

# 2023年五一药店活动促销广告语 药店元旦促销活动方案(优秀9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 五一药店活动促销广告语篇一

xx月xx日~xx日（共6天）

元旦团圆礼相连

1家

6. 低价感恩——全场数百种常用药品每天上午9:00~10:00、下午17:00~18:00限时提供8.15折特价销售。

2. 店内悬挂活动主题吊牌，大玻璃上做大型喷绘张贴；

3. 群发短信给门店会员（目标顾客）约3000条；

4. 联系城管做拱门、商品陈列组合、特价专区pop爆炸花的书写、赠品展台的布置等。

## 五一药店活动促销广告语篇二

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。

加强药店外在形象，扩大知名度。

送给你家一般的温暖

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）。

## 五一药店活动促销广告语篇三

1. 充分借助节假日得促销来提升麦兜药品品牌得知名度。

2. 便于销售渠道拓展和样板店建立与湖北紫荆医药建立良好合作开端

3. 为增强已签约和潜在客户及销售终端得合作信心

XXX

XXX

1具有较强终端展示效果得门店（如：面积在300平方米以上得门店）。

2具有很好得销售流水得门店（如：日流水在15000元以上）。

3在客流量较大得商业圈内（所在城市得主要商圈内）。

4同类商品销售较好门店。

（如麦兜系列药品）。

## 1. 与促销点得沟通

a□药品能够进场并能占据较好陈列位置，具良好排面和终端包装效果。

b□确定活动开展得具体间、开展范围、活动内容等，在参与活动得药房摆设展架和张贴海报说明活动内容。

c□活动参与人员和促销点有关营业员。

## 2. 确定活动时间、地点及相关人员、赠品。

## 3. 邀请部分代理商、区终端分销商观摩。

1在所属区域内得各大连锁选择符合条件得门店，由区域经理负责收集以上资料，城市经理负责和其总部得门店管理部门洽谈驻店促销、流动促销、固定兼职促销、临时促销和短期宣传活动事宜。

2驻店促销：通过事先准好得促销方案和对方得现有资源进行交换，而降低促销费用和促销成本。

3案包括：准备促销得门（具体得门店名称）、促销时间（不少于3个月）、促销品种（儿科系列）、人员得数量（1-2人）、产品陈列得位置（货架第一层或端架）陈列得数量（单品不少于10盒）

4促销方案及费用由城经理申请，事业部经理审核批准后执行。

5流动促销：由城市理洽谈，区域经理执行，一个店做7天。方案及费用由城市经理申请事业部经理审核批准后执行。

以上条件是满足人员促销得基本条件。

## 五一药店活动促销广告语篇四

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

xx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

## 5、广告宣传

宣传卖点□xx社区理想药店落户

## 五一药店活动促销广告语篇五

元旦是举家团圆、共享亲情的日子，也是保健品的黄金销售期，市场将着重于重点药店开展倾情买赠促销活动，以此换取药店在促销政策、终端陈列等一系列市场建设行为上给予我司的优惠或免费支持、提升我司保健品销量。

1、通过对重点药店驻点促销并强化管理、培训，开展对重点药店的集中攻坚，推出限期建设“百盒店”“万元店”终端工作。

2、分别把握两个方面的消费者需求：

1)体面、精致礼盒装，迎合社会节日送礼需求；

2)实在、功效，为解决身体某些问题而买保健品，用有说服力的实例、承诺打动消费者的心。

3、充分消化现有药品保健品库存。

1、造势时间□20xx年x月x日

2、活动时间□20xx年x月x日

大商场

保健品

xx

1、紧抓药店，强化终端促销力度及助销效果，活动前期在终端点以pop□kt展板、货架贴等多种形式大力宣传□“xxx□特别适宜免疫低下、易疲劳者”“xx——中国驰名商标产品”。

