

最新药店春节促销活动方案 药店活动方案 (通用6篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

药店春节促销活动方案篇一

——利用演出来吸引消费者

——全天演出

方案2向消费者告示“打造社区理想药店”

——突出“理想”也就是价格、服务

——用报纸向社会公告——用巨幅向社会公告

——在进门处向消费者告示或用吊旗告示造成价格低的强烈感觉

方案3开业有礼红包多多

——以2元的代金券设计成红包的形式

——开业期间见人发一张

——目的是引诱消费者产生购买行为

方案4每天推出特价药×款

——可以长期推行

——要推销售额大的影响才会大

方案6累计购药达×××元赠礼

——赠送实用的生活用品或者药品

——开业一个月后可考虑送其它低价高质的产品

方案7每天限时开展5折销售活动与药店、医院比

——开业1个月后推行

——与市场价比的5折

药店春节促销活动方案篇二

建议：开业当天大型演出（请专业的演出团队，专业的主持人，节目包括：歌舞，杂技，小品。）协助门店完成抽奖制造气氛。演出需要门店拿出一部分小礼品分发（如：牙膏，牙刷，购物袋，纸巾，钙片等等）。

目的：带动人气，提高门店在当地的知名度，吸引周边住户到店消费和参观。

1进店送：当天进店前50名顾客免费赠送（也可凭消费任何金额小票赠送）“xxxx”一个或食用油一瓶或洋参含片或自定义礼品一份。

（此项可选或可不选）

2关爱老人爱心大赠送：活动当天前30名老人凭老人证或身份证可限领一份礼品

（如：红参、西洋参、肾宝等等，建议社区店和临街店下午

时间段操作)

3购物送现金：一次性购物满30元以上，送现金券5元，限量发送，送完即止！现金抵用券可设置在dm单上也可以单独印刷。

4买赠活动：买一送一、买二送一、买三送一等等；品牌保健品系列产品买赠。

5购物有买有送：活动时间内在本店消费

一次性购物满18元：可免费领取xx物品

一次性购物满38元：可免费领取xx物品

一次性购物满68元：可免费领取xx物品

一次性购物满108元：可免费领取xx物品

一次性购物满238元：可免费领取xx物品

以上可得到相应的礼品一份外还可以参加抽奖。

6幸运大抽奖：

一次性消费28元可抽奖一次（领取奖票一张），56元两次，以此类推，多买多送（抽）。

“真实抽奖，抽到必送”

号码球或者号码卷现场抽取。

药店春节促销活动方案篇三

- 宣传点选择人群多的地方比如门店前路口、曙光路一线、
- 选择人流量大的时候比如早晨上班、晚上下班的高峰期
- 要有10人以上才有气势才有宣传效果

方案2每天一台戏连续10天

- 开支控制在平均每天500—1000元以内
- 以炒热场地为目的
- 找文艺老师来合作操作青少年宫的老师
- 内容包括唱歌、跳舞、器乐、体育、绘画、时装、小品等

药店春节促销活动方案篇四

(1) 销售额

本次目标活动的目标销售额要比上个月增加25%。

(2) 参与者人数

参与活动的中老年药品、孕婴药品供应商数量要达到所有药品供应商数量的20%以上。

(3) 来店顾客数

活动期间各店面的总客流量应比上个月增加25%。

2、经济利益评价

促销前平均每个店面月销售额为5000元，销售成本为2200元。

(1) 如不举办这次促销

(2) 促销期间利润

(3) 促销活动成本

(4) 本次促销活动利润

促销活动利润=11300-8400=2900元

从以上分析可以看出，从短期销售效益来看，这次促销活动获得2900元的增加利润，但是利润额不高，企业促销方式和促销成本有待改善。

药店春节促销活动方案篇五

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。

策划对象□xxx大药房

策划时间□20xx年10月5日

策划人：金辉

联系电话

药店春节促销活动方案篇六

1、通过对重点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、分别把握两个方面的消费者需求：

1) 体面、精致礼盒装，迎合社会节日送礼需求；

2) 实在、功效，为解决身体某些问题而买保健品，用有说服力的实例、承诺打动消费者的心。

3、充分消化现有保健品库存。