

# 2023年药店开业活动营销策划方案 开业 活动营销策划方案(汇总5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。

## 药店开业活动营销策划方案篇一

### 一、活动目标：

- 1、新店铺开张提高本店铺人气影响力以及知名度。
- 2、提高现场销售业绩。
- 3、做好现场推广与宣传做到最大程度的让现场人员知道并产生深刻印象。
- 4、长远利益角度，尽量做到让顾客形成一种口碑以便日后尽可能多的成为本店忠诚顾客。

### 二、活动主题：

“激情演绎，美丽从此刻开始”。

### 三、活动受众：

细分三组：

- 1、本街道顾客；

2、县里来本街道购物顾客；

3、旅游和经过的顾客。

四、活动目标产品：

化妆品系列产品有：

营资生堂的za泊美、相宜本草、植美村等

产品特点：

以中高档化妆品为主。

五、活动推广时间：

五月底

六、活动形式分析及安排：

1、产品方面分析

刚开业其实最好做到物美价廉，

第一、一定保障化妆品的质量，

第二、保留部分利润其他的就实惠消费者，

第三、保证有很多试用品，因为刚开业，做到最大数量人员参与。

2、活动形式分析

这就需要一些手段：

我要说的是舞台两种方案，

方案二（费钱）租用专业的舞台，这个可能连配套音响都有，也比较好。其他布置根据活动要自行解决，我做太细了也帮不了你什么。

2) 开业首先要造势，鞭炮、敲锣打鼓必不可少。

虽然要求避免俗套，但是这个一方面图个吉利一方面能把顾客先吸引过来。

这是开场比较抢眼的在听觉和视觉上把人先吸引过来，然后再开始活动。（这个不需要很多人员及投资，操作简单可控制在500元以内）。

3) 演出，在精不在多，配上专业主持人效果好。可以邀请当地一些高校的学校音乐舞蹈队，也可以请社会上的但不能太专业的（因为要控制经费），演出要切合主题。可以这样安排，开场以街舞带动气氛让现场气氛高涨，主持人要聘请专业的（因为专业的很重要出场费也不是很高），因为主持人能够控制活动节奏，而且中间可以像插播广告一样介绍你们的店铺和商品。

个别节目挑起气氛开始互动，互动是比较吸引顾客的。具体的节目安排要看你们的演员配置。（这个花费比较多，学生及非专业演员出场费控制在1200元主持人1000—1500总共2200—2700左右）。

4) 美容化妆师现场给人免费化妆并合影留念在争取顾客同意下留在店里以后做纪念和宣传。

首先，必须请两名专业的美容美发师（出场费控制在800—1500元），

然后在节目进行一般时开始给现场的观众设计形象与设计师店主合影留念并赠送照片和礼品（注意挑选漂亮帅气的），这个可以是品牌活动，很有效果，尽量做多一些10—20人为佳。（这样加上材料成本大概800—1500元）。

5) 现场顾客自己化妆比赛，设置奖项（小活动互动一下）。

挑选5名现场观众让他们自己设计化妆，然后让现场观众举手投票产生1、2、3等奖各一名，优秀奖两名。

奖品不是很重要设置点纪念品就ok[]此过程中放点轻音乐。（此活动花费较少只需要点材料和奖品控制在100—300内）。

6) 现场观众购物抽奖，虽然俗套，但是能抓住顾客心理，根据你们的情况可进行现场免费或购物抽奖，设置不同奖级，这个是促进顾客对店铺产生好感的一个有效手段。（大概花费500—1000元）。

