

股票电销怎么找顾客~电话销售怎样才能找到客户?-股识吧

一、证券公司的客户经理该怎么去找客户？希望前辈们给我点方法

我们干的时候比较简单直接去银行弄个咨询点到时候自然会有人来咨询，比较于心不忍的方法就是发动亲朋好友，哪怕是开了户不交易，先把任务金额完成再说，或者是去各大门户网站发布信息，说说在你那里开户的有点，不管是低佣金还是送奖品什么的，反正得有点招揽客户的本钱，这工作不好干，努力混吧，干得好两三年就出头了，当个市场部经理或是区域经理什么的，即使当个组长也轻松不少。

（原创，采纳希望好评，谢谢）

二、房产电话销售实在找不到意向客户怎么办

找客户有多种方式，在这里班门弄斧了。

1、通过在银行设点，来银行办理业务的客户是一群不错的潜在力量2、在各大超市（地方的超市，因为像沃尔玛、家乐福一般不做这种合作）设点，给光顾超市的顾客做宣传3、在网上找客户，通过QQ等方式也是不错的选择。

但是证券公司原则上是不允许通过QQ联系客户的另外，现在很多客户非常看重佣金的，你的方式可能有点问题。

如果你的佣金低，是一个不错的公司

三、电话销售怎样才能找到客户？

是一个二手房销售员，每天也都苦恼没有客户，这事情一直困扰了3个月，马上就放弃的时候，忽然灵声机器人出现了，帮筛选出意向客户，每天拨打八百多个电话，能给二十来个意向客户电话。

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、电话营销怎样探寻客户的真正需求?请详细列出几句经典的话

这个我无法回答你，因为我不知道你是做什么工作的，个人意见，你现了解了自己产品的各个方面知识，他有什么用啊，用在什么地方啊。

然后你在找能用到你公司产品的公司，这样你不就知道他的需求了吗，如果产品没问题的话，那就是他收了人家的钱了。

他是老板的话，你这个时候就和他谈，他和你合作有什么利润，如果是采购或别的职业的话，就谈谈回扣什么的。

六、证券经纪人怎么找客户？

找客户有多种方式，在这里班门弄斧了。

1、通过在银行设点，来银行办理业务的客户是一群不错的潜在力量2、在各大超市（地方的超市，因为像沃尔玛、家乐福一般不做这种合作）设点，给光顾超市的顾客做宣传3、在网上找客户，通过QQ等方式也是不错的选择。

但是证券公司原则上是不允许通过QQ联系客户的另外，现在很多客户非常看重佣金的，你的方式可能有点问题。

如果你的佣金低，是一个不错的公司

参考文档

[下载：股票电销怎么找顾客.pdf](#)

[《入职体检后多久可以拿到股票》](#)

[《买股票买多久可以赎回》](#)

[《定增股票一般需多久》](#)

[《股票涨30%需要多久》](#)

[《高管离职多久可以转让股票》](#)

[下载：股票电销怎么找顾客.doc](#)

[更多关于《股票电销怎么找顾客》的文档...](#)

#!NwL!#

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/68205713.html>