

药房合作共赢方案 药店促销活动方案(精选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。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。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。

药房合作共赢方案篇一

8月1号—10号，地点：郑汴路康居木地板市场2排15—16号，木地板促销活动方案。

迎金色奥运，宜华倾情大酬宾。

20单，约15万元以上。

通过奥运会开张这一人人振奋的背景，在人员引导、店面重新布局、特价、导购员正确导购等一系列活动的配合下，激起潜在客户购买欲望，达到实现销售的目的。

1、悬挂彩幅3—5条，在康居市场办公楼的墙上，依次再在通向门面的路上悬挂。“宜华木地板实木地板专家”、“宜华地板唯一上市的实木地板厂家”、“质量通天下，宜华地板中国地板唯一出口免检的企业”。

2、人员散发宣传页，让业务人员四人在康居木地板市场流动，见客户摸样的人就发宣传品，声称到店询问价格的买不买都有奖品（届时可发一个打火机之类的小礼品）、特价活动大酬宾等等。并让客户记住是自己介绍到店的，交易的该笔业务给予此业务人员提成。

3、店面活动：

a特价酬宾两款88元、99元（可选库存大的两款）。

b凡是购买超过60平米以上的，赠送100元的来回出租车费用。

c交全款的，一律打8折优惠（除特价货物）。

d总经理签单优惠一天再返利5%的现金。

以上文字写在临门右手的pop招贴板上，供到店顾客观看。

4、展板宣示。展板规格20xx*800(l),一块放在东门左侧（右边是pop画），内容是宜华公司简介，有文字、宜华城鸟瞰图、领导人参观图，规划方案《木地板促销活动方案》。一块放在西门右侧，内容是宜华公司成长足迹，用列举方式说明其取得的巨大进步。

5、导购员可以增加两名，最好统一服装、加戴胸牌。店内放音响，可以是宜华产品的介绍，可以是轻音乐。导购员记下潜在客户的信息。

六，注意事项：此项促销活动的所围绕的核心是让更多的潜在客户到店面选择、询问，进而通过导购员锁定客户。应此，条幅也好、店面内的招贴、展板也好主要起到的是吸引“注意到”和“来看”的目的，起到的是延长客户的注意力尽可能多的投放时间在我们的产品上，起到的是辅助作用，业务人员的邀请“到店看看”与“许诺有赠”则起到是否购买的前提作用。最后是导购员的介绍，将实惠的“实处”讲出来，这是直接决定购买的关键。

药房合作共赢方案篇二

宣传目的：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。

宣传主题：___大药房进社区免费咨询检测送健康公益活动

人员组成：管理人员1名，员工2-3名

物质准备：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_展架3个。

活动形式：在新门店周边各社区轮流开展(以周边市场为主)。

总部支持：200份卡包做为活动赠品。

活动赠品赠送要求：

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_元，满100元抵_元。

操作流程：

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。

活动注意事项：

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。

f□__店每天抽调一个人做社区活动，__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）

药房合作共赢方案篇三

中秋佳节

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

__年__月__日-__年__月__日

五、活动方式

打折、买赠、义卖

六、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。

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、活动预算

略

九、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。

药房合作共赢方案篇四

药店六一活动策划方案_大药房儿童节 促销活动方案

六月，正是入夏的季节，药店可以通过六一儿童节活动，来促销热卖防暑类药品、凉茶，而这个时节也是开学考试的时期，适当促销补脑保健品也是个不错的选择。夏天也是减肥、降脂女性保健品的销售旺季。通过六一活动，可以有效的提高药店知名度，并且增加人气。

大药房六一儿童节活动策划方案 一、活动主题：“快乐六一、我爱宝宝” “关爱母亲”

