

# 药店活动标语集(优质9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 药店活动标语集篇一

### 一、活动主题

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。

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)

在药品的整个营销环节中，药店是最后一环。产品进入药店，摆上柜台，仅仅从商业单位转移到下游而已，只有把产品销售出去，才完成了整个销售过程。在产品、营销手段同质化日趋严重的情况下，如何让你的产品脱颖而出，抓住顾客的眼球，就需要不定期的有针对性地展开一些促销活动，毕竟不管是药品生产企业，还是商业单位、药店，提升顾客的重复购买率，才是大家赖以生存的根本，只有这样才会形成良性循环。如何设计一个切实有效的买赠活动方案呢?根据作者的经验，应注意以下三个方面：

### 1. 创意要新

现在终端的竞争已进入白热化状态，每个药品生产企业都把“决胜终端”奉为“天条”，在终端投入了大量的人、财、物力，而买赠活动对于抢占市场份额、拉动销量是最直接、最有效的，所以非常频繁，真正是“你方唱罢我登场”，但大多都是采用一些日用品作为赠品，如洗衣粉，香皂等等，缺乏新意。当然，这些方法并非无用，既然大家都在用，“存有即合理”。仅仅假如你能够设计一个有创意的买赠方案，既能拉动销量，又能提升品牌形象，一箭双雕，相得益彰，何乐而不为呢?创意要新、奇、特，就需要走出既定的思维模式，大胆设想、小心求证，不能闭门造车，经常到终端走走看看，贴近药店经营者和顾客，他们对你的产品最有发言权，所以，他们也知道自已最需要什么。

### 2. 关联性要强

赠品的设计要与产品本身有一定的关联，不能“风马牛不相及”，否则，就是败笔。作者在一家以生产糖尿病药品著称的企业基层任职时，曾设计过一个“\*销售”方案。买“××丸”赠“尿糖试纸”。该方案所采用的赠品是糖尿病患者控制尿糖的一种经济实惠的有效检测方法，关联性既强，赠品的价格又低，每盒约1元左右，而一盒药的零售价都要十几元钱，投入产出非常合理，在实际操作中取得了较好的效果。其它如感冒药送鼻炎片(或滴剂)，心脑血管药送丹参片(如果是送药的话，是你自己的产品，这样对其它品种也有促进作用，假如你的产品线较短，那只能是“给他人做嫁衣裳”啦)，药用牙膏送牙刷等等，都是不错的。但要分清主次，如鼻炎片送感冒药，就有点牵强附会了，因为感冒可能会伴有鼻塞、流鼻涕等鼻炎症状，但鼻炎却并不都是由感冒引起的。这个点一定要切记。

### 3. 实用性、可操作性要强

作者以前设计过一个治疗“乳腺病药”的促销方案，买一个疗程的药，赠文胸一个。此方案创意、关联性都不错，但可操作性不强。因为女式内衣的尺寸有好几个，而实际送出时，又不知道哪个型号需要多少，采购时就需要各个尺寸的都打宽一些。假如活动周期较短，由otc代表现场配合做2-3天的话，活动结束后还能够即时退换，但如果活动周期较长，而且赠品是由药店控制，实际操作起来就非常麻烦，所以只能忍痛割爱，放弃这个方案。

除了以上三方面，还不能忽视赠品的成本控制，因为这直接关系到促销活动的投入产出比，同时，如果赠品的受注重度高于产品本身，则起到喧宾夺主的反面效果，就像是戏台上面“跑龙套”的抢了“角儿”的戏，本末倒置了。记住，它仅仅“绿叶儿”，顾客永远不会为了得到赠品而去买对他毫无用途的药品。假如你的产品附加值较高，或者是按疗程推荐的话，赠品的价值不妨稍高一些，以提升顾客的购买\*。否则只能采用些小礼品。至于赠品的采购，在各地大都有一些小礼

