

药店活动方案策划 药店活动策划方案(优秀5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

药店活动方案策划篇一

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

药店活动方案策划篇二

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

一、策划目的：

1、提高开业期间的销售业绩。

2、从而为发展连锁作好铺垫。

二、策划思路：

1、策划吸引消费者的活动，让开业时，杏康大药房就充满人气。

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。

三、策划方案：

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

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

——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

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

四、新闻炒作：（建议暂不执行，放在南郊公园店）

五、广告宣传：

1、宣传卖点：

n “首家社区理想药店落户曙光路牛角塘社区”

n 杏康大药房8月5日全新开业.

2、媒体选择与宣传内容：

墙体巨幅广告（大药房外墙）

——打造社区理想药店

——杏康大药房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：

墙体巨幅广告

——面积：

——预算：

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20000份（3600元），夹报（1200元）

六、其它宣传：

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

“xx”大药房开业在即，为吸引消费者来参加开业活动。迅速提高“xx”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，杏康大药房就充满人气。

- 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。

三、 策划方案：

- 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

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

四、 新闻炒作：(建议暂不执行，放在南郊公园店)

五、广告宣传：

1、宣传卖点：

n “首家社区理想药店落户曙光路牛角塘社区”

n 杏康大药房8月5日全新开业.

2、媒体选择与宣传内容：

墙体巨幅广告(大药房外墙)

——打造社区理想药店

——杏康大药房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：

墙体巨幅广告

——面积：

——预算：

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20000份(3600元)，夹

报(1200元)

六、其它宣传：

- 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

药店活动方案策划篇三

是单身人士的狂欢，但只有拥有健康才能更好享受智慧的成果。在这样的节日□xx更渴望表达她的报答之情！彰显我们品牌的价值！

- 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

xx各药房及专卖店

主推产品□xx三个规格（96粒、192粒、400粒）

辅推产品：48粒

（一）：活动内容

- 1、凡在活动期限内购买xx系列产品满48元，就可参加我们的《触摸“”赢幸运摸奖活动》一次。
- 2、凡在活动期限内购买xx系列产品满96元，就可参加我们的《触摸“”赢幸运摸奖活动》两次。
- 3、以48元计，以此类推，凡在活动期限内购买xx系列产品满400元，就可参加我们的《触摸“”赢幸运摸奖活动》五次，最多五次。
- 4、活动的最终解释权归x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30cmx宽30cmx40cm）摸奖箱四个面：两个面为xx的logo另两个面为《触摸“”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”“”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“”；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“”，奖品为价值192元的xx远红内衣

- 2、二等奖的标志为“一”，奖品为价值96元的xx靠枕
- 3、三等奖的标志为“十”，奖品为价值48元的xx48粒装
- 4、四等奖的标志为“双”，奖品为价值28元的xx护眼

（四）：补充说明

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。

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

药店活动方案策划篇四

“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

药店活动方案策划篇五

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。

二、活动目的

- 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。

三、活动时间

1、造势时间□20xx年x月x日

2、活动时间□20xx年x月x日

四、活动地点：大商场

五、主推产品：保健品

六、活动形式

形式一：购xx1盒送或x1盒

购xx2盒送或xx1盒

七、促销策略

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：“，特别适宜免疫低下、易疲劳者”“粉——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、企划主管等都能够踊跃参加，把我们最具新颖、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。