

怎么吸引股票客户--证券公司怎么拉客户-股识吧

一、怎样去说服顾客来公司买股票啊、？

LOVE 怎样去说服顾客来公司买股票啊、？现在要让顾客光临你的公司开户。其实只有两个最基本的途径一是佣金比别人低（但是也有最低限制）这个不能够成为长期吸引顾客的因素。

第二我认为这项很重要，服务！能够为客户提供水平高于其他证券公司的优质服务那就是吸引新顾客和保住老顾客的法宝。

就算你佣金比别人高点，如果服务远强于其他公司，能够让客户得到更多实质性的服务挣更多的钱，这才是客源不断的最终法宝。

所以说服客户重点都是落在服务上。

以上纯属个人观点请谨慎采纳朋友。

二、么吸引股票客户在平台开户，开户后，怎么吸引客户在

吸引股票客户在平台开户，佣金低通道快还要奖品就吸引

三、股票推广的引流方法是哪些，怎么做推广广告

这个多了去了，比如百度推广，微信小程序推广，论坛发帖推广，头条推广，视频推广，朋友圈广告推广等等

四、证券公司怎么拉客户

嗯 去大型超市摆摊，网上拉人，靠低佣金。
业务能力要强！

五、股票营销，做为一个业务员，怎么抓住客服心理

第一，要有一定的专业知识。

在销售的，如果连自己本专业的知识都不熟悉，客户怎么肯和你深入交谈呢。

中国的股民水平层次不齐，这点不要求你懂的很多技术、宏观面等，至少你在面对客户的时候能侃侃而谈，知道当前股市热点和主题吧，不至于面对客户的时候不知道说些什么。

第二，热情对待你的每一个客户以及潜在客户。

对已经成为你的客户的那些，保持联系（尤其是交易活跃的客户），让他们感受到你的专业和真诚，他们很可能会给你介绍新的客户。

对于那些还未成为你的客户的，更是要热情服务，有问必答。

其实现在的券商服务内容都是一样的，客户的感受主要是在服务上，如果在这点上你能获得他们的认同，对你的业务开展时非常有利的。

PS：不要只指望券商的客服团队，你要自己利用资源和手段多做更深的服务。

至于如何服务，就不用我教你了吧。

第三，勤能补拙是良训。

在银行渠道开发客户的话，一定要和银行的关系做好，尤其是那些理财经理。

现在的银行都有三方存管业务，多给他们拉这些客户，哪怕成为不了你的客户，银行业会看在眼里，无形之中会帮助你的，利益时互相的嘛。

多利用自己的关系以及多种途径，注意扑捉有价值的信息，尤其是一些优质大国企的公司，开集体户对于提升你业绩相当明显。

暂时想到就这些，希望能给你一些帮助 PS：至于如何把握客户心理这些，需要有一定的沟通技巧，一定要明白什么是客户想要的，什么是他最关注的。

其实现在的客户关心的无外乎就是佣金和服务。

佣金这个没什么技巧，有的客户就是要低佣，这能做就做，不能做也无法勉强。

个人认为服务才是最关键的，用你的真诚和专业服务，来打动每一个客户的心。

一不留神，居然写了这么多

六、证券经纪人如何抓住客户的心

服务，股票专业知识，

参考文档

[下载：怎么吸引股票客户.pdf](#)

[《川恒转债多久变成股票》](#)

[《股票要多久才能学会》](#)

[《买股票要多久才能买到》](#)

[《股票资金冻结多久能解冻》](#)

[下载：怎么吸引股票客户.doc](#)

[更多关于《怎么吸引股票客户》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/book/23245802.html>