

怎么让客户了解新三板 - - 客户在关注新三板，但不买入，怎么办-股识吧

一、散户如何投资新三板？

新三板是一个充满了机遇和挑战的市场，是一个不像散户的散户市场，新三板中的散户虽然号称“散户”，但是由于高门槛的限制，都是一些实实在在能拿出100万以上资金的人。

下面板易网就给大家说说散户如何投资新三板？一、散户如何投资新三板？1、直接参与方式散户要在新三板开户需具备以下条件：(1)散户需要有两年以上证券投资经验，或具有会计、金融、投资、财经等相关专业背景或培训经历。

(2)散户本人名下前一交易日日终证券类资产市值300万元以上。

证券类资产包括客户交易结算资金、在沪深交易所和全国股份转让系统挂牌的股票、基金、债券、券商集合理财产品等，信用证券账户资产除外。

2、间接参与方式券商自营资金、资管产品和公募基金产品可以投资新三板。

投资者借助金融机构发行的理财产品，便可曲线投资新三板。

二、散户投资新三板主要注意什么？新三板投资的本质就是股权投资，投资的是企业未来的发展，投资期限会比较长，所以散户在投资的时候需要注意很多，下面板易网就给大家说说散户投资新三板主要注意什么？1、看企业经营情况购股者要了解发售企业的生产经营现状，如销售收入、销售税金、利润总额等。

2、看承销商资质购股者要了解承销商是否有授权经销该原始股的资格，一般有国家授权承销原始股的机构所承销的原始股的标的都是经过周密的调研后才进行销售该原始股的。

3、看企业负债情况要看发售股票企业负债的额度，如企业资产总额、负债总额、资产净值等。

4、看预测股利要看预测分红的股利，股利越高说明资金使用效果越好。

在选择购买股票时，股利高的是优先选择的对象，低的应当慎重购买。

5、看溢价比例要看溢价发售的比例。

企业发售股票大多采取溢价发售的办法。

溢价发售的比例越小，购股者的风险性越小，溢价发售的比例越大，给购股者造成的风险性就越大。

二、客户在关注新三板，但不买入，怎么办

1：可能对推荐项目不满意（需要了解客户对那些板块的产品感兴趣）2：客户手上资金不足3：客户还在了解阶段，需要销售人员注入强心针。

三、我是做新三板原始股销售的。可我不知道怎么和顾客推销。你能帮我吗？

一系列反应过后，我们就会开始恐惧了，会害怕、会疑惑，为什么这个行业这么难做，为什么客户都不接受我？其实不光你个人会有这种想法，人人都有，但是我们必须知道二八法则、知道大数法则。

只要你坚持打下去，成交的就可能是下一个。

有的人可能会觉得这是自我安慰，但其实这是前人总结的经验，换句话说，如果打中国没有收益，那公司还招我们来打中国干嘛呢？公司招我们来不是为了折磨我们的，而是因为他们能赚到钱，他能赚到钱，你不就能赚到钱吗？

贰.提高中国销售技巧和话术 如果你已经克服了自己的心理恐惧，那恭喜你，你已经比陆0%的中国营销员优秀了，因为很多中国营销员不能克服自己的心理恐惧，在这个时候已经辞职了。

或者由于一直没起色被公司劝退了。

那我们这四0%的中国营销员留下了，下面就是要提高自己的中国销售技巧和话术了。

这个时候，即使我们打中国没有像以前那种胆怯的心理了，但是由于业务不熟练，经常会被客户的各种各样的问题给问倒。

其实也没关系，这很正常，如果你待的公司是正规的中国销售公司，公司会主动积极的组织这批员工进行话术培训和技巧训练的，你需要做的，就是在每次培训时用点心，把讲师布置的作业都给完成，那基本问题就不大了。

如果你待的公司没有类似的专业培训，那也没关系，我们可以找前辈讨教经验，整理他们的客户疑异处理话术，自己熟记于心，那多实战几次这些话术就是你的了，时间一长，自己的打中国技巧也是会提高很多的。

一定要记得的是，只有在实践中你进步的才是最快的，不要怕把你的客户给说跑了，客户有的是，而你的能力现在不提高，而又更待何时呢？三.和客户面对面交流 中国只是一个工具，如果你觉得你和你的客户发展的不错了，那完全可以面谈，即使你能在中国里把客户搞定，让其下单了，那你总要去给客户送发票送合同吧？这个时候就需要我们能很好的和客户面对面沟通了。

