# 最新促销方案药品有哪些(优质10篇)

作者：唐诗宋词 更新时间：2024-03-14

*方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。促销方案药品有哪些篇一促销要求消费者或店铺*

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**促销方案药品有哪些篇一**

促销要求消费者或店铺的员工亲自参与，行动导向目标就是立即实施销售行为。下面是药品

促销方案

范文，欢迎参阅。

一：活动背景

“五一”劳动节是我们中国广大老百姓传统节日，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

4月25日——年5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&ldq

uo;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

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

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)

3、其他活动：全场避孕套(杜蕾斯、杰士邦、爱超系列)每满30元送5元无使用限制现金券;男性滋补类用品和妇科治疗性药品(处方药除外)，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2月7日前完成。

2、自2月8日起，所有有电子显示屏的门店均将广告语改成“甜蜜情人节、甜蜜蛋黄派，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2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：情人节发放。使用截止时间为20xx年3月31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2月9日开始进行。

5、现金券的发放工作要求在2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2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。

一、活动背景

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。

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

四、活动时间

xx年12月24日-20xx年1月3日

五、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。

七、活动宣传

宣传单、dm单、展板、店外条幅、报纸、无线电、电视、网络。

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、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。

-->[\_TAG\_h3]促销方案药品有哪些篇二

1.充分借助节假日促销来提升麦兜药品品牌知名度。

2。便于销售渠道拓展和样板店建立与湖北紫荆医药建立良好合作开端

3.为增强已签约和潜在客户及销售终端合作信心

如(麦兜，我茁壮成长)

节假日。(如六一儿童节等)

1具有较强终端展示效果门店(如：面积在300平方米以上门店)。2具有很好销售流水门店(如：日流水在15000元以上)。3在人流量较大商业圈内(所在城市主要商圈内)。

4同类商品销售较好门店。

1.与促销点沟通

a.药品能够进场并能占据较好陈列位置，具良好排面和终端包装效果。

b.确定活动开展具体时间、开展范围、活动内容等，在参与活动药房摆设展架和张贴海报说明活动内容。

c.活动参与人员和促销点有关营业员。

2.确定活动时间、地点及相关人员、赠品。

3.邀请部分代理商、区域终端分销商观摩。

1在所属区域内各大连锁选择符合条件门店，由区域经理负责收集以上资料，城市经理负责和其总部门店管理部门洽谈驻店促销、流动促销、固定兼职促销、临时促销和短期宣传活动事宜。

2驻店促销：通过事先准备好促销方案和对方现有资源进行交换，而降低促销费用和促销成本。

3案包括：准备促销门店(具体门店名称)、促销时间(不少于3个月)、促销品种(儿科系列)、人员数量(1-2人)、产品陈列位置(货架第一层或端架)陈列数量(单品不少于10盒)

4促销方案及费用由城市经理申请，事业部经理审核批准后执行

5流动促销：由城市经理洽谈，区域经理执行，一个店做7天。方案及费用由城市经理申请事业部经理审核批准后执行。

以上条件是满足人员促销基本条件。

**促销方案药品有哪些篇三**

(一)经营宗旨;只赚信用，不赚钱;

(四)竞争分析;分析国内几大加工处的实力，了解他们的运营状况和产品属性，同时也不要忘了来自国外的竞争者，主要是韩国，俄罗斯，马来西亚等地。

(六)营销测略;建立自己的主营网站，除在国内推广以外，在把产品推向国际市场，

(七)资金需求及筹措方法;小额资金积累，抓住市场机会利用贷款或集资的方法来必备资金。

(八)团队概述;我团队有6人组成，齐心协力是我们动力之源。在我们共同的努力下，我们一定会取得成功的!

二、网店介绍

**促销方案药品有哪些篇四**

一、为什么要进行促销活动：

药店多半会在节日里举行促销活动，即给顾客带来好处，又给药店带来利润.纵观成千上万的药店促销活动，发现许多药店不缺少创意，缺少的是执行到位.

二、四到位

一般包括四个执行到位：物料到位、氛围到位、宣传到位、培训到位.物料到位

物料到位主要包括商品、赠品、宣传品.

店内店外氛围到位，拉拱门、挂横幅、招牌干净、做主题橱窗、做喷绘写真、厂家门口撑伞摆台义诊宣传、店内音响店外音响播放活动录音、重点产品推介录音、企业文化录音、养生录音、店内悬挂相应活动和产品pop等.

一定要确保卖场营销氛围足够，员工满面堆笑，热情服务；商品丰富丰满陈列、重点产品用pop、爆炸卡、云彩卡提示；比如陈列阶梯状、圆形、心型、做一个空盒中国结，做一个风铃、来些葵花卡.这些是氛围到位，让顾客进店感觉很美.愿意多停留一会儿，增加与店员互动时间.

