

药店促销方案(精选10篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

药店促销方案篇一

- 1、培训时间：2月2日和3日。全体店员分成两批进行集中培训。
- 2、培训主讲人□xx
- 3、培训主考人：金xx□王xx
- 4、培训考试未及格处罚：在系统中公告名单，并按照1元制度进行处罚，即第一次不合格处罚1元，第二次不合格处罚10元。

药店促销方案篇二

提升门店业绩，发展会员

xx店岁末感恩6重礼

20xx年xx月xx日至xx日(周五一周日)

1、达额有礼！

(1)满38元，送精美小礼品一份；

(2) 满98元，送价值6元的纸手帕一条；

(3) 满198元，送价值12元的卷纸一提；药店促销活动策划方案
(4) 满298元，送价值118元的施泰福霏丝佳修润洁肤露100ml一支或施泰福霏丝佳修润沐浴露150ml一支或价值198元的施泰福霏丝佳修润密集滋养霜50ml一支。

(5) 满398元，送价值248元的施泰福诗蓓白防晒乳霜spf30+/pa++60g一支或者价值298元的施泰福霏丝特护修润乳液100ml一支。

(6) 满680元，送价值614元的施泰福护肤品套装(含：施泰福霏丝佳修润洁肤露100ml一支、施泰福霏丝特护修润乳液100ml一支、施泰福霏丝佳修润密集滋养霜50ml一支)

2、特价促销。

中药类特价商品至少10种；

设定5个左右适合场外活动叫卖吸引人气的特价商品。

促销活动商品的设定避免与同期进行的商品促销活动冲突。

3、凭消费小票免费办理会员卡。

4、名老中医现场咨询。

5、场外活动。

1、门店宣传

(1)a4宣传单：用于店派，数量待定。店长具体安排派发人员和线路位置□xx月xx日开始派发，营运部安排支持和协助。

(2) 易拉宝：4个。(有质量保证)

(3) 门店手写pop内容参考活动内容和特价商品目录。

(4) 会员短信。选择活动门店会员，内容以短信申请单为准。活动开始前一天完成发送。

(5) 气球布置。可做拱门或成串悬挂气球营造门面活动气氛。在橱窗、中药柜、货架、堆头pop张贴处点缀气球，使堆头和pop更显眼夺目，形成浓厚的内场活动气氛。

2、商品陈列。门店需重点做好以下陈列

(1) 赠品堆头。畅销特价商品和赠品在正门靠近收银台的柜台或正门橱窗区域做堆头。堆头大气、有创意，辅以pop宣传或气球点缀抢夺顾客眼球。

(2) 季节性畅销特价商品堆头。要求整齐、整洁、丰满，并要突出重点，活动特价商品必须写爆炸牌标示活动价格。

XXXXX

XXXXX

1、营运部：确定活动场地，并协调好活动期间的物管和城管，确保现场活动顺利进行，并安排场外活动相关物料到位；安排活动当天需到场的公司及门店人员。

2、推广部：提供中药活动品种；宣传物料设计和制作，确保物料及时到店；会员短信发送。

3、采购部：提供西药类活动品种。

4、市场计划部：确定活动商品价格。确定活动厂家；活动当

天现场做厂家协调工作。

5、信息部：相关设定支持。

6、物流部：相关物料配送。

拟制□xxx

审核□xxx

批准□xxx

药店促销方案篇三

提升门店业绩，发展会员

xx店岁末感恩6重礼

x月x日至x日（周五一周日）

1、达额有礼！

（1）满38元，送精美小礼品一份；

（2）满98元，送价值6元的纸手帕一条；

（3）满198元，送价值12元的卷纸一提；

（4）满298元，送价值118元的施泰福霏丝佳修润洁肤露100ml一支或施泰福霏丝佳修润沐浴露150ml一支或价值198元的施泰福霏丝佳修润密集滋养霜50ml一支。

（5）满398元，送价值248元的施泰福诗蓓白防晒乳霜spf30+/pa++60g一支或者价值298元的施泰福霏丝特护修

润乳液100ml一支。

(6) 满680元，送价值614元的施泰福护肤品套装（含：施泰福霏丝佳修润洁肤露100ml一支、施泰福霏丝特护修润乳液100ml一支、施泰福霏丝佳修润密集滋养霜50ml一支）

