

2023年药店春季促销活动方案设计 药店 促销活动方案(优秀10篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

药店春季促销活动方案设计篇一

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

药店春季促销活动方案设计篇二

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。

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。

药店春季促销活动方案设计篇三

1、门店亮化工作。自即日起由门管部下达 workflow，要求各门店上报在灯光、屋顶、背柜、促销台、矮柜等设备设施方面需要维修的要求，包括需要更换的设备设施等；2月4日前由门管部集中与发展部进行协商确定维修计划。此事由张x□xx 负责跟踪落实。

2、将商品严格区分为药品、非药品。在非药品里面，将知名保健品（毛利在50%以下的）和非知名保健品、营养品，以及日化用品、高档化妆品等。各个区域须有非常明显的物理区隔。此项工作要求在2月1日起开始逐一到门店进行指导，提出具体方案，并于2月4日起进行全面检查落实，并张贴使用现金券最高限量。

标准为：知名保健品（毛利在xx%以下的）和日化用品每品种限用一张；非知名保健品、营养品每品种限用10张；高档化妆品每品种限用4张。

3、陈列的美观化和丰满度。要求在2月4日前完成引导。

药店春季促销活动方案设计篇四

2月11日（腊月23）-3月5日（正月十五）

其中，“满100送100”和“有折有扣真实惠”活动，所有门店均要参与。

2月19日（正月初一）-2月23日（正月初五）

“金羊贺岁，满额礼送”活动，所有门店均要参与。

2月14日（腊月二十六）-2月18日（除夕）及3月4日、5日（正月十四、十五）

“团团圆圆，抽奖最大”活动，仅限重点门店参与。

2月19日（正月初一）-2月23日（正月初五）

“幸福带着走、红包吉利（立）送”活动，仅限重点门店参与。

药店春季促销活动方案设计篇五

活动期间，顾客现金购买任何商品（未同时享受折扣、特价、买赠、抽奖等其他优惠）每满100元，赠送100元的现金券。

未满足整数金额的，按照上一档整数金额赠送。如购买金额为125元的，赠送现金券100元；其他金额同理推断。

现金券每张面额5元；不得在当次购买时使用，限下次购买时使用，使用时不得享受其他优惠；每张现金券限购买一种商品，并不找零；一种商品可使用现金券1-10张，具体对应关系详见活动现场广告；本次活动现金券限20xx年3月31日前使用完毕。

2、有折有扣真实惠

活动期间，所有保健礼品有买有送。（品牌的，采购部负责与厂家协商确保所有的品种都有赠品；自营高毛利品种按照满158元赠送杂粮大礼包一个，价值在30元左右）

全场营养品第一件（价高者）原价、第二件（价低者）一折；

全场日化用品第一件（价高者）原价、第二件（价低者）一折；

全场医疗器械第一件（价高者）85折、第二件（价低者）75折；

全场参茸贵细、习用中药第一件（价高者）85折、第二件（价低者）75折。

（享受此优惠不可同时享受其他优惠，使用现金券不能享受此优惠）

3、金羊贺岁，满额礼送

单笔销售满38元，送抽取式纸巾一包

单笔销售满88元，送818g雕牌洗衣粉一袋

单笔销售满198元，送454g太太乐鸡精一袋

单笔销售满288元，送蓝月亮三包装洗衣液一组

单笔销售满398元，送2□5l金龙鱼油一壶

仅限单张小票，活动商品、特价商品、折扣商品、使用现金券购买商品除外，不可同时享受其他优惠。

时间仅限于2月19日（正月初一）-2月23日（正月初五）

4、团团圆圆，抽奖最大

活动期间，凡购物满30元者（不含折扣、特价、有赠商品），均可在活动现场抽奖一次，满60元，抽奖2次，以此类推。

每抽中两个“团”字条和两个“圆”字条的，可以在一等奖档次各奖品中任选一个自己喜欢的奖品。

注意事项：本优惠不得与其他优惠同时享受。

5、幸福带着走、红包吉利（立）送

活动期间，凡购满58元者，可扎破店内气球一个，内有红包，100%中奖。

红包内所包金额有50元、20元、10元、5元、2元。

现金50元（药超每天限5名，其他3名）

现金20元（药超每天10名，其他5名）

现金10元（药超每天40名，其他20名）

现金5元（药超每天100名，其他50名）

现金2元（药超每天300名，其他200名）

此优惠不与其他优惠同时享受。

药店春季促销活动方案设计篇六

药店80%的消费者为老人，其中半数女性消费者，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。

药店春季促销活动方案设计篇七

营造开业气氛，为开业聚集人潮，本着超市的“新鲜、干净、丰富、便宜”的宗旨；宣传新百盛超市的“购物到新百盛，欢乐带回家”的购物理念。为新百盛超市在临淄树立一种全新的超市形象。

热烈庆祝新百盛超市临淄店5.1日隆重开业[天天平价，人人会员；激情享受，“价”乐翻天。

抽奖活动

时间：5月1-5月5日

内容：抓住机遇，抓住欢乐

凡在新百盛超市购物满40元都有机会抽奖；

（注：小票不分解）

奖品：

一等奖□mp3一台；

二等奖：猴王卷烟一盒；

三等奖：康师傅饮料四等奖；

四等奖：绿箭口香糖一盒；

药店春季促销活动方案设计篇八

自2月4日起-3月5日止，在各门店电子显示屏同步显示“2月11日-3月5日，医药各门店全场满100送100现金券”

2、横幅宣传

横幅文字“医药2月11日至3月5日全场满100送100”

切记：横幅于2月3日到达总部，2月4日到达门店。

企业安排专人负责跟踪此事。

横幅悬挂于乡镇没有电子显示屏的门店，现有门店电子显示屏损坏的，门管部一定要在2月5日前维修完毕。

3、吊旗宣传

自所有门店店内均自2月4日起至3月5日，所有门店悬挂吊旗进行宣传。

吊旗文字为“2月11日-3月5日，购满100元送100元现金券，详情请咨询门店工作人员”“现金券在2月11日-3月31日期间使用，使用规则请咨询门店工作人员”。

吊旗尺寸□58x40cm175k纸

吊旗数量□20xx份

单价：正反面印刷，每张0、43元

总价：860元

制作定稿时间：2月2日

吊旗到总部时间：2月3日

吊旗到门店时间：2月4日。

4、海报宣传

自2月4日开始，主要在各门店门口进行张贴宣传。

主要文稿和图案是dm单的第一页。

药店春季促销活动方案设计篇九

一企业现状分析：

___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。

___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。

二竞争者分析：

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。

三分析结果：

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。

正文

一活动主题：

爱心奉献社会幸运送给顾客

二活动时间：

20__年10月20日——20__年10月24日

三活动地点：

___大药房药房内与药房前的空场地

四活动目的：

- 1、增加___大药房的店内客流量；
- 2、提高___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，

五活动内容：

- 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，使其参与到购药的全过程，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：设置该项目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，自己很想亲身体会一下。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“___大药房购药中奖百分百”

内容：活动期间，消费者在___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：20__年10月20日——20__年10月21日

早上9：00——12：00

下午3：00——6：00

(3)抽奖地点：___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。

六活动前的准备：

1、dm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。

七、活动预算费用表。

__年10月20日次活动预算费用表

八活动现场布置：

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_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。

药店春季促销活动方案设计篇十

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。