

股票私募哪里找客户、怎么找私募基金的客户-股识吧

一、怎么找私募基金的客户

1. 通过银行大客户经理介绍。
2. 通过券商大客户经理介绍。

二、私募基金客户怎么找

1、渠道合作方（银行、第三方财富理财公司、券商、信托公司等）2、直接客户开发（一般是指高净值资产客户）3、如果你是做项目的项目方，就与有实力的投资公司谈合作条件，挂靠在投资公司，使用对方抬头出面做gp帮你募集资金。当然还有其他灵活的方式，重要的是需要有良好的人脉资源。谢谢，希望能对你有所帮助。

三、私募基金销售如何寻找客户？

多参加私募论坛以及在网络比如股票群进行推介，最核心的还是产品收益率要高

四、私募基金如何在网上寻找客户？

1、渠道合作方（银行、第三方财富理财公司、券商、信托公司等）2、直接客户开发（一般是指高净值资产客户）3、如果你是做项目的项目方，就与有实力的投资公司谈合作条件，挂靠在投资公司，使用对方抬头出面做gp帮你募集资金。当然还有其他灵活的方式，重要的是需要有良好的人脉资源。谢谢，希望能对你有所帮助。

五、我是股票分析师，刚开始做没客户，不知道怎么去哪里找客户，求大哥些指点

先去找你的亲朋友好友，如你真分析的好让他们赚钱了那就可由他们一传十，十传百的让你的客户巨增。

当然如他们都不愿来那你可能就要先好好的再学学知识去。

参考文档

[下载：股票私募哪里找客户.pdf](#)

[《中关村股票000931有多少子公司》](#)

[《吴通控股股票什么时候复牌》](#)

[《股票什么休息》](#)

[《隆基机械股票为什么下跌》](#)

[下载：股票私募哪里找客户.doc](#)

[更多关于《股票私募哪里找客户》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/50877815.html>