

## 银行留学旅游沙龙策划专题

### 一、银行个人外汇业务的市场潜力与竞争

1. 个人外汇业务的市场潜力
2. 个人外汇业务的开拓有助于拓展优质客源；
3. 银行业个人外汇业务拓展的常见方法
4. 如何突出自己的优势
  - 1) 产品优势
  - 2) 服务优势
  - 3) 附加值创造

### 二、银行高端客户沙龙的策划与组织流程

1. 明确目的：银行为什么要策划组织沙龙？
2. 沙龙策划流程 1：遴选目标客户群体
3. 沙龙策划流程 2：设计沙龙风格与主题
4. 沙龙策划流程 3：筛选第三方合作者
5. 沙龙策划流程 4：场所的选择与装饰
6. 沙龙策划流程 5：主持人的选择很关键
7. 沙龙策划流程 6：沙龙内容的设计（客户想要的，感兴趣的）
8. 沙龙策划流程 7：沙龙中的营销点设计
9. 沙龙策划流程 8：目标客户的后期跟踪与维护
10. 案例分享

### 三、留学沙龙策划实战辅导

1. 子女有留学需求的家长最关心什么？
2. 提高第三方留学咨询机构带来的价值
3. 把营销点与后续服务有效结合
4. 案例分享

### 四、旅游沙龙策划实战辅导

1. 锁定出国游中的高端客户
2. 选择客户层面高端的旅游机构合作
3. 在个人外汇业务同质化的背景下，善于利用多样化附加优惠和附加服务
4. 旅游沙龙的策划原则与关键：一次沙龙，永久跟踪，以老带新，综合开发

### 五、总结

1. 同行都在做，客户会对比
2. 给一部分客户实惠感，给另一部分客户尊贵感
3. 用新鲜感吸引客户眼球，用关键价值留住客户的心