

# 2023年新开药店做活动 药店开业活动方案 (大全10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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 新开药店做活动篇一

策划目的：

提高开业期间的销售业绩。

从而为发展连锁作好铺垫。

策划思路：

策划吸引消费者的活动，让开业时，杏康大药房就充满人气。

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。

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。

策划方案：

提炼诉求（宣传）卖点：

首家社区理想药店

## 打造社区理想药店

价格低、服务好、质量过硬

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：每天限时开展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

新闻炒作：（建议暂不执行，放在南郊公园店）

五、广告宣传：

宣传卖点：

“首家社区理想药店落户

## 新开药店做活动篇二

自2月4日起-3月5日止，在各门店电子显示屏同步显示“2月11日-3月5日，医药各门店全场满100送100现金券”

### 2、横幅宣传

横幅文字“医药2月11日至3月5日全场满100送100”

切记：横幅于2月3日到达总部，2月4日到达门店。

企业安排专人负责跟踪此事。

横幅悬挂于乡镇没有电子显示屏的门店，现有门店电子显示屏损坏的，门管部一定要在2月5日前维修完毕。

### 3、吊旗宣传

自所有门店店内均自2月4日起至3月5日，所有门店悬挂吊旗进行宣传。

吊旗文字为“2月11日-3月5日，购满100元送100元现金券，详情请咨询门店工作人员”“现金券在2月11日-3月31日期间使用，使用规则请咨询门店工作人员”。

吊旗尺寸□58x40cm175k纸

吊旗数量□20xx份

单价：正反面印刷，每张0、43元

总价：860元

制作定稿时间：2月2日

吊旗到总部时间：2月3日

吊旗到门店时间：2月4日。

#### 4、海报宣传

自2月4日开始，主要在各门店门口进行张贴宣传。

主要文稿和图案是dm单的第一页。

### 新开药店做活动篇三

1、门店亮化工作。自即日起由门管部下达 workflow，要求各门店上报在灯光、屋顶、背柜、促销台、矮柜等设备设施方面需要维修的要求，包括需要更换的设备设施等；2月4日前由门管部集中与发展部进行协商确定维修计划。此事由张x□xx负责跟踪落实。

2、将商品严格区分为药品、非药品。在非药品里面，将知名保健品（毛利在50%以下的）和非知名保健品、营养品，以及日化用品、高档化妆品等。各个区域须有非常明显的物理区隔。此项工作要求在2月1日起开始逐一到门店进行指导，提出具体方案，并于2月4日起进行全面检查落实，并张贴使用现金券最高限量。

标准为：知名保健品（毛利在xx%以下的）和日化用品每品种限用一张；非知名保健品、营养品每品种限用10张；高档化妆品每品种限用4张。

3、陈列的美观化和丰满度。要求在2月4日前完成引导。

## 新开药店做活动篇四

□1□dm单页应在活动的前一周开始设计，制作，活动的前一天开始发放，即19日开始派专人发放dm单页。这种方法属于营销方式中的拉式营销，目的在于加大活动信息对消费者的高的渗透性和全面的覆盖性，使更广泛的消费者得知药店有优惠活动的信息，提高活动期间的进店客流量，从而提高药店的营业额。

（2）在药店内部pop的招贴的使用，也能增加店面内活动的喜庆气氛，有助于提高消费者的购药兴趣，调节医患之间的紧张情绪，从而达到更好的促销目的。

2. 赠品的挑选及到货时间：

赠品一般以生活用品为主，其属于易耗品，用量大，使用范围广，消费者具有多次购买的需求；同时对药店方来说，同种赠品大量采购可降低采购费用节约药店的经营成本。

3. 10月20日活动开始。

## 新开药店做活动篇五

一、活动背景

从以往的经验看圣诞节对于药店促销来说推动性不是很大，但机会不可放过，将两节合并一块，借机宣传并加强药店影响力度。

## 二、活动目的

加强药店外在形象，扩大知名度。

## 三、活动主题

送给你家一般的温暖

## 药店促销活动策划方案四、活动时间

xx年12月24日-20xx年1月3日

## 五、活动方式

打折、买赠、义卖

## 六、活动内容

### 活动一

- 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的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)。

### 活动二

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，用于无钱就医的同胞。凡参与者都可以在爱心展板上签名献祝福。