二、活动目的：利用节日消费高峰，拉动女性儿童保健品药品的销量；回馈广大消费者，建立忠诚度。

三、活动时间和地点：6月1日——6月3日 某某大药房

四、活动宣传：1、dm发放：活动前三天在学校门口向接送孩子的女性家长发放，在居民菜市场门口向进出居民发放，在附近商场门口向女性朋友发放。在发放宣传单时，可简单介绍活动的地点、时间、以及大体内容
2、dm设计：在宣传单上要体现儿童、妈妈、爸爸，一家人开心、幸福的场面，给人温馨幸福的感觉。首页为主题页，突出活动主题，将优惠阐述清楚，举办活动门店的时间和地址。其他页为主要优惠特价商品文选，可分为儿童滋补、凉茶系列、保健品、心脑血管、功能性药品等分别标注。礼品也要出现在dm中，以吸引人气。
3、会员短信通知：在活动前三天提前通知会员顾客，活动期间享受双倍积分，或8.8折优惠，可免费领取小礼品。

五、活动方案：1、开门有礼：活动期间，前61名进店的女性顾客，免费赠送小礼品。（例：小盆）注：免费礼品放在大门口，引导顾客进店门口排队；先排队等开门后开始发放礼品，礼品摆放店门口。

?:关注宝宝健康:活动期间,在药店门口放一台人体身高、体重测量仪。免费为儿童测量身高、体重。在测量仪边放置儿童身高体重对照表。以便家长对照儿童是否符合正常儿童的标准,可派专人指导,并推介儿童保健品。

?:宣传单抵现金使用:活动期间,凡持有完整、整洁本次活动宣传单到活动门店购药的顾客(特价药品除外),超过10元,可抵2元现金使用。

?:特价专区:活动期间,在药店进门处,特设一元、两元、五元、十元特价专区。主要在常规感冒用药、痲子粉、凉茶、夏桑菊、板蓝根、凉茶等商品。选择25个品种进行低价销售,让顾客得到真正的实惠。

?:购药有礼、抽奖大型活动:活动期间,购买药品满61元,可参加现场抽奖一次。中奖率100%,依次类推,单张小票最多可抽奖三次。每天推出奖项610份,抽完为止。

幸运奖若干:抽纸一盒(提前定制,抽纸包装以宣传药店为主)
每天抽奖人数 610人

?:会员招募:活动期间,可免费办理会员卡,会员卡可长期享受会员药品优惠,长期享受积分活动。积分兑换奖品。奖品设置要合理,礼品要有使用性。

?:买100送50活动:活动期间,凡在本店购买保健品,买100元送50元现金券。现金券分五张,每张面额10元,现金券上面要注明使用规则:现金券不可兑换现金;一次性买够50元(特价药品除外),可使用一张现金券,一次性最多使用三张;现金券在有效期内使用,过期作废。

7、抽纸2000份(用于抽奖及会员免费礼品)5000元左右

8、吊旗x展架、海报、展板、条幅、大遮阳伞、气球、彩虹

拱门、抽奖箱□pop等

1、安排足够数量的营业员，并佩戴工作卡 2、现场有人员维持秩序

3、现场咨询人员、销售人员分工明确相互配合 4、应急人员。提前到城管工商部门办理审批手续。

收银两人:一人结账，一人回收宣传单、办理会员卡、发放现金券 特价专区两人:负责推介，及时将卖完的药品补齐，避免出现卖断货。抽奖一人或两人:闲时一人负责并登记发放奖品，忙时可两个人，一人尽量用麦克将抽奖结果大声说出来。

