# 最新药品促销活动策划方案 药品市场促销活动策划(八篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-09-13

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。药品促销活动策划方案药品市场促销活动策划篇一提高康师傅茶饮料在校园内的销...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**药品促销活动策划方案药品市场促销活动策划篇一**

提高康师傅茶饮料在校园内的销量，开发新顾客。

二、促销活动的主题

元旦来临了，转，转，转，康师傅茶饮料给您意外惊喜

三、促销活动时间

20xx年1月1日—3日（元旦假期内）

四、促销活动地点

在学校内的新世界超市门前

五、活动的促销对象

（1）所有在校学生

他们都是具备活力与进取心的好青年，有健康意识、，追求成就感和自我认同，他们注重生活质量，懂得追求时尚，但不盲目跟随潮流。

（2）在校的教职工

他们的经济水平较高，会享受生活。

六、促销活动内容

（一）抽奖

参与条件：只要购买康师傅茶饮料，无论什么口味，无论多少瓶，均可参与抽奖。

抽奖规则：1、每人只能抽一次。

2、以转盘为抽奖工具，转盘以康师傅经典广告为背景。将转盘分为6个部分，分别写着：红茶、绿茶、蜜茶、购物券、健康、甘醇。

3、中奖者在领取奖品时要进行登记，写上姓名、电话中什么奖等

4、购物券可以到新世界换购

奖品设置：1、转到“红茶”，可以获得250ml红茶一瓶。

2、转到“绿茶”，可以获得250ml绿茶一瓶。

3、转到“蜜茶”，可以获得250ml蜜茶一瓶。

4、转到“购物券”，可以获得价值10元的购物券。

5、转到“健康”与“甘醇”，可以获得圆珠笔一支。

（二）免费品尝

在新世界销售茶饮料地点进行免费品尝，让还没有购买欲望的人品尝后产生购买行为。

（三）凭收集的瓶盖换取奖品

只要收集6个瓶盖，均可再来一瓶，且获得一次抽奖机会，进行一次抽奖，同时要记录。

七、现场布置

（一）人员安排

1、请5个工作人员在售点（3天的安排一样）

2、一人负责抽奖及换瓶盖环节。

3、一人负责兑换奖品以及记录信息。

4、一人负责免费品尝。

5、两人负责销售。

（二）现场安排

1、在售点放三张桌子，以及一些宣传画册。

2、在售点写上主题横幅一条以及介绍产品的x架。

3、免费品尝的桌子一张。

八、媒介计划

30—31日：在学校内的几幢宿舍分别找一个负责人，让他们到各个宿舍发传单，每幢大概500份。

在老师公寓附近和职工寓所附近发传单，总计500份。

1日—3日：1、工作人员统一穿着“康师傅茶饮料”的工作服。

2、在售点发传单。

3、在售点挂横幅及其他宣传物。

4、要求工作人员喊整齐统一的宣传口号。

九、促销活动预算

场地费用：约1000元运输费用：约200元

人员费用：约1000元传单费用：约1000元

物料费用：约1000元水餐费用：约200元

总计：4400元

十、促销效果预测

中国软饮料业近年取得了飞速发展，但近年来，软饮料市场结构发生了明显的变化，原来备受推崇的碳酸饮料逐渐“退烧”，而以茶饮料为代表的无糖饮品迅速崛起，成为新的饮料市场主力军。在国际上被称为“新生代饮料”，被认为符合现代人崇尚天然、绿色的消费追求。

中国约有茶饮料生产企业近40家，其中大中型企业有15家，上市品牌多达100多个，有近50个产品种类。而与此同时，中国茶饮料消费市场的发展速度更是惊人，几乎以每年30%的速度增长，占中国饮料消费市场份额的20%，超过了果汁饮料而名列饮料市场的“探花”，大有赶超碳酸饮料之势。在中国台湾，在日本，茶饮料已超过碳酸饮料成为市场第一大饮料品种。随着茶饮料的出现及市场的繁荣，中国茶产业将迎来更加美好的前景。21世纪饮料市场将是茶的世纪，茶饮料将成为“饮料之王”。而作为茶饮料中的佼佼者—康师傅销售前景不言而喻。

