# 最新春节促销活动方案策划 药店春节促销活动方案(5篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-10-05

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。春节促销活动方案策划药店春节促销活动方案篇一...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**春节促销活动方案策划药店春节促销活动方案篇一**

1、礼动新春贺佳节――来店有喜，买即送拜年礼

3、金狗送福好运连连――红火靓礼满100六重送

4、金狗报喜刮卡连年――购物满200元，立丹为您备足精选年货过新年

5、立丹新春礼上礼――合家满堂红红红火火过新年

6、金狗进门全家旺――立丹迎春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

7、浓情蜜意爱要久久――温馨恋爱礼2。14千支玫瑰送给您

20xx年xx月xx日

1、礼动新春贺佳节―来店有喜，买即送拜年礼

1、活动时间：xx年xx月xx日――xx年xx月xx日

2、活动地点：1―4楼

3、活动内容：

活动期间，凡在本商场1楼―4楼购百货商品顾客即送拜年礼一份，每日限量派送，先购先送，送完为止。（赠奖地点：大门外赠奖处）

1、活动时间：20xx年xx月xx日――xx年xx月xx日

2、活动地点：1―4楼

3、活动内容：活动期间，顾客凡购买参加此项活动的商品，单柜消费满100元以上（含100元），均在售价基础上按每100元递减60元、50元、40元、30元、20元相应价格支付，不足部分不减，单柜可累计。注：部分专柜除外印刷气氛牌：3，000张费用预算：1680元（单色单面）

3、金狗送福好运连连―红火靓礼满100六重送

1、活动时间：20xx年xx月xx日――xx年xx月xx日

2、活动地点：1―4楼

3、活动内容：活动期间，凡在本商场1楼―4楼购物单张票满100元以上（金额不可累计）可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处参与“红火靓礼六重送”的活动，领取相应级数的礼品，顾客朋友在兑换礼品时可按消费金额随心自由搭配。

“红火靓礼六重送”奖品设置

100元―200元级；送成本价2。5元的礼品（赠品：牙膏、卷筒纸二选一）

201元―300元级；送成本价5元的礼品（赠品：洗衣粉、洗洁布二选一）

301元―400元级；送成本价7。5元的礼品（赠品：新年鸿运袜、纯牛奶二选一）

401元―500元级；送成本价10元的礼品（赠品：精美靠垫、百事可乐2。25升二选一）

501元―600元级；送成本价12。5元的礼品（赠品：套装烹调碗、精美卷纸一提二选一）

601元―800元级；送成本价15元的礼品（赠品：不锈钢厨具、精装中老年核桃粉二选一）

注：（礼品金额设置按每一级别奖品最小金额x2。5%计算所得）

（黄金珠宝、钟表单张小票满800元―1600元领第一级礼品，1601元―2400元领第二级礼品，2401元―3200元领第三级礼品依次类推）。

赠品：（见上）数量：400份/天x17天=6800份合计赠品预算：平均价8。75元/份x6800份=59500元每日赠品预算：59500元/17=3500元/天占每日预估营业额1。6%（按每日营业额220，000元计算）

印刷气氛牌：2，000张费用预算：1120元（单色单面）

4、金狗报喜刮卡连年――购物满200元，为您备足精选年货

1、活动时间：x20xx年xx月xx日――xx年xx月xx日

2、活动地点：1―4楼

3、活动内容：活动期间，凡在本商场1楼―4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处参与“金狗报喜刮刮乐”活动，刮出金狗心动礼品。201抽一张；401抽二张；601抽三张；最多可抽3张，（黄金珠宝、钟表单张小票满800元为一张，1600元为二张，依次类推）最多3张。

4、奖项设置：

（一等奖1名金狗抢钱送、笔记本电电脑一台或台式家用电脑一台）

成本金额：3000元x1=3000元

（二等奖2名鸿运当头送、名牌数码相机一台）

成本金额：1720元x2=3440元

（三等奖3名旗开得胜送、名牌微波炉一台）

成本金额：200元x3=600元

（四等奖16名合家欢乐送、名牌暖被一床）

成本金额：100元x16=1600元

（五等奖32名富贵临门送、中式年货一套含香肠、腊肉、年糕等）

成本金额：55元x32=1760元

（六等奖64名年年有余送、高级餐具或牛奶一件）

成本金额：38元x64=2432元

（纪念奖无奖欢天喜地送、糖果、花生一把抓）

印刷刮刮卡：10，000张费用预算：2，800元（四色双面）

道具预算（装糖果花生用）：425元

5、新春礼上礼―――合家满堂红红红火火过新年

1、活动时间：xxxx年xx月xx日――xxxx年xx月xx日

2、活动地点：1―4楼

3、活动内容：活动期间，凡在本商场1楼―4楼购物单张票满200元以上可凭售货单顾客联（黑联、黄联）到大门外赠奖处“红葡萄酒”一瓶，每人限领一瓶。每天50瓶，送完为止。

