

五倍股票怎么找客户—如何更快的寻找股票客户？-股识吧

一、怎么样寻找客户？（希望详细）

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黄金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！

二、在证券公司做客户经理，没有经验，怎么找客户？或者怎样推出自己？

拉动亲戚，朋友门，转户

三、如何更快的寻找股票客户？

找股票客户无外乎3种途径第一行销第二电销第三直销任何一个途径，只要执着，都能成功，但前提是先给自己做规划，先给自己做好销售前的培训工作，磨刀不误

砍柴工！祝你顺利

四、炒股票怎么入户？

成都朋友看我名字找我

五、在问问里面怎样可以找到在炒股票的客户呢？？？

万事开头难 起步可能会有点辛苦 就只能积极面对 陌生人是你最好维护的客户
取款机等待取钱的 逛超市出来的 散步的 都是你的客户源 尤其是退休的人
你要有足够的热情 不同的人不同的对待方式 只要你有了第一批客户
你对第一批客户维护的够好 服务做得到位 用你的专业知识让客户赚钱了
那么随后的不用你去找 客户都会主动来找你！

六、在问问里面怎样可以找到在炒股票的客户呢？？？

看看那些提有关股票问题的，点击提问者的ID，出来的页面中地址栏里最后面的一串数字就是提问者的号码了，你可以加对方。
这样就找到了。
祝你好运！

参考文档

[下载：五倍股票怎么找客户.pdf](#)
[《当股票出现仙人指路后多久会拉升》](#)
[《跌停的股票多久可以涨回》](#)
[《川恒转债多久变成股票》](#)
[《中泰齐富股票卖了多久可以提现》](#)
[《股票转让后多久有消息》](#)
[下载：五倍股票怎么找客户.doc](#)
[更多关于《五倍股票怎么找客户》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/35209588.html>