宣传到位

以店为中心分小区，分时段，分小组发放宣传单

发单界定统一的话术：您好，我们是xx药店，x月x日-x月x日举行十万礼品大放送活动，欢迎您来参加.界定动作，界定表情，制作活动录音，买赠录音、抽奖录音、养生录音店外音响播放，拱门、横幅、门口义诊、会员电话、会员短信、电子字幕等.

培训到位

让每个店员对活动方案了如指掌，是关键.一定要让全体店员演练出来，不只是简单培训和背诵.

三、三个统一

注重三个统一：统一使命、统一语言、统一动作.

使命就是明确每天销售指标，客单价、交易次数目标、重点产品目标，然后交代每个店员想尽一切办法让每个顾客拿一份礼品走.

语言就是统一从第二档开始说，为了提升客单价.比如说第一档买满48元送两包洗衣粉，第二档买88元送不锈钢盆一个.要求全体员工对顾客说一句话：您好，今天我们做活动，买满88元送不锈钢盆一个！

动作就是要求全体店员在营业时间里全程抬盆，盆内装好既定物品（一张dm单、一包第一档赠品洗衣粉、一个第三档赠品水杯）每一个细节必须到位.如果是连锁总部统一对店长培训，店长统一对店员培训，总部到门店抽查，总部再活动前一天统一对店长培训检查落实，提出考核奖惩，执行不到位，考核分数不及格的店长甚至就地免职.药店做促销活动通常是三分策划，七分执行，可见重要的是执行到位.若药店在执行促销活动的过程中能够把活动真正的执行到位，那促销活动也就成功了.

**促销方案药品有哪些篇五**

以促销活动为主要表现方式的营销策略，是药房持续发展的主要动力，第二个是关于“药店促销活动方案”的规划.

1、时间不够安排，准备不及时，到了节日才临时策划促销活动，结果发现时间不够安排，谈判、设计dm、物料设计、员工培训等都不够时间，只能草草安排一个主题完事，自然很难获得好的效果.

2、没有培养成各部门及门店分工完成促销活动的流程，不管大小活动，仍然是老板本人拍板决策.

3、针对宣传存在的`几个问题：媒体广告宣传成本过高，政府对派发传单的监管控制，顾客对传单的反感，员工无效派发的浪费.

4、搞促销活动的时候感觉人力紧张，人手不够.

5、难有促销新意，特别是顾客对活动麻木.

我们在经营中，通常会规定公司的促销大纲.我们会按以下原则来部署：

1、把促销活动分为：常规促销、节日促销、主题促销、新店开业

促销、店庆促销以及针对竞争对手的应对性促销活动.

2、把常规促销活动设定为每n天为一个促销周期，每个促销周期结合季节安排一个促销主题.3、常规促销活动所有门店都统一参与，如果部分活动细节仅限部分门店，可以在宣传单上注明仅限门店.

5、每期促销活动另配促销方案、商品清单、赠品、物料清单以及陈列标准指引.

年度促销活动主题安排

序号节目日期主题提纲

元旦1月1日

新年春节1月31日

新年元宵节2月14日元宵

情人节2月14日

女性用品

清明节\*月\*日

**促销方案药品有哪些篇六**

现代生活节奏加快,精神紧张,压力大,加方过量饮酒、吸烟、空调、长期缺乏户外运动等因素，使得人们的免疫功能紊乱，抵抗力降低，免疫功能是人体重要的生理功能，免疫功能失调就会造成体质虚弱，抵抗疾病能力下降，于是，有的人会反复得感冒、头疼、咳嗽，现在的环境比较恶劣时而有流感传染疾病，而免疫力较差者更容易感染，可见这种纯天然中草药感冒胶囊市场前景广阔。而感冒药大部分都有一副作用，如过敏之类，不仅给人的身体带来伤害，并且是治标不治本，只是传染的机率降到最低。

独特的产品优势及良好的市场前景，使得制造感冒药的商家云集，竞争也日趋激烈、但目前市场上已有纯天然中草药感冒药强势品牌，例如：999感冒颗粒等。因此连花清瘟胶囊还需要解决以下几个问题：

１、品牌知名度不够

２、产品定价不合理

３、包装设计无特色

４、营销渠道不畅通

连花清瘟胶囊作为中成药尚存在一些不明确的禁忌及副作用。

1、药品品种方案，是药品营销中的一个重要内容，药品应是个整体概念，同时要树立起药品大质量的观念，把好连花清瘟胶囊的质量关。

2、药品的定价方案，药品价格目前是十分敏感的问题，平价大药房的冲击药品的定价方案尤其重要，在新的环境下，连花清瘟胶囊应该更加充分考虑自己产品的定价，使价格更加亲民。