7) 现场促销设置现场展台，将主打产品低利润现场促销，这个一方面销售，另一方面能像一个现场活广告一样介绍展示店铺产品，效果明显。

### 3、顾客心理分析

#### 1) 心理方面

首先收热闹等造势的气氛吸引，会对此次活动产生兴趣。

对新颖的活动等都有浓厚兴趣，这很大程度都促进他们参与互动。

## 药店开业活动营销策划方案篇二

现在已经不再是“酒香不怕巷子深”的年代，菜品味道再棒、

服务态度再好，宣传做的不到位，就无法开掘大量的消费者。对即将开业的新餐厅，宣传尤其重要！

1、通过在报纸上发布内容：

a□有关新店开张信息。

b□有关开业当天活动信息。

c□有关餐厅文化信息。

作用：发布喜庆祝贺广告，营造开业庆典气氛，对开业期间的客流量和公众关注程度起着主导作用。

2、电视宣传：

在遂宁电视台美食节目上进行推广宣传。

3、开业之初，设计一册便签本，里面有一百张空白页，可用于记事及写便条，有一页是对餐厅的宣传，另有四页是试吃餐券。发放便签本的主要目的是派发餐券，而由于这个便签本的实用功能，让收到它的人都非常喜欢。

4、餐厅开业肯定少不了传单，但是传单发出去，路人有时候连看也不看就直接丢掉。为了防止他们一拿到传单就丢掉，甚至不拿，我们在传单上设计了一个比较醒目的小角，内容有：凭单可以到餐厅领取小礼物或者饮料一瓶，用这种直观的表达方式呈现在他们面前，吸引他们，以达到告之客户的作用，为开业当天拉动人气。，。

5、为了使宣传更加有针对性，用纸巾代替传单。这样行人一般都会

接受，而且不容易丢，比传单好用。设计比较精美的纸巾，

把餐厅开业的消息印刷在上面，安排一部分人到大型超市、繁华店面附近散发，行人比较愿意接受，收到不错的效果。

6、开业当天的横幅、花篮需提早确定好，开业当天可请具有一定名气的主持人或去大学请一些歌手或跳街舞的年轻人过来表演以营造喜庆的气氛，吸引人流进店消费。

7、开业当天邀请腰鼓队在全市繁华路段进行表演宣传，并安排专人手举大幅广告牌，这主要是为了达到一个告知众人的作用。

8、凡进店消费的客人，可以视其消费金额发放一定面值的折扣券，以促动其再次消费。折扣券需精美，且易于携带，尺寸最好和名片大小差不多，纸质宜采用厚点的铜板，与餐厅的定位相配。

9、招聘广告也是对餐厅宣传的一大方式。

还可以配合进行线上宣传，以达到最好的宣传效果。

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](#)

# 药店开业活动营销策划方案篇三

亲亲天使母婴店开业活动现场人气爆棚

1通过母婴店的公众形象，赢得各大媒体的关注。

2通过开业活动聚集人气，展现母婴店的`全新形象，提高知名度。

3通过开业活动，加强母婴店在当地的影响，推动销售工作。

4通过独特的活动形式、吸引公众与媒体视线，提高传播效果。

婴童店开业活动的成功由前期母婴店宣传是否到位来决定。只有前期宣传做好了，才能保证开业活动的成功举行。在思想上一定要有这个意识，宁可推迟开业，也不要前期宣传上马虎。

如何进行前期婴童店开业宣传

前期宣传的方式和具体操作：

1小区入户宣传：这是最直接也是最有效的操作手段。

2报纸夹带宣传单页：宣传单页设计要一目了然，活动主题明显。

3报纸、电视媒体的临时预告：在活动开始前一个星期内进行宣传，一般都是临时性集中宣传，造势很关键。

4手机短信平台的开业预告：不需要满天乱发，集中针对妇幼医院、社区、幼儿园来发送，也就是定位发送。

5当然结合当时的实际情况，也可以采取其他行之有效的方法

来进行宣传。

## 亲亲天使母婴店开业促销内容设计

婴童店促销需要一个相对超低价位产品来吸引顾客并引爆市场，这个价格需要特别的强调出来，醒目。同时设计促销内容要相对比较热闹的感觉，譬如价格折扣、促销礼品等，甚至可以采取转奖，抽奖等。

## 亲亲天使母婴生活馆加盟店开业活动现场

4带领这些顾客直接进入母婴用品店内，对签单有思想准备，成功率比较高。孕婴店导购员数量要充足，后勤人员也要安排到位。

5关注天气，合理安排水电，不同产品区域专人负责、相关物料的准备和补充等。

## 药店开业活动营销策划方案篇四

中国石化陕西榆林石油分公司油库站即将开业(为尽快赢得客户的认可(进一步扩大中国石化在当地的知名度和影响力(以“开业有礼”为契机开展营销活动(实现20xx年零售、非油经营开门红,经研究(拟在油库加油站开展“开业大酬宾”促销活动。

