

# 母亲节药店活动方案(优质5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 母亲节药店活动方案篇一

配合dm单的宣传，门店门口可悬挂一条展现活动内容的横幅——“特别的’爱给特别的您，母亲节四重好礼送母亲——药店母亲节促销活动”。

药店应更好地融入零售的行业气氛，充分借鉴超市促销经验，充分利用母亲节的活动寻求在女性美容保健品、女性滋补药品、妇科药品、品类上的业绩突破。

每年五月的第二个星期天，是西方节日之一——母亲节。

母亲节，是国际上普及度较高的节日，在零售业中，许多超市会在母亲节当天推出别出心裁的促销活动，但是在医药零售行业里，专门做“母亲节”促销活动的企业却很少，许多药店人认为母亲节离我们很远。

其实，只要我们促销方法得当，目标顾客群锁定精准，计划执行到位，“母亲节”也是一个能给药店带来不菲业绩的节日。药店是主妇们经常光顾的地方，所以我们可以“亲情”、“感恩”上做文章，推出一些有助于提升药店形象的促销活动。

今年母亲节为5月11日，活动时间可以设定为5月9日至5月11日。

药店应更好地融入零售的行业气氛，充分借鉴超市促销经验，

充分利用母亲节的活动寻求在女性美容保健品、女性滋补药品、妇科药品、品类上的业绩突破。通过今年的母亲节促销活动，门店力求日后形成母亲节的促销习惯，以达到争取更多新顾客、稳固老顾客的目的。

以“感恩”为整个促销活动的主线，促销的主标题可确定为“感恩母亲！让我们共同回报母亲的爱！——药店母亲节促销活动”

目标顾客群主要锁定为三个群体

三十岁左右的年轻女性

四十五岁左右的中年妇女

这个群体的人，既要孝敬已步入老年的母亲，自己又有大多数母亲的需求——“保持健康美丽，让青春永驻！”，所以她们是母亲节促销活动的中坚力量。而且，按照中国人的习惯，一般她们全都是家里的“财政部长”，很有消费能力。

六十岁左右的老年妇女

她们一般都有退休工资、保障，她们寻求的是如何让自己更开心、更健康，因此她们对自己所需产品的消费能力是惊人的。

母亲节鲜花来就送，红包大派送！

活动期间，到店的前100位顾客无论消费多少均获赠康乃馨一支、男性顾客也可通过送花告诉他们母亲节马上到了，请将花赠送给自己的母亲或夫人。

为了表示门店对母亲们的祝福，活动期间，每天上午9:30~10:00、下午3:30~4:00，门店向三十岁以上女性派

发100个红包，每个红包装有面额为5元的代金券，上下午时间段各派发50个。在门店消费达到30元即可使用代金券一张，每人每天限用一张母亲节，让母亲的脚更踏实！

活动期间，门店所有足浴盆一律八折销售、电动按摩棒一律七折销售。

这类产品的主要推销对象为四十五岁左右的中年妇女，因为她们既用来孝敬母亲，也可用来犒劳自己、电动按摩棒通过电动按摩可以缓解一身疲劳，也是一款特别适合中老年人的产品。

尽一份孝心，送一份美丽，让母亲青春永驻！

活动期间，维生素e胶囊买一送一（原品或赠品），大豆异黄酮+钙尔奇d原价xx元现价xx元。这类产品的主要消费对象为三十岁左右的年轻女性，她们购买此类产品的目的多为送给母亲，让妈妈更加美丽健康。

母亲节，百种特价商品任您选！

这是作为整个母亲节促销活动的一个辅助环节，通过特价、低价商品来吸引更多的顾客进店，以带动其他商品的销售特价商品主要选择妇科药品（乌鸡白凤丸、血糖试纸、心脑血管类药品（高血压用药）、更年丸、滋补安神类药品（六味地黄丸、千金妇科片、益母草颗粒、血糖仪、逍遥丸、安神补脑液、内分泌科药品和用品（糖尿病用药、）、金鸡胶囊、）

