

药房活动策划方案 夏季药房活动方案(大全5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

药房活动策划方案篇一

一企业现状分析：

xxx大药房是一个连锁药店的总店，其店面选址在交通主干道，交通便利，商业繁华，以其药店为中心，在半径500米的影响力范围内有6家药店，竞争十分激烈，在其影响力范围内有2个社区，2个家属院和1家公立医院。

xxx大药房是一个中西药，医疗器械均出售的综合性药店，有2层，其营业面积有500平方米。经营药品种类3000余种(包括医疗器械)，有坐诊医师，解答消费者遇到如何选药的问题。未做促销活动之前，药店已有小规模买赠行为。日营业额平稳，增长不明显，消费群体也较固定为附近社区和家属院的住户，中老年年纪的较多。

二竞争者分析：

其它六家药店的经营状况与本店类似：消费群体稳定，营业额平稳；无大规模的促销活动。

三分析结果：

各店都在寻找利润新的增长点，药店的利润来源有三块：中

间商，药品品种，客户。由于中间商与药品品种有采购部门负责所以在此不予评论。

关于对消费者的促销十分重要，因为企业经营中账面性收入几乎全部来自药店营业性收入，所以消费者的量的多寡对药店经营结果的关系是显而易见的，量变引起质变，只有消费者的客流量上升了，药店的营业性收入才会提高，企业的收入才会增加。

所以我们所面临的首先问题是：如何让消费者进店；其次，如何让进店的消费者都能满意而归。所以药店促销在整个经营活动效果中起着十分重要的作用，它作用表现在：

1. 能有效地加速新开业药店被市场接受的过程；
2. 能有效地抵御和击败竞争者的促销活动；
3. 能有效地刺激消费者购买和向消费者灌输；
4. 有效的影响连锁店和加盟店，特别是加盟店的交易行为，对这些作用的认识有助于我们正确理解促销的正确地位，有效地开展促销工作。

一活动主题：

爱心奉献社会幸运送给顾客

二活动时间：

xx年x月x日——xx年x月x日

三活动地点：

xxx大药房药房内与药房前的空场地

四活动目的：

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，

五活动内容：

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；

分析：此方法是激起消费者冲动消费的有效方法。第一种情况：在购药行为发生之前，当他们得知购买同种药品，付出相同金额，却可得到更多的物品时，他们一定会被吸引来这家药店消费的，这属于营销方式中的拉式营销；第二种情况发生是，当在药店购药行为发生时，消费者已经买了自己所需的药品为了获得额外的赠品时，他们会再冲动购买其它的药品，已达到获取赠品的相应金额的底线。这种方法是利用了消费者爱占小便宜的心理，充分调动消费者购药的积极性，并结合店内员工的暗示和周到的服务。这种方法是提高药店营业性收入最有效，最直接的方法。它一方面可以提高营业性收入；另一方面还可以积累店内人气(店内消费者如织；员工对消费者接迎送往)给外界印象是这家店的生意很好，员工服务周到，自己很想亲身体会一下。同时这种方法也能很好地树立展示自己品牌的形象，为将来的目标客户留下一个好印象。

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□20xx年10月20日——20xx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。

六活动前的准备：

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。

七活动预算费用表。

10月20日次活动预算费用表

(图表略)

八活动现场布置：

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。

3. 活动现场布置的好，可以使活动进行的有条不紊，增加活动气氛和氛围，吸引更多

多的消费者参加。

4. 活动注意事项：

(1) 要有主题活动的横幅

(2) 要有充气拱门

(3) 要有突出活动主题内容的大幅展板和背板

(4) 要有咨询台，赠品发放台，销售台，获奖消费者姓名登记榜。

(5) 公关联络：提前与工商，城管等部门办理必要的审批手续

(6) 现场执行要点：掌握好活动的节奏，维持好现场持序，防止出现

哄抢和其它意外事件，以免造成负面效应。

(7) 发放赠品，领取奖品时要登记个人资料并签字。

九活动支持

1. 印刷品dm单页50000份

2. 店内pop20份

3.x展架2副

4. 条幅1条

5. 咨询台，赠品发放台，销售台各1个

6. 充气拱门1个

7. 抽奖票据10000张

8. 元的赠品，奖品费用

9. 展板2块

10. 功放1台

11. 铺地的毯子1张。

十活动实际费用表

09年10月20日次活动实际费用表

(图表略)