2、特价促销。

20-30种商品特价促销，其中5-10个0毛利季节性商品作为dm单重点宣传商品；中药类特价商品至少10种；设定5个左右适合场外活动叫卖吸引人气的. 特价商品。

促销活动商品的设定避免与同期进行的商品促销活动冲突。

3、凭消费小票免费办理会员卡。

4、名老中医现场咨询。

5、场外活动。

1、门店宣传

□1□a4宣传单：用于店派，数量待定。店长具体安排派发人员和线路位置□x月x日开始派发，营运部安排支持和协助。

(2) 易拉宝：4个。（有质量保证）

(3) 门店手写pop□内容参考活动内容和特价商品目录。

(4) 会员短信。选择活动门店会员，内容以短信申请单为准。活动开始前一天完成发送。

(5) 气球布置。可做拱门或成串悬挂气球营造门面活动气氛。在橱窗、中药柜、货架、堆头□pop张贴处点缀气球，使堆头

和pop更显眼夺目，形成浓厚的内场活动气氛。

2、商品陈列。门店需重点做好以下陈列

(1) 赠品堆头。畅销特价商品和赠品在正门靠近收银台的柜台或正门橱窗区域做堆头。堆头大气、有创意，辅以pop宣传或气球点缀抢夺顾客眼球。

(2) 季节性畅销特价商品堆头。要求整齐、整洁、丰满，并要突出重点，活动特价商品必须写爆炸牌标示活动价格。

1、营运部：确定活动场地，并协调好活动期间的物管和城管，确保现场活动顺利进行，并安排场外活动相关物料到位；安排活动当天需到场的公司及门店人员。

2、推广部：提供中药活动品种；宣传物料设计和制作，确保物料及时到店；会员短信发送。

3、采购部：提供西药类活动品种。

4、市场计划部：确定活动商品价格。确定活动厂家；活动当天现场做厂家协调工作。

5、信息部：相关设定支持。

6、物流部：相关物料配送。

药店促销方案篇四

甜蜜情人节，甜蜜蛋黄派

1、重点活动门店：家纺城药店、许巷药店、通元药店、皮都药店、双山药店、城北药店、百步药店。

2、非重点活动门店□xxxx医药其他门店

2月11、12、13、14日(重点活动门店)

2月13、14日(非重点活动门店)

春节后返回工作岗位的青年务工者。

1、针对春节促销活动没有覆盖返乡人群的缺陷，针对该部分人群进行一次促销活动；

2、发放现金券，固化客户群体，增加销售额和销售机会；

3、消化春节期间购进，尚未使用完毕的蛋黄派。

1、主推活动形式

药店促销方案篇五

持医保卡消费优惠多多。

利用促销活动传递开通医保的信息，提升企业知名度，维护老顾客，开发新顾客，从而提升销售业绩。

20xx年x月x日——20xx年x月x日

1、凭医保卡可免费办会员卡，享受会员权益。

2、保健品8.8折(xxx系列□xxx系列)，中药贵细精品8.8折

3、持医保卡消费满就送：

持医保卡消费满28元送洗洁精1瓶

持医保卡消费满48元海天酱油一瓶

持医保卡消费满68元送奥妙洗衣粉一包

持医保卡消费满88元送纸巾一条(10小包)

持医保卡消费满128元送小沐浴露1瓶(名牌)

持医保卡消费满198元送纸巾一条(10卷)

持医保卡消费满288元送5kg香米一包

持医保卡消费满498元送4l金龙鱼调和油1瓶

药店促销方案篇六

甜蜜情人节，甜蜜蛋黄派

二、活动门店

1、重点活动门店：家纺城药店、许巷药店、通元药店、皮都药店、双山药店、城北药店、百步药店。

2、非重点活动门店：****医药其他门店

三、活动时间

2月11、12、13、14日(重点活动门店)

2月13、14日(非重点活动门店)

四、主要目标客户群

春节后返回工作岗位的青年务工者。

五、活动目的

- 1、针对春节促销活动没有覆盖返乡人群的缺陷，针对该部分人群进行一次促销活动；
- 2、发放现金券，固化客户群体，增加销售额和销售机会；
- 3、消化春节期间购进，尚未使用完毕的蛋黄派。

六、活动形式

2、主推活动形式2：穿越情人节，保健送父母。所有营养品均8折酬宾，写上地址和祝福话语，免费邮寄回家乡(不需要免费邮寄的，折后金额满100元者再赠送无使用限制的现金券10元)

药店促销方案篇七

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。

药店促销方案篇八

提升门店业绩，发展会员

xx店岁末感恩6重礼

x月x日至x日(周五一周日)