活动宣传方式主要以dm单为主□dm单印刷数量一般控制在5000~10000份/店。

dm单在发放前就应该确定好发放线路，并落实发放线路责任人、门店安排员工于活动两天前的上午7:00□8:30□dm单派发

应一人一份、下午5:00~7:00（门店可以进行调整）在门店覆盖区域内的菜市场 and 超市门口进行派发、一户一份。

在发放dm单时要有针对性地发放，不要将dm单发给没有消费能力的小学生，公园、菜场门口、活动的地点和时间、小区门口可作为重点发放地点、发放dm单时发放人员一定要做好口头宣贯工作，一定要向接受dm单的人简明扼要地讲述一下活动的主要内容，便于被发放对象快速了解是谁在做促销活动、活动能带来什么好处。

配合dm单的宣传，门店门口可悬挂一条展现活动内容的横幅——“特别的爱给特别的您，母亲节四重好礼送母亲！”或“在这个全天下母亲的节日中，我们在为母亲送上诚挚祝福的同时还给她们送上实实在在的实惠！”

有电子显示屏的门店可在屏幕上滚动播放促销活动的主要内容。除促销内容外，字幕还可以参考以下内容：

感恩母亲孕育我们的生命。

感恩母亲含辛茹苦地抚育了我们，并对我们不离不弃。

感恩母亲在我们学业上、事业上的强大后盾支持。

感恩母亲在安度晚年时还辛勤地帮我们抚育下一代。

感恩母亲给我们点亮人生的明灯，给我们的人生道路指引正确的方向。

最后，将促销活动的主要内容录音，通过门店的音响进行滚动播放。

在活动开始前，应对各项业绩指标进行预算，并将各环节负责人名单发给各门店。

毛利率指标活动期间平均毛利率为不低于30%

费销比指标活动期间费销比指标控制在0.07之内

客品数指标活动期间客品数指标为不低于1.9

### 活动前期造势

社区宣传，2人派发dm单，派发二天、横幅宣传、开业前2天在玻璃上张贴喷绘海报。

### 活动当天造势

当天主要路口派发dm单、店内气氛布置、气拱门、门口太阳雨篷搭建、安排在门口进行赠品发放。

在门店外布置大拱门、针对母亲节捆绑销售的优惠产品提示、营业员、货架上插气球、特价商品提示pop、吊顶上布置吊旗、pop、活动内容录音播放、收银员的统一话术。

1. 门店的礼品发放必须由专人负责，使用抵用券需满足一定消费金额，每人、每天只限抵用一次、活动须知在活动开始前应用pop书写并贴在显眼处。

2. 使用抵用券的消费者需在登记表填写真实的身份证号码和联系电话，以便公司检查核实、小票由门店员工收回保存，活动结束后将小票交由店长保管，店长用于和公司财务对账，同时每天营业结束后门店店长应对礼品发放情况进行登记。

3. 门店针对母亲节的足浴盆要用地堆摆放在门店显眼处，在礼品上要用红纸或黄纸写上“对妈妈的爱从脚底开始”、特价商品的爆炸签一定要在活动开始前准备好并放置于该商品的正前方。

4. 门店店长要利用早会或晚会时间提前将活动内容和注意事项传达到每一位员工。
5. 门店广播要从活动开始二天前播放□dm单从活动开始两天前发放，在发放之前门店店长要将发放的分组、分片情况以及发放时间安排、片组责任人在活动前一星期报门管部备案，以备门管部检查，在检查中如果发现门店不发、漏发现象的，要处罚当事人和店长。
6. 活动期间门店要注意安全，突发事件要在第一时间上报门管部，否则一切后果由门店自行承担。
7. 活动前要合理调整货位，将活动商品摆放在显眼的位置，并做好所有的准备工作。
8. 活动期间要合理安排好员工的上下班时间，活动前两天最好安排全店员工上班，后期视情况变化合理安排。
9. 活动结束后及时将礼品、、奖品发放情况上报门管部，并将剩余物品上交。
10. 门店收银员要在活动前提前将零钞准备好，如果不够及时和公司财务联系，由公司财务协调处理。