十一活动结束后评估促销效果。

在促销方案实施完以后对其有效地进行总的评估，最普通的方法是
比较促销前，促销期间，促销后的销售量的变化。比如在促销前的
营业额是8000元/天在促销期间激增到15000元/天，在促销刚刚结束
后落到7000元/天，过了一个段时间又上升到10000元/天。这就表明
这次促销活动吸引了新的消费者，并刺激了原有的消费者增加了他们
的购买数量。

促销的回落是消费者他们的存货引起的，最终的10000元/天，
表明这次促销改变了总需求量。

药房活动策划方案篇二

根据2015年12月19日四师医院麻醉科王主任对我院药房进行的督导检查结果，对存在的问题提出了整改意见，结合我院实际情况，作出如下整改报告：

1、存在问题：在一般药事管理中，供货单位《药品经营质量管理规范认证证书》过期。

整改措施：向供货单位反映该问题，并及时更换有效的《药品经营质量管理规范认证证书》。

2、存在问题：缺麻-醉-药品、精神药品专用账册。

整改措施：依据王主任的指导，及时制定出了新的、合格的麻-醉-药品、精神药品专用账册。

3、存在问题：醉药品、精神药品专册登记漏登记。

整改措施：及时找出漏登记的原因，现场做出整改，并在以后的登记中严格把关。

4、存在问题：药品不良反应有记录，因网络原因没有上报。

整改措施：药品不良反应更换别的途径上报。

5、存在问题：需20度以下存放的药品无保存条件，无法保证药品质量。 整改措施：及时向上级领导汇报情况，并申请20度以下存放药品的冷藏柜。

以上整改情况特此报告。

七十九团医院药剂科

2015年1月5日

1按要求每年进行体检，保证药品直接接触人员的健康。

7药品分类储存和陈列，并有明显标示。按照药品性能或剂型，对药品应实行分区、分类储存管理；具体要求：药品与非药品、内服药与外用药应分区存放 8药品定期检查，实行药品的效期储存管理，对近效期的药品可设立近效期标志，对有效期不足3个月的药品应按月进行催销及时发现过期，失效，变质药品，定期销毁并登记。

2011年11月27日

按照医院统一布置，自##年##月始，医院将加强服务、门诊、窗口的工作力度，创建“感觉好”医院。为配合医院的这一重点工作，建议在医院各药房推行“规范化”服务，旨在建立制度化、标准化的服务保障体系，给患者更多的人文关怀，把“人性化”服务融于药品销售的全过程。药学服务是提供直接和有责任的、以达到提高病人生命质量这一结果为目的的与药物有关的服务，是药师职业的准则，其主要精神为：

1. 药师的一切活动都是为了病人的利益，通过提供药物治疗，使病人的健康和生命达到最佳的效果。
2. 为满足医疗卫生需要，药师应与医师、护士通力合作，最佳地利用有限的人力、物力资源以最少的花费达到最佳的'治疗。
3. 药学服务在具体实践中包括面向病人和面向社立药品信息中心，给临床提供有关信息，提供用药建议。

(2) 药房药师的基本技术功能：监督。

2. 药师职责处方药与非处方药流通管理暂行规定：

第十条：执业药师或药师必须对医师处方进行审核、签字后依据处方正确调配、销售药品。第十二条：执业药师或药师应对病患者选购非处方药提供用药指导或提出寻求医师治疗的建议。同时，参加培训和继续教育和参与卫生保健公益活动。

3. 药师的社会责任感全世界死亡人数中三分之一是死于用药不当。其原因为：1、医生诊断失误；2、患者自我药疗水平有限；3、药店人员服务水平。因此，药师要认识到自己的使命感：1、小病当大夫；2、大病当参谋；3、重病当亲人。药师要注意掌握“三理”：1、药理2、病理3、心理药师要永远追求“三真”：1、药真2、价真3、情真4. 因人而异做顾客的贴心人1、了解患者基本情况。

2、正确介绍药品。3、做好“三交代”工作。1) 用法2) 用量3) 注意事项（禁用、慎用、不良反应、相互作用）

二、社会需求的服务1. “四心” “四声” 服务“四心”：接待患者热心，解答问题耐心，接受意见虚心，排忧解难诚心；“四声”：患者到药房窗口有迎声，咨询有答声，离开药房有送声，留言必有回声。

