

# 最新三八药店活动策划方案 药店促销活动策划方案(实用8篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 三八药店活动策划方案篇一

元旦日日趋临近，各行各业层浪逐高的促销活动也开始将整个市场搅得沸沸扬扬。xx大药房也将跃跃欲试，拿出xx药业集团的主打产品——xx和xx参与市场促销活动。

我们知道，促销的实质是送，促销活动是送礼，但在送礼的“符号”——名目上，一定得符合目标消费者的接受心理。说到底，促销活动的实质就是万变不离其“送”。大家都在送，看谁送得好，送得妙！

近年来，工商部门对促销活动的限制很严。而且，要送到老百姓满意程度，企业往往承担不起。怎么化“有限”的“送”为“无限”的吸引力？我觉得这次促销活动应该这样着手：

主题口号：

- 1、爱心奉献社会 幸运送给顾客
- 2、心健大药房真情回报——专家现场免费义诊
- 3、心健大药房购药抽奖大活动

时 间：12月28日——1月5日

地 点□xx大药房中心店

内 容：

1、爱心奉献社会 幸运送给顾客

2□xx大药房真情回报——专家现场免费义诊

元旦活动期间，特邀医学专家(西医专家)亲临心健大药房中心店现场免费为市民就诊，免费开据医药处方，免费测量血压等义务性的服务，顾客可以凭处方在心健大药房购药享受10%的优惠。心健大药房以真情回报娄底人民三年来对心健大药房的大力支持与关注。

## 三八药店活动策划方案篇二

“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

## 三八药店活动策划方案篇三

一活动主题:

爱心奉献社会幸运送给顾客

二活动时间:

20xx年10月20日--20xx年10月24日

三活动地点:

## xxx大药房药房内与药房前的空场地

### 四活动目的：

1. 增加xxx大药房的店内客流量；
2. 提高xxx大药房在当地的知名度；
3. 在稳定固有消费者的同时，发掘新的消费群体，

### 五活动内容：

1. 免费办理会员卡，持卡可享受药品会员价，并可参加药店举办的各种优惠活动。

分析：设置该项目的目的是为了发掘新的消费群体，使其参与到购药的全过程，了解，体验并接受这家药店，为将其发展成稳定消费者打下一个好基础。

在商业竞争中，价格战是商家在竞争中最常使用的有效手段之一，此举可以达到快速吸引消费者，发掘新消费者，打击削弱竞争对手等作用，对于新开张，想迅速占领市场，扩大销售，增加影响力，增强传播效果的'店面，不失为一种操作方式。

2. 持会员卡的消费者在活动期间，购药（不包括医疗器械）均可享受双倍积分，积累满相应积分可免费兑换相应礼品。每月25日为积分兑换礼品日。积分方式：消费满10元积1分，依次类推。（兑换礼品目录详见店内公告）

分析：设置该项目的目的是起到稳定固有消费者的作用。消费者购买药

品是一个多次重复的消费行为，为了维系住他们的这种消费

行为，就需要给他们设定一个消费金额目标，刺激他们的消费欲望，鼓励多次消费，以达到稳定消费者的作用。

3. 活动期间，凡购药满相应金额药品的顾客，可免费获得相应赠品。

18元送1袋食盐；

38元送1块208g透明皂；

58元送1瓶洗洁精；

88元送1双拖鞋；

128元送1袋10斤面粉；

158元送1.5l金龙鱼一桶；

218元送3l电饭煲1个；

分析：此方法是激起消费者冲动消费的有效方法。第一种情况：在购药行为发生之前，当他们得知购买同种药品，付出相同金额，却可得到更多的物品时，他们一定会被吸引来这家药店消费的，这属于营销方式中的拉式营销；第二种情况发生是，当在药店购药行为发生时，消费者已经买了自己所需的药品为了获得额外的赠品时，他们会再冲动购买其它的药品，已达到获取赠品的相应金额的底线。这种方法是利用了消费者爱占小便宜的心理，充分调动消费者购药的积极性，并结合店内员工的暗示和周到的服务。这种方法是提高药店营业性收入最有效，最直接的方法。它一方面可以提高营业性收入；另一方面还可以积累店内人气（店内消费者如织；员工对消费者接迎送往）给外界印象是这家店的生意很好，员工服务周到，自己很想亲身体验一下。同时这种方法也能很好地树立展示自己品牌的形象，为将来的目标客户留下一

个好印象。

4. 消费满500元的消费者，可在相应赠品的基础上额外地赠送1张50元民生购物卡。（购物卡与相应金额的赠品可叠加）

这种方法属于营销方法中的共生营销，一方面利用高档商场来提高自己的形象，拉开与其它药店的档次，树立自己的高端品牌，吸引消费者的眼球；另一方面，也给商场做了促销，提高其营业额；第三方面，利用民生效应吸引高端客户，并通过店员的周到服务留住该客户。