接待人员两人:活动期间，热情接待顾客，引领顾客至专柜，发放宣传单，介绍活动。

发放小礼品一人:负责发放开门有礼的礼品，礼品发放完协助抽奖。儿童测量仪两人:最好是对儿科有所了解，有亲和力，喜欢小孩子，善于推介儿童保健品。

营业员若干:活动前培训营业员关联销售，及活动内容，使每个营业员都必须熟知药店做了什么活动，哪些药品参加活动，哪些不参加，以免给顾客带来麻烦，造成不良影响。

提前安排现场工作人员，分配到人，各司其职。八、现场执行要点

1、工作人员第一个到达现场，各就各位

活动目的:打开市场消费者的认知度，稳定老客户，开发新客户，抢占市场份额。

优点陈述:通过活动回馈老客户，开发新客户，有效宣传嘉诺品牌，增强嘉诺医药亲和力

(针对孩子厌食、挑食、瘦弱多病等症状)(各年龄段不同搭配组合)活动话术: 一、可以给宝宝适当添加一点鲜榨的新鲜蔬菜水果果汁, 调节一下宝宝的口味;二、宝宝脾胃虚弱引起厌食, 可以给宝宝吃点婴儿健脾散和健胃消食片;三、宝宝缺锌、钙引起厌食, 缺锌的症状主要有:1、厌食。缺锌时味觉功能减退, 味觉功能降低, 食欲不振, 进食减少, 消化能力也减弱;2. 生长发育落后。3. 头发稀少发黄。4. 容易感冒。缺锌者免疫功能降低, 易患各种感染性疾病, 包括腹泻;感冒等。补锌当属食补。多吃含锌丰富的食物如鱼、瘦肉、动物肝、肾、蛋黄、奶制品等, 还要多吃水产贝壳类。如牡蛎、肉、干贝等, 多吃硬壳类食物如栗子、胡桃、花生等。中药补锌也能起到良好效果。中药何首乌含锌量就很高。

(针对孩子智力发育迟缓、学习能力不强、学习能力低下, 不能在规定的时间内完成考试, 作业书写困难, 不能集中注意力, 思想不能集中, 特别是在做作业时, 好走神等症状)(各年龄段不同搭配组合)活动话术: 宝宝基本都需要补充dha的, 目前dha来源主要有动物性的深海鱼油和植物性的海藻。其中海藻微藻是目前最优质的dha来源, 纯天然、植物性, 抗氧化能力强□dha含量高□epa含量极低。特别适合婴幼儿, 可以有效促进婴幼儿大脑, 神经系统和视网膜发育, 提升智力和视力, 而且没有任何副作用。

宝宝成长套餐

(针对孩子身高发育缓慢症状)(各年龄段不同搭配组合)活动话术: 维生素a□d□c和矿物质钙、铁、磷等是促进幼儿长高的重要成分。牛奶、蛋类、豆类、鱼类、瘦肉等食品中含量丰富。

药房合作共赢方案篇五

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。

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。

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、活动预算 略

九、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。

2、专家现场免费义诊, 仪器免费检测 3、会员奖品大派送

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

当前促销活动往往不被消费者关注，消费者参与热情不高，容易导致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。

常见的促销活动形式：主要有三种，即降价和打折、派送礼品、现场有奖促销。在具体的操作，特价和打折对一些敏感的消费群体的影响力是最大的，特别是部份敏感药品价格的特价极易起到事半功倍的作用。与之相对应的是派送，会员礼品派送可以让会员享受到其消费者的价值，达到稳定前其会员这个忠实消费群的目的。现场有奖促销是提高活动现场购买欲望和吸引人气的重要手段，是活动成功的保证。一般说来，消费者接受活动信息的模式为：注意——兴趣——欲望——行动——满足。共2页，当前第1页12

一、促销活动的目的通过丰富的活动形式，吸引更多消费者和稳定药店基本消费群(会员)，形成参与和购买热潮，传播服务理念，形成口碑传播。活动以达到直接的经济效果和迅速扩大占领市场的目的。

二、活动内容根据主题确定

1、活动信息发布可选择在药店周边地采用宣传单投递、口碑宣传，各家各户高密度甩投，其宣传单总量为1万份，投递的重点为集市商业区、菜市场、居住门户、老年人娱乐活动中心等等。电话通知到每一位药店会员。2、从11月26日—10月27日开始发布促销活动广告信息。3、在aa大药房门口挂横幅一条，内容为活动主题口号，时间为11月25日—11月30日。

3、现场布置

活动现场布置得好，可以使活动进行的有条不紊，增加活动气势和氛围，吸引更多人参与。

写有活动主题的横幅。

突出活动主题内容的大幅展板和背板。挂旗、桌牌、大幅海报、宣传单。

咨询台、礼品(会员奖品)发放台、抽奖箱等等。义诊检测服务台. 人员安排

现场义诊人员、销售员工既要分工明确又要相互配合。四、现场执行要点 1. 人员, 活动物资准备就绪. 2、宣传人员现场派发宣传单, 介绍活动内容, 引导顾客进药店或参与义诊活动。

3、掌握好活动节奏, 维持好现场秩序防止出现哄抢和其他意外, 以免造成负面效应。

药房合作共赢方案篇六

——(1月冬季药店活动方案) 药店活动策划方案, 第一点是营销管理的目标; 第二点是营销管理的行动; 第三点营销管理的计划。

我们首先跟大家一起来看看营销管理的目标?