2. 人员应做到八个“不”：不迟到、早退和擅自离开工作岗位，有事应先请假；不在工作时间聚众聊天、谈笑打闹、阅读书刊和私事会客长谈；不说服务忌语，不与患者顶嘴吵架；不在工作时间干私活、吃零食，在柜面服务时严禁吸烟、吃槟榔；不以交接-班、点货、制表等内部工作为由怠慢患者；不私自动用药品送人情；不因缺药而擅自将患者的处方用药取消, 应主动与处方医师联系用同类药品替代;不玩忽职守、假公济私。

3. 工作要求

1) 准备工作上岗人员应准时到岗，统一着装，佩带胸牌，仪

表端庄，精神饱满，站立服务。上岗前应做好准备工作，如添足药品、备好注射卡、搞好卫生。

2) 工作中接待要求接待患者主动热情、面容和善、举止文明、用语礼貌、大方得体、主动讲普通话，不得使用服务忌语。收方发药应核对品名、规格、数量、计价等。处方所列药品不得擅自更改或代用，对有配伍禁忌或超剂量的处方，必须经医生更改或重新签字后方可配取。配方时要实行双人核对制度，配方人和核对人均应在处方上签章。坚持问病发药、发药问病，主动介绍药品的性能、用途、用法、用量、禁忌及注意事项。特殊管理的 ……（未完，全文共2369字，当前只显示1426字，请阅读下面提示信息。收藏《》）

药房活动策划方案篇三

一、活动主题：

“缤纷夏日，清爽惊喜大放送”

二、活动日期：

20xx年x月x日

三、活动目的：

1、利用活动吸引更多的新顾客进店消费，从而扩大顾客群，提高店铺的整体营业额；

3、让顾客产生好感，提升品牌形象。

四、活动内容：

惊喜一：每天前5名，低至5折

想烫就烫，活动期间每天前5名顾客消费原价380元的数码烫可享受5折优惠。

惊喜二：消费满168送51，消费满480送150

一次性消费满168元（或充值200元）送51元的现金券；

一次性消费满480元（或充值500元）送150元的现金券。

惊喜三：加“51元”=“88元”

活动期间消费80元（或充值200元），加51元可购买原价88元的产品，即省37元；购买88元以上其它美容/美发产品可以优惠37元，具体参与活动产品请向店员咨询。

惊喜四：夏日套餐精选，美丽更精彩

1、美容超值体验套餐：原价519元，体验价258元（每人限体验一次）

惊喜五：“新”的选择，特惠放送

托尼盖皇式洗护88元，活动期间尝新体验价48元

五、活动内容操作细则说明：

惊喜一解释说明：

1、惊喜一主要以折扣优惠吸引顾客入店，创造销售机会；

2、具体xx烫及原价多少请根据本店实际情况设定；

3、本打折项目只是吸引顾客进店的吸引点，尽量不拿本店主推项目来打折，顾客入店后，只需告知顾客有此项活动，可以向顾客推荐更高端的项目或套餐。

注：部分生意比较差的分店可以以此方式设定有一定利润受欢迎的项目为主推。

惊喜二解释说明：

3、150元面值的现金券不能使用于洗剪吹及特价项目/套餐，每次限用一张，不能兑现金，不设找赎，不能与其它优惠活动同时使用，有效使用期：5月18日—7月18日。

4、消费满168或480均指顾客结帐时的金额，送券时如顾客不能接受150元面值的现金券时，可以送三张面值51元的现金券代替150元面值的现金券。顾客进店消费时接员工及时提醒顾客消费满168元或充值满200元可送51元的现金券，消费满480元或充值500元送150元现金券，感激顾客消费或充值满相应的额度，引导顾客消费高利润的项目套餐。

惊喜三解释说明：

1、惊喜三用加51元的可以购买88元产品的优惠吸引顾客，促进产品外卖销售；

3、如果顾客想购买88元以上的产品可以灵活变通原产品原价基础上给予优惠37元（ $88-51=37$ ），可以提供更多的高于88元的产品供顾客挑选，同样产品上贴“xx元”的爆炸贴。

例如：洁容卸妆洁面乳二合一洁面乳118元，消费满80元再加81元即可购买；

玫瑰纯露原168元，消费满80元再加131元即可购买；

家居阳光乳178元，消费满80元再加141元即可购买；

惊喜四解释说明：

1、惊喜四套餐精选，以加强套餐的销售，提高客单价或特惠套餐吸引顾客，提升营业额

3、已经上了美容项目的分店可以以美发+美容项目套餐或美容套餐的方式进行；

4、套餐的设定以2—3个为适宜，套餐的设置以“夏天养护/夏天美”套餐为概念。

惊喜五解释说明：

2、以“xxx□项目）多少元体验价多少元”的宣传设置，具体项目及价格自行设定。

备注：

针对以上五大惊喜，各店可根据本店经营方面的实际选择2大惊喜作重点的主推，同时按主推的轻重来进行惊喜一至五的排序。另外，针对部分平时客数少，客单价不高的分店可以参考下面活动项目替换以上五大惊喜中的一项。

