

# 2023 药店活动策划(15 篇)

## 药店活动策划 1

### 一、活动背景

五一 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：

2、活动时间：

四、活动地点：

五、主推产品：

六、活动形式：

形式一：购 x1 盒送 x 或\_\_1 盒

形式二：购 x2 盒送 x 或 x1 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：“\_\_x，特别适宜免疫低下、易疲劳者”“\_\_——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。

药店活动策划 2

一、活动目的

1、重阳节作为中国传统节日，又称老人节，是我们以感情纽带维护和开发顾客的'好时机。借助节日和十一小长假，与顾客联络感情，促进销量。

2、通过会员专属活动，招募新会员，稳固老会员，提升老顾客的忠诚度。

二、活动主题

快乐会员日，好运带回家

九九重阳·关爱老年人健康

三、活动时间

10月1日—10月13日

四、活动地点

三和堂街里门店、公营子1、2店（单独实行）

五、活动内容

1、快乐会员日，幸运带回家

时间：10月8日 地点：街里门店

内容：1）、购药满 28 元，抓鸡蛋单手抓，抓中几枚赠送几枚。

2）、购药满 38 元，送 200g 立白洗衣粉一袋

3）、购药满 58 元，送袜子一双。

4）、购药满 88 元，送手套一副。

2、九九重阳·关爱老年人健康

时间：10 月 1 日—10 月 13 日 地点：街里门店

内容：

购药满 58 元，可领取兑换卡一张；持兑换卡于 13 日在三和堂街里  
门店内兑换价值 26 元的老年钙片一瓶。

六、活动宣传

1、海报

自 9 月 30 日起，在各店内张贴活动海报，店内做好宣传引导。

2、彩虹门

各店支立 8 米彩虹门：8 日：快乐会员日，健康带回家！ 13 日：  
九九重阳，关爱老年人健康

3、DM 广告，广告 6 日发行。

七、活动准备

## 八、工作提示

1、做好口头宣传，告知不参加活动药品种类，做好销售引导。

2、提前备货，以免影响销售。

3、本店人员根据本店实际情况，适当调整，以不影响正常销售为准。

4、将兑换老年钙片顾客的详细信息做好记录，并保管好回收的兑换卡。

5、本次活动会员积分照常。

6、机动配送促销物品人员： 负责人： 司 机： 组 员：

## 九、活动后期

1、统计各店赠送出的赠品，计算利润。

2、回收剩余促销产品及记录表格。

## 十、促销品利润率及费用计算

利润比率

费用预算

促销品准备

药店活动策划 3

一、活动主题

甜蜜情人节，甜蜜蛋黄派

二、活动门店

1、重点活动门店：家纺城药店、许巷药店、通元药店、皮都药店、双山药店、城北药店、百步药店。

2、非重点活动门店：医药其他门店

三、活动时间

2月11、12、13、14日(重点活动门店)

2月13、14日(非重点活动门店)

四、主要目标客户群

春节后返回工作岗位的青年务工者。

五、活动目的'

1、针对春节促销活动没有覆盖返乡人群的缺陷，针对该部分人群进行一次促销活动；

2、发放现金券，固化客户群体，增加销售额和销售机会；

3、消化春节期间购进，尚未使用完毕的蛋黄派。

六、活动形式

1、主推活动形式 1：购满(含购现金券，现金券可无使用限制)158元，送 800 克装福马蛋黄派一提；

2、主推活动形式 2：穿越情人节，保健送父母。所有营养品均 8 折酬宾，写上地址和祝福话语，免费邮寄回家乡(不需要免费邮寄的，折后金额满 100 元者再赠送无使用限制的现金券 10 元)