可是很多销售员到了客户面前就和中国里判若两人了。

客户问什么，他就答什么，完全变为了一个解说员，客户没问题了，他也就不知道该说什么了。

这个时候我们还是要多练，当然了，如果你的客户快成交了，或者已经成交了，那

你就尽量别拿这样的客户练手了，毕竟成交一单不容易。

前辈如果要拜访客户的时候，我们可以跟在后面，假装当个帮手，实则是去学习经验的，这样就好多了。

我以前最喜欢跟着老员工后面去和客户见面了，当“小二”有什么不好的呢？

四.客户成交 这个阶段其它地方还好，有一个问题要说下，很多业务员和客户关系发展好了，也是时候让客户签单了，这时候他们却犹豫了，不好意思开口了。

这种情况经常发生，特别是新手，其实我们要知道，我们费这么大劲是干什么的？如果你卖的东西确实对你的客户有益，那就完全无需苦恼了，你这是在帮助他，而且交易归交易，感情归感情，不搭嘎的，客户也很聪明，他既然决定在你这儿买了，肯定也是深思熟虑过的，所以这个时候就无需瞻前顾后了，果断促单吧。

5.维护客户 东西卖好了，不是说就没事了，经常打打中国拜访一下，问问对方东西用的怎么样？隔的时间稍微一长，可以再登门拜访一下，经常维护感情，为客户转介绍再做好铺垫。

当然了，如果你和这个客户已经成为好朋友了。

成功的中国销售 楼主可以看一下这个，希望你对你有所帮助

四、银行如何开展新三板业务

1. 银行开展新三板业务：（一）业务范围：新三板主要业务包括： ;

 ;

 ;

1、改制、推荐挂牌服务；

 ;

 ;

 ;

2、挂牌督导服务；

 ;

 ;

 ;

3、定向增资服务；

 ;

 ;

 ;

4、中国证券业协会许可的其他业务：如挂牌公司并购财务顾问。

（二）特色服务：选派合适的项目团队，提供专业化、高品质的服务，完成客户的价值发现和价值实现，帮助客户实现业务目标。

为此，场外交易市场部确定了八项客户服务标准： ;

 ;

 ;

1、了解和掌握客户期望；

 ;

 ;

 ;

2、分析客户的需要和对专业服务的要求；

 ;

 ;

 ;

3、商定客户服务目标，制定客户服务计划；

 ;

 ;

 ;

4、实施客户服务计划以确保实现我们的承诺；

 ;

 ;

 ;

5、向管理层提出建设性的改进意见；

 ;

 ;

 ;

6、加强与客户管理层高层人员的沟通与联系，并取得客户的持续信任；

 ;

 ;

 ;

7、获得客户对我们工作的评估意见，不断改进和提升我们的服务水准；

 ;

 ;

 ;

8、公平合理地收取体现我们服务价值的费用。

2. 竞争优势：场外交易市场部自成立时就构建了具有较强市场竞争力的新三板业务激励机制，建立了业务质量控制、项目管理和客户服务相关制度，能够为客户提供专业化、个性化、一站式新三板金融服务。

五、现在想投点新三板，不知道怎么弄

个人投资者投资新三板很简单，已经开了A股股票账户的投资者，只需前往营业部申请开通全国中小企业股份转让系统挂牌公司股票买卖的权限就可以了。

新三板股票买卖上新三板资本圈。

个人投资者参与新三板：1)直接参与方式需具备以下条件：a.

投资者本人名下前一交易日日终证券类资产市值500万元以上。

证券类资产包括客户交易结算资金、在沪深交易所和全国股份转让系统挂牌的股票、基金、债券、券商集合理财产品等，信用证券账户资产除外。

b.具有两年以上证券投资经验，或具有会计、金融、投资、财经等相关专业背景或培训经历。

而机构投资者要想参与挂牌公司转让，则必须是注册资本500万元以上的法人机构；

或是实缴出资总额500万元以上的合伙企业。

2)间接参与方式券商自营资金、资管产品和公募基金产品可以投资新三板。

投资者借助金融机构发行的理财产品，便可曲线投资新三板。

直接投资参与流程1)开户：需开立非上市股份有限公司股份转让账户。

主办券商属下营业网点均可办理开户事项。

2)委托：股份报价转让的委托分为报价委托和成交确认委托两类。

每笔委托的股份数量应不低于3万股，但账户中某一股份余额不足3万股时可一次性报价卖出。

3)成交：实行成交确认委托配对原则，即报价系统仅对成交约定号、股份代码、买卖价格、股份数量四者完全一致，买卖方向相反，对手方所在报价券商的席位号互相对应的成交确认委托进行配对成交。

4)交割：股份过户和资金交收采用逐笔结算的方式办理，股份和资金T+1日到账。

参考文档

[下载：怎么让客户了解新三板.pdf](#)

[《一支股票的分红多久为一期》](#)

[《滴滴上市股票多久可以交易》](#)

[《股票k线看多久》](#)

[《股票解禁前下跌多久》](#)

[下载：怎么让客户了解新三板.doc](#)

[更多关于《怎么让客户了解新三板》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/26026033.html>