品批发市场，能够经常到那里看一下，很多药品企业订制的礼品都能够看到，也许你会有意想不到的惊喜，从而制定出一个出奇制胜、切实有效的促销方案来。

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，发现很多药店不缺少创意，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，实行数据分析，找出常见疾病对应的畅销产品、重点产品，实行充分备货。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，根据经验能够适当上调，这样确保重点产品有充足库存，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、店内悬挂相对应活动和产品pop等。

一定要确保卖场营销氛围充足，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，不但仅简单培训和背诵。

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。

## 药店活动标语集篇二

这样一个节日寄托了一份对老百姓感激和深情的祝福，希望我们的劳动人民健康、快乐。今天“劳动”的概念已经得到很大延伸和创新，更多体现我们劳动人民的智慧和勤奋，同时也衬托拥有健康才能更好享受智慧的成果。在这样一个具有深刻意义的节日，中脉蜂灵更渴望表达她的报答之情！彰显我们品牌的价值！

### 二：活动主题

触摸“五一”，体验“中脉蜂灵”

### 三：活动目的

1. 利用节日消费高峰，提高销量
2. 借势推广我们产品，促进认知
3. 回馈广大消费者，建立忠诚度
4. 加强与终端合作，改善彼此客情

### 四：活动时间和地点

xx月25日——一年xx月15日

各药房及专卖店

五：活动产品

主推产品：中脉蜂灵三个规格（96粒、192粒、400粒）

辅推产品：48粒

六：活动规划

（一）：活动内容

3. 以48元计，以此类推，凡在活动期限内购买中脉蜂灵系列产品满400元，就可参加我们的《触摸“五一”赢幸运摸奖活动》五次，最多五次。

4. 活动的最终解释权归中脉集团皖南分公司

（二）：活动形式

1. 每一个专卖店设一个摸奖箱，摸奖箱用kt板制作（尺寸长30cm\*宽30cm\*40cm）摸奖箱四个面：两个面为中脉的log0另两个面为《触摸“五一”赢幸运》字样。

2. 每个摸奖箱放五十一个乒乓球，乒乓球上标志设计为“五”“一”“五一”字样，用白板笔写。

3. 乒乓球上〈字样标志〉分配：10个球上写“五”；5个球上写“一”；

一个球上写“五一”；另外35个球上写“幸运”

4. 乒乓球的形式可以用其他东西代替

### （三）：奖项设计

1. 一等奖的标志为“五一”，奖品为价值192元的中脉远红内衣
2. 二等奖的标志为“一”，奖品为价值96元的中脉靠枕
3. 三等奖的标志为“五”，奖品为价值48元的中脉蜂灵48粒装
4. 四等奖的标志为“幸运”，奖品为价值28元的中脉护眼

### （四）：补充说明

1. 本活动可以结合终端进行联合促销，例如购买本终端产品满100元以上（其他保健品除外）也可参加我们活动一次，最多为一次。目的是让终端对我们活动有一个很好的配合，同时也为增进彼此的客情，为未来的合作打下基础。
2. 本次参加活动消费者必须凭电脑小票或收银条

### 七：活动终端要求

- （1）现有产品结构比较合理，特别要有足够的礼盒陈列
- （2）此店在活动期间要有堆头展示，同时能配备导购小姐，至少保证一天一名
- （3）此店要有足够的人流量，我们的产品在里面要有一定销售基础
- （4）需要有良好的客情关系，能配合本次活动的有效执行
- （5）在此店要有重点产品的dm支持，同时在dm上告知活动内容，及抽奖地点和方式

