3：00--6：00

（3）抽奖地点□xxx大药房前的空场地

（4）奖品设置：一等奖自行车1辆奖品数量3名二等奖高档3升电饭煲1个奖品数量5名三等奖1.8l金龙鱼食用油1桶奖品数量8名四等奖10卷装卫生纸1提奖品数量15名参与奖高档牙刷1把奖品数量若干名。

分析：这方法充分利用了空间优势对药店进行宣传造势，利用药店前的空场地把抽奖台，奖品，活动道具，一一陈列在户外，无论是进出药店购物的消费者，还是经过店面的目标客户，或是无需购药的路人，给他们一个信息暗示：购买同样药品，付同样的金额，你会得到更多的实惠。

这是吸引眼球最直接的方法，吸引人气，制造轰动效果，可迅速提高药店在当地的知名度，传播品牌效应，树立企业形象，更好的争夺客户资源，打击竞争对手。

单页及pop制作及发布

□1□dm单页应在活动的前一周开始设计，制作，活动的前一天开始发放，即19日开始派专人发放dm单页。这种方法属于营销方式中的拉式营销，目的在于加大活动信息对消费者的高的渗透性和全面的覆盖性，使更广泛的消费者得知药店有优惠活动的信息，提高活动期间的进店客流量，从而提高药店的营业额。

（2）在药店内部pop的招贴的使用，也能增加店面内活动的喜庆气氛，有助于提高消费者的购药兴趣，调节医患之间的紧张情绪，从而达到更好的促销目的。

2. 赠品的挑选及到货时间：

赠品一般以生活用品为主，其属于易耗品，用量大，使用范围广，消费者具有多次购买的需求；同时对药店方来说，同种赠品大量采购可降低采购费用节约药店的经营成本。

3. 10月20日活动开始。

xx年10月20日次活动预算费用表

（图表略）

1. 在药店门口挂横幅一条，内容为活动的主题口号“爱心献社会幸运送顾客”

2. 相应的x展架支援。展架上应有相应活动的内容的公告，活动时间，活动奖品及一些吸引消费者眼球的词语，为20日的抽奖做前期的宣传。

3. 活动现场布置的好，可以使活动进行的有条不紊，增加活动气氛和氛围，吸引更多的消费者参加。

4. 活动注意事项：

（1）要有主题活动的横幅

（2）要有充气拱门

（3）要有突出活动主题内容的大幅展板和背板

（4）要有咨询台，赠品发放台，销售台，获奖消费者姓名登记榜。

（5）公关联络：提前与工商，城-管等部门办理必要的审批

手续

(6) 现场执行要点：掌握好活动的'节奏，维持好现场持序，防止出现哄抢和其它意外事件，以免造成负面效应。

(7) 发放赠品，领取奖品时要登记个人资料并签字。

1. 印刷品dm单页50000份

2. 店内pop20份

3.x展架2副

4. 条幅1条

5. 咨询台，赠品发放台，销售台各1个

6. 充气拱门1个

7. 抽奖票据10000张

元的赠品，奖品费用

9. 展板2块

10. 功放1台

11. 铺地的毯子1张。

09年10月20日次活动实际费用表

(图表略)

在促销方案实施完以后对其有效地进行总的评估，最普通的方法是比较促销前，促销期间，促销后的销售量的变化。比

如在促销前的营业额是8000元/天在促销期间激增到15000元/天，在促销刚刚结束后落到7000元/天，过了一个段时间又上升到10000元/天。这就表明这次促销活动吸引了新的消费者，并刺激了原有的消费者增加了他们的购买数量。

促销的回落是消费者他们的存货引起的，最终的10000元/天，表明这次促销改变了总需求量。

六一节药店活动策划方案篇二

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。

XX

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。

略

1、人员的配置。

2、预算的控制。

3、运行监控。

4、总结。

六一节药店活动策划方案篇三

xx公司经营面积117多平方米，经营范围涵盖中成药。中药饮片，化学药制剂，生化药品，生物制剂。店面宽敞明亮，柜台结构摆放合理。商品陈列井然有序，分类摆放。配备有空调一台。冷藏冰柜一个。西药经营品种1200余种，中药饮片品种1500余种。持有药品监管部门，工商行政管理部门年检合格所颁发的《药品经营许可证》，《营业执照》，《药品经营质量管理规范认证证书》。