在促销活动结束后一星期内，门管部应组织各门店进行促销活动的总结和评估，对活动效果进行分析，以便更好地开展日后各个节日的促销活动。

## **母亲节药店活动方案篇二**

加强药店外在形象，扩大知名度。

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、贫困家庭凭借证明可免费获得家庭药箱一盒(共500份)。

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，结合自身受众人群适度调整。

- 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

## 母亲节药店活动方案篇三

一年一度的母亲节即将来临，为歌颂伟大的母亲，纪念母亲的恩情，发扬孝敬母亲的道德准则，栅堰社区计生协会和妇联共同开展了“妈妈您辛苦了”母亲节活动。活动要求由学生拿出自己平时攒的零花钱，在5月11日（周日）母亲节的那一天，和爸爸一起邀请妈妈到郊外农庄度过一个轻松愉快的节日。

通过活动培养孩子对母亲的敬爱之情，从而增强家庭和谐的福音。

- 1、8：30社区门口集合出发，9：00到农庄（大地之春休博园）
- 2、9：00—10：30参观农庄，拍照留影（我们将请妈咪宝贝摄影社参与拍摄，免费赠送家庭合影照片一张，纪念册一本。）
- 3、10：45—11：45家庭游戏（向妈妈献花、定格、找妈妈等五项）
- 4、12：00—13：00用餐（社区统一安排，每人50元标准）
- 5、13：30—14：30钓鱼（农庄提供鱼具）
- 6、15：00上车回嘉兴

以家庭为单位报名（爸爸、妈妈及孩子），孩子8岁以上。

8对家庭，

每个家庭150元

栅堰社区居委会二楼



(略)

5月9日

由五项游戏的总成绩分别设一等奖一名（奥运纪念币，价值200元），二等奖二名（奖品价值100元），三等奖三名（奖品价值50元），所有家庭均有参与奖。母亲节到了，为母亲送健康是母亲节药店促销的主题，而母亲的健康是儿女们最关心的话题，因此，母亲节药店促销活动自然吸引更多的过节的人们。

那么母亲节药店促销该注意什么呢，又该怎么去做呢？

首先，作为药店店长，应该在节日到来的前10天，就要制定好周密的促销活动方案，如哪些产品参加此次母亲节促销活动，如何促销(是买赠呢还是降价销售)，促销的力度有多大，需要哪些厂家支持和参与等等，都需要在这几天敲定，然后付诸行动。

给大家列一下常见的几种药店促销手段，给大家做个参考。

降价：消费者对于价格还是比较在乎的，但这种方式并不适合常用，对于新药店还是能起到一定作用的。

送礼品：相对于直接让利的实惠，送礼品也是一个不错的`方式。可以充分利用药厂的促销资源，并以对药店的形象起到一定的影响作用。

免费服务：“免费”给大家提供的就是一个方便，虽然药店不能以此为主要手段吸引顾客的到来，但在普遍讲究品牌服务的今天，这种所谓的免费服务还是不能少的。起码，人们或许不会冲着你的免费去，但也会满意于你的免费服务。

送挂号费：免费送出几块钱的挂号费，就很有可能把在医院

瞧病的病人吸引过来，而他们手中所持的，通常也都是药店所缺少的处方，而送挂号费本身，也是人性化服务的体现。

“另类”促销：一般药店促销都是比较严肃的，但对于一些想要造势的药店来说，采取一些不可思异的新想法，可能更多的吸引消费者的眼球。

第二，要做好店员的培训工作。为了让店员能更加专业地为顾客推荐相关保健品及药品，药店应组织相关店员进行专业知识的岗前培训，什么样的产品适合母亲节购买，都有什么好处。

第三，要做好母亲节相关商品的陈列工作。俗话说：好的商品陈列是成交商品的第一步，这说明商品陈列在零售药店的重要性。因此，在“母亲节”主题促销活动中，要将母亲节促销商品陈列做好，将他们摆在药店醒目的位置，扩大陈列面，并配以相关的促销海报和店堂广播，以吸引顾客的购买欲望。