## 2、终端的布置设计

(1) 在店门口要有活动的告知（比如海报或kt板展示活动内容或易拉宝告知活动内容）

(2) 在店门口要有赠品展示台和发奖人员同时兼活动宣传单页发放

(3) 店内的堆头上要尽可能贴上我们活动海报，彰显活动气氛

(4) 在店内堆头上要放上赠品进行展示，激发消费者购买欲望

(5) 店内堆头上要摆放活动宣传单页，以便顾客取阅

4、在活动开始前三天，需要在目标终端(文章转载自雨轩本站请保留此标记)附近的小区进行目标人群的活动宣传单派发，扩大活动的目标影响力。

## 八：控制点

1. 产品进场

2. 促销员进场、培训

3. 堆头的落实

## 九：效果预估

1. 促进现有产品的销售

2. 提升产品的知晓度

3. 树立彼此的信心

## 药店活动标语集篇三

“xxx”大药房开业在即，为吸引消费者来参加开业活动。迅速提高“xxx”大药房的知名度，搞旺开业人气。策划方案如下：

1、提高开业期间的销售业绩。

2、从而为发展连锁作好铺垫。

1、策划吸引消费者的活动，让开业时□xx大药房就充满人气。

2、提炼诉求卖点，在宣传中突出卖点来吸引消费者产生购买欲望。

3、设计有诱因的促销方案，让消费者重复购买，提高市场竞争力，提高销售额。

1、提炼诉求（宣传）卖点：

n首家社区理想药店

n打造社区理想药店

n价格低、服务好、质量过硬

n足不出户也可以享受到真正的实惠

2、设计促销方案：

方案1：开业演出及开业仪式

——利用演出来吸引消费者

——全天演出

## 方案2：向消费者告示“打造社区理想药店”

- 突出“理想”也就是价格、服务
- 用报纸向社会公告
- 用巨幅向社会公告
- 在进门处，向消费者告示（或用吊旗告示）造成价格低的强烈感觉

## 方案3：开业有礼，红包多多

- 以2元的代金券设计成红包的形式
- 开业期间，见人发一张
- 目的是引诱消费者产生购买行为

## 方案4：每天推出特价药×款

- 可以长期推行
- 要推销售额大的，影响才会大

## 方案6：累计购药达×××元，赠礼

- 赠送实用的生活用品或者药品
- 开业一个月后，可考虑送其它低价高质的产品

## 方案7：每天开展5折销售活动（与药店、医院比）

- 开业1个月后推行

——与市场价比的5折

### 3、设计促销活动：

#### 方案1：人体广告宣传

——宣传点选择人群多的地方，比如门店前路口、曙光路一线、

——选择人流量大的时候，比如早晨上班、晚上下班的高峰期，

——要有10人以上才有气势，才有宣传效果，

#### 方案2：每天一台戏（连续10天）

——开支控制在平均每天500—1000元以内

——以炒热场地为目的

——找文艺老师来合作操作（青少年宫的老师）

——内容包括唱歌、跳舞、器乐、体育、绘画、时装、小品等

### 4、新闻炒作：（建议暂不执行，放在南郊公园店）

### 5、广告宣传：

#### 1、宣传卖点：

n“首家社区理想药店落户xxxxxx社区”

nxx大药房8月5日全新开业

## 2、媒体选择与宣传内容：

### n墙体巨幅广告（大药房外墙）

———打造社区理想药店

———xx大药房8月5日全新开业

### n宣传单广告

———一份以介绍门店为主（员工发放）

———另一份以特价品种和促销内容为主（夹报发放）

## 3、费用预算：

### n墙体巨幅广告

———面积：

———预算：

### n宣传单广告

———第一份印制：单页双面单色10000份（1000元）

———第二份印制：四色双页双面xx0份（3600元），夹报（1200元）

### 1、开业彩旗

### 2、开业气球

### 3、开业条幅

- 4、开业室外灯光
- 5、开业音响
- 6、开业军乐队或秧歌队

太阳伞，杯子，免费健康检查等

## 药店活动标语集篇四

- 1、非药提成商品（不含器械和计生用品）每人任务2.5万；任务以内提成比例为3%，超出部分提成比例5%，药品区营业员1%。
- 2、计生用品的提成比例3%。
- 3、医疗器械任务额每人每月2000元。任务内提成a类2%□b类提成1%；超出任务的部分a类4%□b类提成2%。