药店活动策划 4

一、活动背景

从以往的经验看元旦对于药店促销来说推动性不是很大，但机会不可放过，借机宣传并加强药店影响力度。

二、活动目的

加强药店外在形象，扩大知名度。三、活动主题送给你家一般的温暖

三、活动时间

12 月 25 日至 1 月 2 日

四、活动方式打折、买赠、义卖六、活动内容

活动一

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）。

活动二

本店开展\_\_老年人保健品义卖活动，所得利润全部捐于\_\_

药店活动策划 5

一、活动主题

11 促销

二、活动门店

1、重点活动门店：家纺城药店、许巷药店、通元药店、皮都药店、双山药店、城北药店、百步药店。

2、非重点活动门店：\_\_\_\_\_医药其他门店

三、活动时间

11 月 11、12、13、14 日（重点活动门店）

11 月 13、14 日（非重点活动门店）

#### 四、主要目标客户群

春节后返回工作岗位的青年务工者。

#### 五、活动目的

1、针对春节促销活动没有覆盖返乡人群的缺陷，针对该部分人群进行一次促销活动；

2、发放现金券，固化客户群体，增加销售额和销售机会；

3、消化春节期间购进，尚未使用完毕的蛋黄派。

#### 六、活动形式

##### 1、主推活动形式

购满（含购现金券，现金券可无使用限制）158 元，送 800 克装福马蛋黄派一提；

##### 2、主推活动形式

穿越情人节，保健送父母。所有营养品均 8 折酬宾，写上地址和祝福话语，免费邮寄回家乡（不需要免费邮寄的，折后金额满 100 元者再赠送无使用限制的现金券 10 元）

3、其他活动：全场每购满 50 元，送 5 元无使用限制现金券。

#### 七、活动组织和宣传工作

1、活动宣传以海报宣传为主，不进行 DM 单宣传。海报设计由尚锋在 11 月 7 日前完成。

2、自 11 月 8 日起，所有有电子显示屏的门店均将广告语改成“双 11 来袭，购满 158 元送 800g 装福马蛋黄派 1 提，可购买无使用限制现金券活动时间：自（根据各自门店情况填写开始时间）至 11 月 14 日”

3、活动开始前，新设立 5 元现金券编码，销售金额为 5 元，成本为 5 元。由商品部负责督促采购部完成此项工作，并在活动前将编码告知门店。同时，要逐一告知门店，必须在此次活动发放的. 现金券中注明：双 11 发放。使用截止时间为 11 月 13 日。

4、重点门店需要按照春节促销的规格，进行温馨陈列。陈列及检查工作自 11 月 9 日开始进行。

5、现金券的发放工作要求在 11 月 8 日各门店以电子版形式将发放、剩余数额统计表传回总部王\_\_\_\_\_后，由王\_\_\_\_\_根据预估情况重新调拨解决。本次现金券全部使用最新版的 5 元现金券，其他现金券未使用完毕的全部收回总部保管，不得用于本次活动。

6、蛋黄派的调拨分配要求在 11 月 8 日由王\_\_\_\_\_根据系统数据进行调剂解决。

7、叫货工作由各门店自行进行。本次活动结束前，重点门店可暂时不进行春节备货的退回工作。

8、各门店在蛋黄派使用完毕后，可以用提子饼干作为替换。

9、门管部负责保持与快递公司的联系，并根据活动开展情况购买明信片。

6

一、活动时间

\_\_月\_\_日

二、活动主题

六月佳礼扮靓父亲

三、活动内容

六月佳礼扮靓父亲——五颜六色闯关中大奖

父亲节活动期间，商品全场 88 折，购买商品折后单票满 128 元以上者，可凭电脑小票参加“五颜六色闯关中大奖，为父亲抽个父亲节礼物”活动，为父亲献上精美的父亲节礼物。

奖品设置：

特等奖：任选服饰一件

一等奖：送指定商品一个

二等奖：购买商品在打 8 折

三等奖：购买商品在打 7 折

四等奖：明星海报一张

活动细则：

1、在卖场收银台出入口处放一促销长桌，并铺上红布；于桌上放置两个抽奖箱，每个箱上都装着 5 种颜色的乒乓球共 11，分别是白色 4 个、兰色 3 个、绿色 2 个、黄色、红色各 1 个。

2、只要顾客连续两次从箱子里抓出来的乒乓球的颜色是一样的，即可获得相应的中奖奖品；红色球代表特等奖；黄色球代表一等奖；绿色球代表二等奖；兰色球代表三等奖；白色球代表四等奖。

在购物袋内放入写有 今天别忘了打个电话给父亲 、 父亲的生日是哪一天 父亲的节日只有一天。 为父亲过生日吗 等等温馨话语的卡片等。下面印上新世纪名称及广告。

备注：从消费者的感情需要出发，容易引起在外工作的子女们对父亲的'想念，而且这种宣传是公益性的，顾客完全不会有抵触心理。对树立一个有感情、有责任感的新世纪形象有很好的'作用。