1、达额有礼！

(1) 满38元，送精美小礼品一份；

(2) 满98元，送价值6元的纸手帕一条；

(3) 满198元，送价值12元的卷纸一提；

(4) 满298元，送价值118元的施泰福霏丝佳修润洁肤露100ml一支或施泰福霏丝佳修润沐浴露150ml一支或价值198元的施泰福霏丝佳修润密集滋养霜50ml一支。

(5) 满398元，送价值248元的施泰福诗蓓白防晒乳霜spf30+/pa++60g一支或者价值298元的施泰福霏丝特护修润乳液100ml一支。

(6)满680元，送价值614元的施泰福护肤品套装(含：施泰福霏丝佳修润洁肤露100ml一支、施泰福霏丝特护修润乳液100ml一支、施泰福霏丝佳修润密集滋养霜50ml一支)

2、特价促销。

20-30种商品特价促销，其中5-10个0毛利季节性商品作为dm单重点宣传商品；中药类特价商品至少10种；设定5个左右适合场外活动叫卖吸引人气的特价商品。

促销活动商品的`设定避免与同期进行的商品促销活动冲突。

3、凭消费小票免费办理会员卡。

4、名老中医现场咨询。

5、场外活动。

1、门店宣传

(1)a4宣传单：用于店派，数量待定。店长具体安排派发人员和线路位置□x月x日开始派发，营运部安排支持和协助。

(2)易拉宝：4个。(有质量保证)

(3)门店手写pop□内容参考活动内容和特价商品目录。

(4)会员短信。选择活动门店会员，内容以短信申请单为准。活动开始前一天完成发送。

(5)气球布置。可做拱门或成串悬挂气球营造门面活动气氛。在橱窗、中药柜、货架、堆头□pop张贴处点缀气球，使堆头和pop更显眼夺目，形成浓厚的内场活动气氛。

2、商品陈列。门店需重点做好以下陈列

(1)赠品堆头。畅销特价商品和赠品在正门靠近收银台的柜台或正门橱窗区域做堆头。堆头大气、有创意，辅以pop宣传或气球点缀抢夺顾客眼球。

(2)季节性畅销特价商品堆头。要求整齐、整洁、丰满，并要突出重点，活动特价商品必须写爆炸牌标示活动价格。

1、营运部：确定活动场地，并协调好活动期间的物管和城管，确保现场活动顺利进行，并安排场外活动相关物料到位；安排活动当天需到场的公司及门店人员。

2、推广部：提供中药活动品种；宣传物料设计和制作，确保物料及时到店；会员短信发送。

3、采购部：提供西药类活动品种。

4、市场计划部：确定活动商品价格。确定活动厂家；活动当天现场做厂家协调工作。

5、信息部：相关设定支持。

6、物流部：相关物料配送。

药店促销方案篇九

甜蜜情人节，甜蜜蛋黄派

1、重点活动门店：家纺城药店、许巷药店、通元药店、皮都药店、双山药店、城北药店、百步药店。

2、非重点活动门店□xxx医药其他门店

2月11、12、13、14日（重点活动门店）

2月13、14日（非重点活动门店）

春节后返回工作岗位的青年务工者。

1、针对春节促销活动没有覆盖返乡人群的缺陷，针对该部分人群进行一次促销活动；

2、发放现金券，固化客户群体，增加销售额和销售机会；

3、消化春节期间购进，尚未使用完毕的蛋黄派。

2、主推活动形式2：穿越情人节，保健送父母。所有营养品均8折酬宾，写上地址和祝福话语，免费邮寄回家乡（不需要免费邮寄的，折后金额满100元者再赠送无使用限制的现金券10元）

药店促销方案篇十

一、促销主题：持医保卡消费优惠多多。

二、促销目的：利用促销活动传递开通医保的信息，提升企业知名度，维护老顾客，开发新顾客，从而提升销售业绩。

三、活动时间□20xx年11月1日——20xx年11月5日

四、促销方式：

1、凭医保卡可免费办会员卡，享受会员权益。

2、保健品8、8折(汤臣倍健系列、惠世康系列)，中药贵细精品8、8折

3、持医保卡消费满就送：

持医保卡消费满498元送41金龙鱼调和油1瓶

4、惊爆超低价：龟苓膏10元/6盒，抗病毒口服液16、5元/盒，王老吉凉茶12元/包，太极玄麦柑桔颗粒11、8元/包，阿胶液体42元/盒，修正益气养血口服液35元/盒，999润通茶25、8元/盒，701跌打镇痛膏3、9元/盒(大参林会员价4元/盒)□25mg倍他乐克5、5元/盒，北京降压0号6元/盒，复方丹参滴丸(150粒)19、9元/盒，拜新同33、5元/盒。