油库站开业大酬宾喜迎“双节”欢乐购

20xx年5月1日至20xx年5月31日

中国石化油库加油站

所有进站加油站的客户



## 一，准备宣传物料

1. 活动拱门一组！含2-4个空飘，。

2. 活动宣传横幅2条(横幅内容；

1，热烈祝贺中国石化油库站开业！悬挂在营业室门口，

2，油库站开业大酬宾喜迎“双节”真情大奉送！悬挂在拱门上，。

2. 员工披绶带9条(绶带内容；开业优惠大酬宾。

3. 宣传海报(主要内容；中国石化油库加油站简介及网点分布、中国石化开业优惠活动宣传、“迎双节”促销活动宣传(详见效果图。

4. 促销品展示台1组。

5. 加油站开业优惠活动及“迎双节”宣传彩页数份。

6. 彩旗、三角旗、代金券、抽奖箱、奖球、刻章、烟花爆竹等。

7、奖品及活动促销礼品。

## 二，促销政策

1. 开业大酬宾

1，加油送便利店代金券

进站车辆加油金额每满100元送便利店代金券1元(多加多送。

2，加满参与幸运大抽奖

抽奖规则：凡是汽油满300元(柴油满1000元均有一次抽奖机会。

共设一个奖箱共有50颗奖球(其中特等奖1颗、一等奖3颗、二等奖6颗、三等奖40颗。

奖品如下：

特等奖：汽油燃油宝套装或柴油燃油宝两瓶！价值120元，

一等奖：长城玻璃水1瓶！价值10元，，

二等奖：便利店代金券5元、开米100g全面清洁乳和洗漱袋任选一，

三等奖：便利店代金券2元、开米60g洗手液和香泽高级面纸巾任选一，

备注：特等奖每天只抽取一次，活动！1，和活动！

2，可同时进行。

2. 乐享三重好礼

1，加97#享好礼

在活动期间(加油站97#汽油价格执行低于到位价0.15元/升(且一次性加97#汽油200元及以上的客户(赠送价值2元礼品一份，凡是一次性加97#汽油300元及以上的客户(赠送价值3元礼品一份，凡是一次性加97#汽油400元及以上的客户(赠送价值5元礼品一份。建议赠送礼品为：康师傅矿泉水、饮料等。先到先得(赠完为止。

2，喜充值享优惠

活动期间(一次性充值500元以上(个人单用户加油卡享受1%的优惠。

### 3, 油中感谢加油享礼

活动期间(按照汽油0.05元/升(柴油0.03元/升的标准开展“油非互动”活动。活动赠品除保留常规的手套、钥匙扣、纸巾、洗漱包外(新增康师傅矿泉水、饮料等富有节日特点的赠品为主(烘托节日气氛。

### 三, 员工现场宣传

要求各加油站员工对每位进站顾客主动进行口头宣传(统一宣传用语为;

1. 高标号汽油; “师傅您好(我们正在开展开业大酬宾及迎双节97#汽油促销活动(97#汽油每升优惠0.15元(还有礼品相送(请问您97#需要加满吗: ”

2. 加油卡充值; “师傅您好(我们正在开展开业大酬宾及迎双节促销活动(加油卡充值最高可享1%返利(请问您需要充值吗: ”

3. 油非互动; “师傅您好(我们正在开展开业大酬宾及迎双节促销活动(加油送春联、福字等(多加多送(请问您需要加满吗: ”

4. 便利店商品特惠; “师傅您好(我们易捷便利店正在开展开业大酬宾及迎双节促销活动(多种商品正在优惠促销(欢迎您进店选购”。

### 五、组织机构及分工

为确保此活动的顺利进行(特成立开业促销领导小组(小组成

员如下；

组长；韩吉生

副组长；朱兆云王伟谢德胜杨欣桐张茹

成员；零管科、榆南县公司、富康路站、银沙路站全体员工

具体分工如下；

活动总负责人；张茹

经营组；

成员；杨欣桐、任晓娜、薛亚琴

负责对加油站进行市场调研

1. 效果评估等，
  2. 负责促销费用申请、结算工作，
- 主数据维护指导，
4. 与省司协调加油卡上线等事宜。

非油组；

成员；谢德胜、艾春利、曹超、张潇月、姬文岗、张瑶、加油站员工

## 药店开业活动营销策划方案篇五

二、地点：886酒店

三、方式：开业庆典

四、主题：“天上人间————————碧海云天”