最后，要提供专业的服务。对于来店顾客，不管其是否购买产品，均要提供专业的服务，以利于形成药店良好的口碑。

## 母亲节药店活动方案篇四

感恩的心——送给妈妈最好的

5月9日至5月11日。

今年母亲节为5月11日，活动时间可以设定为5月9日至5月11日。

药店应更好地融入零售的行业气氛，充分借鉴超市促销经验，充分利用母亲节的活动寻求在女性美容保健品、女性滋补药品、妇科药品等品类上的业绩突破。通过今年的母亲节促销

活动，门店力求日后形成母亲节的促销习惯，以达到争取更多新顾客、稳固老顾客的目的。

以“感恩”为整个促销活动的主线，促销的主标题可确定为“感恩母亲!让我们共同回报母亲的爱!——xx药店母亲节促销活动”。

## 目标顾客群

目标顾客群主要锁定为三个群体。

三十岁左右的年轻女性三十岁左右的年轻女性有的已步入准妈妈的行列或者已初为人母，已深知做母亲的艰辛。这个群体要通过我们的宣传使她们熟悉母亲节，挖掘消费潜力。

四十五岁左右的中年妇女这个群体的人，既要孝敬已步入老年的母亲，自己又有大多数母亲的需求——“保持健康美丽，让青春永驻!”，所以她们是母亲节促销活动的中坚力量。而且，按照中国人的习惯，一般她们都是家里的“财政部长”，很有消费能力。

六十岁左右的老年妇女她们一般都有退休工资等保障，她们寻求的是如何让自己更开心、更健康，因此她们对自己所需产品的消费能力是惊人的。

母亲节鲜花来就送，红包大派送!

活动期间，到店的前100位顾客无论消费多少均获赠康乃馨一支;男性顾客也可通过送花告诉他们母亲节马上到了，请他们将花赠送给自己的母亲或夫人。

为了表示门店对母亲们的祝福，活动期间，每天上午9:30~10:00、下午3:30~4:00，门店向三十岁以上女性派发100个红包，每个红包装有面额为5元的代金券，上下午时

间段各派发50个。在门店消费达到30元即可使用代金券一张，每人每天限用一张。

母亲节，让母亲的脚更踏实！

活动期间，门店所有足浴盆一律八折销售、电动按摩棒一律七折销售。

这类产品的主要推销对象为四十五岁左右的中年妇女，因为她们既可用来孝敬母亲，也可用来犒劳自己；电动按摩棒通过电动按摩可以缓解一身疲劳，也是一款特别适合中老年人的产品。

尽一份孝心，送一份美丽，让母亲青春永驻！

活动期间，维生素e胶囊买一送一(原品或赠品)，大豆异黄酮+钙尔奇d原价xx元现价xx元。这类产品的主要消费对象为三十岁左右的年轻女性，她们购买此类产品的目的多为送给母亲，让妈妈更加美丽健康。

母亲节，百种特价商品任您选！

这是作为整个母亲节促销活动的一个辅助环节，通过特价、低价商品来吸引更多的顾客进店，以带动其他商品的销售。

特价商品主要选择妇科药品(乌鸡白凤丸、金鸡胶囊、千金妇科片、益母草颗粒、逍遥丸、更年丸等)、滋补安神类药品(六味地黄丸、安神补脑液等)、心脑血管类药品(高血压用药)、内分泌科药品和用品(糖尿病用药、血糖仪、血糖试纸等)。

活动宣传方式主要以dm单为主□dm单印刷数量一般控制在5000~10000份/店。

dm单在发放前就应该确定好发放线路，并落实发放线路责任人；门店安排员工于活动两天前的上午7:00~8:30、下午5:00~7:00(门店可以进行调整)在门店覆盖区域内的菜市场 and 超市门口进行派发；dm单派发应一人一份、一户一份；在发放dm单时要有针对性地发放，不要将dm单发给没有消费能力的小学生，公园、菜场门口、小区门口可作为重点发放地点；发放dm单时发放人员一定要做好口头宣贯工作，一定要向接受dm单的人简明扼要地讲述一下活动的主要内容，便于被发放对象快速了解是谁在做促销活动、活动的地点和时间、活动能带来什么好处。