2、用大的陈列面、好的陈列位置配合、承接平面媒体宣传，赠品要求插有赠品标识，让顾客一目了然。地堆陈列统一为：产品+赠品+手绘pop□

3、活动前组织导购员明确活动内容、任务，进一步熟悉公司保健品成份、功效，统一输出口径。

为推动各地连锁事业的发展，为更多的零售企业提供相互交流的机会，希望全国各零售连锁超市采购总监、采购经理、企划经理、企划主管等都能够涌要参加，把我们新颖、独特，可操作性强的金点子方案都展现给大家以便互相交流，互相学习。

## 五一药店活动促销广告语篇六

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，结合自己受众人群适度调整。

- 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

结语：以上是由小编为大家整理的零售药店促销活动方案，希望可以帮助到大家！

## 五一药店活动促销广告语篇七

春节促销最红火，什么品种促销能让这把火带来效益，带来利润，首选保健礼品：药食同源的商品、参茸滋补类商品、大健康类商品的年货促销。详细的活动方案，是掘到“兔年最后一桶金”的保障。以下活动方案，希望能给大家带去参考。

“满一百送一百五重礼任意选”

“\*\*\*\*\*医药春节礼品促销季”活动方案”

### 一、目的

通过赠送的现金券在2月份和3月份使用完毕的要求，最大化的拉动2月份和3月份的销售，为确保2月和3月份的门店销售奠定良好基础。

### 二、活动主题

—满一百送一百

—我们的目标：让保健类商品成为日常生活品

—五种优惠任意享，要有多美有多美

### 三、活动时间

元月16日(腊月23)—2月7日(正月十五)

其中：“满100送100”活动整个活动期间所有门店

“有折有扣真实惠”活动整个活动期间所有门店

### 四、活动门店

\*\*\*\*\*医药所有门店

### 五、活动具体内容

#### 1、满100送100

活动期间，顾客现金购买任何商品(未同时享受折扣、特价、买赠、抽奖等其他优惠)每满100元，赠送100元的现金券。

未满足整数金额的，按照上一档整数金额赠送。如购买金额为125元的，赠送现金券100元;其他金额同理推断。

现金券每张面额5元;不得在当次购买时使用，限下次购买时使用，使用时不得享受其他优惠;每张现金券限购买一种商品，并不找零;一种商品可使用现金券1-10张，具体对应关系详见活动现场广告;本次活动现金券限3月31日前使用完毕。

#### 2、有折有扣真实惠

活动期间，所有保健礼品有买有送。(品牌的，采购部负责与厂家协商确保所有的品种都有赠品;自营高毛利品种按照满158元赠送杂粮大礼包一个，价值在30元左右)

全场营养品第一件(价高者)原价、第二件(价低者)一折;

全场日化用品第一件(价高者)原价、第二件(价低者)一折;

全场医疗器械第一件(价高者)85折、第二件(价低者)75折;

全场参茸贵细、习用中药第一件(价高者)85折、第二件(价低者)75折。

(享受此优惠不可同时享受其他优惠,使用现金券不能享受此优惠)

### 3、金龙贺岁,满额礼送

单笔销售满38元,送抽取式纸巾一包

单笔销售满88元,送818g雕牌洗衣粉一袋

单笔销售满198元,送454g太太乐鸡精一袋

单笔销售满288元,送蓝月亮三包装洗衣液一组

单笔销售满398元,送2.5l金龙鱼油一壶

仅限单张小票,活动商品、特价商品、折扣商品、使用现金券购买商品除外,不可同时享受其他优惠。

时间仅限于元月23日(正月初一)至元月27日(正月初五)

### 4、“团团圆圆,抽奖最大”(限重点门店)

活动期间,凡购物满30元者(不含折扣、特价、有赠商品),均可在活动现场抽奖一次,满60元,抽奖2次,以此类推。

每抽中两个“团”字条和两个“园”字条的,可以在一等奖

档次各奖品中任选一个自己喜欢的奖品。

注意事项:本优惠不得与其他优惠同时享受。

5、幸福带着走、红包吉利(立)送(限重点门店)

