

如果包装一个炒股团队、公司培养新艺人，说让我交少部分费用，这个公司是骗人的嘛？？还有一个广告传媒公司要是看中你这个公司...-股识吧

一、加入创业团队前该思考的问题有哪些

以下是基本的思考方向：公司现在价值多少？公司到底要我做什么？公司管理阶层的权力结构？公司的资金足够烧多久？公司的成长计划是什么？问公司的价值，是因为股票有多少不重要，重点是这些股票值多少钱、占整体比例多少，又赋予多少权力（如董事会表决权）。

公司应明确定义你的责任范围，因为年薪三十万的程序员，和三十万的设计师+工程师+HR+面试官+搬运工+电脑维修工，是两种很不一样的待遇。

创业公司通常都会要求员工身兼多职，但是究竟身兼多少职，又需要你身兼多职多久，都要讲清楚。

问公司管理的权力结构，是为了了解未来谁才是你的老板。

创业公司很多创始人很年轻，尤其最近几年，几乎是年轻人的天下，多数公司的管理经验不足且常常没有固定的决策程序。

因此，问清楚公司到底有哪些创始人和高层主管，而他们之间又是如何做决策的。

否则，三不五时CEO和CTO跟你交代的工作互相矛盾，长期下来会累积很多问题。

更何况，若公司团队很小而需依靠你来管理部分工作，这也是你的责任范围，应因此调整待遇。

公司资金到底能够烧多久，意思就是公司业务在起飞前可以跑多久。

这项信息除了透露公司的状况外，也可以帮助你衡量管理者的营运思维是否足够成熟。

如果公司在银行有一千万现金，在产品尚未上市前就请了二十几个人，成本一年就要五百万，那么这家创业公司创始人的作风算是高风险，赌得很大。

而公司成长计划，则可以帮助你了解公司未来的价值—公司下一轮的资金什么时候进来？公司产品何时上市？产品上市的业务渠道为何？公司产品的市场多大？最重要的是：创始人有相关的经验吗？除此外，还有很多问题可以问，前提为，自己对于公司有任何疑问，只要不是什么私人问题或是商业机密，都可以大方提出，得到解答后再衡量公司开出的待遇是否合理。

如果公司不愿意回答呢？

想你应该也有答案了：找房子如果中介有事情有问不答，这房子你敢住吗？

二、公司培养新艺人，说让我交少部分费用，这个公司是骗人的嘛？？还有一个广告传媒公司要是看中你这个公司...

我是传媒公司的，其中也有“包装”这个项目，我们一般是采用相互考察来作为前期接触，如果双方都没有问题，我们需要签订“包装和收益分层”的协议。

除非艺人有特殊要求，否则我们不会收取艺人费用的。

比如说，某个人想在自己炒作某某事情，恰巧这个人是我们的合作艺人，那么我们的团队会收取少部分人工费用，然后帮助他（她）炒作的。

此类事情，我们通常不会主动提起，因为公司要炒作的内容都在合同里面有了，艺人只要完成自己该做的事情即可。

你说的情况很可能是个--坑，反正我们奕儒文化没有这样的事儿。

三、我的股票想转一家证券公司，哪的佣金低

还是自己到证券公司去找你的客户经理去谈，可以降低的，我就是自己和客户经理谈的，手续费是自己的客户经理调的，在客户经理权限范围外要申请批的，不过，一般问题不大，都可以谈的，你可以试试。

另外你可以打电话到其他证券公司咨询手续费的事情，自己比较一下。

有的证券公司看你交易不活跃的话，比如长线不动的，有些不厚道的客户经理会私自给调高的，因为他们靠的是手续费，和自己的收入相关的。

什么都是自己争取的，你先找你的客户经理谈一下吧！祝你好运！

四、某音乐厅元月决定在寒假期间举办专场音乐会，入场券分为团体票和零售票，其中团体票占总票数的 $\frac{2}{3}$ ，若提前购票，则给予不同程度的优惠，在元月份内，团体票每张12元，共售出团体票票数的 $\frac{3}{5}$ ；零售票每张16

解：总票数为 a ，则团体票 $=\frac{2a}{3}$ 零售票 $=\frac{a}{3}$

元月份票款收入 $M=12 \times (\frac{3a}{5}) \times (\frac{2}{3}) + 16 \times (\frac{a}{6})$

二月份内售出全部余票，那么零售票应按每张 x 元定价

二月份票款收入 $N=16 \times (\frac{2a}{5}) \times (\frac{2a}{3}) + x \times (\frac{a}{6})$ $M=N$ $x=19.4$ 答案补充

呵呵，应该是这样做的，你是初一的吧！选我的答案吧！答案补充

对啦，不用在乎月份的打错了，第一个是5月份，第二，第三个算式是六月份的

五、谁给介绍一个炒股群，要求没有做广告的，真心散户群

个人认为一个叫(曙光地平线)的股票群不错，群主为人和蔼，是个不错的散户群，里面不许有发广告的，看到一律踢出，你去看看。

六、证券实习

以下是基本的思考方向：公司现在价值多少？公司到底要我做什么？公司管理阶层的权力结构？公司的资金足够烧多久？公司的成长计划是什么？问公司的价值，是因为股票有多少不重要，重点是这些股票值多少钱、占整体比例多少，又赋予多少权力(如董事会表决权)。

公司应明确定义你的责任范围，因为年薪三十万的程序员，和三十万的设计师+工程师+HR+面试官+搬运工+电脑维修工，是两种很不一样的待遇。

创业公司通常都会要求员工身兼多职，但是究竟身兼多少职，又需要你身兼多职多久，都要讲清楚。

问公司管理的权力结构，是为了了解未来谁才是你的老板。

创业公司很多创始人很年轻，尤其最近几年，几乎是年轻人的天下，多数公司的管理经验不足且常常没有固定的决策程序。

因此，问清楚公司到底有哪些创始人和高层主管，而他们之间又是如何做决策的。

否则，三不五时CEO和CTO跟你交代的工作互相矛盾，长期下来会累积很多问题。

更何况，若公司团队很小而需依靠你来管理部分工作，这也是你的责任范围，应因此调整待遇。

公司资金到底能够烧多久，意思就是公司业务在起飞前可以跑多久。

这项信息除了透露公司的状况外，也可以帮助你衡量管理者的营运思维是否足够成熟。

如果公司在银行有一千万现金，在产品尚未上市前就请了二十几个人，成本一年就要五百万，那么这家创业公司创始人的作风算是高风险，赌得很大。

而公司成长计划，则可以帮助你了解公司未来的价值—公司下一轮的资金什么时候进来？公司产品何时上市？产品上市的业务渠道为何？公司产品的市场多大？最重要的是：创始人有相关的经验吗？除此外，还有很多问题可以问，前提为，自己对于公司有任何疑问，只要不是什么私人问题或是商业机密，都可以大方提出，得到解答后再衡量公司开出的待遇是否合理。

如果公司不愿意回答呢？

想你应该也有答案了：找房子如果中介有事情有问不答，这房子你敢住吗？

参考文档

[下载：如果包装一个炒股团队.pdf](#)

[《股票从业资格证需要多久》](#)

[《一般股票持有多久才能赚钱》](#)

[《一个股票在手里最多能呆多久》](#)

[《亿成股票停牌多久》](#)

[《股票变st多久能退市》](#)

[下载：如果包装一个炒股团队.doc](#)

[更多关于《如果包装一个炒股团队》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/29718120.html>