3、药品分销渠道方案，国内制药企业长期的营销模式，使医药企业形成了很大的渠道依赖，以岭药业需要建立起稳定的医药分销渠道，为连花清瘟胶囊进一步开拓民营药店的分销渠道。

4、药品促销方案，随着国家新的医药政策的出台，连花清瘟胶囊在新的.形式必须引入健康的促销模式，新的营销机制。

1）要放弃以前那种对医生的诸如辛苦费，广告费，促销费，处方费等模式，坚持顾客服务导向，加速产品的研发和品牌培育，重新整合销售渠道。

2）可以通过学术推广会来促销，学术推广销售，主要指在医药销售过程中，以学术宣传和学术活动来推动销售。

3）广告拉动抢滩otc市场，从几年otc市场的增长速度来看otc市场占半壁江山。otc市场是未来竞争的主要战场之一，而这一市场的营销与医院销售差别较大，更多地体现出医药营销的共性，以超大规模品牌广告投入来拉动医药消费。

4）可开展数字化营销，用电子商务提速连花清瘟胶囊的线上销售，同时可以节省开支却生产出更大的效益，利用在线调查可以收集到客户的偏爱和购买方式，还能更好地为他们服务，从而体现个性化营销时代的特征。

随着消费者的水平的不同，也可以将药品的消费者分为不同的等级，比如普通消费者、高级消费者、vip消费者。

现代社会中儿童与老人的免疫力普遍都很低，而年轻人患有炎症的机率比较高，所以将目标市场选为儿童、老人以及患有炎症的顾客群体。促进销售，为了提高市场占有率及品牌的知名度，树立行业强劲品牌。想要提高市场占有率及品牌知名度须做到以下两点：

1、形成以成本为基础的市场竞争优势首先加强自己企业内部的管理，管理不仅可以出效益而且可以提高效率降低成本，管理的内容如生产管理，人事，营销，财务等，关键要针对企业本身情况采取适合企业自身的管理模式才能真正出效益，才能降低运营成本。其次，加大研发投入，研发一些在临床上有特殊疗效的药品，申请专利，利用它的不可替代性，取得相对较高利润，把利润再用于扩大于别的厂家同质量的品种的整体规模，从而进一步降低运营成本，提高整个企业在市场上的竞争优势。

2、形成以无形资源为基础的竞争优势

能力，以提高专业推广人员的业务水平，无形中也树立了企业的品牌知名度。第三，要树立整体的营销观念，企业须切实树立起为患者解除疾病痛苦的根本经营观念，从最终客户开始而不是生产过程开始策略，只有有一个好的营销策略才能树立起自己的良好的形象品牌。

1、产品的主要功能

连花清瘟胶囊是一种具有良好的抗炎,抗病毒，提高机体免疫的功效，可以治疗因上火或着凉引起的感冒，无副作用，可以使病情的传染率达到更低。

2、该产品与同类产品相比具有明显的优势

（1）、稳定性高，过敏反应的发生率底；

（2）、具有提高机体免疫作用。

2、强调具有提高机体免疫作用3、通过包装提高产品的吸引力，包装的吸引力也是非常大的，也是提高销量的方法之一。

1、成本导向定价：根据产品成本来合理定价。

2、竞争导向：根据竞争产品的价位的特点来定该产品的价格。

**促销方案药品有哪些篇七**

1.充分借助节假日促销来提升麦兜药品品牌知名度。

2 。便于销售渠道拓展和样板店建立与湖北紫荆医药建立良好合作开端

3.为增强已签约和潜在客户及销售终端合作信心

如(麦兜，我茁壮成长)

节假日。(如六一儿童节等)

1具有较强终端展示效果门店(如：面积在300平方米以上门店)。 2具有很好销售流水门店(如：日流水在15000元以上)。 3在人流量较大商业圈内(所在城市主要商圈内)。

4同类商品销售较好门店。

(如麦兜系列药品)。

1.与促销点沟通

a.药品能够进场并能占据较好陈列位置，具良好排面和终端包装效果。

b.确定活动开展具体时间、开展范围、活动内容等，在参与活动药房摆设展架和张贴海报说明活动内容。

c.活动参与人员和促销点有关营业员。

2.确定活动时间、地点及相关人员、赠品。

3.邀请部分代理商、区域终端分销商观摩。

1在所属区域内各大连锁选择符合条件门店，由区域经理负责收集以上资料，城市经理负责和其总部门店管理部门洽谈驻店促销、流动促销、固定兼职促销、临时促销和短期宣传活动事宜。