在店门口做一个美观的留言板，用粉红色的作底板，在右上角画上关于父亲的画，在左下角写上关于父亲的诗，中间用纸折的千纸鹤拼成一个大心形，旁边拼成一个稍小点的心形，用一个小心连接起来。

所有的人都可以在上面写上给自己父亲的祝福的话。只是作为一个公益的活动，可以增加人气，人可以给顾客一个好的形象。

## 一、活动背景

借助世界传统医药日[10/22]，举办“健康你我，幸福相伴”活动，宣传健康岛品牌形象，回收会员资料、打造铜川“最服务”大药房

## 二、活动目的

加强药店外在形象，扩大知名度，回收会员资料

## 三、活动主题

健康你我，幸福相伴

## 四、活动时间

13年10月20日-10年10月23日

## 五、活动方式

打折、买赠、义卖

## 六、活动内容

1、凡在促销期间，本店所有感冒类药品均九折销售，会员及持有佰惠商盟卡的顾客可以享受八折优惠。

2、消费达50元以上，可凭身份证及收银条获得免费佰惠商盟一张。

## 七、活动宣传

宣传单、dm单、展板、店外条幅、网络。

具体方案：挑选此季节畅销药品在宣传单上或者 DM单上宣传，进行惊爆超低价活动，目的是吸引顾客，使得宣传更详细，更深入人心。  
(类似超市 DM单)

## 八、活动预算

略

## 九、活动注意

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、佰惠商盟卡、赠品要提前准备。

主题口号：

1、 健康你我、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

时 间：13 年 10 月 20 日-10 年 10 月 23 日

地 址 健康岛大药房

内 容：

1、所有会员购买药品+10 元兑换佰惠商盟卡一张并派送礼品，现场  
兑现积分奖品

1)、采取宣传页告知，电话逐个通知，佰惠商盟会员均免费

发放精美礼品一个。

2)、消费达 50 元以上，可凭身份证及收银条获得免费佰

惠商盟一张。

2、 专家现场免费义诊

现场免费为顾客就诊，免费开据医药处方，仪器免费测量心

血管，胃肠道，糖尿病，风湿等疾病，顾客可以凭处方购药享受 10%  
的优惠。健康岛大药房以真情回报顾客对健康岛大药房的大力支持与关  
注。

3、 健康岛大药房购药送礼、抽奖大型活动

活动期间，顾客购买商品满 8 元可获取礼品一份，礼品按购买金额  
对应提高。购买商品满 58 元可参加现场抽奖一次，中奖率为 100%。(多买  
多抽)

十、活动前的准备工作

1、信息发布

①、活动信息发布可选择在药店周边地采用宣传单投递、口碑宣传，各家各户高密度甩投，其宣传单总量为1万份，投递的重点为集市商业区、菜市场、居住门户、老年人娱乐活动中心等等。电话通知到每一位药店会员。

②、从13年10月20日-10年10月23日开始发布促销活动广告信息。③、在健康岛大药房门口挂横幅一条，内容为活动主题口号，时间为13年10月20日-10年10月23日

### 3、现场布置

活动现场布置得好，可以使活动进行的有条不紊，增加活动气势和氛围，吸引更多人参与。

(1) 写有活动主题的横幅。

(2) 突出活动主题内容的大幅展板和背板。

(3) 挂旗、桌牌、大幅海报、宣传单。

(4) 咨询台、礼品(会员奖品)发放台、抽奖箱等等。

(5) 义诊检测服务台。

### 十一、人员安排

(1) 安排足够数量的服务人员，并佩带工作卡，便于识别和引导服务。

(2) 现场要有秩序维持人员。

(3) 现场义诊人员、销售员工既要分工明确又要相互配合。

## 十二、现场执行要点

1. 人员,活动物资准备就绪.