## 七、活动宣传

宣传单□dm单、展板、店外条幅、报纸、无线电、电视、网络。

## 八、活动预算

略

## 九、活动注意

- 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，药店的两节活动的准备要提前，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，结合自己的受众人群适度调整。

2)、会员按前期积分多少兑现场兑奖

3)、现场免费办理会员卡

## 2、专家现场免费义诊

现场免费为顾客就诊，免费开据医药处方，仪器免费测量心血管, 胃肠道, 糖尿病, 风湿等疾病，顾客可以凭处方购药享受10%的优惠□aa大药房以真情回报顾客对aa大药房的大力支持与关注。

## 3□aa大药房购药送礼、抽奖大型活动

活动期间，顾客购买商品满8元可获取礼品一份，礼品按购买



金额对应提高. 购买商品满58元可参加现场抽奖一次, 中奖率为100%。(多买多抽)

促销活动的难点:

当前促销活动往往不被消费者关注, 消费者参与热情不高, 容易导至促销活动到场人数不够, 活动效果不佳. 其实并不是促销活动本身不具备吸引力的问题, 而是由于当前各种促销活动太多、太乏乱, 部份活动在宣传中没有将促销活动的核心利益点表达清楚, 宣传的执行力度也不够. 故而, 活动宣传单也需要进行精心的设计和创意, 其关键还在于怎样投递, 采取什么方式投递, 投递的范围和密度。

常见的促销活动形式:

主要有三种, 即降价和打折、派送礼品、现场有奖促销。

在具体的操作, 特价和打折对一些敏感的消费群体的影响力是最大的, 特别是部份敏感药品价格的特价极易起到事半功倍的作用。与之相对应的是派送, 会员礼品派送可以让会员享受到其消费者的价值, 达到稳定前其会员这个忠实消费群的目的. 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。

一般说来, 消费者接受活动信息的模式为: 注意——兴趣——欲望——行动——满足。

## 新开药店做活动篇六

主题口号:

- 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

时间：

\_\_月\_\_日——\_\_月\_\_日

地址：

\_\_大药房

内容：

1、所有会员派送礼品，现场兑现积分奖品

1)、采取宣传页告知，电话逐个通知，每个会员均免费发放精美茶杯一个、

2)、会员按前期积分多少兑现场兑奖

3)、现场免费办理会员卡

2、专家现场免费义诊

现场免费为顾客就诊，免费开据医药处方，仪器免费测量心血管，胃肠道，糖尿病，风湿等疾病，顾客可以凭处方购药享受10%的优惠□aa大药房以真情回报顾客对aa大药房的大力支持与关注。

3□aa大药房购药送礼、抽奖大型活动

活动期间，顾客购买商品满8元可获取礼品一份，礼品按购买金额对应提高、购买商品满58元可参加现场抽奖一次，中奖率为100%。（多买多抽）

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 新开药店做活动篇七

当前促销活动往往不被消费者关注，消费者参与热情不高，容易导至促销活动到场人数不够，活动效果不佳。其实并不是促销活动本身不具备吸引力的问题，而是由于当前各种促销活动太多、太乏乱，部份活动在宣传中没有将促销活动的核心利益点表达清楚，宣传的执行力度也不够。故而，活动宣传单也需要进行精心的设计和创意，其关键还在于怎样投递，采取什么方式投递，投递的范围和密度。

## 新开药店做活动篇八

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。

## 新开药店做活动篇九

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，座等旺季的到来。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！

## 新开药店做活动篇十

营造开业气氛，为开业聚集人潮，本着超市的“新鲜、干净、丰富、便宜”的宗旨；宣传新百盛超市的“购物到新百盛，欢乐带回家”的购物理念。为新百盛超市在临淄树立一种全新的超市形象。

热烈庆祝新百盛超市临淄店5.1日隆重开业[天天平价，人人会员；激情享受，“价”乐翻天。

抽奖活动

时间：5月1-5月5日

内容：抓住机遇，抓住欢乐



凡在新百盛超市购物满40元都有机会抽奖；

（注：小票不分解）

奖品：

一等奖□mp3一台；

二等奖：猴王卷烟一盒；

三等奖：康师傅饮料四等奖；

四等奖：绿箭口香糖一盒；