北京同仁堂药店有限职责公司拥有职工12名，其中药师2人。职工全部经过药监局组织的药品企业从业人员培训，并取得合格证书。

在经营过程中为参保人员供给基本医疗保险处方药品外配服务，和部分非处方药品购药服务；并进取对外配处方进行审核。

一年来，我们组织员工认真学习医保文件，在医保中心的领导下，进取执行医保政策，服从医保中心的工作指导，从未发生误发药品事件，非药品刷卡的投诉。很好的履行了为参保职工服务的职责。从未发生假冒伪劣药品事故，价格欺诈事件。

对于今年的工作，我们全体职工有信心在医保中心的领导下，有本事圆满完成为参保人员服务的工作。我们必须再接再厉，服从医保中心的'指导，努力完成各项工作任务，不辜负上级领导的期望，更好的履行为参保人员服务的职责。

六一节药店活动策划方案篇四

中秋佳节

加强药店外在形象，扩大知名度。

送给你家一般的温暖

xx年xx月xx日—xx年xx月xx日

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。

略

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。

六一节药店活动策划方案篇五

员工和附近社区居民建立好良好的关系，提高公司品牌知名度；为新店开业做好会员储备。

管理人员 1 名，员工2-3名

血压计 1 台、血糖仪 1 台及血糖试纸5盒（建议厂家支持）、空白会员卡、会员资料填写表 1 本、健康档案一本、圆珠笔

若干、宣传单若干、简易促销桌2张、塑料方凳10张、企业宣传x展架3个。

在新门店周边各社区轮流开展（以周边市场为主）。

200份卡包做为活动赠品。

1. 新办会员卡的顾客可以免费领取一份卡包

2. 回答以下问题正确的。

a.我公司的会员日是每月的几号？

b.我公司的会员日优惠政策是满50元抵x元，满100元抵x元。

2. 人较多时，先办卡，后提供免费健康咨询。

3. 人较多时，老会员凭会员卡优先享受免费健康咨询。

注意事项：学会识别，杜绝老会员为获免费赠品而重复办卡。

a要求人员不能迟到、不能擅自离岗。

b物料要求司机每天6:50一定要运送到指定地点。

c遇见城管的工作人员应该随机应变，避免费用的发生。

d人员要求：专业知识强，亲和力强。

e当天遇见雷雨天气，活动取消。

fx店每天抽调一个人做社区活动□xx店的店长提前上班，保证早班人员有2个。（提前上班的时间由店长累计登记，可以补假或补发津贴）

六一节药店活动策划方案篇六

xx药房连锁有限公司具有里程碑好处的一年，国药控股xx药房有限公司收购xx全部自然人股权，以xx的股权控股xx药房连锁有限公司，使xx成为xx药房的一个控股子公司，为xx的稳定、快速、健康发展带给了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确应对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为xx药房连锁有限公司，成为国药控股xx药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑好处的重大事件为xx长远、稳定、快速、健康发展带给了良好契机。

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年xx与xx公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1) 狠抓制度建设：今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年(20xx-20xx年)发展目标规划”“20xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

2)细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、公章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。用心配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了资料全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号用心收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是十分正常的事情。

3)实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理”制度及“安全工作职责制”；二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火器等；三是开展经常性的安全检查工作；四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4)狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

六一节药店活动策划方案篇七

有人说毕业就意味着失业，于我而言，这种感觉更甚。不可否认，我对学校生活有厌倦，对即将到来的工作有种向往，但是，当我终于经历了面试、离校、上班、辞职等等这一切之后，我也不禁发出和那些在职场里生活多年的人类似的感慨：还是学校好，还是老师好……无法否认，在这短短的几个月的实习时间里让我经历了，也学到了在学校里学不到的东西，我成长了，我成熟了，我长大了。我所懂得的，这所有的一切对我来讲都是收获，是财富，是我今后的路的借鉴。

- 1、有一定的谈价议价的能力。
- 2、能够熟悉药品的摆放。
- 3、知晓一些常用药的通用名称、商品名，功能主治，禁忌等等。
- 4、能准确为顾客的症状进行用药配伍。
- 5、锻炼自己说话的水平，学会与人沟通。
- 6、锻炼自己处理问题、分析问题的能力。

