

股票如何挖掘客户 - - 如何在股票弱市行情下开发客户，要谈到具体方法。请详细一些。-股识吧

一、证券经纪人如何开发客户？

最好是驻点在银行，接触的人比较多。

而且，银行里客户的流动性非常大，超出你的想象，你要做的就是抓住自己的机会。

首先态度要好，不管什么人询问都要认真作答，不懂的也如实说，别胡乱解释。

第二，就是专业知识要有一些，最好能结合实际。

第三，手续费别报太高，否则，客户从别的途径知道了更低的很容易流失。

第四，就是，定期关心问候一下，哪怕是寒暄几句都行，留下对方的联系方式。

年轻人可以用qq和售价,年纪大的留下手机号码或者msn号。

二、如何在股票弱市行情下开发客户，要谈到具体方法。请详细一些。

对新股民多给客户讲清逢低建仓，长期持有的赢家之道。

对老股民再相应的降低交易手续费来竞争。

对客户就要给创造优惠条件了（包括硬件和软件）

三、股票经纪人如何开发客户

发传单可以。

驻点银行或小区也行。

四、证券公司普通员工怎样开发客户？

以目前的状况就是挖.真正开户的很少.交易量也很少.人际关系是非常重要的.虽然做

不到一年应该也有半裁了吧,应该手上有些客户,多维护.可能从中会有你意想不到的.另外挖客户要么就拼佣金,要么就谈服务.前者估计比较吸引.因为后者怎么说都是未来的.未来的话也就是目前"无型"的东西.但也不是没用.如果知识比较专业,能让客户少亏点钱,在行情好的时候能把握.那应该不少人会找你的.

五、黄金投资如何挖掘潜在客户

黄金投资顾问从事的工作也是销售,销售里的学问还真不少.我也是黄金投资顾问在这里就不能算是指教了只能说是交流;开发客户就是要疯狂的找意向客户然后了解客户的需求再然后跟客户建立信赖感因为合作是建立在朋友的基础上的,再就是要解决客户的抗拒点所有客户的小问题对我们来说都是大问题解决客户的疑问担心最后一步才是成交祝你早日上手早点可以带客户操盘

六、做股票分成的,怎么寻找客户

做这个行业没有客户是不行的,普通的方法就是跑业务呗!!你可以找做云速数据挖掘的,找客户非常快

七、股票怎么找客户?

证券公司的吧 银行开户是需要运气的 另外就是多跟大堂经理和银行的一线业务员沟通 他们都会有大量的客户在手里 如果银行的人愿意帮助你 你开客户就不存在问题 大户也是大大的有的。

参考文档

[下载：股票如何挖掘客户.pdf](#)

[《炒股最低多少钱》](#)

[《股票里的缺口是什么意思》](#)

[《宝鹰股份为什么涨停后又跌停了昵》](#)

[下载：股票如何挖掘客户.doc](#)
[更多关于《股票如何挖掘客户》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/4681229.html>