

富国中小盘股票如何让客户认同；申万菱信量化小盘股票和国富中小盘股票，哪只基金好-股识吧

一、国富中小盘 450009 怎么样 可以买吗

可以买。

基金管理人：国海富兰克林基金管理有限公司 管理费率：1.50% 定投起点(元)：0元 个人首次最低投资金额：1000元 个人追加投资最低金额：1000元 本基金投资具有良好流动性的金融工具，投资范围包括国内依法发行上市的股票、国债、金融债、企业债、央行票据、可转换债券、权证及国家证券监管机构允许基金投资的其它金融工具。

在正常市场情况下，本基金将保持较高股票投资比例，不做大幅度的资产配置调整。

其中，股票投资的比例范围为基金资产的80% - 95%；

债券、权证、货币市场工具及中国证监会允许基金投资的其他金融工具占基金资产的比例范围为5%-20%。

现金或者到期日在一年以内的政府债券占基金资产净值的比例不低于5%。

二、申万菱信量化小盘股票和国富中小盘股票，哪只基金好

申万菱信量化小盘股票型证券投资基金适合定投 Wind统计，截至4月27日，13只量化基金今年以来平均涨幅为9.12%，而普通股票型基金同期平均涨幅仅为5.03%，相比之下量化基金的表现较为抢眼。

其中，申万菱信量化小盘基金以13.96%的净值增长率，今年前四个月在13只量化基金中位居第一位。

值得关注的是，申万菱信量化小盘基金不仅在13只量化基金中排名榜首，在纳入统计的293只普通股票型基金中，排名第6位，表现可圈可点。

三、客户认可产品前期谈的很好但是人数肯定不下来1直拖延应当怎样沟通

需要从客户感兴趣的方面谈

四、国富中小盘基金怎么样

国海富兰克林基金公司旗下管理着6只偏股型基金，除去指数型富兰克林国海沪深300外，另5只偏股型基金今年以来平均涨幅为-1.90%，其中，涨得最好的为富兰克林国海中国收益（0.17%），盈利为差的为富兰克林国海潜力组合（-6.90%）。

今年以来混合型基金平均涨幅为0.52%；

股票型基金平均涨幅为-2.91%；

深证成指为-8.70%；

上证综指为-9.83%。

可见公司的整体投资能力是处于中偏下等水平。

因此，投资者避开这类基金。

五、如何让顾客认同销售员的建议

高凯旋谈销售 案例陈述：面对琳琅满目的彩票品种，有部分顾客总想寻找一些新奇好玩的票种，但销售人员推荐的却又不合其心意。

如何引导顾客的消费心态，是本次培训的重点。

星期一的上午，生意清淡。

一位30岁左右的女士走到柜台前，我立即上前招呼：欢迎光临，您有什么需要请随时招呼我。

”说完，我退到一边。

顾客看了一会抬头找我，我马上迎上问：您想了解哪一种？”顾客问：现在流行哪一种？”“我拿两种给您看一下。

”于是，我从柜台里拿出两种新到的即开票，交到顾客手里对顾客说：您要不试下这两种票，这两种都是新品，现在蛮流行的。

”顾客看了看，说：“这两种看起来太复杂了，中奖了都看不清楚。

”我说：不会呀！您刮两张试试，玩法蛮简单的，也很直观。

”顾客还是摇了摇头，转身走向了旁边。

像这样的顾客，说要找新奇好玩的，销售人员推荐的却又不合其心意。

这类顾客很难应对，我该如何做，才能引导顾客的消费心态？专家答疑：在引导顾客消费心态的过程中，否定的回应方式会直接影响到顾客的感受。

销售人员应该通过自身专业的指导意见和丰富的销售经验实现与顾客的沟通，从而

引导顾客的消费习惯。

当顾客提出疑虑时，她的潜台词很可能是不确定这样的票种是否好玩，并且需要非常专业的建议，于是便以种种借口把产品予以否定了。

此时，如果我们马上否定她们的意见，很容易让顾客觉得销售人员并不了解她的感受，更无专业性可言，于是就离开了。

上述案例中，销售人员的回答直接否定了顾客的感受，降低了顾客的购买意愿。

另外，类似于“您没试怎么知道呢？”、“我觉得并不复杂呀”和“哪里复杂了？要不您看点别的”等说法，也都是极不恰当的。

因为这几种回应方式都直接否定了顾客的感受，具有挑战意味。

专家意见：面对这样的顾客，销售人员首先要从顾客的角度出发，认同并表示理解顾客的切身感受，然后通过自身的专业经验积极地影响其消费心态，打消顾客的疑虑，适时地推荐合适的产品，引导顾客的购买需求。

我们不妨试试下面的应对方

式来打消顾客的疑虑，影响其消费心理，引导其购买需求。

方式一(认真地看几秒，点点头，说)是的，这种看起来确实稍微显得复杂了一些，不过要是您刮开来看就不会显得那么复杂了，您觉得呢？

方式二您别说，有些顾客和您一样，第一眼看到这种，都觉得复杂了一些；

不过后来她们玩过后发现并没有当初她们想像得那么复杂，要不您也先来两张试试？总而言之，销售人员要根据实际情况，以恰当的回答方式与顾客展开话题，从而打消顾客疑虑。

在彩票销售过程中，销售人员要通过自身专业的指导意见和丰富的经验，积极引导顾客的消费心态，来满足其购买需求。

参考文档

[#!NwLl#下载：富国中小盘股票如何让客户认同.pdf](#)

[《股票中位数和标准差怎么算》](#)

[《股票属于什么类型的》](#)

[《海星股票做什么的》](#)

[《交通部为什么要入主太空智造》](#)

[《三力士是做什么的》](#)

[下载：富国中小盘股票如何让客户认同.doc](#)

[更多关于《富国中小盘股票如何让客户认同》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/40550870.html>