这半年我的工作单位共有两个，分别是烟台立健医药城、栖霞通泰大药房。前者是我在学校参加招聘而去的单位，在那里我呆了两个月；后者是我自己在家乡找到的工作，从10月份开始一直到现在12月底。虽说烟台立健医药城比通泰大药房规模大很多，但是我还是比较喜欢后者，原因很多，可能是在烟台那里一个人生活工作很辛苦吧，每天早出晚归，每天的坚持与努力，可是宿舍，工作，生活，学习，还是都不尽人意。我觉得自己很辛苦，坚持也以一定要有意义，那么多的心酸、无奈和忍气吞声，如果换不来什么，那也没必要继续，于是就回家了，在家休息了2个星期就找到了现在的工作，什么是满足，可能就是开心、平淡的过每一天吧，就像我现在这样。

xx大药房.是成立于20xx年，面积约76平方米，仓库也有20多平方，是大型药店。经营范围有抗生素、西药、非处方药、保健品类、中成药等等。本店经营面积大经营品种多。店内从事药品质量管理、检测检验、调配处方的工作人员，以及从事药品营业、保管、养护、销售工作的人员，都经过专业培训。每年对经营的人员体检一次，并建立了健康档案。该店位于栖霞市立医院对面，针对广大医院患者售药，历史悠久服务态度热情，店员有很好的亲和力和信誉度。店有较多

的老客户，所以客流量大。

我是在十月中旬来到通泰大药房的，因为我哥哥在医院工作，与该店的经理关系不错，于是同事们对我也很照顾，有不懂的地方大家都会照顾。我的工作就是药店导购员，和收银员，现在工作的久了，在大家倒班的时候也会替换一下，基本上我对这些工作不挑剔，哪里需要我我就去哪里，根据领导的安排来定。

我的工作是药店营业员、收银员。因此我的工作主要是，销售药品和收票，开单子，忙的时候还要帮忙调货。我的实习内容主要有：

1、对所在单位和所从事的行业的认识。要在药店工作就要知道企业的沿革，所在行业的特点及发展前景，比如通泰大药房经营情况很好，每天的客流量不少，其优势是良好的地理位置，还有历史悠久，口碑好。

2、能力的锻炼。有一定的谈价议价的能力，锻炼自己说话的水平，学会与人沟通，巩固所学知识，提高自己实际动手能力，培养解决问题的能力，善于开发自己思维，对于一些常用的设备要会使用、会维修。

3、对药品的了解。能够熟悉药品的摆放，知晓一些常用药的通用名称、商品名、价格、药理作用、功能主治、适应症、用法用量、禁忌等等，实习报告《药店顶岗实习总结报告范文》。能准确为顾客的症状进行用药配伍这点很重要。

4、常见病症的了解。感冒发烧、气管支气管炎、胃炎、胃溃疡、便秘腹泻、昆虫咬伤、鼻炎、咽炎、痔疮、关节炎、风湿、腰腿疼痛等等，这都是常见的病症，在药店里经常会有人来买相关的药品，因此针对这些病症，相关的常用药品也应该知道，类似药品中要推阿种药品，为什么，这些都该牢记。

刚上班的时候我很享受每次来货时，点数还有往货架上摆货的过程，那样我能很快的熟悉药品的摆放位置，并且给自己限时找药。后来，在我习惯了这种工作以后，我就喜欢上销售的过程，当患者取药时，我热心接受询问，了解其症状，同时向患者详细讲解药物的功效、用途、用法用量、注意事项及副作用，以便他们能够放心使用。在配药过程中，不能依据个人主见随意更改用药剂量，要保证患者用药和身体安全。我觉得看着他们信任自己，购买自己推荐的药品，这也是一种精神上的收获，是最大的满足。五、实习体会和收获通过实习我能熟练的使用和了解仓库的一些设备，也能够准确的知道药品的货位，在顾客需要的时候能自己给其配药，对药品的性能，不良反应和类似药品的差别也有所了解。更重要的是我现在很能讲话，沟通能力不错，能处理一些突发事件，在销售的过程中也能出一些点子，做一些策划，为药店的业绩贡献自己的一份力量。

另外，我也发现一些问题，有些常见的药品是需要处方的，但是患者买药时没有处方，药品一样被卖出去了，然后店里人员事后补处方。我一直觉得这种行为是极度不负责任的，可能把这种药卖出去其实也不会出什么问题，但凡事都有万一，药品毕竟是与人类相关的物品，我们都不该冒这个险。

其次，每过一段时间，药店都需要检查药品是否过期，并作出记录，这个过程中，若发现药品有过期的现象应该清理干净，而不是放到货架上继续销售还有，顾客一般都有自己常用的药物，一但这种药物减轻不了病状，他们就会改选其它品牌的药物，像是广告中常出现的药物：感康、白加黑等等，可是这些药品也不一定真的对症。这时候就应该向顾客推荐适合的药品，而不是放任不管。说到底医嘱很重要，药品销售是一种综合性质的行业，除了有良好的专业知识外，还要具备优质的服务态度和售药技巧，这就说明要具备良好的职业素质，这关系到病人的用药安全问题。所以大家都要有耐心、要有良心、更要用心。