### 二、药品区

- 1、提成商品任务量10万元；
- 2、任务以内a类产品3%□b类1.5%；任务以外a类产品6%□b类3%
- 3、顾客购买指定商品的，让顾客空手而归的，每次扣除提成50元。

### 三、收银员

- 1、按照本组人均提成由组长根据表现计发，在此基础组长有权上下浮动提成，浮动比例为40%。

## 四、实习生

1、按照正式员工计算。

## 五、工作纪律

2、员工无论上班与否，在工作区域吃东西，每次扣除提成50元；

3、员工在工作时间聊天时间超过5分钟的，每次扣除提成50元；

4、收银员未经店长批准（须电话报经营运部同意），擅自打折的，每次扣除提成50元；

5、例外医保刷卡行为，未经店长批准的，擅自进行的，每次扣除收银员提成50元；

8、店内禁止任何情况下与顾客发生争执，发现一次扣除提成100元；

9、迟到或者早退一次，扣除提成10元；

10、不服从上级工作安排，每次扣除提成20元；

11、根据以上工作纪律要求扣除的提成由门店进行统一重新分配。主要用于奖励当期表现优越人员，奖励方案报营运部审核批准。

## 药店活动标语集篇五

“乐享国庆假日，爱车检测活动”

### 二、活动时间

20xx年xx月xx日——xx月xx日

### 三、活动地点

汽车4s店内

### 四、活动目的

- 1、国庆假期之前为了保证各位尊敬的车主出行便利及爱车良好的维护，我店在十一长假前后推出20项免费检测活动。
- 2、国庆假期后为了避免您爱车长途行程后的不良状况，特别是在异地加过乙醇汽油后，乙醇带有清洁作用，这样油路管壁上附着脏物就有可能流入汽油泵，造成车辆的不良反应。因此我店推出此次免费检测，恭临您到店。

### 五、免费检测项目

- 1) 检查油漆车身状况(外观确认)
- 2) 检查灯光及操纵装置(包括牌照灯)
- 3) 检查前后雨刮器状况(所有雨刮档位)
- 4) 电瓶状况(含电瓶电压与清洗)
- 5) 制冷系统的运行状况与管路的接头的密封
- 6) 检查点火正时
- 7) 检查与清洗空气滤清器/空调滤芯
- 8) 检查各功能开关
- 9) 皮带张力和状况

10) 检查各种油液量情况和渗漏情况:

发动机冷却液(低温状态下)

变速箱油液

制动液

助力转向油液

玻璃清洗液

后差速器油液(cr-v)

11) 轮胎压力、磨损状况与螺丝松紧度(包括备胎)及车轮轴承

12) 转向横拉杆球头转向机及防尘套

13) 检查排气系统及状况

14) 检查前后悬挂部件与底盘螺栓松紧度

15) 检查助力转向功能、管路及接口

16) 检查车身各铰链状况

17) 检查燃油系统的管路和接头

18) 检查制动管路、输送管路及abs系统

19) 传动轴防尘罩和卡箍

20) 检查前后制动片、盘及卡钳

## 药店活动标语集篇六

a□进一步消化前期未成交客户群，开盘后仍在犹豫客户；

c□宣传xxxx形象，维系已成交客户售后，增进知名度。

20xx.12.25—20xx.1.3

b□活动现场宣传，做好展示中心节日装饰，烘托节日气氛；

c□大门口摆放圣诞树旋挂彩灯，布置礼品台放置节日礼品；

d□制作展架等宣传物料，培训销售人员统一口径。

老顾客、泛销售顾问、新客户、交付100元者

a□老顾客，前期已签订合同者，电话通知其活动，请其前来小坐（如有需要补充资料或领取合同者正好）。

b□泛销售顾问，持证前来盖章，参与抽奖领取精美礼品。

c□新客户，活动期间前来咨询人员，登记留下联系方式者。留下联系方式，便于后期跟踪，争取成交。

d□交付100元者，进店人员只需交付100元诚意金，便可参与后期抽奖获得精美小礼品。同时，还可以参与抽取优惠额度，9%或7%或5%，百分百优惠，可以自用可转让。但是，交付前必须告知不予退还，可以转让，并在一周内使用！

