

金太阳股票怎么找客户...如何更快的寻找股票客户？-股识吧

一、做金融（股票方面）怎样建立好自己的客户源，怎么找客户源？

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！

二、已经开户，股票客户号在哪里找？

应该是14位的账号吧。

我的也是邮政的基金 开户后他们会给你一个基金交易卡，上面一般的信息都有 要买卖申购赎回都是要拿着本本到邮政储蓄去办理。

上面那个 交易账号 就是你的账号啦

三、炒股票的客户究竟去那里找？nuskin到底应该怎么做？

- 1.发展新的炒股票客户即费劲效果也不大，因为他们的交易量不会很多。
- 2.所谓擒贼先擒王，应该去多发现那些交易量大的，或者资金量大的客户，（比如我的月成交额在1300万左右，可以顶你发展50--100个散户交易量，）给他们优惠条件把他们挖过来，事半功倍。
- 3.多建立几个QQ群，发展本地或者外地的股友，你是业内人士可以给他们指导，在谈话中发现潜在客户。
- 4.创造更多的优惠条件。

四、股票经纪人有那些方法寻找客户？

首先就是找自己的熟人，以及熟人的熟人在人流量大的地方和时间在路边摆桌子，给中小投资者提供免费的咨询

五、做金融（股票方面）怎样建立好自己的客户源，怎么找客户源？

应该是14位的账号吧。

我的也是邮政的基金 开户后他们会给你一个基金交易卡，上面一般的信息都要买卖申购赎回都是要拿着本本到邮政储蓄去办理。

上面那个 交易账号 就是你的账号啦

六、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

参考文档

[下载：金太阳股票怎么找客户.pdf](#)

[《放量多久可以做主力的股票》](#)

[《30万买股票能买多久》](#)

[《社保基金打新股票多久上市》](#)

[《今天买的股票多久才能卖》](#)

[下载：金太阳股票怎么找客户.doc](#)

[更多关于《金太阳股票怎么找客户》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/64558666.html>

