

# 药店五一促销活动方案例文(优秀5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 药店五一促销活动方案例文篇一

“五一”是药店促销的黄金时间，下面是小编为大家为您整理的关于药店五一促销活动方案的相关资料，欢迎阅读！

从以往的经验看5.1-5.4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

4月24日-5月3日

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）。

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。

宣传单□dm单、展板、店外条幅、报纸、无线电、电视

- 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。

“五一”劳动节是我们中国广大老百姓传统节日，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，更渴望表达她的报答之情！彰显我们品牌的价值！

触摸“五一”，体验

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

4月25日——年5月15日

各药房及专卖店

主推产品：三个规格（96粒、192粒、400粒）

辅推产品：48粒

### （一）：活动内容

3. 以48元计，以此类推，凡在活动期限内购买系列产品满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\*\*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logo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元的远红内衣
2. 二等奖的标志为“一”，奖品为价值96元的靠枕
3. 三等奖的标志为“五”，奖品为价值48元的\*\*48粒装
4. 四等奖的标志为“幸运”，奖品为价值28元的护眼

#### （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

（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。

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

## 药店五一促销活动方案例文篇二

五一劳动节是我们中国广大老百姓传统节日，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！

触摸五一，体验中脉蜂灵

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

4月25日年5月15日

各药房及专卖店

主推产品：中脉蜂灵三个规格

（96粒、192粒、400粒）

辅推产品：48粒

（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：0；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样，用白板笔写。

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

（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。

1、产品进场

2、促销员进场、培训

3、堆头的落实

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

## 药店五一促销活动方案例文篇三

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，只是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开展一些促销活动，毕竟



不管是药品生产企业，还是商业单位、药店，提高顾客的重复购买率，才是大家赖以生存的根本，只有这样才能形成良性循环。如何设计一个切实有效的买赠活动方案呢？根据笔者的经验，应注意以下三个方面：

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，因此非常频繁，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，“存在即合理”。只是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，因此，他们也知道自已最需要什么。

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。笔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。这一点一定要切记。

笔者曾经设计过一个治疗“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，活动结束后还能够及时退换，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。

## 药店五一促销活动方案例文篇四

五一节日期间，各商家比着打折让利销售的行为让人担忧，认为从表面上看起来红红火火的假日销售，只是消费者将昨天、明天或下个月的消费集中在几天内进行。为了引导消费，激发节日冲动性消费，并且要想在五一期间取得较好的销售业绩和较有影响力的社会效应，提升企业形象及以文明经商的特点，应该举办与节日相应的`各种活动，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。拟策划以下五一节日主题系列活动，活动方案如下：

### 1、五月购物赠大礼，欢乐假期全家乐

5月1日——5日

(一)购物疯狂送，好运自然来；

满68元以上送或面值5元福利彩票刮刮乐一张

满118元以上送高级卷纸1条或面值10元福利彩票刮刮乐一张

(二)vip客户尊享，5元超值大换购！

活动期间一次性在本商场超市区购物满51元以上，凭单张电脑小票加会员卡即可在商场出口处加5元超值换购价值20元以上超值商品。(单张电脑小票最多限换购一件商品)

由采购部于4月30日前提供一系列零售价接近20元的近期或滞销而又不可退货的商品作为此次换购的商品(要求商品有一定体量)。使此活动在带动客流量提高客单价的同时减轻本商场滞销商品、近期商品的积压与库存，从而一举两得。

商场全部专柜必须参加特价dm单宣传，并提供不少于五个(或全场促销方案)超低价特价商品进行促销。促销方案及特价须报商场总经办审核。超市区提供会员超低价促销商品不少于20个单品。

每天精选出10种左右的超低价商品，要求确定合理的品种、供货量和超低价，保证具有强大的吸引力和价格冲击力，一方面限制个人购买数量，另一方面保证当天足量供应，避免在短时间内哄抢一空；如：散装大米5月1日超低价销售□x元/斤，家鸡蛋5月2日超低价销售□x元/斤。使活动掀起两个高潮。