b□已签合同老客户，进店后由其置业顾问接待，拉家常套近乎，介绍工程进度公司目前政策等，旨在进一步增进情感，希望能进一步发挥其泛销售顾问作用，带来新客户！

c□活动期间买房人员需交付诚意金100元，填写奖

票□20xx.1.2号上午11点统一抽取优惠额度，100元诚意金不予退还。具体优惠名额视活动期间交付诚意金数额确定，优惠额度抽取后可转赠转让，但需在一周内前来签订合同，否则作废！100元不多，某些客户可能冲着9%优惠额度来，但需提前告知相关详情，可做投资不予退还，需在一周内使用等。

d□抽奖统一在20xx.1.3号上午11点举行，前期抽奖人员将奖票投进抽奖箱，告知届时抽取，其可亲自来抽取，或者到时如若中奖，会通知其领取。参与对象包括：已签订合同者、泛销售顾问、新来咨询并登记人员、交付100元购房人员。

e□奖品设置，奖项共设置一等奖5个、二等奖15个、三等奖30个、参与奖50个，共100个。抽完为止，抽完后电话通知领取，有效期为一周，过期作废！

雨伞、电热毯、骨瓷餐具、巧克力、纸杯、蒸锅等！

一等奖：青花瓷21头餐具花之恋

二等奖：彩虹电热毯

三等奖：雨伞

参与奖：纸杯或

小孩子老人送：巧克力

## 药店活动标语集篇七

言营销一词不仅代表着创造利润，同时还代表着创造品牌，营销的作用不仅能提高企业的效益，更重要的一点往往很多企业都忘记了，营销还可以打造企业品牌。夏季做为医药零售行业所谓的“淡季”，如何让“淡季不淡”是众多医药零售企业梦寐以求的愿望。在本人阐述如何应对夏季营销之前，

通过对多家医药零售企业的了解，发现导致夏季销量下滑的原因有很多，举例阐述，如有雷同与君共勉：

1、企业本身就没有完善的营销体系，做活动搞促销都是拍脑袋决定的，旺季如此，淡季何为。建议：

建立全年营销活动策划，特别是针对夏季的营销策划，在淡季未到之前就做好营销方案，打有准备之仗。

2、产品架构不完善，无法找到夏季应季产品来进行促销活动，更重要的是看到别人搞活动，自己才如梦方醒，采购部才开始找产品、进产品。建议：

根据夏季易患疾病和夏季常用消暑用品做好产品选择，做好买赠商品搭配。

3、店员综合销售水平欠缺，店员的综合销售水平=店员心态×(店员服务销售技能+店员专业知识素养+产品认知度)，很多连锁药店在淡季来临之际一味给一线店长店员灌输“没有淡季的市场，只有淡季的思想”但是没有告诉其如何在淡季进行商品销售的技巧及方法。建议：

对夏季应季商品，特别是易患疾病给予店员培训，同时加强关联商品的培训。

4、激励机制死板老化，作为夏季是需要鼓舞店长、店员士气的阶段，很多连锁没有针对夏季或淡季的激励或奖惩制度，导致员工没有战斗力，使门店处于顾客稀，店员疲的状态。建议：

建立夏季销售特殊激励机制，多采用同等门店pk大赛，给予店长一定权利和资金进行门店活动，表彰优秀门店及店长，同时将好的营销方法快速复制。

5、老板“舍”与“得”的思想，很多老板认为夏季搞营销活动如果起不到作用，搞不好还要赔钱，干脆什么都不做，坐等旺季的到来。其实夏季的很多种营销方法，是在为旺季做大量的准备，夏季的多种服务措施，也是在打造企业的品牌。建议：