我们有理由相信，通过此次的促销活动，康师傅在学生中的地位会有一个更大的提升。此次的校园销售活动定能取得佳绩。而学生们也将更加喜欢茶饮料，将尤其钟爱康师傅茶饮料，也会对康师傅的营销战略更加满意。

相信通过我们细致的安排，此次活动一定可以在校园内掀起“康师傅茶饮”的热潮。对树立“康师傅”品牌也会有很大横好的影响。

**药品促销活动策划方案药品市场促销活动策划篇二**

为了确保事情或工作得以顺利进行，常常需要提前制定一份优秀的方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么应当如何制定方案呢？以下是小编为大家整理的药品促销活动策划方案，仅供参考，大家一起来看看吧。

爱心奉献社会、幸运送给顾客

xxx年10月20日——xxx年10月24日

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，

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；

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：xxx年10月20日—xxx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

（4）奖品设置：

一等奖自行车1辆：奖品数量3名；

二等奖高档3升电饭煲1个：奖品数量5名；

三等奖1.8l金龙鱼食用油1桶：奖品数量8名；

四等奖10卷装卫生纸1提：奖品数量15名；

参与奖高档牙刷1把：奖品数量若干名；

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。

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。

xx年10月20日次活动预算费用表

（图表略）

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。

**药品促销活动策划方案药品市场促销活动策划篇三**

一. 面积大，品种全。

恩华第八药店拥有1700平方米的营业面积，经营8000多种药品和保健品。许多在别的药店买不到的药品在这里都可以找到。这里的中药品种也是徐州最全的。

二. 价格廉

恩华第八药店使用贵宾卡制度。只要一次性购物满50元者即可免费办理贵宾卡。之后持贵宾卡的可享受购物便宜5%的优惠。在此基础上，恩华第八药店还有其他的优惠政策。如：一季度购物超过400元者，凭发票可再换取10元左右赠品。一年购物满1000元，可凭发票参加抽奖，奖品有29寸彩电、自行车、小家电等等。

三. 服务优

恩华第八药店全体员工有一个信念，要用优质服务对待每一个顾客。

张经理还制定了九项便民服务：1.免费测血压 2.免费测血糖 3.免费用药咨询 4.免费供应饮用水 5.免费出借雨具 6.免费阅读刊物资料 7.免费代购药品(本市买不到的药品) 8.免费近距离送药 9.免费听医药知识讲座(医药讲座大讲堂)。

恩华第八药店全体员工都拥有丰富的药学知识，对病人服务时努力做到“小病当医生，大病当参谋”，保证顾客用药安全。对特殊人群和残疾人采取人性化服务，代买药品、代刷卡、代送车站、代送药品到家。并且为了照顾离家远的顾客和老人，恩华第八药店专门设立了一个面积很大的休息区，可供几十人同时休息。

四. 环境好

恩华第八药店在精致装饰店堂的同时，不顾成本引进中央空调，为顾客创造了最舒适的购物环境。对药品摆放采取分类分作用原则，顾客可以在很短时间内找到自己需要的药品，非常方便。

恩华第八药店全体员工在张道伟总经理的带领下，积极贯彻恩华集团公司优秀的企业文化，必将把恩华第八药店办的越来越好。

**药品促销活动策划方案药品市场促销活动策划篇四**

策划目的:

活动宣传:

1、活动开始前2个星期，张贴海报

2、利用微博、人人、腾讯等现代通讯手段宣传，每次必须写明活动时间、地点，随时穿插报名情况和活动中将出现的亮点，持续2个星期。

3、制作横幅，活动前一个星期

策划方案:

活动的大概内容:

1、参与者有200元的创业基金，但在活动结束后需归还，剩余的属于盈利。

2、在活动过程中需记录交易情况，活动后计算好上交，便于评选

3、评选出盈利多的团队，分别给予一二三等奖。一等奖:300元二等奖:200元三等奖:150元。

㈢在操场中心搭一个小舞台，准备好话筒和音响，想要宣传自己商品的团队可以在上面表演或是随便的喊几嗓，没人时可以放歌，营造气氛。

活动流程:1、18:00，各个团队进入指定位置，摆弄好自己的商品(需准备自己摊位上的灯光，以及桌子，当然可以直接放在地上卖)