配合dm单的宣传，门店门口可悬挂一条展现活动内容的横幅——“特别的爱给特别的您，母亲节四重好礼送母亲！”或“在这个全天下母亲的节日中，我们在为母亲送上诚挚祝福的同时还给她们送上实实在在的实惠！”

有电子显示屏的门店可在屏幕上滚动播放促销活动的主要内容。除促销内容外，字幕还可以参考以下内容：

感恩母亲孕育我们的生命。

感恩母亲含辛茹苦地抚育了我们，并对我们不离不弃。

感恩母亲在我们学业上、事业上的强大后盾支持。

感恩母亲在安度晚年时还辛勤地帮我们抚育下一代。

感恩母亲给我们点亮人生的明灯，给我们的人生道路指引正确的方向。

另外，还可将促销活动的主要内容用短信形式发给所有二十五岁以上的女性会员顾客，短信发送数量为10000条/天，连续发送三天，发送时间从5月7日至5月9日。

最后，将促销活动的主要内容录音，通过门店的音响进行滚动播放。

## 母亲节药店活动方案篇五

母亲节到了，为母亲送健康是母亲节药店促销的主题，而母亲的健康是儿女们最关心的话题，因此，母亲节药店促销活动自然吸引更多的过节的人们。

那么母亲节药店促销该注意什么呢，又该怎么去做呢？

首先，作为药店店长，应该在节日到来的前10天，就要制定好周密的促销活动方案，如哪些产品参加此次母亲节促销活动，如何促销(是买赠呢还是降价销售)，促销的力度有多大，需要哪些厂家支持和参与等等，都需要在这几天敲定，然后付诸行动。

给大家列一下常见的几种药店促销手段，给大家做个参考。

**降价：**消费者对于价格还是比较在乎的，但这种方式并不适合常用，对于新药店还是能起到一定作用的。

**送礼品：**相对于直接让利的实惠，送礼品也是一个不错的方式。可以充分利用药厂的促销资源，并以对药店的形象起到一定的影响作用。

**免费服务：**“免费”给大家提供的就是一个方便，虽然药店不能以此为主要手段吸引顾客的到来，但在普遍讲究品牌服务的今天，这种所谓的免费服务还是不能少的。起码，人们或许不会冲着你的免费去，但也会满意于你的免费服务。

**送挂号费：**免费送出几块钱的挂号费，就很有可能把在医院瞧病的病人吸引过来，而他们手中所持的，通常也都是药店所缺少的处方，而送挂号费本身，也是人性化服务的体现。

“另类”促销：一般药店促销都是比较严肃的，但对于一些想要造势的药店来说，采取一些不可思异的新想法，可能更多的吸引消费者的眼球。

第二，要做好店员的培训工作。为了让店员能更加专业地为顾客推荐相关保健品及药品，药店应组织相关店员进行专业知识的岗前培训，什么样的产品适合母亲节购买，都有什么好处。

第三，要做好母亲节相关商品的陈列工作。俗话说：好的商品陈列是成交商品的第一步，这说明商品陈列在零售药店的重要性。因此，在“母亲节”主题促销活动中，要将母亲节促销商品陈列做好，将他们摆在药店醒目的位置，扩大陈列面，并配以相关的促销海报和店堂广播，以吸引顾客的购买欲望。

最后，要提供专业的服务。对于来店顾客，不管其是否购买产品，均要提供专业的服务，以利于形成药店良好的口碑。

母亲节活动策划【精】

【热】母亲节活动策划

母亲节活动策划【荐】

母亲节活动策划【热】

【热门】母亲节活动策划

母亲节活动策划【热门】

【推荐】母亲节活动策划

【精】母亲节活动策划

# 母亲节节日活动策划