找到好的营销方法，鼓励有思想有方法的店长、店员，投入相应的财力、物力、人力。“天下没有免费的午餐”正确的投入，肯定能带来回报。

6、人性化的鼓励，医药零售企业后台的一切服务都是为了前线员工，夏季对企业来讲就像是一场战争，战争的胜利取决于好的战略方针和勇猛睿智的将士，但是很多连锁药店的高管们坐在舒服的空调屋里，淡忘了一线的将士，其实鼓励员工可以采用非物质的方法。建议：

和执行的问题，那下面本人讲阐述一些具体的在夏季可运用的营销策略。夏季营销策略分为三类：

进行品牌宣传。可以根据暑假孩童在家的特性，进行不同年龄的儿童比赛，如“书画比赛”将作品展示在门店橱窗；“宝宝爬行比赛”等等。（以上策略选择门店进行，同时可以结合社区公益活动分阶段进行，还可结合会员制、重点商品一同进行，如需讨论可与本人交流）命。意外溺水是儿童意外伤害的首要死因，10个因意外伤害而死亡的0~14岁儿童中，有近6个是因为溺水身亡的。201x年6月9日，山东省莱芜市，7名初三学生游泳全部溺水身亡；湖南省邵阳市5名小学生游泳全部溺水身亡；黑龙江省哈尔滨市7名学生在松花江游泳，4人溺水身亡。同一天中16名学生溺水死亡，令人十分痛心。现在正是天气炎热季节，暑期也即将来临，防溺水伤亡必须要引起每个家庭、学校和所有学生的高度重视。学校德育处在3月7日，给各班下发了“关于防溺水事故的通知”希望各班根据通知内容，认真开展好安全教育活动，在6月15日又给每位同学发放了《致家长的一封信》、《仁和区东风小学防溺水

安全知识宣传》《仁和区东风小学学生防溺水安全保证书》希望每位同学在家里和自己的父母认真学习。在此学校再次强调要求同学们做到以下几点：

一、树立安全意识，加强自我保护，不走河边，沟沿，不走偏僻的道路，回家时要结伴而行。

二、用学会的防溺水知识运用于实际，坚决杜绝溺水事件的发生。

三、从我做起，听从长辈教导，严守学校纪律，坚决不玩水。

四、在加强自我安全意识的同时，努力做好说服教育工作，对于那些违反学校纪律，私自玩水的行为，要坚决抵制并劝阻。五、如要游泳要到有资质的游泳场游泳，而且必须要有组织并在大人带领下方可去游泳。

六、同学间要互相关心、爱护，发现有的同学私自去游泳或到危险的地方去玩耍，要及时劝阻并告诉老师、家长。七、在我们的日常生活中，如果一旦遇到有人落水，我们在营救时应该怎么办呢？最重要的一点，就是不能冒然下水营救，因为一旦被落水者抓住将十分危险。在水中与落水者纠缠不但会消耗救助者的大量体力，有时甚至会导致救助者体力耗尽最终丧命。所以，发现有人落水，最正确的做法应立即大声呼救，寻求大人的帮助。同时，可以将救生圈、竹竿、木板等抛给落水者。同学们：

生命高于一切，我们是国家和民族的未来和希望，让我们行动起来，珍爱生命，预防溺水，杜绝悲剧的发生。谢谢大家！

## 药店活动标语集篇八

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：免费送出一块钱的挂号费，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。

## 药店活动标语集篇九

### 一、活动前言：

当代大学生热情洋溢，对所有事物都饱含热情。比赛、联谊和聚会等活动总是很受同学们的欢迎。通过策划举办这类活动，可以增长大家的知识，丰富同学们的社会见识，也可以增进同学之间的交流。

### 二、活动背景：

作为当代大学生，面对忙碌的学业，也要适时放松一下自己。经过同学们和辅导员的商量后决定于本周日举行烧烤聚会，地点定在市文峰公园。通过此类活动可以增进同学之间的交流，丰富班级文化。

