

最新药店促销的活动总结报告 药店促销活动总结(模板8篇)

开题报告不仅要提出研究的问题，还要明确研究的重要性和意义。我们为大家整理了一些精选的辞职报告样本，供大家参考和借鉴。

药店促销的活动总结报告篇一

按照总公司的部署和安排，xx中店于12月9日—11日举行了药品促销活动，在总公司的正确领导和全体店员的共同努力下，本次促销活动取得了较好的成绩，并一定程度地扩大了xx药店在社会的良好信誉。现将本次促销活动总结如下：

- 1、组织店员学习领会总公司安排的这次活动精神，在每月固定时间的促销活动工作的基础上，分析工作中存在的漏洞，强调了本次活动的重要性，把dm单分到每一位职工手中，划片发放。并要求所有店员提前安排好时间，活动期间全天上班。
- 2、根据活动要求，组织店员清点库存，分别对促销产品、赠品准备货源，提早对特价药品，常用药品，本季节药品，洗化，家电等进行备货。
- 3、专门组织职工讨论怎样促销药品，分析可能出现的问题。如果特价的商品，冲量品销售太多，怎样销售才能保证毛利。
- 4、营造良好服务环境。组织店员对店内店外环境整理卫生，做到整洁卫生，药品摆放整齐。对特价药品做了pop宣传海报。针对70多个特价药品全部做了店外宣传海报，张贴在药店外8个橱窗。同时为突出特价药品，引起顾客的注意，专门做了70多个爆炸贴放在该药品陈列位上。为突出活动效果，在门店前搭起彩虹门，摆放了花篮，安排了音响，对本次活动

起到了很大作用。

12月9日销售2.9万，12月10日销售4.1万，12月11日销售5.8万。

1、从12月5日—12月8日都是阴雨雾天，活动之初我们预想效果比平时能增加营业额30%左右就算成功。因为天气等原因我们感到信心不足，没想到我们提前做的各项准备工作起到了很大作用。

2、活动前短信宣传、全市医保一卡通在12月10日全市联网刷卡、农行年底前清卡、丰厚的赠品等因素带动了销售量。

3、dm单发放时间短，有些仓促，覆盖面不够广；由于担心预期活动效果，龙大花生油备货不充分，出现短缺。

4、下一步工作要积极吸取本次活动经验与不足，积极发展新会员，在活动促销中发短信才能起作用。

本次活动得到了总公司领导的全力支持和帮助，常经理第一时间为我们店提供赠品，荣海峰经理一周吃住在郟城，随时帮助解决遇到的问题！这次活动取得了成绩全店职工都非常兴奋，都有一种释放的感觉——心血没白费，没白加班，以后会更加努力提高营业额，积极完成公司任务。

药店促销的活动总结报告篇二

药店开展促销活动，可以提高个能素质能力，增强对各药品的了解，懂得以人为本的服务理念。下面是本站小编整理活动总结药店促销的范文，欢迎阅读！

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。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。

首先根据季节、节日、地区、常见疾病和畅销产品，进行数据分析，找出常见疾病对应的畅销产品、重点产品，进行充分备货。譬如，我们找到了30款秋冬季节重点产品，如果每月要货8次，某次要货时库存有35盒，上月销量为160盒，平时补货公式为，要货量=160/8=20， $20*2=40$ ， $40-35=5$ ，5盒就是要货量，要保证库存有两个周期销量，根据经验可以适当上调，这样确保重点产品有足够库存，便于满库存丰富陈列。在活动期间，通常建议重点产品保证一个月的销量作为库存，这就是商品到位。

再次根据活动制订的销售目标和买赠档位，测算赠品种类和数量，并准备到位。最后根据活动宣传所需横幅□dm单、音响、录音□pop□海报、喊话器等做好宣传品准备。

氛围到位

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。

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。

一、活动执行情况

2、赠品消耗数量，计算投入产出比，就是我投入多少钱，产出多少销量，计算费用率；

3、活动现场展示，拍点照片吧，例如药店的陈列情况、活动现场气氛等等。

二、消费者沟通情况

2、购买消费者的反馈，就是消费者对于活动的喜好、对于赠品的喜好等等；

三、终端反馈

1、药店的反馈，含药店老板、店员对于活动的反馈(喜好度、建议等)；

2、竞品的反馈，例如活动对于打击直接竞争对手的作用，竞品是否有针对性的动作。

四、活动总结及建议

1、总结一下，对于活动效果给出自己整体的评价；

2、得失分析及启发，总结活动做的好的地方和需要改进的地方，为下一次活动提出个人建议。

本次活动通过公司各级领导的支持，以及同仁们的齐心协力，取得了佳绩□20xx0xx年9月7号至9号，是激动人心的三天，通过这三天振奋人心的促销活动!我受益匪浅，不但提高了个

