

# 最新零售药店促销方案 药店活动方案(大全6篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 零售药店促销方案篇一

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“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。

## 零售药店促销方案篇二

### (1) 促销主题

“温馨母亲节，健康好妈妈”——送礼送健康

### (2) 活动时间

活动时间为5月7日至5月13日，持续一个星期。

### (3) 促销对象

有购买能力且想要购买母亲节礼物的消费者，主要以母亲年纪较大的消费者为主，除此之外还包括一部分孕妇及刚刚生产不久的少妇的家人。

### (4) 促销地点

唐人医药海港区、山海关区和北戴河区的卖场和分店、诊所。

### (5) 促销产品

促销产品主要为中老年人药品、孕妇保健类药品。

将药品进行简单分类，区分出两个类别的药品。

将相应药品进行促销组合，推出母亲节促销套装。

## (6) 促销方法及具体内容

附送赠品：活动期间在店购买孕妇保健类药品赠送孕期健康保健手册一本；购买中老年药品赠送中老年医药常识手册一本，且可获得免费提供的精美包装袋一个。

活动期间凡在唐人医药商场及各分店消费满50元或者购买套装的顾客赠送精美包装的康乃馨一支。非母亲节当天购买的消费者可凭购物小票于5月13日当天在任何一家唐人医药卖场及分店获取。

活动期间凭宣传单可到唐人诊所接受免费体检一次。

抽奖：活动期间唐人医药各卖场店面均准备“温馨五月，感恩母亲”寄语版，消费者可以在上面写上自己对母亲的祝福。有意愿参加抽奖活动的消费者可留下电话或邮件等联系方式，5月13日活动即将结束时将举行抽奖活动，活动将抽取10名幸运者，提供昌黎水岩寺往返全程路费及上香费用(限带3名家人)。会员优惠：活动期间会员在原优惠基础上可进行积分换购活动，凭积分可换取相应消费品。另外活动期间会员购买积分加倍。

折扣优惠：活动期间中老年人用品、孕婴药品九折优惠。

## (7) 促销媒介

传播活动信息，扩大活动接触度。

售点媒介：活动期间在唐人医药各分店玻璃窗张贴海报。海报大小为1开纸大小，竖着列明活动细则等。在主要卖场(唐人金三角店、人民广场店)制作精美展板，陈列于卖场外面，吸引消费者注意。

活动期间在唐人所有的店面前放置气球彩虹门，渲染气氛，

吸引消费者。

在所有店面悬挂横幅标语，标语内容为“快乐母亲节，健康好妈妈——送礼送健康，唐人医药母亲节亲情回馈”。5月5日—5月7日对员工进行促销培训，保证活动期间员工服务质量。

道具媒介：5月12日、5月13日两天在太阳城附近发放彩印宣传单。5月6日在各店面辐射区域内发放宣传单。

设计制作孕妇保健手册和中老年健康手册，作为附送赠品。购买质优价廉、外形美观的精美包装袋包装中老年药品和孕妇保健药品。

5月12日、5月13日购买康乃馨作为赠品准备。

设计制作寄语板，为顾客提供签字笔和贴纸。

其他媒介：通过互联网或者电话平台给会员发送活动邮件。

## **零售药店促销方案篇三**

加强药店外在形象，扩知名度。

依据国家法定节日或周末时间提前自行安排

打折、买赠、义卖

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、僻家庭凭借证明可免费获得家庭药箱一盒(共500份)。

本店开展xx老年人保健品义卖活动，所得利润全部捐于xx僻基金，用于无钱就医同胞。

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。

药店根据自身情况自行决定

- 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，药店两节活动准备要提前，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，结合自己受众人群适度调整。

- 1、真情回报,购物有礼,型优惠活动
- 2、专家现场免费义诊,仪器免费检测
- 3、会员奖企派送

## 零售药店促销方案篇四

1、紧抓药店，强化终端促销力度及助销效果，活动前期在终端点以pop□kt展板、货架贴等多种形式大力宣传□“xxxxxx□特别适宜免疫低下、易疲劳者”“xxxx中国驰名商标产品”。

2、用大的陈列面、好的陈列位置配合、承接平面媒体宣传，赠品要求插有赠品标识，让顾客一目了然。地堆陈列统一为：产品+赠品+手绘pop□

3、活动前组织导购员明确活动内容、任务，进一步熟悉公司保健品成份、功效，统一输出口径。

为推动各地连锁事业的发展，为更多的零售企业提供相互交流的机会，希望全国各零售连锁超市采购总监、采购经理、企划经理、企划主管等都能够踊跃参加，把我们最具新颖、独特，可操作性强的金点子方案都展现给大家以便互相交流，互相学习。

## 零售药店促销方案篇五

活动前期：

2、卖场气氛布置：吊旗、气球、彩带、横幅、端架堆头、促销车等布置。

3、商品摆放□dm商品必须摆在显眼位置，并且一定要附有爆炸牌。根据库存和销量选择端架、玻璃柜面、货架一、二层中间。

4、店长必须对本次活动的操作思路及dm单张进行培训，并进行学习抽查。检查价码牌，活动价与dm单、电脑是否对得上。

活动期间：

1. 店长要注意dm商品库存和及时补货，并根据销量做计划。

2. 特价商品须做好防收购。



商品和特价商品必须插上“此商品不参与赠礼”小牌。

4. 所有员工销售过程中请及时将货架商品整理整齐、补充。

5. 注意加强防盗意识。

## 零售药店促销方案篇六

2、安宫牛黄丸399元/粒

3、倍他乐克2.5元/盒

4、脑心通胶囊15.5元

5、诺和龙48元/盒

6、复方丹参滴丸18.8元/盒

7、牛黄解毒片0.1元/代

8、氨咖黄敏胶囊0.1元

9、地奥心血康胶囊2.5元/盒

10、妇炎洁洗液2.8元/瓶

11、拜心酮28元/盒

12、感康3.8元/盒

13、盐酸二甲双胍片0.5元/瓶

14、依苏5mg6.8元/盒

15、马应龙痔疮膏2.5元/支

16、开同245元/盒