

股指期货怎样让拉客户；请有经验的同事教我一下怎样去找期货投资客户-股识吧

一、证券公司客户经理应该怎么拉客户.我要去银行驻点，有

大部分证券公司经理先招揽客户有两个渠道：1.银行渠道，通过银行柜台前发放传单，推介自己证券公司，当这些潜在客户有意向时，可能会找到你的名片，给你打电话。

另外，必须与银行工作人员处理好关系。

通常人们想炒股时都会去银行咨询相关的问题。

如果你跟银行的工作人员处理好关系，他们就会把客户介绍给你。

另外，在自己已有客户中建立联系。

通过转介绍的方式获得客户。

物以类聚人以群分么，通常有相同爱好的人会在一起讨论大家一起感兴趣的东西。

跟自己已有客户处理好关系，能获得不小收获。

2.社区街道等渠道。

类似房地产中介形式的，这种渠道特点是：全面撒网，重点捕鱼！成功率较小。

营销学来讲，这种营销渠道针对性不大！

二、请问到期货公司拉客户好拉吗？谢谢

期货公司之间都是拉客户的，客户都有自己选择的方式，要根据客户的喜好来选择。

三、证券客户经理怎样给客户打电话 说什么才能拉到客户呀 跪求

大部分证券公司经理先招揽客户有两个渠道：1.银行渠道，通过银行柜台前发放传单，推介自己证券公司，当这些潜在客户有意向时，可能会找到你的名片，给你打电话。

另外，必须与银行工作人员处理好关系。

通常人们想炒股时都会去银行咨询相关的问题。

如果你跟银行的工作人员处理好关系，他们就会把客户介绍给你。

另外，在自己已有客户中建立联系。

通过转介绍的方式获得客户。

物以类聚人以群分么，通常有相同爱好的人会在一起讨论大家一起感兴趣的东西。

跟自己已有客户处理好关系，能获得不小收获。

2.社区街道等渠道。

类似房地产中介形式的，这种渠道特点是：全面撒网，重点捕鱼！成功率较小。

营销学来讲，这种营销渠道针对性不大！

四、期货业务员怎么样做才能比较容易的拉到客户

1：网络营销，大量地发广告，发到你的手机或者qq一搜就上千条（这办法已经越来越不好使了啊！）

2：电话营销：有没有电话资料或者是你的朋友有其他行业的高端客户群体电话。

3：创建一个博客或者网站，如果你专业知识水平过硬的话，好好把这个点击率养起来，经常有准客户会找你。

4：去银行网点，大型高档社区，繁华地段做宣传台（公司出钱好啊，自己出钱你就想想效果，再做）5：在报纸上登广告，好一点的报纸，或者门户网站，当然，越是知名度高的网站，广告费用就越高。

6：在这里回答关于你期货的问题，看见旁边那分类达人榜了吗？什么时候你在那上面，你也就偶尔能接到准户了。

7：你当地有什么关于金融，股票，期货，房地产，这类型的展会，一定要去，带着你的宣传单。

当然这建立在你所在的平台口碑不错的条件下，如果你平台不成，不受人信赖，那也没办法。

随着股市走下坡路，一部分客户转战到期货市场，但是，毕竟期货是需要更加高超的技术分析，和更加深刻地宏观感知能力，还存在着巨大风险和暴利并存的事实，你要真诚地把风险跟客户说明白，这些公司培训里面都会有的。

放心去开拓，在一个好平台基础上，这个行业潜力是无限的！祝你多多开户！

五、证券客户经理怎样给客户打电话 说什么才能拉到客户呀 跪求

证券行业是金融服务领域的高端，具有非常强的技术性，不要用拉这种字眼，和客户是合作关系，即你给客户投资专业的建议，客户付出相应的报酬。

给客户打电话首先要了解客户的投资需求。

六、证券公司的客户经理怎样拉客户最有效？

用心做，把他们当自己

七、我做的是金融投资理财，请推荐几种拉客户的方法！谢谢！

全球各大基金；
尤其是对冲基金。
期货是其最重要的投资对象。
不过，基金是持有的；
基金管理人一般对于大多数投资者并不熟悉。
期货投资唯一的收益来源就是；
价格差的变化。
简而言之就是底买高卖；
高买低卖。
你应该去期货市场开发这方面的客户求采纳

八、追加保证金 期货公司该如何通知客户？

通知方式，大致有录音电话通知、传真通知、书信通知、电子邮件通知、短信通知等方式。

在我国期货市场即将迎来股指期货之际，我国期货公司在经营中仍然有若干难以回避的法律问题有待解决，其中主要的一点就是期货公司如何履行通知客户追加保证金义务。

《期货交易管理条例

》第三十七条规定：“……期货交易所实行当日无负债结算制度。

期货交易所应当在当日及时将结算结果通知会员。

期货公司根据期货交易所的结算结果对客户进行结算，并应当将结算结果按照与客户约定的方式及时通知客户。

客户应当及时查询并妥善处理自己的交易持仓。

”由此可以得出几点：一、客户有及时查询自己保证金及交易持仓的义务；二、期货公司与客户可以通过经纪合同来灵活约定通知方式；三、目前结算结果每日只公布一次。

我们认为，虽然新的《期货交易管理条例》规定了客户有及时查询自己保证金及交易持仓的义务，但是如何通过合理的方式，使所有客户能够履行自我查询的义务还是有待商榷的。

由于客户量众多，期货公司有时来不及按照约定通知到每一个需要追加保证金的客户。

一般认为，在期货公司与客户订立的《经纪合同》中，可约定“客户有及时查询自己保证金及交易持仓的义务”，并通过约定“客户应自行登陆保证金监控中心自行查询”，可将通知义务转为由客户自行承担。

但是，如果客户不懂网上交易，如一些年长的投资者，很有可能也来参与股指期货交易，如果合同中强行约定其自行登陆查询，显然其是无法做到的，该事先拟订的合同条款也极有可能被认为是免除期货公司自身义务、

加重对方义务的格式条款而被认为无效。

所以，期货公司有必要在规定“客户有及时查询自己保证金及交易持仓的义务”之外，再与客户约定补充

九、请有经验的同事教我一下怎样去找期货投资客户

有名单给你算还不错吧，你不联系，客户很少联系你除非特别感兴趣的。

做业务就是要执着，要坚持，胆子要大。

准备工作要充分，尤其对近期各品种的行情。

新客户前期看看自己身边的有没有对投资特别感兴趣的，否则不推荐开发。

多跑跑供应商产业链，广发名片。

公司如果把多种渠道打通的话业务会很好做，自己点对点开发难点。

参考文档

[下载：股指期货怎样让拉客户.pdf](#)

[《上市股票中签后多久可以卖》](#)

[《当股票出现仙人指路后多久会拉升》](#)

[《农业银行股票一般持有多久分红》](#)

[《启动股票一般多久到账》](#)

[下载：股指期货怎样让拉客户.doc](#)
[更多关于《股指期货怎样让拉客户》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/author/30660899.html>