活动期间，凡购满58元者，可扎破店内气球一个，内有红包，100%中奖。

## 五一药店活动促销广告语篇八

五一促销

1、深呼吸海的味道

特等奖x名（x个店共x名）各奖x四日游名额一个

一等奖x名（x个店共x名）各奖x吸尘器一个

二等奖x名（x个店共x名）各奖x电饭煲一个

鼓励奖x名（x个店共x名）各奖x胶卷一卷

2、服装打折自己做主

在x月x日到x月x日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

3、五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低（各种商品价格全城至低，便宜至极）

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

x月x日至x月x日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

x月x日至x日，一次性在某超市购物满x元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米、500ml食用调和油。

#### 4、超市“五一”部分特价商品

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品（具体定出特价商品的价格）。（本次活动最终解释权归某超市所有）

## 五一药店活动促销广告语篇九

生活是如此的美好，人类是如此的进步，一切的一切无不来自于我们的艰苦劳动、平凡的劳动，劳动是那样的默默无闻。以下是由小编为您整理的劳动节活动方案，希望对您有所帮助！

### 一. 活动时间：

2005年5月1日-10月30日

### 二. 活动主题

快易拍珠宝——我最喜欢的定情信物

### 三. 活动背景:

“情定三生”的成语人们耳熟能详，相爱即是缘，我们都相信“缘分写在三生石上面”，中国几千年前就形成了定亲“下彩礼”的传统习俗，中国人是很喜欢用珍稀的宝物来见证婚恋的确定，而且由于传统的观念影响，人们对“定情”或“定亲”又尤为看重，所以我们就迎合了这种心理，在××珠宝全国加盟店/柜推出“快易拍珠宝——我最喜欢的定情信物”活动。

这类人是中端收入者，对品牌的忠诚度不高，容易受影响，对这类顾客我们应展开营销攻势和情感诉求，使之购买“真爱无季”系列珠宝，同时此情感诉求可使之随着年龄的增长逐渐成为××珠宝的忠诚顾客。

### 五. 活动目的:

1. 通过此次活动增加活动期间卖场人气;
2. 提高快易拍珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;
3. 进一步提高快易拍珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

### 六. 活动内容:

#### 1. “情定××珠宝”:

每个顾客在快易拍珠宝全国加盟店/柜都可参加“情定××珠宝”活动，参与方法为：购买××珠宝钻饰，即可获得著名影星××珠宝品牌代言人蒋雯丽、××珠宝专店全体员工签名的定情见证祝福卡，让××珠宝一起来见证“情定三生”的誓言。

## 2. “我最喜欢的定情信物”有奖评选活动:

在全国范围内举办“我最喜欢的第一次定情信物”评选活动,参加者将自己“××珠宝——我最喜欢的定情信物”的照片和一段介绍的小文章或相关小故事,也可以是“最想收到的定情信物”送往××珠宝专店即可参加有奖评选活动,快易拍珠宝全国加盟店/柜聘请当地珠宝、文艺界人士组织评选,奖品设置如下:

最深情信物奖 1名 奖价值1888元的摄像彩屏手机一部

最创意信物奖 5名 奖价值888元的精美mp3或家电一部

入围信物奖 10名 奖××珠宝代言人蒋雯丽精美电话卡一张

## 3. 保养服务:

凡在××珠宝购买任一款首饰的顾客加10元即可送一盒首饰清洗液(成本费用算入首饰价格中,即首饰价上浮30元左右),同时顾客还可免费获得首饰保养、清洗的知识。

## 七. 活动宣传与推广

(2)在各地电视台做活动宣传广告,还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做“情定××珠宝”、“××珠宝——我最喜欢的定情信物”有奖评选活动的意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

## 八. 活动控制与评估

2. 活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至××珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结,以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

## 九. 活动经费预算

2. 宣传费用约3000元;

3. 总计:  $7178+3000=10178$ 元。

一、 活动时间: 4月30日-5月8日二、 活动目的:

五月份是一个黄金周, 在全月里有几个重大节日如: 五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售, 提高客单价, 并且产生较有影响力的社会效应, 进一步提升汇佳的企业形象。

二、 活动主题: 庆五一, 享方便实惠, 赢精彩大奖

三、 活动口号: 五一逛快易拍, 购物中大奖; 低价降到底, 好运转不停。

六、 活动策略:

2) 五一逛\*\*\*, 购物中大奖(具体方案见附页)

3) 低价降到底, 好运转不停(具体方案见附页)

4) 5月1日第二届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛, 大浪淘沙显高明, 群星荟萃看今朝。

5) 5月4日“青春风采, 活力无限”青年节精彩文艺演出

6) 5月5日“五一逛\*\*\*, 购物中大奖”抽奖晚会, 精彩演出(内部员工)

7) “六一儿童节才艺秀”报名正式启动, 4月25日至5月10日报名, 5月13日第一场预赛(具体方案见附面)



8) 5月8日母亲节，母亲购物有礼。凡于5月8日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满50元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。

9) 5月12日“五一逛\*\*，购物中大奖”颁奖晚会

促销主题：“五”动心情，清爽“一”夏，轻松竞拍

促销目的：针对“五一”假期消费，推出全品项促销，提升店形象；

促销时间□20xx年4月28日——20xx年5月8日

促销方式：风暴商品，一元系列，五元系列，产品拍卖会；

促销内容：

一主题主要以10个“5元”系列产品作为低价促销；

二主题主要以10个“1元”系列产品作为低价促销；

版面安排：

封面：活动主题宣传

主要突出竞拍会的活动内容，结合某厂家的产品推广活动(带演绎活动内容)；

封一、封二：“五一”主题特价专版【共计30支单品】

1. “1元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化及日配课为主推课别；

1) 食品：休闲小食品2支，饮料1支，调味品1支；

2) 百货：玻璃杯1支，粘钩1支，苍蝇拍1支，夏季凉扇1支，男女丝袜2支；

3) 日化：香皂或肥皂1支，牙刷1支，夏季灭蚊用品(蚊香)1支；

4) 日配：盒装酸奶2支；

2. “5元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化为主推课别；

3) 日化：洗涤用品(洗发水，沐浴露)2支，夏季防晒用品1支，纸制品1支；

封三：生鲜专版：【共计20支单品】

1. 时令蔬菜4支单品，时令水果6支单品，限定销售日期；

2. 五谷杂粮单品4-5支，主要突出夏季降暑产品(白糖，红豆，绿豆等)；

封四：“美”食“美”客(粮油，休闲食品专版)【共计33支单品】

1. 粮油课：(合计17支单品)

2) 香油2支：鉴于夏季制作凉菜的因素，选择2支单品，高低价格区分开；

3) 酱油2支：大小包装各1支，可选择生抽或老抽；

4) 醋2支：瓶装，袋装各1支，袋装可选择1元三袋的销售方式；

5) 调味酱2支：麻辣酱，芝麻酱各1支；

- 6) 速食面2支：五连包方便面，袋装粉丝各1支；
- 7) 南北干货类3支：枸杞，大枣，银耳各1支；
- 8) 袋装大米2支：对比促销，主推大包装商品，选择10kg和5kg各1支；
- 9) 挂面1支：挂面属于自采商品，以低毛利或平价销售；

## 2. 休闲食品课：（合计16支单品）

- 1) 炒货类2支：瓜子，花生各1支；
- 2) 糕点类2支：袋装面包，蛋黄派各1支；
- 3) 休闲小食品(蜜饯类)2支：主要针对蜜饯类产品选择；
- 4) 膨化食品2支：薯片，锅巴各1支；
- 5) 饼干2支：一般夹心饼干，威化饼干各1支；
- 6) 果冻3支：散装果冻1支(金娃果冻折价)，袋装果冻1支(喜之郎果冻)；
- 7) 散装食品3支：散装饼干，散装干货，散装炒货各1支；

## 封五、封六：“凉爽夏日风”（酒饮，冲调专版）【共计42支单品】

### 1. 酒饮课：（合计32支单品）

- 1) 碳酸饮料(可口可乐，百事可乐，非常可乐，雪碧，柠檬汽水等)8支；
- 2) 水饮料(普通矿泉水，运动性矿物质水)4支；

3) 茶饮料(绿茶, 红茶, 凉茶)5支;

4) 果汁饮料(橙汁, 蜜桃汁, 果粒橙)3支;