道具预算：红包装纸和包装带共计200元

6、金狗进门全家旺――春特卖会换季商品低2折起黄金饰品零点利

1、活动时间：xx年xx月xx日――xx年xx月xx日

2、活动地点：1―4楼

3、活动内容：活动期间营运部组织大量换季商品大门花车进行新春特卖会商品折扣低至2折起，和组织黄金饰品在（2月18日―2月20日）举行零点利商品活动。

印刷气氛牌：1，000张费用预算：760元（单色单面）

7、浓情蜜意爱要久久――温馨恋爱礼2。14千支玫瑰送给您

1、活动时间：xx年xx月xx日――xx年xx月xx日

2、活动地点：1―4楼

让浪漫的情歌表达你的爱意！用深情优美的旋律打动她的芳心。立丹百货为您推出情歌点播站，凡在本商场消费购物单张票满50元的顾客均可为你的心上人点歌一曲。3、情人节期间在本商场消费购物单张票满100元的顾客可凭收银小票到一楼总服务台免费包装商品。

道具预算：情人节礼品包装纸和包装带共计200元

写真、喷绘：

1、1―4f扶梯顶部横眉6张、

2、侧门立柱、侧门横眉各1套、

3、门廊旗11张、

4、小墙幕1张下面部分、

5、大门看板2张、

6、大门立柱、大门横眉各1套、

7、广场上广告架2幅8。赠奖指示牌子4个

费用预算：6782元，杂费：520元

2、印刷类：

2、印刷刮刮卡：10，000张费用预算：2，800元（四色双面）

印刷费用预算：10，320元

1、17天（广场广告架占道费）2，312元/1个

2、2月9日晨报四分之一套红36，600元

xxxxxxx

（略）

**春节促销活动方案策划药店春节促销活动方案篇二**

春节是中华民族的传统节日，象征着辞旧迎新、吉庆欢乐。

国人传统习惯是办年货、全家团圆、拜访亲友。零售、餐饮业等各行各业必将迎来消费高峰期，同时也是促销活动高峰期、。也是我们通过春节促销活动，拉动产业销售，展示品牌热促销的最好时机。

赢春传心意，惊喜数不尽。

店内所有商品（除配件）产品介绍：

森马的产品具有面料质地紧密轻薄，手感光滑柔软，光泽柔和，强力较好，耐磨性好，不虫蛀，不霉变。绚丽的色彩，青春的气息，潮流的设计，合理的剪裁，亲民的价格等众多特点。

（1）活动时间：xx年x月x日

（2）活动地点：森马奉节专卖店

（3）活动目的`：开展此次促销活动的目的在于消化目前公司积压库存，帮助终端客户快速销售森马服装，提高消费者对森马服饰品牌的认知度和对森马品牌的好感忠诚度，为即将上市的新款森马服装做好前期的准备工作。

（4）主要活动内容及流程：

即日起，凡来森马专卖店购物的顾客满200元即可享受9折优惠，满300元享受8。5折优惠，满500元享受8折优惠，满700元享受7。5折优惠，满888元即可享受6。5折优惠或森马vip卡一张（注打折不送卡，送卡不打折），购满1000元以上即可6。5折优惠再加森马vip卡一张。

另外凡购满499元的顾客还可以参加抽奖一次。100%中奖率，惊喜等着你。

奖品：

特等奖：999元购物券一张（1名）一等奖：499元购物券一张（5名）二等奖：399元购物券一张（8名）三等奖：299元购物券一张（10名）四等奖：199元购物券一张（15名）五等奖：99购物券一张（20名）六等奖：新年红包一个（50名）幸运奖：精美手机链一个活动前期宣传主要靠发传单和电视广告推广此活动。由临时工和当地广播电视局执行。

活动期间宣传为各个专卖店，由各专卖店销售人员执行。

基础费用：广告费用、宣传单印制、及各种宣传费用、临时工工资及加班费、奖品等等。预计本月促销活动期间成本费大概是4万元，以及各种应急费用1万元，一共5万元。

通过此次促销活动，提高了本月销售产量和市场份额，预计该月销售额将达到平时每月平均销售额的140%，同时森马品牌的影响力也将大大增加，使更多的消费者信赖森马。

**春节促销活动方案策划药店春节促销活动方案篇三**

春节是一年当中最重要的节日，对于客流量较大的超市业态，即是不做活动生意也不会淡，但是在有竞争的情况下，好的企划方案不仅是提高客单价的有效途径，同时也是增强顾客好感度，提升企业美誉度的良好契机。

