

策划书案例有哪些，策划书的步骤案例分析

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1c4f1d918e6ae3a1d4a25d7998e652c0.html>

范文网，为你加油喝彩！

店铺背景：

这家药店是开在社区附近，店铺面积也有一百多平，他的营收除了我们常规的日常处方、非处方药外，还有一个中药区，有位中医卖一些调理方面的中草药，店员2人

从店老板的表述来看，他其实更想做的是中老年人的保健市场，因为这个社区这类人群基数比较大，而且保健类的产品是需要长久使用的，无论客单价还是利润空间相比于年轻人、散客都要大的多！

2018考研英语答案

我觉得这位店老板的思路是对的，做社区药店，最主要是其实是抓住中老年人市场！

那如何去设计呢？我的思路是这样的：

第一步就是想办法让这部分人群被吸引进店

首先就要在店铺靠近店门的地方准备一块区域，在这里我们将会免费给大家量血压，做中老年人基础检测，并且会准备5款不同价位的按摩椅，并排成单反相机的镜头一排，写上几个字（每人每天可以免费按摩20分钟）

另外，在按摩的过程中，还会为老年人准备一些保健饮品，这一整套行为的目的就是让她很享受，愿意进店停留，只有让他享受了，他才会愿意去主动拉人过来（拉人过来体验还有slowed奖品）

第二步，如何去转化

首先

，我们想想，对于大多数的中老年来讲，多少都有一些腰椎，颈椎的毛病，此时按摩椅的作用就凸显出来了，而且是免费体验20分钟，20分钟的停留给销售创造很好的时机

其次

，中老年人很多都高血压方面的问题，身体的很多器官都在衰退，总是感觉这里不舒服，那里不舒服，心慌气短等！

如果平时你医生没有告诉他有这些毛病，她可能并不会太在意，一旦医生告诉她现在有些严重了，如果不及时的控制，会越来越严重，这时候他们的心理是着急的，这就为他的购买行为做了很好的铺垫。

在其次

，因为我们给他们准备了对应的保健饮品，对于处于亚健康状态的他们来说，喝了这些对症的饮品自己的身体感知会觉得好多了，气虚少了，人有精神了，走路也有力气了，这个过程其实就是让他们感受保健的药效，大家只有觉得这个东西真的对自己有用才会去购买！

那么这个设计中，我们店家又有哪些可以盈利的方向呢？

客户充分了解了按摩椅，而且价格又高有底，如果总是跑到店铺按摩，会不方便，而且时间久了，会不好意思总是免费体验，所以干脆自己买一台回家使用医生告知了疾病，客户自己会着急，而且饮品已经告诉了有效的疗效，所以他们此刻购买产品的可能性会更大店铺内会有很多的活动刺激，让客户觉得购买这些产品其实也不贵，自己负担得起，保重自己的身体比什么都重要，如果此刻不购买的话，下次可能就没有这样的优惠力度了

对于店家的成本分析：

1、按摩椅其实是一个不太容易坏而且可以长期使用的产品，即使1年内出了问题，也有厂家质保维修，所以对店家来说成本不高

2、免费体验，这个成本也不高，药店这些体验的设备仪器是现成的，简单的检查，店内的工作人员就可以完成，不需要额外请人

3、至于饮品，1袋2袋的东西，成本店家自己都知道，大多就是几毛、几块钱的事，相比于产品本身的售价来说，这个成本也是很轻的！

4、至于场地，本身就是在本店铺内进行的，场地成本是0，只是需要在靠近门前挪块地就好（靠近门前目前就是吸引路过的人进店，参与人越多越好）

所以整体来说，这个活动的思路是非常大闹野猪林概括具有可行性的，简单易操作数学故事一年级，而且可以常态化！

以上是我分享的一家社区药店活动策划的部分思路，希望对你有所启发和帮助！

更多作文请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发