一般来说大家做营销管理无外乎:

第一个要对抗竞争对手的门店;

第二个活跃卖场气氛;

第三个促进企业的活力;

第四个强化连锁店形象;

第五个提高营业员的士气。

这个地方最重要的是士气。

天有三宝日月星，人有三宝精气神。所以对于员工来说精气神极其重要。如果我们的士气不太好的时候，我们的药店没有练好的时候，意志没有准备好的时候，我们在服务的过程当中依然会让顾客挑出来一些不满的地方。

第二个方面就是关于营销管理的行动，我们可以通过电话、短信大客户宣传、周边邻居宣传还有就是季节性营销。

第三个方面是营销管理的计划，也是对于我们营销管理而言最重要的一个部分。

我们将会从12个月，每个月给大家来讨论一个主题，每一个月针对这个主题我们找到相应的产品，而每一个月我们也针对这些产品在门店当中采取一些具体的行动。

那我们现在就分开从12个月一一来展述，关于我们的营销管理的一个体系。

首先请大家和我一起来思考1月份，在这个时间里如果我们来开启办理会员卡，开始对我们的会员进行积分换购，一年一个周期，将是一个好的开始。俗话说好的开始是成功的一半。这是第一个主题。

“新年新气象，积分当钱花”。针对我们的会员或非会员办理会员卡换取积分。

成为会员的这些顾客，告诉他们这一年为一个积分的周期，积多少分可以享受一个什么样的健康讲座，积多少分可以换购一些什么样的礼品等等。积分最终可以拿来当钱消费，来购买我们的产品。

我们在元旦节这一天或者是元旦节这三天，我们可以告诉消费者双倍积分。原来我们是一块钱积一分，现在你如果消费三百元就直接给你积分六百分，来刺激消费者的购买欲望，来增加我们的销售业绩。

我们来看第三个主题，“新年礼品您准备好了吗？”

对于中国人来说，我们是礼仪之邦，面子之国，人与人之间非常的注重礼尚往来，我们会给我们的领导、长辈、客人、家人、父母、孩子、情人准备各种各样的礼品。

比方说这些系列的保健食品、器械，无论是医疗器械还是保健器械都可以，另外药店中不少的药店开始卖起了母婴产品、化妆品、农副产品以及药妆产品等等。

这些产品都可以当做礼品来赠送，既然我们知道礼尚往来，而在药店当中也准备了很多可以送礼的产品，比方说我们送一份冬虫夏草，我们就可以对顾客说“母亲节到了立即给妈妈一份惊喜”。

比方说当药店准备好了云南白药的螺旋藻，我们马上就可以告诉消费者，在橱窗上做一个橱窗的主题“新年到了，云南白药螺旋藻提醒您，给妈妈一个惊喜。”

这些都是关于礼品我们应该去准备的。如果在我们的药店当中把冬虫夏草、西洋参、灵芝三个产品组合在一起，捆绑式地为顾客推荐的时候，我们传递了一种新的健康理念，养生理念。

我们再来看第四个主题，一月份的时候天气还非常的寒冷，可以在药房的橱窗上贴上八个字“天气寒冷谨防感冒”

我们挑选一些感冒的、抗病毒的、抗生素的、止咳化痰的、解热镇痛的或者是一些含片等等，把这些产品用pop张贴在我

们药店的橱窗上，提醒消费者天气寒冷，要注意谨防感冒。怎么来防治感冒，现在产品已经出现在橱窗上了，多少钱也非常醒目。

一月份的时候天气还相对比较寒冷，我们的皮肤依然还容易产生冻疮，由于这种皮肤比较干燥，同时也会出现皮肤的开裂，所以我们还可以出现一个主题叫“新年护肤您准备好了吗？”，药店当中的一些唇膏、护手霜、化妆品等等，就可以推荐给顾客。

药店卖场气氛的〈门店音乐〉吧！

或咨询客服

咨询享受免费赠送价值400元，有助于营造