

2023年银行业拜访客户简报(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

银行业拜访客户简报篇一

为贯彻落实董事长新一年的工作指示精神，在总经理室的推动安排下，酒店于3月初开始，整合营销部、中餐厅的资源，在总经理室的带动下，对酒店近150户新老客户进行拜访促销活动。通过这次的拜访促销活动，收集了市场经营的信息，增进了酒店和客户之间的感情联系，听取了客户对我们酒店在经营管理上的意见和有益建议，为酒店拓宽经营思路，调整经营策略提供借鉴。现就这段时间走访收集到的意见、建议和我们的一些思考总结归纳如下：

银行业拜访客户简报篇二

了解总经销商对二批商、零售商提供服务的情况。客户是否按照企业的服务政策和制度为顾客提供服务？对二批商和零售商的促销政策，要通过经销商来落实，业务员要了解经销商执行促销政策的情况，有没有问题，如侵吞促销品。

银行业拜访客户简报篇三

4. 利用现有资源：二级赋能ppt基本包含了所有经销所涉及的重点产品及二级政策，应通过二级ppt去掌握各个知识点，做到比客户专业，这也是表现专业度、提高客户粘性的一个体现；此外，各种公众号、微信资料等多媒体渠道可以收集很多产品、方案及竞品信息，做好分类收藏，便于针对二级客户的及时展示和发送；同时，一级和行业同时也可以作为我

们挖掘及了解二级客户的渠道。

银行业拜访客户简报篇四

从走访过程当中收集到的客户反馈意见看，主要集中在以下几个方面：

1、硬件方面，酒店新楼的环境装修基本得到大多数客户的认可，一些配置也很有档次，反映的存在问题主要有：房间空间要的太小；有的房间洗手间配置的淋浴头、坐厕不科学；房间隔音太差；中华厅的空间布局不合理，多功能宴会厅老旧；夜总会包厢空间太小等。

2、软件方面，酒店的服务品牌还是得到大多数人的肯定，但还是偶有反映宴会服务不到位，夜总会人少有时服务不及时，有时上菜速度慢、不按程序上菜，保安素质差、服务不到位等问题。

3、价格方面，大多数客户对酒店的房价较为接受，认为按酒店的档次和房间配置的具体情况价位较为合理。但要保持相对稳定的房价，不能经常变动。中餐厅和夜总会的收费大多数客户颇有微词，特别是中餐的高档海鲜和燕窝鱼翅的价格客人意见较大，认为物无所值。

4、经营方面，宣传多营销手段少，宣传内容空洞无物，对消费者没有吸引力。市场嗅觉不灵敏，部门各自为政，没有系统性的营销计划和适用市场变化的经营手段。

银行业拜访客户简报篇五

业务员要将自己上次拜访客户的情况做一个反省，检讨，发现不足之处，及时改进。业务员可分为两种类型：做与不做的、认真做与不认真做的、工作完成后总结与不总结的、改进与不改进的、进步与不进步的。结果，前一类人成功了，

后一类人失败了。

2、未完成的任务是否跟踪处理了？

3、客户承诺是否兑现了。一些业务员常犯的错误是“乱许诺，不兑现”。朱熹说“轻诺必寡信”。业务员一定要做到“慎许诺，多落实”。

4、今后几天工作的计划、安排。今天的客户拜访是昨天客户拜访的延续，又是明天客户拜访的起点。业务员要做好路线规划，统一安排好工作，合理利用时间，提高拜访效率。