能素质能力，增强了对各药品的了解，更懂得了以人为本的服务理念。当前促销活动往往不被消费者所关注，消费者参与热情不高，容易导致促销活动效果不佳，其实并不是促销本身不具备吸引力的问题，而是由于当前促销活动太多，太乏乱，部分活动在宣传中没有将促销活动的核心利益表达清楚，宣传执行力度也不够，但我们这三天的活动，克服了以上的缺点，达到了稳定忠实消费群的目的，现场有奖促销更是提高了活动现场购买欲望和吸引人气的重要手段，加强了药店外在形象，扩大了知名度。具体的感受如下：

一、准备工作充分，为促销宣传活动打下了良好的基础。

这次活动采用了宣传单投递、口碑宣传、各家各户高密度甩投，共投宣传单总量约为一万份，投集的重点为集市商业区、中心医院周边、居住门户、湖西烈士陵园周边、步行街等等，并发布促销广告。在药房悬挂活动内容为主的条幅标语，活动现场布路好后，为促使活动进行的有条不紊，吸引更多的人参与，还在药房门口设立义诊检测服务台、咨询台、礼品发放台、抽奖箱等等。更具有轰动效果的是请了东北二人转、杂技团、戏剧等舞台形式的表现效果，密集了人员，掌握好了活动节奏，维护好现场秩序，引导顾客进店参与活动，发放资料和奖品发放并及时登记签字。这种新型营销模式给消费者带来了一些新意，使单县市民对誉天有了充分的了解，加强了药店的外在形象，扩大了知名度。

二、以人为本的服务理念，赢得了客户的掌声。

本次促销宣传活动的主要对象为：本店周围社区居民，工厂员工，商铺居民。在具体操作中，特价和打折对一些敏感的消费群体影响力是最大的，特别是部分敏感药品价格的特价极易起到事半功倍的作用，与其相对应的派送可以让消费者享受到其消费的价值，达到稳定忠实消费群的目的，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。特别是对前佰名顾客送6个鸡蛋和购药抽奖

活动，给顾客进门第一印象就是“哇，划算!有东西送!”。对这种以人为本的服务理念，赢得了客户的掌声。这次活动的增长，主要是抓住了顾客对赠品的需求之心，把客单价冲上去才是唯一的出路。什么可以影响客单价呢?赠品，只有赠品才能影响客单价。这样的活动对药房推动性很大，借机宣传并加强了咱们药店的影响力度。

三、以此为契机，让微笑成为我亮丽的名片。

通过这次活动的开展，让我充分理解了：关怀无巨细，服务无止境.对于进店的每一位顾客，第一时间就应该送上最和蔼的微笑，与最温馨的关怀问候语.与顾客交谈，语言文明，语气亲切，自觉使用”服务用语”，”请”字当先，”谢”字不离口.从细节关怀顾客开始，到无止境的服务礼仪.我们誉天店将永把”关怀”铭刻在心.特别在这次活动中，主动加强了与顾客的沟通，明白客户心里想什么，需要什么!使我更能主动介绍和宣传公司的药品药具，主动解答顾客的疑问，让顾客在购药的过程中也能学到更多的药品知识!并且还能在销售中发现自己的不足，特别是对药品的了解上，还有些盲区，以此为契机，促使我在以后的工作中努力学习医疗药品知识，明白每种药品的用途及注意事项，安心工作，刻苦锻炼，规范自己的服务，提升服务质量，让微笑成为我亮丽的名片。

把弓劲射，与誉天药房同行。鹰的理想是崇高的，翱翔苍穹;鸟的事业是豪迈的，搏击长空。而我生活最大的能源是对美好理想的追求，最能激发我的热情是豪迈的誉天事业。满怀对未来的憧憬和希望，带着对誉天事业的满腔热情，我为迈进了梦寐以求的誉天公司而自豪，为终于有了实践自己的舞台而兴奋不已，我将投身到我所痴爱的这片热土中，将自身的人生价值与誉天的事业紧紧相连，用高亢的声音和瑰丽的光华去谱写一名誉天员工的青春乐章。

药店促销的活动总结报告篇三

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11月1日--20xx年11月5日

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。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。

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，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元酱油一瓶持医保卡消费满68元送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，凉茶12元/包，麦柑桔颗粒11.8元/包，阿胶液体42元/盒，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)，倍他乐克5.5元/盒，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。