在做方案之前，我们可以把前来购物人群按购物的目的性分为三大类――

第一类：普通百姓家庭为储备年货而进行的较大金额的购物。

消费高峰从腊月二十三开始到腊月三十。一般消费金额在50、100或200不等，所购商品主要是柴米油盐和特色年货，那么针对这类人群一定要在采购上下大功夫把一些相对实惠的民生用品或是比较有特色的年货精品采回来，这样在宣传环节可以把这些做为主推产品，吸引顾客前来购买。企划方案可以从提高客单价入手，以100为单位进行操作，从而达到提高销售的目的。当然为了突出春节的喜庆气氛，活动可以溶趣味性和参与性于一体给顾客留下深刻的印象。

第二类：普通百姓家庭为走亲访友而准备的烟酒副食类礼品。

消费高峰应该在正月十五之前。因为走亲访友一般会带至少两样礼品，我们可以考虑捆绑销售的方案，但是根据以往的经验，要捆绑销售的商品一定得是畅销品，而且必须得让顾客感觉实惠，例如火腿肠+牛奶+方便面+桶油=?钱或牛奶+桶油=?钱等，可以定为两件套，三件套，四件套等，要么从价格上给予优惠，要么以实物买赠的形式。为了突出“套”这一亮点，可以把这几件东西做上同一标示或系上飘带等，增加喜庆的气氛以促进销售。

第三类：个别单位的大宗团购。

消费高峰期从进入腊月便陆续开始，针对这一群体，往年我们仅仅做的是宣传口号，没有明确的优惠措施，今年可以尝试把不同金额的团购优惠在dm单上详细的进行宣传，明码标示，刺激销费。

经过以上分析，搞清楚目标客户群的不同消费特点，今年的春节要从年货宣传入手，把活动时间拉长，并且把活动内容多样化真正突出“节”的气氛，实现老百姓开心购物，享受实惠的心愿。

佳美精品年货节

xx年2月10日(农历十二月二十三)――3月5(正月16)

欢乐佳美中国年购物惊喜不间断

(一)新春到，“福”送到!

活动时间：

2月10日开始

购物送福送到家，福运连连，惊喜不断!

凡在佳美各店购物满50元者，送价值5元的金字“福”联一个(共20xx个送完为止)

(二)新年送“鲤”年年有“鱼”活动时间：2月7日――2月17日

新年送吉祥，新年有“礼”年年有“鱼”,风调雨顺，天降鲤鱼，购物满200元送一条!

(三)特别企划情人节专版活动时间：2月7日――14日

我亲爱的情人节，特供商品乐开怀，玫瑰、鲜花、巧克力一个也不能少!

买情人节特供商品满38元送情装玫瑰一支

凡购物满60元者免费包装情人节礼物

服装区购物满300元送价值38元的巧克力一盒+玫瑰花一支

(三)新年“福”运一把抓，抓到什么送什么

活动时间：2月18日――2月27日(初一至初十)

说明：这其实是一个抽奖活动，与以往不同的是在奖品的设置上可以多样化，可以设一个大奖造出轰动效果，也可以不设大奖，把礼品直接写在奖券上，抓到什么送什么，如果采用后者方案，可以把企划部以前所剩的奖品以及以前业务争取的赠品统计一下，按数量分写在奖券上抓到什么送什么，如果礼品不足可以买一些小的中国结或小吊坠补充，虽然这些东西很小很便宜但因为是在过节期间，人们往往更加在意的是“福”运一把抓活动喜气洋洋的参与过程。

注：可设一二三四五等奖及参与奖。

一等奖：1000元礼券2名(1名)

二等奖：500元礼券5名(2名)

三等奖：100元礼券(3名)

四等奖：50元礼券20名(10名)

五等奖：20元礼券50名(30名)

(四)团购价低更有礼，财运吉祥送到家!

活动时间：2月7日――2月27日(初十)

团购满20xx元送价值50元的一件

团购满3000元送价值99元的酒

团购满5000元送价值150元的酒

团购满10000元送价值280元的礼盒

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划处年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、最好的年货，商场将推出“满100送150(年货券)”、“大清仓，过大年”促销活动，以此送给消费者真正的春节大礼。

春节活动方案：满100送150(年货券)

1、活动时间：xx年x月x日――xx年x月x日

2、活动内容：活动期间，在商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券150元;购买大家电类商品累计1000元，可获得商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券)：

1)年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

2)压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

3)元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4)烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5)礼品券：仅限商场内使用。

6)翡翠券：仅限商场及珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

4、赠券使用规则：

1)赠券只适用于商场内，复印无效;

2)赠券需对等消费或按比例收券;

3)赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券;

4)现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还;