2、18:45，活动正式开始，亮灯，放音乐。活动期间不定时巡查。

3、20:15，摊主陆续上台介绍自己的商品，时间长短视情况而定。

4、21:00，结束活动，各摊位整理东西并上交交易表

5、21:20，统计出结果，宣布获奖者并颁发奖励

经费预算:霓虹灯彩灯250元奖励金650元海报横幅150元

总计:1050元

**药品促销活动策划方案药品市场促销活动策划篇五**

1.以教师节为契机，通过开展一系列促销活动，吸引客流，聚集人气，烘托商场热闹的氛围。

2.以回馈顾客的方式，在新老顾客心目中树立良好的商场形象，并以此维系老顾客和广大会员，提高商场的美誉度。

3.以公关活动为噱头，配合广告宣传，进一步扩大商场的知名度，为商场发展积累客户资源。

sp主体方案：

sp1：全馆流行商品3折起，凭vip卡或是教师证可再享9.5折

活动时间：20xx年9月9日--9月13日

费用预算：0元(由厂商承担)

sp2：感恩教师，九月献礼

活动时间：20xx年9月9日--9月13日

领取地点：赠品处

活动内容：凡是在百货消费单笔实付金额满388元即可凭当日收银小票至赠品处领取惠尔康菊花茶一箱;满588元即可领取抱枕一个;满888元即可领取5公斤金龙鱼大米一袋。数量有限，送完为止!

大米35元\*5天\*100袋=1750元 小计：4350元

sp3：天使爱美丽，教师也疯狂

活动时间：20xx年9月9日--9月13日

活动地点：一楼化妆品专柜

活动内容：化妆品单笔实付金额满200元赠送30元代金券;满300元赠送50元代金券;满500元赠送100元代金券。

费用预算：0元(由厂商承担)

sp4:黄金惊价，绝对惊喜

活动时间：20xx年9月9日--9月13日

活动地点：珠宝区

活动内容：感恩教师节，百万黄金补贴，先到先得，黄金每克最高300减30，单笔单柜消费满3000返现50元，满5000返现100元。

费用预算：0元(由厂商承担)

sp5:银行卡会员特权日

活动时间：20xx年9月9日--9月13日

领取地点：赠品处

活动内容：凡在百货单笔实付金额消费刷交通银行/光大银行/农业银行满288即可领取精美卡包一个，满388即可领取品牌水杯一个，满588即可领取太阳城高级遮阳伞一把。顾客请凭当日pos单据至赠品处领取。赠品以实物为准!

费用预算：0(由银行承担)

sp6:教师尊享，十倍礼遇

活动时间：20xx年9月10日(仅一天)

活动地点：百货所有楼层

活动内容：凡是光临百货的教师皆可凭教师相关有效证件至服务台免费办理vip卡一张，并享有开卡即送800积分的优待，且凡在百货任意消费的vip教师可持vip卡以及教师相关的有效证件皆可享受十倍积分。

pr主体方案：

pr1：师情化意，传达

活动时间：20xx年9月9日—9月13日

活动地点：商场大门口

活动方式：免费贺卡发放，桌子上摆放着主题为“教师节”的贺卡(需由一名工作人员看管),贺卡并设置百货的logo。凡是在百货任意消费的顾客皆可凭收银小票领取一张免费的贺卡，并在上面写上对恩师祝福的话语，填写完的顾客并将其装进信封，并按照信封的格式填写完整，我们将为顾客免费传达(与邮局合作)。

费用预算：3000元

pr2：关爱教师，从口开始

活动时间：20xx年9月9日—9月13日

活动地点：外广场

活动方式：与当地的x医院合作，邀请专业口腔医师为光临百货的教师免费检查，现场并免费赠送菊花茶，检查前教师需出示个人有限证件，工作人员做好登记工作。

费用预算：3000元(其他费用由x医院承担)

媒体设置

1、 dm制作/投递 (10万份)

2、 手机短信 (30万条)

