

最新药店母亲节活动八个字 母亲节药店活动方案(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

药店母亲节活动八个字篇一

以促销活动为主要表现方式的营销策略，是药房持续发展的主要动力，第二个是关于“药店促销活动方案”的规划。

一、平时在与门店的经营者沟通时，我们发现组织促销活动存在的如下若干问题：

1、时间不够安排，准备不及时，到了节日才临时策划促销活动，结果发现时间不够安排，谈判、设计dm物料设计、员工培训等都不够时间，只能草草安排一个主题完事，自然很难获得好的效果。

2、没有培养成各部门及门店分工完成促销活动的流程，不管大小活动，仍然是老板本人拍板决策。

3、针对宣传存在的几个问题：媒体广告宣传成本过高，政府对派发传单的监管控制，顾客对传单的反感，员工无效派发的浪费。

4、搞促销活动的时候感觉人力紧张，人手不够。

5、难有促销新意，特别是顾客对活动麻木。

二、那怎么才能组织相对低成本而又有效的促销活动呢？

我们在经营中，通常会规定公司的促销大纲。我们会按以下原则来部署：

- 1、把促销活动分为：常规促销、节日促销、主题促销、新店开业促销、店庆促销以及针对竞争对手的应对性促销活动。
- 2、把常规促销活动设定为每n天为一个促销周期，每个促销周期结合季节安排一个促销主题。
- 3、常规促销活动所有门店都统一参与，如果部分活动细节仅限部分门店，可以在宣传单上注明仅限门店。
- 5、每期促销活动另配促销方案、商品清单、赠品、物料清单以及陈列标准指引。

三、很多药房经常为组织活动的主题而头痛，其实做好规划后并没有这么难，我们看下表：

一年中各个节日活动，加上如“店周年庆、新店开业、营销事件、春季防流感、夏季防暑、冬季滋补、、年末大优惠、会员优惠活动”等主题活动，一年活动已经排的满满的。

四、组织活动主题必须明白的道理

- 1、节日只是一个载体，商品的优惠活动才是我们真正吸引顾客购买的因素。
- 2、节日对于药店来说只是一个销售的机会或者是商机。
- 3、要理解不同节日的不同消费习惯。
- 4、针对不同节日我们要规划不同的促销活动，特别是活动的主题一定要明朗。

5、形成节日商机主要有五个方面：

药店母亲节活动八个字篇二

母亲节到了，为母亲送健康是母亲节药店促销的主题，而母亲的健康是儿女们最关心的话题，因此，母亲节药店促销活动自然吸引更多的过节的人们。

那么母亲节药店促销该注意什么呢，又该怎么去做呢？

首先，作为药店店长，应该在节日到来的前10天，就要制定好周密的促销活动方案，如哪些产品参加此次母亲节促销活动，如何促销（是买赠呢还是降价销售），促销的力度有多大，需要哪些厂家支持和参与等等，都需要在这几天敲定，然后付诸行动。

给大家列一下常见的几种药店促销手段，给大家做个参考。

- 降价：消费者对于价格还是比较在乎的，但这种方式并不适合常用，对于新药店还是能起到一定作用的。
- 送礼品：相对于直接让利的实惠，送礼品也是一个不错的方式。可以充分利用药厂的促销资源，并以对药店的形象起到一定的影响作用。
- 免费服务：“免费”给大家提供的就是一个方便，虽然药店不能以此为主要手段吸引顾客的到来，但在普遍讲究品牌服务的今天，这种所谓的免费服务还是不能少的。起码，人们或许不会冲着你的免费去，但也会满意于你的免费服务。
- 送挂号费：免费送出一块钱的挂号费，就很有可能把在医院瞧病的病人吸引过来，而他们手中所持的，通常也都是药店所缺少的处方，而送挂号费本身，也是人性化服务的体现。

- “另类”促销：一般药店促销都是比较严肃的，但对于一些想要造势的药店来说，采取一些不可思异的新想法，可能更多的吸引消费者的眼球。

第二，要做好店员的培训工作。为了让店员能更加专业地为顾客推荐相关保健品及药品，药店应组织相关店员进行专业知识的岗前培训，什么样的产品适合母亲节购买，都有什么好处。

第三，要做好母亲节相关商品的陈列工作。俗话说：好的商品陈列是成交商品的第一步，这说明商品陈列在零售药店的重要性。因此，在“母亲节”主题促销活动中，要将母亲节促销商品陈列做好，将他们摆在药店醒目的位置，扩大陈列面，并配以相关的促销海报和店堂广播，以吸引顾客的购买欲望。

最后，要提供专业的服务。对于来店顾客，不管其是否购买产品，均要提供专业的服务，以利于形成药店良好的口碑。

药店母亲节活动八个字篇三

降价：消费者对于价格还是比较在乎的，但这种方式并不适合常用，对于新药店还是能起到一定作用的。

送礼品：相对于直接让利的实惠，送礼品也是一个不错的方式。可以充分利用药厂的促销资源，并以对药店的形象起到一定的影响作用。

免费服务：“免费”给大家提供的就是一个方便，虽然药店不能以此为主要手段吸引顾客的'到来，但在普遍讲究品牌服务的今天，这种所谓的免费服务还是不能少的。起码，人们或许不会冲着你的免费去，但也会满意于你的免费服务。

送挂号费：免费送出几块钱的挂号费，就很有可能把在医院

瞧病的病人吸引过来，而他们手中所持的，通常也都是药店所缺少的处方，而送挂号费本身，也是人性化服务的体现。

“另类”促销：一般药店促销都是比较严肃的，但对于一些想要造势的药店来说，采取一些不可思异的新想法，可能更多的吸引消费者的眼球。

第二，要做好店员的培训工作。为了让店员能更加专业地为顾客推荐相关保健品及药品，药店应组织相关店员进行专业知识的岗前培训，什么样的产品适合母亲节购买，都有什么好处。

第三，要做好母亲节相关商品的陈列工作。俗话说：好的商品陈列是成交商品的第一步，这说明商品陈列在零售药店的重要性。因此，在“母亲节”主题促销活动中，要将母亲节促销商品陈列做好，将他们摆在药店醒目的位置，扩大陈列面，并配以相关的促销海报和店堂广播，以吸引顾客的购买欲望。

最后，要提供专业的服务。对于来店顾客，不管其是否购买产品，均要提供专业的服务，以利于形成药店良好的口碑。

药店母亲节活动八个字篇四

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

四、活动时间

五、活动方式

打折、买赠、义卖

六、活动内容

- 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)。

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、活动规则

- 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

药店母亲节活动八个字篇五

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！

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-5月15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

1. 凡在活动期限内购买中脉蜂灵系列产品满48元，就可参加我们的xx一次
2. 凡在活动期限内购买中脉蜂灵系列产品满96元，就可参加我们的xx两次
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xx五次，最多五次。
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30cmx宽30cmx40cm)□摸奖箱四个面：两个面为中脉的log0;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”，礼品为价值192元的中脉远红内衣
2. 二等奖的标志为“一”，礼品为价值96元的中脉靠枕
3. 三等奖的标志为“五”，礼品为价值48元的中脉蜂灵48粒装

4. 四等奖的标志为“幸运”，礼品为价值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，以便消费者取阅

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