2驻店促销：通过事先准备好促销方案和对方现有资源进行交换，而降低促销费用和促销成本。

3案包括：准备促销门店(具体门店名称)、促销时间(不少于3个月)、促销品种(儿科系列)、人员数量(1-2人)、产品陈列位置(货架第一层或端架)陈列数量(单品不少于10盒)

4促销方案及费用由城市经理申请，事业部经理审核批准后执行

5流动促销：由城市经理洽谈，区域经理执行，一个店做7天。方案及费用由城市经理申请事业部经理审核批准后执行。

以上条件是满足人员促销基本条件。

**促销方案药品有哪些篇八**

物料到位主要包括商品、赠品、宣传品。

首先根据季节、节日、地区、常见疾病和畅销产品，进行数据分析，找出常见疾病对应的畅销产品、重点产品，进行充分备货。譬如，我们找到了30款秋冬季节重点产品，如果每月要货8次，某次要货时库存有35盒，上月销量为160盒，平时补货公式为，要货量=160/8=20,20\*2=40,40-35=5，5盒就是要货量，要保证库存有两个周期销量，根据经验可以适当上调，这样确保重点产品有足够库存，便于满库存丰富陈列。在活动期间，通常建议重点产品保证一个月的销量作为库存，这就是商品到位。再次根据活动制订的销售目标和买赠档位，测算赠品种类和数量，并准备到位。最后根据活动宣传所需横幅、dm单、音响、录音、pop、海报、喊话器等做好宣传品准备。

店内店外氛围到位，拉拱门、挂横幅、招牌干净、做主题橱窗、做喷绘写真、厂家门口撑伞摆台义诊宣传、店内音响店外音响播放活动录音、重点产品推介录音、企业文化录音、养生录音、店内悬挂相应活动和产品pop等。

一定要确保卖场营销氛围足够，员工满面堆笑，热情服务;商品丰富丰满陈列、重点产品用pop、爆炸卡、云彩卡提示;比如陈列阶梯状、圆形、心型、做一个空盒中国结，做一个风铃、来些葵花卡。这些是氛围到位，让顾客进店感觉很美。愿意多停留一会儿，增加与店员互动时间。

以店为中心分小区，分时段，分小组发放宣传单

发单界定统一的话术：您好，我们是药店，x月x日-x月x日举行十万礼品大放送活动，欢迎您来参加。界定动作，界定表情，制作活动录音，买赠录音、抽奖录音、养生录音。店外音响播放，拱门、横幅、门口义诊、会员电话、会员短信、电子字幕等。

让每个店员对活动方案了如指掌，是关键。一定要让全体店员演练出来，不只是简单培训和背诵。

注重三个统一：统一使命、统一语言、统一动作。

使命就是明确每天销售指标，客单价、交易次数目标、重点产品目标，然后交代每个店员想尽一切办法让每个顾客拿一份礼品走。

语言就是统一从第二档开始说，为了提升客单价。比如说第一档买满48元送两包洗衣粉，第二档买88元送不锈钢盆一个。要求全体员工对顾客说一句话：您好，今天我们做活动，买满88元送不锈钢盆一个!

动作就是要求全体店员在营业时间里全程抬盆，盆内装好既定物品(一张dm单、一包第一档赠品洗衣粉、一个第三档赠品水杯)每一个细节必须到位。如果是连锁总部统一对店长培训，店长统一对店员培训，总部到门店抽查，总部再活动前一天统一对店长培训检查落实，提出考核奖惩，执行不到位，考核分数不及格的店长甚至就地免职。

药店做促销活动通常是三分策划，七分执行，可见重要的是执行到位。若药店在执行促销活动的.过程中能够把活动真正的执行到位，那促销活动也就成功了。

**促销方案药品有哪些篇九**

1、达额有礼!

(1)满38元，送精美小礼品一份。

(2)满98元，送价值6元的纸手帕一条。

(3)满198元，送价值12元的卷纸一提。

(4)满298元，送价值118元的施泰福霏丝佳修润洁肤露100ml一支或施泰福霏丝佳修润沐浴露150ml一支或价值198元的施泰福霏丝佳修润密集滋养霜50ml一支。

(5)满398元，送价值248元的施泰福诗蓓白防晒乳霜spf30+/pa++60g一支或者价值298元的施泰福霏丝特护修润乳液100ml一支。

(6)满680元，送价值614元的施泰福护肤品套装(含：施泰福霏丝佳修润洁肤露100ml一支、施泰福霏丝特护修润乳液100ml一支、施泰福霏丝佳修润密集滋养霜50ml一支)

2、特价促销。

3、凭消费小票免费办理会员卡。

4、名老中医现场咨询。

5、场外活动。

**促销方案药品有哪些篇十**

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

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。

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。

1、 真情回报,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：月日——月日

地 址 大药房

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com