

股票期货业务员怎么找客户__我是做期货经纪的，谁能告诉我怎么去找到客户啊-股识吧

一、期货行业怎么拉客户？

期货公司只需要客户，不需要证书，但是要想在期货公司签合同，就必需有证书

二、怎么寻找股指期货客户

找些有资金的 现在正做股票的 比较好接受 再讲期货的优点儿
也要对客户讲到必要的风险 以后必定是自己的客户 要对客户负责呀

三、期货业务员怎么样做才能比较容易的拉到客户

。 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。
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

四、我是做期货经纪的，谁能告诉我怎么去找到客户啊

把所有亲戚同学摸个遍，跟他说：“这样的，我最近期货公司上班，现在开发客户

，我呢不知道怎么把期货知识教给客户，这样我先给你培训期货知识，你看哪里不懂，你跟我说不理解的地方，这样我下次客户讲会好一点，帮个忙行哇”说不准，你同学聊着聊着觉得，唉这个不错啊。

我也开个户吧。

再问他要他认为可能对这方面感兴趣的3个人，说对方不做就不打扰，把圈子给扩大。

一开始的营销都是从自己身边的关系网络开始，关系是第一步。

五、期货业务员怎么样做才能比较容易的拉到客户

期货公司只需要客户，不需要证书，但是要想在期货公司签合同，就必需有证书

六、期货经纪人怎么去找客户

都是杀熟人！说实话，你是新人，操作不好的话容易让身边的人赔光的。所以我劝你谨慎，先把技术学精湛了再来拉身边的人做期货。也千万不要来自己来试手。

七、做股票的客户怎么沟通来做期货

我们的证券公司有一个笨法子：叫你的朋友叫上她的三姑六婆，朋友。借口开户任务要达标、他们先开了户，那天想起来了就进去投资了。股票熊的时候就“聊聊”内部有消息，行情要来了。

八、一个初进证券行业的业务员，如何找客户呢？

首先你要把证券业务知识熟透，遇到客户才有应变解答能力，其次通过朋友、熟人之间的认识和介绍慢慢发展，最后是发展大户和公司客户。

参考文档

[下载：股票期货业务员怎么找客户.pdf](#)

[《股票摘帽多久可以恢复》](#)

[《股票跌停多久退市》](#)

[《一般股票持有多久才能赚钱》](#)

[《基金多久更换一次股票》](#)

[《股票的牛市和熊市周期是多久》](#)

[下载：股票期货业务员怎么找客户.doc](#)

[更多关于《股票期货业务员怎么找客户》的文档...](#)

????????????????????????????????????

<https://www.gupiaozhishiba.com/author/36884052.html>