

# 股票经纪人怎么引流推广做股票经纪人如何拉到客户啊-股识吧

## 一、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。

## 二、我是做金融股票行业的，想通过网络做一下推广，有什么好的引流软件推荐一下？

金融股票行业的网络推广，和其他产品的推广没有什么两样。  
只要是做投资的人群聚焦的地方，都可以做推广引流，比如各种投资社区、问答平台，包括百度知道。

## 三、股票经纪人怎么拉客户

其实拉客一词是不对的，因该是以热诚的态度对待你的工作，研究顾客的心理特征。  
介绍你所在公司的特点，费率、佣金、股票基础培训等方面的信息。  
感动顾客。  
千万记住顾客是上帝，没有了顾客你就一无所有。  
以真诚的心换取顾客信任。  
建议：学习营销心理学。

## 四、做股票经纪人如何拉到客户啊

1、股票经纪人工作内容和作为公司正式员工的客户经理一样。

提成和正式员工一样，但是没有任何保障，不享受最低工资标准，没有五险一金。要想拉到客户，可以从以下几个方面入手（1）每天在上班前先看一下，中国证券报，上海证券报，证券时报，也可以到相关的证券网站上去查询一下。（2）到公司后，要看一下国内的每日晨会内容，如中金，申万，招商，中信，成都建投等多家公司的每日晨会。（3）关注一下自己股票池里面是否有相关信息的公布。（4）给客户做出操作计划，同时也要介绍一下周边股市的情况。

（5）盘中一直关注股票池的异动情况，尤其是你客户的股票，好好利用股票短信预警这个功能为你的客户做好预警提示。

（6）查一下投资策划与个股研究报告。（7）收盘做功课，总结今日盘面的特点，可多可少内容，找出一些形态较好的个股，然后再查相关的基本面资料。（8）每天强迫自己写一份投资建议书送给客户，模仿研究所的正规模式。力求实用，不求表面的格式，尽量要结合基本面与技术面分析。

2、股票经纪人的职责是在证券交易中，代理客户买卖证券，从事中介业务。

这就是说，在证券交易中，广大的股票投资人相互之间不是直接买卖证券的，而是通过股票经纪人来买卖证券的。

股票经纪人作为买卖双方的中介人，是这样代理客户买卖证券的：它询问证券买卖双方的买价和卖价，按照客户的委托，如实地向证券交易所报入客户指令，通过证券交易所，在买价和卖价一致时，促成双方证券买卖的成交，并向双方收取交易手续费（佣金）。

## 五、股票推广的引流方法是哪些，怎么做推广广告

这个多了去了，比如百度推广，微信小程序推广，论坛发帖推广，头条推广，视频推广，朋友圈广告推广等等

## 六、股票经纪人怎么拉客户

金融股票行业的网络推广，和其他产品的推广没有什么两样。

只要是做投资的人群聚焦的地方，都可以做推广引流，比如各种投资社区、问答平台，包括百度知道。

## 参考文档

[下载：股票经纪人怎么引流推广.pdf](#)

[《为什么股票星期三涨跌》](#)

[《草根投资冻结了什么股票》](#)

[《股票黄黑线是什么线图片》](#)

[《散户三不买五不抛原则》](#)

[下载：股票经纪人怎么引流推广.doc](#)

[更多关于《股票经纪人怎么引流推广》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/author/23133450.html>