

2023年拜访客户总结报告 客户拜访总结报告(通用5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

拜访客户总结报告篇一

执行人：程亮

主要上门拜访了荆州市整车销售，客户主要分布在荆州4s汽车销售一条街，共拜访了18组客户，主要品牌有东风，广汽，江淮，奇瑞，力帆，大众等。因为荆州市和公安地区相聚太近，同属一个地区，所以大部分品牌没有拓展意向。其中力帆表示可以过来看看项目情况，然后决定是否拓展。

拜访客户总结报告篇二

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。

拜访客户总结报告篇三

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。

拜访客户总结报告篇四

业务员不仅要提高销售量，更要提高销售的含金量。降低货款风险，是提高含金量的重要方法。

1、对照客户铺底额度，核对客户实际铺底数、抵押物及其数量。

2、书面确认客户已付款未结算、预付款及应收款数。

3、及时清理历史遗留问题，明确债权债务。

4、定期与客户共同进行账款物核对，并做到降价时即时点库。

拜访客户总结报告篇五

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：