五、价格：1、实行通票制度。价位：〈人民币〉118、00元/位。

包含服务项目：免费洗浴门票、免费餐饮〈内容见店内公告〉、免费观看大型演出、免费书吧、免费健身、免费饮料一瓶。

六、宣传：

a□外部：

1、活动的前期预热[新闻、软文、广告的宣传□dm□pop等的发放到位]。

2、报纸媒体的选择[燕赵都市报，燕赵晚报]。

3、电视媒体的选择[河北卫视1台，旅游频道]。

4、网络媒体的选择。

5、户外媒体的选择[车体、路牌〈暂不考虑〉]

6、广播电台的选择[暂时不考虑]。

7□dm的发放[针对司机及有车一族重点发放，并发放开业优惠承诺书]。

8、店外的宣传[开业用的氢气球，灯笼，条幅□pop等。烘托节日气氛]。

9、开业庆典期间每天前五名顾客还有更多惊喜送出。

10、每天还举办幸运大抽奖活动。〈详情见店堂海报〉

b□内部：

1、凡是一次性消费满300元的赠餐券50元、门票一张，及其它礼品。

2、凡是一次性消费满600元的赠餐券100元、门票两张，及其它礼品。

3、凡是一次性消费满1000元的赠餐券150元、门票四张、及其它礼品。

4、凡是一次性消费满1500元的赠餐券200元、门票六张、及其它礼品。

5、凡是一次性消费满20xx元以上的{含20xx元}赠餐券300元、门票八张、健身月卡一张及其它礼品。

6、就餐的同时还可以免费观看大型的文艺演出活动。

7、门票买一送一。

8、店内的宣传[灯笼、彩色气球□pop的布置及人员的培训到位]。

七、促销礼品：

1、打火机类。

2、雕塑{小型浮雕类，

有收藏及观赏价值}。

3、鲜花。

4、水晶制品{小型工艺品}。

5、其它玩具类。

八、举办迎新春象棋大赛————碧海云天杯

时间：正月初十————十二日

奖品：一等奖奖————

二等奖奖————

三等奖奖————

鼓励奖奖————

参与奖奖————

欢迎各界人士报名参加。报名咨询电话：

九、闹元宵节————猜灯谜大型文艺晚会活动。

时间：正月十四————十六日，每晚8：00——10：00点

奖品：〈另定〉。

欢迎各界有识之士参加出题活动。〈出题者另有奖品〉

报名咨询电话：

十、销售重点：俱乐部会员卡、门票年卡、健身卡、美容卡。

十一、签定消费协议。吸引重点客户。

销售方式：

1、人员推销，通过电话、上门等方式直接面对客户。

2、配合广告宣传进行优惠折扣销售。

例：浴所会员卡在开业期间每天前二十名顾客九折优惠销售。

浴所门票卡在开业期间每天前十名顾客八折优惠销售。

健身卡在开业期间每天前五名顾客八折优惠销售。

美容卡在开业期间每天前五名顾客八折优惠销售。

3、和专业公司合作共同销售。

4、针对重点单位签定消费协议。

十二、针对消费人群：白领、金领的中、高收入人士。

十三、活动涉及的部门：洗浴部、前厅部、餐饮部、康乐部、客房、美容美发中心；其他各部门做好接待、后勤保障等各项工作。

十四、随时进行活动的跟踪及售后回访工作，各部门要建立健全客户档案制度，及汇总工作。

十五、评估此次营销活动的成果，总结经验。以便在下次活动时参照及取舍。

十六、为配合此次营销活动的顺利进行，各部门领导及营销部人员营销需要同时进行电话营销，签约销售等有关销售方面的工作，做到全员营销，团队之间要互相配合，全力打好



这一仗。