### 三、活动目的：

放松自我，增进同学之间的交流。

### 四、活动对象：

电子3091全体学生

### 五、活动时间：

10月28日

## 六、需配备的物料及预算费用

1、食物：鸡翅膀3个/人、香肠5条/人、肉丸子（猪肉、牛肉）10个/人、1条/人，是否要加羊肉串或者其它食物再定；预算15元/人。（大学生秋游活动策划书）

3、用具：一次性碗、杯子、手套、筷子（竹签）和烧烤刷、纸巾、烧烤纸；预算费用为2.5元/人。

4、饮料：可口可乐、矿泉水（桶装）；预算费用为2元/人。

5、烧烤炉60元/个，一个烧烤炉有8套烧烤叉，平均每人7.5元；

预收费用定为每人35元。多余部分记帐。

## 七、活动内容：

2、2：30，分开二组在烧烤场二个路口接待其它同学及领导；

3、3：30烧烤

4、4：30进行游戏环节，游戏内容有：抢凳子、单脚抓人、军营生活等

5、5：30各回各家、各找各妈。

## 八、注意事项

注意安全，防止烧伤。

一、活动目的：通过亲子群体间的活动交流，增进亲情，开拓儿童的生活领域，增进教师、家长及孩子间的感情，增强家校间的透明度、信任度，更好地发展儿童的社会交往能力。同时，进一步了解孩子在群体中的表现。

二、活动时间：暂定20\_\_年10月22日（本周六）三、活动地点：\_快乐农场四、参加对象：小(三)班全体小美女、小帅哥及其家长们，特邀参加人员：涂老师、肖老师、张老师。

五、活动内容：自助烧烤；安排些小游戏。

六、活动具体安排：

1、参加人员情况的收集：我与高承煌小朋友的家长会通过短信或者电话通知各位家长，诸位家长，不管能否参加，请及时（本周五前）回复我们（联系电话：\_\_\_\_\_），以便精确统计参加人员情况。

2、活动方式：分组活动，具体分组见附件。因为班级人多，我们两个人恐怕安排不过来，所以我们计划分组活动，同时每组指定一个组长负责本组活动的组织开展。本次活动四个小组指定组长为各组的1号小朋友的家长（以后的活动，各位家长轮流担任组长）。请各位家长积极支持。

3、人员召集：20\_\_年10月22日（本周六）上午9：30准时在\_快乐农场门口集中点名。

4、活动的进行：人员都到齐后，按照分组入园开始活动。

5、活动的结束：活动大约进行2.5小时，中午12点左右统一出园，快乐回家。

六、各组组长的职责：组织本组的活动的开展。具体为：

1、联系本组组员，然后购买烧烤物品。

2、集合本组组员。

3、对本组活动开支情况进行结算。

七、烧烤物品清单（大概，仅供参考）1、肉类：猪肉、牛肉、鸡翅（是中翅）、香肠等2、海鲜类：虾、鱿鱼等3、蔬菜类：土豆、韭菜、金针菇、新鲜蘑菇、黄瓜、青椒、茄子等4、主食类：玉米、馒头片等5、调料类：辣椒粉、孜然粉、蜂蜜或食用油、叉烧酱、番茄酱等（一般物品，现场小店能买到）6、饮料类：王老吉、可乐、果粒橙、啤酒等（一般物品，现场小店能买到）7、水果类：这个就多了，顺便买瓶沙拉酱，做沙拉。

8、其他物品：竹签、刷子、锡纸、纸巾、一次性杯子、一次性筷子、一次性碗（一般物品，现场小店能买到）。

八、注意事项1、请各位家长多为宝贝们带点心和饮料，衣物，以备不时之需。

2、教育孩子爱护公物，保护环境和绿化，严禁孩子攀摘花草树木，乱丢垃圾返回时清理好环境卫生。

3、请诸位家长务必负责好自身及小朋友的安全工作，包括人生安全和财产安全。烧烤现场有明火、刀叉等危险物品，务必看好自己的宝贝。

4、针对本次活动，如有比较好的建议或想法，请及时提出，谢谢。

5、预祝大家玩得开心！