## 药店五一促销活动方案例文篇五

礼品健康双丰收，五一大惠赠。“五重惊喜、100份礼品送给您”、“特价、超低特价，更多优惠送给您”。

- 1、增加新会员，回馈老会员。
- 2、扩大药店的宣传和影响力，促进销售、提高利润率。
- 3、最大限度的开发新客户、老会员。

新、老客户。

4月30日—5月6日。

所有门店。

- 1、整体策划组织部门：企划部。

2、各门店活动实施负责人：各片区经理、各门店店长、副店长。

3、支持部门：业务部、配送中心、行政部。

（一）4月30日—5月3日——五重惊喜

一重惊喜：进店有礼。每天前20名进店的新顾客消费20元（含20元），并办理会员卡，均有礼品相送，同时享受双倍积分（特价、会员独享价、抢购价的商品除外）。

二重惊喜：抽奖就送、惊喜连连看。

一次性消费68元以上（含68元）：可进行抽奖一次。

一次性消费388元以上（含388元）：可抽奖两次。

一次性消费588元以上（含588元）：可抽奖3次。

不办会员卡的客户：一次性消费188元（含188元）可抽奖1次；一次性消费488元（含488元）可抽奖2次；一次性消费688元（含688元）可抽奖3次。

三重惊喜：特价狂潮。会员与非会员均可购买。特价商品为：药品、保健用品、医疗器械、日用百货、滞销积压品、厂家的药品或其他的商品促销。

四重惊喜：会员尊享价，把爱带回家。只有会员才可购买，享受更多的实惠。会员价的商品为：保健用品、医疗器械和日用百货。当天会员消费可享受双倍积分（特价、会员价、抢购价的商品除外）。

抽奖赠品：店小流量不大，可适当配送少一点；店大、人流量大的可多配一点。

（二）5月4日—5月6日——三重惊喜（不享受双倍积分）。只进行“一重惊喜、二重惊喜、三重惊喜活动”，其他惊喜活动结束。

一重惊喜：进店有礼。每天前20名进店的. 新顾客消费20元（含20元），并办理会员卡，均有礼品相送。

二重惊喜：特价狂潮。会员、非会员均可购买。特价商品为：药品、保健用品、医疗器械、日用百货、滞销积压品、厂家的药品或其他商品促销。

三重惊喜：会员尊享价，把爱带回家。只有会员可购买，享受更多的实惠。会员价商品为：保健用品、医疗器械、日用百货。

（一）方式：在抽奖箱内摸乒乓球。

（二）奖项设计

- 1、标写“xx”中文汉字为一等奖。
- 2、标写“五一”中文汉字为二等奖。
- 3、标写“健康”中文汉字为三等奖。
- 4、标写“幸运”中文汉字为幸运奖。

（三）活动奖品（每天100个礼品，发放完为止）

一等奖□xxx物品（奖品比例1%）（销售价：200元左右）

二等奖□xxx物品（奖品比例3%）（销售价：80元以内）

三等奖□xxx物品（奖品比例40%）（销售价：10元以内，含进

店前20名新会员礼品。)

幸运奖□xxx物品（奖品比例56%）（如：纸巾等）

1、在门店led字幕显示屏刊登：药房、礼品健康双丰收，五一大惠赠。

2、门店门口利用海报、展架进行活动信息发布。

3、小区发放宣传单。

4、门店内部天花板悬吊抢眼pop□明确活动信息。

1、4月18日前制作完成各门店的海报、展架、宣传单、悬吊pop□dm单、led广告语、五一活动手册。

2、4月18日前行政部门联系街道或社区，说明“五一”活动及个别店面门口举行抽奖活动和节日宣传布置沟通事项。

3、4月23日前完成各个门店五一活动手册、展架、海报□dm宣传单、五一节装饰品等的配送，并做活动讲解工作。

4、4月26日前完成悬挂pop□张贴海报、修改led字幕屏内容、店内五一节日装饰，营造节日前气氛。

5、4月24日至26日行政部门向会员以短信方式通知五一活动及五一祝福。

6、4月26日前将礼品及促销商品发放各店面。

7、4月27日至29日发放dm宣传单。

8、4月29日门店大门气球拱门装饰完毕（业务部联系活动厂家赞助气球），各店完成所有准备工作（包括抽奖箱的制作

及摆放)。

9、4月29日前企划部人员巡查各门店活动布置情况。

10、4月30日活动开始。

1、服务礼仪规范。

2、中奖人员需在《领取奖品登记表》上登记，即：店员登记，顾客签字。

3、活动组织人员、参与人员，需提前20分钟到场。

4、店面负责人保障本店活动进行有序，严格按照活动方案执行。

5、活动结束后，片区经理需在一周内，统计所管辖店面活动期间新会员数量与销售额。

6、凡将礼品私自占有者，一律重罚并辞退。

7、抽奖活动，仅限于一次性消费达标顾客。

8、本次活动组织部门、协助部门、实施部门，须按要求执行，不配合、不按期完成的部门公司严肃处理。

1、增加新会员数量。

2、提高销售额及利润。

2、提升药房的知名度。