5. 抽奖活动，

口号“xxx大药房购药中奖百分百”

内容：活动期间，消费者在xxx大药房购药（不包括医疗器械），当天单次消费金额满30元者，可凭当日收银小票，参加免费抽奖活动，本次抽奖活动的中奖率为100%。

（1）抽奖方式：凭当日的电脑收银小票，置换抽奖票据（抽奖票据有本店统一印制），电脑小票有本店收回，凭抽奖票据来进行抽奖。

（2）抽奖时间□20xx年10月20日--20xx年10月21日

早上9：00--12：00

下午3：00--6：00

（3）抽奖地点□xxx大药房前的空场地

分析：这方法充分利用了空间优势对药店进行宣传造势，利用药店前的空场地把抽奖台，奖品，活动道具，一一陈列在户外，无论是进出药店购物的消费者，还是经过店面的目标

客户，或是无需购药的路人，给他们一个信息暗示：购买同样药品，付同样的金额，你会得到更多的实惠。

这是吸引眼球最直接的方法，吸引人气，制造轰动效果，可迅速提高药店在当地的知名度，传播品牌效应，树立企业形象，更好的争夺客户资源，打击竞争对手。

六活动前的准备：

单页及pop制作及发布

□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。

七活动预算费用表。

09年10月20日次活动预算费用表



(图表略)

## 八活动现场布置:

1. 在药店门口挂横幅一条，内容为活动的主题口号“爱心献社会幸运送顾客”
2. 相应的x展架支援。展架上应有相应活动的内容的公告，活动时间，活动奖品及一些吸引消费者眼球的词语，为20日的抽奖做前期的宣传。
3. 活动现场布置的好，可以使活动进行的有条不紊，增加活动气氛和氛围，吸引更多的消费者参加。

## 4. 活动注意事项:

- (1) 要有主题活动的横幅
- (2) 要有充气拱门
- (3) 要有突出活动主题内容的大幅展板和背板
- (4) 要有咨询台，赠品发放台，销售台，获奖消费者姓名登记榜。
- (5) 公关联络：提前与工商，城-管等部门办理必要的审批手续
- (6) 现场执行要点：掌握好活动的节奏，维持好现场持序，防止出现哄抢和其它意外事件，以免造成负面效应。
- (7) 发放赠品，领取奖品时要登记个人资料并签字。

## 九活动支持

1. 印刷品dm单页50000份
  2. 店内pop20份
  - 3.x展架2副
  4. 条幅1条
  5. 咨询台，赠品发放台，销售台各1个
  6. 充气拱门1个
  7. 抽奖票据10000张
- 元的赠品，奖品费用
9. 展板2块
  10. 功放1台
  11. 铺地的毯子1张。

十活动实际费用表

09年10月20日次活动实际费用表

（图表略）

十一活动结束后评估促销效果。

在促销方案实施完以后对其有效地进行总的评估，最普通的方法是比较促销前，促销期间，促销后的销售量的变化。比如在促销前的营业额是8000元/天在促销期间激增到15000元/天，在促销刚刚结束后落到7000元/天，过了一个段时间又上升到10000元/天。这就表明这次促销活动吸引了新的消费者，

并刺激了原有的消费者增加了他们的购买数量。

促销的回落是消费者他们的存货引起的，最终的10000元/天，表明这次促销改变了总需求量。

策划对象□xxx大药房

策划时间□20xx年10月5日

策划人：金辉

联系电话

文档为doc格式

## 三八药店活动策划方案篇四

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、企划主管等都能够涌要参加，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。

## 三八药店活动策划方案篇五

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log0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



## 三八药店活动策划方案篇六

元旦和春节是举家团圆、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、充分消化现有保健品库存。

1、造势时间：12月5日—23日

2、活动时间：12月25日—1月23日

连锁、以及有导购员的药店

160粒粉

买一盒 送一盒

形式一：购160粒粉1盒送40粒或80粒x1盒

购160粒粉2盒送100粒或160粒粉1盒

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popkt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。

## 三八药店活动策划方案篇七

充分利用元旦假期，整合资源，有计划、有策的.开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达宝利汇商场的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了,来宝利汇吧!

充分利用圣诞节和元旦,两大契机,通过一元秒杀、现场微信抽奖,发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等促销手法,直接让利于消费者,从而提高产品销量及扩展宝利汇的品牌影响及商铺招租情况。

20xx年12月24日—20xx年12月26日

20xx年1月1日--20xx年1月3日

宝利汇购物广场

1、百款名品一元“秒杀”更劲爆!