5)赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客;

6)赠券消费，在活动过后退货时，赠券与现金一并退还顾客。

**春节促销活动方案策划药店春节促销活动方案篇四**

2月15日，是中国农历新年的日子，称为春节。随着节日的来临，春节的气氛在中国逐渐浓烈起来，新一波的`消费热潮即将来临。

春节是全国性的节日，是中国一年的伊始，在人们心中是非常愉悦、欢庆、盛大的节日。节日期间人们一家团聚、到商场购物、亲友间互送礼物等活动，各品牌竞相促销以提高销售业绩。

春节对于爱就推门品牌来说都是一个表现品牌玩具活力、品牌玩具特色的重要节日！通过本活动刺激消费，促进销售，提高品牌知名度，增加老顾客的大好机会。希望通过促销方案给大家的营业额带来新高，让大家更有信心面对以后的经营。

爱就推门会员客户，爱就推门新顾客。

爱就推门迎兔年送大礼

1、春节前7―15天与顾客的联系

在2月1日春节前，各加盟店主通过发送短信对爱就推门会员顾客发送祝福，加强品牌与顾客的沟通联系！

圣诞祝福短信（例）：

例一：如期而至的不仅是新年，还有幸福和快乐，日渐增长的不仅仅是年龄还有友情和健康，爱就推门玩具一如既往深深的祝福：兔年万事如意！

例二：总有起风的清晨，总有温暖的午后，总有灿烂的黄昏，总有流星的夜晚，总有一个人在祈祷世界上所有的美好全部属于你！爱就推门祝你兔年快乐，心想事成！

促销时间：20xx年2月1日――20xx年2月28日

促销地点：全国各城市自营店及特许加盟店

方法一：

1、活动期间，全场部分特价商品七―八折酬宾。

2、活动期间，爱就推门会员顾客凭卡到原发卡店领取精美新年礼物一份，每卡仅限使用一次。

备注：建议迪士尼小球，沙画等，或者礼物可以是福字，糖果加盟商自己购买。数量有限，送完即止。（加盟商自选）

3、新客户购满200元加1元送爱就推门书包一个。（数量有限，送完即止。）

4、每天由店主对来店里的`小朋友进行糖果大派送。

方法二：

1、购买玩具满49元均可获赠爱就推门精美福字一张。

3、最高幸运奖：全场任选价值50块玩具礼品一份。

4、幸运奖：获得书包一个。

5、参与奖：奖纪念品一份，每日限量，先到先得，送完即止。（气球等礼品）

备注：抽奖箱可以找一个纸箱来美化一下即可，里面的纸条需要按照店里实际奖品数量比例设计）

广告以海报与pop形式配合。店铺的海报、pop同样以红色主色调和兔子吉祥物为主打，装饰整个卖场。

1、促销活动现场节日气氛的渲染

a、卖场氛围

整个促销活动期间，以“春节歌”为音乐背景。长期以来，一直流行的春节歌主要有：《恭喜你》《恭喜恭喜》、《恭喜发财》《迎春花》，还有其他一些，用这些喜庆音乐营造一种春节的氛围！

b、货架布置

以春节元素为主，辅以其他元素。

2、店主的糖果派发。（糖果自行购买）

在操作过程中，所有顾客会员卡领取礼品一份，不可多领；新顾客购满200元加1元，送书包一份。如顾客对本次活动有任何疑惑，终端店主因详细说明。礼品赠送只在活动期间执行。

**春节促销活动方案策划药店春节促销活动方案篇五**

20xx年x月x日――20xx年x月xx日

百万现金券大放送欢天喜地迎新年

1、喜迎新年，红包免费送

活动期间，凡来xx商场购物的`顾客，不论购物多少，均可凭市场统一销售票据，在市场服务中心领取红包一扎。

2、畅享新年，赛格送“旺”

活动期间凡来xx商场购物的客户，无论消费多少均可凭购物凭证至服务中心参加幸运抽奖，获得1次抽奖机会。

奖品设置：

中奖等级名额奖品设置奖品价值

一等奖5名旺旺大礼盒150元

二等奖10名旺旺大礼包50元

三等奖50名旺仔牛奶5元

纪念奖20xx名旺旺仙贝1元

2、家居市场元旦促销活动方案

一、进店就有礼。厨柜、衣柜、电器、厨房用品系列产品，统一最低5折，进店有礼，送环保购袋(进门必须送，不送处罚！)。

二、交定金500元，即送380元电子砂锅产品1套。

三、订满再送。(折后价为准)

1、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满5001元―10000元者，直送价值500元抵扣券。

2、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满10001―15000元者，直送价值1000元抵扣券。

3、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满15001元―xxxxx元者，直送价值1500元抵扣券。

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