如：惊喜xx□清爽一夏，超值发型设计卡100元/5次

5次发型设计200元，超值发型设计卡100元5次洗剪吹，省100元

解析说明：

1、本惊喜以多次洗剪吹卡优惠为吸引点，吸引顾客在节后几个月内回头消费；

2、具体的价格项目各店根据实际情况进行调整；

3、发型设计卡10月前使用有效。

六、活动的宣传：

1、短信通知：短信提示在活动前4到2天发送

a□短信内容（发本店会员用）：“缤纷五一，尚艺xx店五大惊喜等着您，消费168即可送51，另有多重优惠连环送，详情请电8000008或亲临本店”

b□短信内容（发外部顾客用）：“缤纷五一，尚艺五大惊喜等着您，消费168即可送51，另有多重优惠连环送，尚艺美容美发连锁机构xx路xx店8000008”

注：发外部顾客可通过购买信息公司的移动/联通的用户平台发短信广告。

2、户外派单：（详看附件）

a□派发时间：活动开始前3天开始

b□派发地点：分店周边范围1000米以内的商业区、住宅区、人流密集之地（如商场门口、住宅区信箱、道路交接口等）以及政府部门、企事业单位、大型团体、金融机构、娱乐场所、高等院校等区域。

c□派发办法：分店主管带领员工大量派发，并监督员工派发数量和质量；

d□派发话术：您好，我们尚艺美容美发“五一”节搞促销活动，有五大惊喜优惠，如果顾客有兴趣了解的话跟顾客简要说明活动相关优惠内容，介绍本店的具体地理位置。

3□dm单页夹报：

与报纸的投递站联系，选择在投递往店铺周围5公里内的楼盘

小区、居民区的报纸夹促销活动的宣传单页。（注：店铺顾客资源有限，尚需吸引更多顾客的分店可选择dm单页“夹报”的方式，但夹报不要选择在报亭/报摊销售点的“日报类报纸”夹报，最好选择报纸的投递站合作）