同时开业当天一次性消费100元都可以获得精美咖啡杯一

个，200元以上的活动精美礼品一份，250以上的获得电吹风一件。

药店促销的活动总结报告篇四

按照总公司的部署和安排□xx店于12月9日—11日举行了药品促销活动，在总公司的正确领导和全体店员的共同努力下，本次促销活动取得了较好的成绩，并一定程度了扩大了xx药店在社会的良好信誉。现将本次促销活动总结如下：

- 1、组织店员学习领会总公司安排的这次活动精神，在每月固定时间的促销活动工作的基础上，分析工作中存在的漏洞，强调了本次活动的重要性，把单分到每一位职工手中，划片发放。并要求所有店员提前安排好时间，活动期间全天上班。
- 2、根据活动要求，组织店员清点库存，分别对促销产品、赠品准备货源，提早对特价药品，常用药品，本季节药品，洗化，家电等进行备货。
- 3、专门组织职工讨论怎样促销药品，分析可能出现的问题。如果特价的商品，冲量品销售太多，怎样销售才能保证毛利。
- 4、营造良好服务环境。

组织店员对店内店外环境整理卫生，做到整洁卫生，药品摆放整齐。对特价药品做了pop宣传海报。针对70多个特价药品全部做了店外宣传海报，张贴在药店外8个橱窗。同时为突出特价药品，引起顾客的注意，专门做了70多个爆炸贴放在该药品陈列位上。为突出活动效果，在门店前搭起彩虹门，摆放了花篮，安排了音响，对本次活动起到了很大作用。

12月9日销售2万，12月10日销售4万，12月11日销售5万。

- 1、从12月5日—12月8日都是阴雨雾天，活动之初我们预想效

果比平时能增加营业额30%左右就算成功。因为天气等原因我们感到信心不足，没想到我们提前做的各项准备工作起到了很大作用。

2、活动前短信宣传、全市医保一卡通在12月10日全市联网刷卡、农行年底前清卡、丰厚的赠品等因素带动了销售量。

3□dm单发放时间短，有些仓促，覆盖面不够广；由于担心预期活动效果，龙大花生油备货不充分，出现短缺。

4、下一步工作要积极吸取本次活动经验与不足，积极发展新会员，在活动促销中发短信才能起作用。

这次活动取得了成绩全店职工都非常兴奋，都有一种释放的感觉心血没白费，没白加班，以后会更加努力提高营业额，积极完成公司任务。

药店促销的活动总结报告篇五

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。

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。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。

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，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4l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，凉茶12元/包，麦柑桔颗粒11.8元/包，阿胶液体42元/盒，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)，倍他乐克5.5元/盒，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。

药店促销的活动总结报告篇六

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。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。以下是药店促销活动总结：

物料到位主要包括商品、赠品、宣传品。

首先根据季节、节日、地区、常见疾病跟畅销产品，进行数据分析，找出常见疾病对应的畅销产品、重点产品，进行充分备货。譬如，我们找到了30款秋冬季节重点产品，如果每月要货x次，某次要货时库存有xx盒，上月销量为xx盒，平时补货公式为，要货量= $160/8=20 \times 20 \times 2=40 \times 40-35=5 \times 5$ 盒就是要货量，要保证库存有两个周期销量，根据经验可以适当上调，这样确保重点产品有足够库存，便于满库存丰富陈列。在活动期间，通常建议重点产品保证一个月的销量作为库存，这就是商品到位。

再次根据活动制订的销售目标跟买赠档位，测算赠品种类跟数量，并准备到位。最后根据活动宣传所需横幅□dm单、音响、录音□pop□海报、喊话器等做好宣传品准备。

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、店内悬挂相应活动跟产品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。

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。

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，不只是简单培训跟背诵。

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x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xx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xx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。

药店促销的活动总结报告篇七

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11月1日—20xx年11月5日

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。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。

- 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，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元酱油一瓶持医保卡消费满68元送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，凉茶12元/包，麦柑桔颗粒11.8元/包，阿胶液体42元/盒，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)，倍他乐克5.5元/盒，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。

同时开业当天一次性消费100元都可以获得精美咖啡杯一个，200元以上的活动精美礼品一份，250以上的获得电吹风一件。

药店促销的活动总结报告篇八

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。

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。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。

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，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4l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，

凉茶12元/包，麦柑桔颗粒11.8元/包，阿胶液体42元/盒，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)，倍他乐克5.5元/盒，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。