2、宣传人员现场派发宣传单,介绍活动内容,引导顾客进药店或参与义诊活动。

3、掌握好活动节奏,维持好现场秩序防止出现哄抢和其他意外,以免造成负面效应。

4、礼品在规定时间发放,不宜太早太晚,发放时登记会员资料、签字。

## 十三、活动结束总结会

1、活动成败的分析报告

(1)费销比的计算

2)到店顾客人数统计

2、新会员注册管理,活动后会员优惠政策的制定

3、顾客意见的整理与落实

为了迎接五周年店庆欢度黄金周，在前几年店庆的基础上，更进一步地加深与顾客间的友谊，真真切切去关心社区朋友，关爱人类健康，为有需要的人们献一份爱心，进一步培养和发展忠诚客户，提升\_\_药店的知名度，经过介绍，我们山鹰企业管理咨询有限公司对其活动庆典进行了相应的策划，以下是活动策划的简单思路，供大家参考。

## 一、活动主题：

此次活动我们推出从一号到七号的“情定五周年，黄金周爱心送健康”的活动主题，围绕这个主题我们推出一系列的优惠活动以及和医院联手为社区市民打造“健康黄金周”的活动项目。

## 二、具体活动项目

1、是围绕五周年为主题，对于在 1955 年 5 月 5 日出生的老同志，凭身份证复印件来\_\_的任何一家药店就有机会赢取价值 555 元的药品或同等价值的保健品。

2、是“满就送”，消费者购药金额满 50 就返还现金券或送等值的礼品，并设置了不同的层次。满 50 送 5，满 100 送 10，满 150 送 20，满 200 送 30，满 250 送 40，满 300 送 50、满 500 送 100。

3、是购药满金额 50 就可免费办会员积分卡。推出会员积分卡主要是培育顾客忠诚，维系顾客的重复购买，对于那些在\_\_药店购药积分达到分就开始送礼品(一元一分)，主要是送不同价值的保健品，起到宣传药店和某些保健产品的作用，同时又可以发展其他顾客。

4、是开展“\_\_药店关爱上海市民健康”活动，与药店周边的医院联手，一是联手医院为在活动期间消费一定数额凭相关的药店证明就可以到指定的医院进行免费的. 健康普查；二是邀请这些指定医院的医生和专家到\_\_药店为顾客进行免费的健康咨询。

5、是药店社区公益活动。首先，加强药店与周边社区的联系，特做一批邀请函，作为一个市场调查的内容，根据周边社区的人们的消费情况，了解社区里的特困户、老年人及残疾人家庭的实际情况，结合社区的实际性做一些公益性活动。只要在活动期间，凡是接收到我们超市派发的邀请函的人们，可以凭本人的特困户证明、老年证、残疾人家庭的残疾证、下岗证，在我药店买到一些优惠药品和到相关医院进行免费健康普查，这样可以更方便的为社区消费者服务，让每一个老年人都可以享受。

6、是对产品进行组合，一方面是选择了一组保健品，以优惠价出售，主推过节送健康的概念，另一方面是根据节日的情况，主推系列药品组合(根据过去的经验总结的)，有针对性地进行促销。

### 三、 宣传和推广。

根据\_\_药店的实际情况，可以进行了组合宣传，软文与条幅结合，网络与报刊结合，实施整合营销传播：

1、 报纸广告。选择《申报》和《新民晚报》这两家当地比较有影响力的报纸，在四月就展开宣传攻势，制造欲望和悬念，激发消费者的动机，软文与整版面的广告相结合。

2、 向各药店附近社区居民发放小传单。在宣传单的设计过程中，做成一本实用的手册，不仅可以有日常方便实用的信息，而且有些简单和常见疾病的治疗与预防信息。

3、 海报和条幅。在各药店社区和比较显著的位置贴出宣传海报和条幅，打出店庆主题。

4、 公益宣传。在活动开展前提前与附近的居委会联系，推出活动五的方案和居委会联手做一个公益宣传。

5、 药店布置。整个药店用 **POP**海报装饰起来，并把打折与优惠的商品摆在货架显著的位置，整个药店要装饰出节日的气氛，终端的陈列与活化激发了购买的欲望。

后记：经过精心的活动策划，上海\_\_药店在去年五一期间的销售业绩与同期相比上升了 150%，不仅赢得了眼球的注意力和美誉度，而且赢得了市场。

## 药店活动策划 9

### 一、活动背景：

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/608102136077006132>