3、 移动宣传车

4、 电梯广告

5、 新浪微博及微信公众平台

美陈布置

1、vdm点布置

2、活动告示牌

3、馆内海报

4、店柜活动pop

5、直升梯门贴

6、造型门

各部门配合事项：

企划部：①负责活动的执行跟进;②负责做好现场氛围的布置;③负责对接媒体事项;④负责卖场播音的及时更新;⑤活动效果分析报告及总结。

营业部：①负责各厂家活动洽谈;②负责与营业员做好活动宣导。

人事部：负责组织后勤工作人员,配合做好现场工作的需求。

养护部：促销期间各个专柜硬件的维护及商场照明、水电的维修,场内温度的控制。

**药品促销活动策划方案药品市场促销活动策划篇六**

将迎来20xx年感恩节，也将迎来本商城第四个感恩日。四年来，本商城心怀感恩，一直以最真诚的活动回报广大顾客。值此感恩节到来之际，本商城将进一步加大活动力度，送上7天大感恩精彩促销活动，以此感谢沈城市民对本商城的支持和鼓励，并为广大顾客准备了精美的感恩卡等礼品，为父亲、母亲、妻子、丈夫、孩子、朋友等献上一份感恩的心!

活动时间：11月17日-11月23日

营业时间：

11月17日，早6：00——21：00

11月18日—22日，9：30—21：00

11月23日，9：30—24：00

活动主题：11月23日，全球感恩节，本商城感恩日

4年情，7天大感恩，7天感恩日，7天感恩价，7天感恩礼

活动一：1000万卡，感恩大放送，3人即有1人中感恩卡

11月17日-23日期间，本商城准备了价值1000万元的感恩大礼——感恩卡，凡顾客在本商城现金累计购物满300元，部分商品满500元，大家电、电脑、手机、黄金、铂金等商品满1000元(餐饮、娱乐、明示商品及特殊部位除外)，即可抽取刮刮卡一张，可中得100元的感恩卡一张或精美感恩礼一份(四季彩骨质瓷螺口杯或餐饮娱乐卡任选其一)，百分百中奖。满300参加活动的商品与满500参加活动和满1000参加活动的商品，不相互累计赠卡。

感恩卡六大优势，无法阻挡——

时效性——可长期使用，不受活动时间限制;

更经济——每分钱都能有效利用，余额不浪费;

一卡通——吃喝玩购一卡通行，真正的全场通用，使用无障碍;

真实惠——能积分，可循环参加促销活动;

好便捷——面值多样，任您选择，携带方便、安全;

走四方——百货集团麾下八大连锁商场均可使用;

活动二：7天大感恩，全场名品5折起

活动期间各大楼层纷纷推出名品打折让利活动，同时为顾客献上感恩大礼：

家居生活馆：多样屋送好礼，全场8折，三重感恩礼，超级大放送;

乐扣乐扣全场7.5折;凌丰全场8折。

时尚流行馆：皮具商场七大品牌限时七天，全场5-6折;

伊人明星会(兰蔻、碧欧泉、伊莉莎白、雅顿等国际护肤品及cd等知名香水)持明星会会员卡可享受7-9.5折优惠，明星会会员卡有积分的顾客免费送30元小香水一瓶;化妆商场玉兰油、欧珀莱、欧莱雅等品牌及名表商场购物送好礼。

棉毛商场：“顺时针”品牌十年大感恩，买内衣，中钻戒——购物单张小票满100元即得刮刮卡1张，有幸获得价值4999元品牌白金钻戒，感恩7天每天1枚。

路伴秋冬新款7.5折，再送感恩大礼，限时7折;

儿童天地：玩具城全场7-8折;儿童棉靴棉鞋大感恩4-7.5折

抱被、睡袋感恩大展销5-7折;孕装感恩大行动，孕服全场7.5折

羽绒世界：雅鹿/自由自在品牌感恩热卖周

活动期间购买雅鹿、自由自在羽绒服，赠送陈坤cd光盘一张;

其他各大品牌6.8—8折;

**药品促销活动策划方案药品市场促销活动策划篇七**

爱心奉献社会 幸运送给顾客

xxx年10月20日――xxx年10月24日

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，

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；

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：xxx年10月20日――xxx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。

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。

。

xx年10月20日次活动预算费用表

（图表略）

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。

**药品促销活动策划方案药品市场促销活动策划篇八**

从以往的经验看圣诞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

10年12月24日-11年1月3日

打折、买赠、义卖

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\*\*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、网络。

略

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。

最后，再次提醒，药店的两节活动的准备要提前，规划到每个时间点，宣传要到位，每年的宣传要有一个主题，且有新意，药店可以借鉴商超的活动，结合自己的受众人群适度调整。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找