然后，就要说说健康咨询服务的问题了，很多人在购药时还是相信医生的话，但是有些小病是没必要去医院看医生的，这时候有的人喜欢询问药店营业人员，而有的人则更愿意问一些专业人士，这就证明了药店坐堂医生和药师的重要性。有执业药师、坐堂医生提供健康指导是一些药店经营的一大特色。市民在购买药品或健康类产品的同时，希望得到专业人士的从旁指导让其买的放心。因此，药店内是否有药师提供健康指导，也是影响人们选择药店的一大因素。这与大家关注的营业额是息息相关的。六、总结一直以来认为学校让同学们去实习是多此一举，可现在我却认为，顶岗实习的意义真的很重大。他不是想象中的那么简单，或者说做做样子就可以，他是为了让同学们把知识和实践二合一，从而提高和锻炼我们自身的实践技能的一个很好的途径。

在单位里，不会有老师帮助你解决困难，不会有同学和你心心相映无话不谈，不再是刻板的书本，而是真刀真枪的面对顾客，面对同事，面对领导，一切都不在简单，我们只能通过自己的摸索来处理问题、解决问题，一切只能靠自己。所以，种种经历我们只能把其作为是考验，然后努力克服，最后征服它。这个过程难道不是更为可贵吗？能体会到这其中的酸与甜，才是最重要的吧。

实习还没有结束，它给我带来的巨大影响也将继续下去，它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。尽管实习比较辛苦，但是却为我以后人生的道路做好了铺垫，我知道一切都是不容易的。我也终于明白，乏味中总会有希望，苦涩中总会有甘甜。

我希望大家能像我一样珍惜这离校前仅剩的半年实习，我想如果我们认真做了一定会有很大的收获。我也希望在明年毕业时，自己能对此次实习无愧于心！

六一节药店活动策划方案篇八

xxx大药房是一个连锁药店的总店，其店面选址在交通主干道，交通便利，商业繁华，以其药店为中心，在半径500米的影响力范围内有6家药店，竞争十分激烈，在其影响力范围内有2个社区，2个家属院和1家公立医院。

xxx大药房是一个中西药，医疗器械均出售的综合性药店，有2层，其营业面积有500平方米。经营药品种类3000余种（包括医疗器械），有坐诊医师，解答消费者遇到如何选药的问题。未做促销活动之前，药店已有小规模买赠行为。日营业额平稳，增长不明显，消费群体也较固定为附近社区和家属院的住户，中老年年纪的较多。

其它六家药店的经营状况与本店类似：消费群体稳定，营业额平稳；无大规模的促销活动。

各店都在寻找利润新的增长点，药店的利润来源有三块：中间商，药品品种，客户。由于中间商与药品品种有采购部门负责所以在此不予评论。

关于对消费者的促销十分重要，因为企业经营中账面性收入几乎全部来自药店营业性收入，所以消费者的量的多寡对药店经营结果的关系是显而易见的，量变引起质变，只有消费者的客流量上升了，药店的营业性收入才会提高，企业的收入才会增加。所以我们所面临的首先问题是：如何让消费者进店；其次，如何让进店的消费者都能满意而归。所以药店促销在整个经营活动效果中起着十分重要的作用，它作用表现在：

- 1、能有效地加速新开业药店被市场接受的过程；
- 2、能有效地抵御和击败竞争者的促销活动；

3、能有效地刺激消费者购买和向消费者灌输；

4、有效的影响连锁店和加盟店，特别是加盟店的交易行为，对这些作用的认识有助于我们正确理解促销的正确地位，有效地开展促销工作。

爱心奉献社会幸运送给顾客

20xx年10月20日——20xx年10月24日

xxx大药房药房内与药房前的空场地

1、增加xxx大药房的店内客流量；

2、提高xxx大药房在当地的知名度；

3、在稳定固有消费者的同时，发掘新的消费群体，

1、免费办理会员卡，持卡可享受药品会员价，并可参加药店举办的各种优惠活动。

分析：设置该项目的目的是为了发掘新的消费群体，使其参与购药的全过程，了解，体验并接受这家药店，为将其发展成稳定消费者打下一个好基础。

在商业竞争中，价格战是商家在竞争中最常使用的有效手段之一，此举可以达到快速吸引消费者，发掘新消费者，打击削弱竞争对手等作用，对于新开张，想迅速占领市场，扩大销售，增加影响力，增强传播效果的店面，不失为一种操作方式。