七、活动现场布置：

1、门口：

1）、海报/x展架：店铺门口显眼地方放置活动内容“x展架”或悬挂/张贴活动内容海报；（详看附件）

a□布条幅的设计效果：

b□灯箱布条幅的设计效果：

2、店内：

1）、海报/x展架：前台收银旁放置活动内容“x展架”，店内显眼的位置悬挂五一活动内容海报；（详看附件）

2）、活动产品/项目：前台显眼位置放88元左右的产品，产品上贴“88元”或是涂上“xxx元”爆炸贴标签。

八、活动培训及活动执行要求：

4、店长根据的方案调整，对员工进行相应的话述培训；

九、费用预算

1□dm宣传单页（详看附件）印刷制作费用：5000张=1000元

2、现金券印刷费用：=150元

3□dm宣传单页夹报派发费用：=300元

4、促销海报、爆炸花□x展架、横幅等制作费用：=200元

注：以上广告物料的数量根据本店情况增减，活动费用预算仅供参考。

药房活动策划方案篇四

活动目标：

智慧成长：

- 1、了解夏天的主要季节特征。
- 2、了解防暑驱热的常用办法及夏季生活卫生要求，学习照顾自己。
- 3、学习用多种感官感知事物的多种特征。

集体成长：

- 1、在体能游戏中增进动作的灵敏度，提高动作的协调性。
- 2、具有一定的自我保护能力与初步的竞争意识。

情感成长：

- 1、体验表演、造型活动的乐趣。
- 2、学习劳动的人们不怕热、不怕苦，勇于克服困难。

审美成长：

- 1、采用多种形式表现夏季的常见景物及对夏季的感受。

2、感受各种不同风格的音乐，能随着音乐节奏做动作。

社会成长：

1、能与同伴合作设计并印画太阳伞，体验集体作画的乐趣。

2、积极参与活动，与同伴共同讨论游戏规则。

创造性成长：

1、大胆尝试用色彩、线条、符号等表达自己“热”的感受。大胆尝试运用抽象的表达手法。

环境创设：

活动室环境创设：

1、将幼儿合作设计印画的太阳伞展示到活动室墙面上。

2、布置几幅冷暖色绘画作品供幼儿欣赏。

3、发动家长与幼儿一起运用多种材料如纸板、皱纸、布条等制作拖鞋并在活动室内进行展示，也可作为角色游戏的材料。

心理环境创设：

1、为幼儿营造一个师生融洽和同伴友爱的氛围，积极鼓励幼儿大胆表达、讲述自己的想法2、经常播放轻松、优美的音乐，为幼儿创设一个宽松、民主、和谐的生活、学习环境。

活动安排：

1、夏天真热(健康、艺术)夏天的雷雨(科学、艺术)水上花园(语言、艺术)美丽的太阳伞(艺术)不怕热的人们做好各项防暑降温工作，确保幼儿将抗度夏。

2、卫生拍手歌(健康、语言、科学)拖鞋(语言、社会、科学)夏天里的动物(语言、社会、科学)做买卖(语言、社会、科学)莲蓬和藕(语言、科学)在日常生活中随时提醒幼儿养成良好的生活卫生习惯。户外活动尽可能选在凉荫下或非太阳直晒的场地上进行。

3、冰淇淋(语言、艺术)有趣的西瓜(健康、语言、科学)大草帽(语言、社会)夏装舞会(科学、艺术)开心在夏天(语言、社会、艺术)4、通过多种方式和途径使幼儿了解并学会一些简单的防暑驱热的办法。

游戏：能干的小脚生成课程家园配合：

1、请家长配合教育孩子养成良好的生活卫生习惯，减少夏季常见病的发生。

2、建议有条件的家长带孩子参加嬉水、周末度假等有益的活动，增强孩子的体质，开阔孩子视野。

3、带孩子参观一次附近的蔬菜水果市场。

4、和孩子一起收集各种拖鞋带到幼儿园来。

5、引导孩子平时注意观察在炎热的夏季仍从事户外作业的人们及劳动。

6、鼓励孩子采用多种方式向邻居、亲戚朋友了解夏天里一些动物的情况。带着孩子去西湖观赏荷花、荷叶。

总结：在夏季里，我了解了更多的蔬菜及水果，并且还知道各种蔬菜及水果都有什么养生的疗效，对身体有什么样的好处，懂得了如何保护自己皮肤不在太阳光下曝晒，并且还养成了爱清洁讲卫生的好习惯，我要将自己知道的小知识与小伙伴们一起分享！

活动目标：

- 1、让幼儿了解夏季自然变化的特点，以及人们活动的情况。
- 2、培养幼儿的观察能力和讲述能力。

活动准备：

投影设备、图片、活动过程：

- 2、幼儿学习讲述夏季的天气特点。
- 3、指导幼儿观察图片，提出要求。
- 4、指导幼儿讲述人们在夏天的活动。

师：夏天天气炎热，人们穿什么衣服？人们喜欢吃什么东西？到哪儿去玩？

- 5、小结夏季特征，教育幼儿在夏季要注意休息，保持身体健康。

教学后记：

夏天真热，幼儿如何而知？相信孩子自有自己的感受和认识。活动之前，我利用晨间时段鼓励幼儿观察夏季的景色、人们的穿着、气候的特征，当幼儿有了充分的感受，他们在活动中就有话可说。活动中我引导幼儿大胆讲述自己的发现，让幼儿在与同伴的语言交流中相互学习，相互提高！

药房活动策划方案篇五

活动目标：

- 1、知道饮料中有些成分不利于人体健康，多喝饮料是对人体

有害。

2、通过倾听儿歌以及了解饮料中配料的方式，知道多喝白开水的好。

3、有初步的保健意识。

活动打算：

多种饮料的成分表（或饮料的包装盒）

活动过程：

一、通过谈话，了解幼儿对饮料的熟悉

教师：

“小朋友们，你们喜爱喝饮料吗？你喜爱喝什么样的饮料？”

“为什么喜爱喝饮料？多喝饮料对身体有好处吗？”

二、了解饮料中的多种成分

“在我们喝的饮料中，有哪些配料呢？”

三、教师朗诵儿歌，使幼儿明白喝白开水好处多

提问：儿歌中说了些什么？你觉得喝饮料能解渴吗？

让幼儿充分发表自己的观点并敢于阐述自己的想法，教师在过程中注重倾听，启发幼儿对假如自己不了解的问题可以问老师也可以问同伴，还可以回家后与爸爸妈妈进行讨论。

使幼儿明白：饮料不能解渴，假如饮料喝多了，人会变得胖，

不利于身体运动和健康。