2、活动当天,凭电子优惠券,到各商铺购商量即享受最低折扣!

3、活动当天,凭电子优惠券,商场即可送抽奖两次!

## 三八药店活动策划方案篇八

该店位于\_\_\_\_\_商场一楼。从周边环境、经济发展水平、居民房屋建设情况、地理位置、客流量、历史销售客单价情况来看,活动药店主要面临的市场特点为:

- 1、地处工业区的商业地带,经济发展水平较好,整体消费能力处于中等水平;
- 2、药店所在区域有一定的本地居民,有很强的保健需求;
- 3、以家庭式居民为主,价格比较敏感。

市场冲击:

- 2、没有医保,销售品类以药品为主,导致消费能力很强的当地居民销售量一直不能达到理想高度。
- 3、地处振新商场一楼内部电动扶梯附近位置,在商场整体经营状况不好的情况下,显得位置稍偏。

市场契机:

- 1、天气转热,进入凉茶销售旺季;
- 2、脚气、狐臭等皮肤类药品也进入销售旺季;
- 4、儿童节即将到来,几项升学考试即将陆续进行,补脑类保健品也进入销售旺季。

## 二、活动主题及整体思路

### 1、主题：迎六一、送清凉

### 2、主题思路：

通过“在学校门口向接送孩子家长发放dm单、在居民区菜市场门口向进出居民发放dm单、在商场门前广场摆放碧生源减肥茶等堆头、商场广场发放dm单现场引导”等解决活动客人来源问题；利用心脑血管类、常见减肥美容、滋补类的敏感品种低价格营造整体销售平价的印象，带动保健品、非药品等新品的销售；在保健品、非药品等新品销售商以原品买赠为主进行促销。

## 三、活动时间

5月29日至6月1日。

## 四、活动地点

门店(主活动场地)、门店所在商场门前广场(次活动场地)。

## 五、促销目的

- 1、扩大药店在本地人群中的知名度；
- 2、向顾客传达本店经营品种调整的情况；
- 3、拉动保健品、非药品的销售。

## 六、活动主要促销举措

- 3、新品超低体验推广价销售。主要是在保健茶、汤料等中进行选择；

4、买100送100活动。活动期间，凡在活动门店购买保健品(特价除外)金额每满100元，即赠送10元现金抵用券(共计五张，每张面额20元，使用现金抵用券时，每购一盒保健品限抵一张)。抵用券可以在下次购买保健品(碧生源等指定知名品牌除外，在抵用券中进行注明)时当作现金抵用。

5、进店有奖。活动期间，将每日在门店门口设立挂号纸，限定为20页。凡持挂号纸者，可以在购药结算时，享受八折优惠价，特价药除外。

## 七、dm单设计思路

1、在色彩上要体现出儿童、少年的青春活泼和朝气蓬勃；

2、首页为主题页，主要内容要以五股凉风吹拂儿童的形式，将5项优惠阐述清楚，另外，还要突出活动主题，举办门店店址。

3、其他页为主要优惠特价商品的文选，分为儿童滋补、凉茶系列、心脑血管、皮肤、保健品、功能性食品等类别分别标注。

## 八、场地及产品布置整体思路

在门店后门口悬挂活动横幅“迎六一、送清凉、五重优惠大酬宾”播放歌曲和特价商品情况，烘托氛围。

心脑血管、儿童滋补、其他滋补用品、功能性食品等非统一价格的特价商品穿插期间拜访销售，收银台结算。

门面和整场以气球造型进行布置。

## 九、主要人员分工

- 1、商场外广场1人。主要负责宣传活动、销售碧生源和引导进店消费;最好增设一人,专门负责活动期间广场的dm单发放,如人员紧张,该项工作也有一人兼任。
- 2、特价区2—3人。1人负责收银和监督货物,2人负责现场促销。
- 3、收银台1人,负责收银结算,业务繁忙的话,增加一人专门负责进行装袋和封袋(以区别是否买单)。
- 4、礼品区销售专职1名,其他药品区1名,中药区1名,机动跟单1-2名。

## 十、物资准备

- 1、dm单的印刷。限在5月26日前完成;
- 2、活动宣传写真。限在5月28日前完成;
- 3、横幅。限在5月26日前完成。
- 4、活动气球。限在5月28日完成,数量为500个左右。
- 5、广播音响。限在5月28日完成。
- 6、办公高桌1张(商场门前广场用)。限在5月28日完成。
- 7、促销特价堆货台两张。限在5月28日完成。
- 8、促销药品和保健品。限在5月28日完成。
- 9、促销汤料等。限在5月26日完成。
- 10、挂号纸4套。限在5月27日前完成。

11、特价牌50张。限在5月27日前完成。

12□pop纸20张。限在5月27日前完成。