2、持会员卡的消费者在活动期间，购药（不包括医疗器械）均可享受双倍积分，积累满相应积分可免费兑换相应礼品。每月25日为积分兑换礼品日。积分方式：消费满10元积1分，

依次类推。（兑换礼品目录详见店内公告）

分析：设置该项的目的是起到稳定固有消费者的作用。消费者购买药品是一个多次重复的消费行为，为了维系住他们的这种消费行为，就需要给他们设定一个消费金额目标，刺激他们的消费欲望，鼓励多次消费，以达到稳定消费者的作用。

3、活动期间，凡购药满相应金额药品的顾客，可免费获得相应赠品。

18元送1袋食盐；

38元送1块208g透明皂；

58元送1瓶洗洁精；

88元送1双拖鞋；

128元送1袋10斤面粉；

158元送1□5l金龙鱼一桶；

218元送3l电饭煲1个；

分析：此方法是激起消费者冲动消费的有效方法。第一种情况：在购药行为发生之前，当他们得知购买同种药品，付出相同金额，却可得到更多的物品时，他们一定会被吸引来这家药店消费的，这属于营销方式中的拉式营销；第二种情况发生是，当在药店购药行为发生时，消费者已经买了自己所需的药品为了获得额外的赠品时，他们会再冲动购买其它的药品，已达到获取赠品的相应金额的底线。这种方法是利用了消费者爱占小便宜的心理，充分调动消费者购药的积极性，并结合店内员工的暗示和周到的服务。这种方法是提高药店营业性收入最有效，最直接的方法。它一方面可以提高营业

性收入；另一方面还可以积累店内人气（店内消费者如织；员工对消费者接迎送往）给外界印象是这家店的生意很好，员工服务周到，自己很想亲身体验一下。同时这种方法也能很好地树立展示自己品牌的形象，为将来的目标客户留下一个好印象。

4、消费满500元的消费者，可在相应赠品的基础上额外地赠送1张50元民生购物卡。（购物卡与相应金额的赠品可叠加）

这种方法属于营销方法中的共生营销，一方面利用高档商场来提高自己的形象，拉开与其它药店的档次，树立自己的高端品牌，吸引消费者的眼球；另一方面，也给商场做了促销，提高其营业额；第三方面，利用民生效应吸引高端客户，并通过店员的周到服务留住该客户。

5、抽奖活动。

口号“xxx大药房购药中奖百分百”

内容：活动期间，消费者在xxx大药房购药（不包括医疗器械），当天单次消费金额满30元者，可凭当日收银小票，参加免费抽奖活动，本次抽奖活动的中奖率为100%。

（1）抽奖方式：凭当日的电脑收银小票，置换抽奖票据（抽奖票据有本店统一印

制），电脑小票有本店收回，凭抽奖票据来进行抽奖。

（2）抽奖时间□20xx年10月20日——20xx年10月21日

早上9：00——12：00

下午3：00——6：00

（3）抽奖地点□xxx大药房前的空场地

分析：这方法充分利用了空间优势对药店进行宣传造势，利用药店前的空场地把抽奖台，奖品，活动道具，一一陈列在户外，无论是进出药店购物的消费者，还是经过店面的目标客户，或是无需购药的路人，给他们一个信息暗示：购买同样药品，付同样的金额，你会得到更多的实惠。

这是吸引眼球最直接的方法，吸引人气，制造轰动效果，可迅速提高药店在当地的知名度，传播品牌效应，树立企业形象，更好的争夺客户资源，打击竞争对手。

□1□dm单页应在活动的前一周开始设计，制作，活动的前一天开始发放，即19日开始派专人发放dm单页。这种方法属于营销方式中的拉式营销，目的在于加大活动信息对消费者的高的渗透性和全面的覆盖性，使更广泛的消费者得知药店有优惠活动的信息，提高活动期间的进店客流量，从而提高药店的营业额。

（2）在药店内部pop的招贴的使用，也能增加店面内活动的喜庆气氛，有助于提高消费者的购药兴趣，调节医患之间的紧张情绪，从而达到更好的促销目的。

赠品一般以生活用品为主，其属于易耗品，用量大，使用范围广，消费者具有多次购买的需求；同时对药店方来说，同种赠品大量采购可降低采购费用节约药店的经营成本。

xxxx年xx月xx日次活动预算费用表

1、在药店门口挂横幅一条，内容为活动的主题口号“爱心献社会幸运送顾客”

2、相应的x展架支援。展架上应有相应活动的内容的公告，活动时间，活动奖品及一些吸引消费者眼球的词语，为20日

的抽奖做前期的宣传。