

## 股票如何找到准客户...如何发掘准客户-股识吧

### 一、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

### 二、如何发掘准客户

发掘准客户的方法：一、缘故法

将产品直接推荐给你的亲戚好友，如果他是结过婚的还包括他太太方面的姻亲。

二、介绍法

请求缘故关系或现有客户为你做介绍，推荐他们的熟人做你的准主顾。

介绍法和缘故法都是建立在良好的人缘基础上。

所以成功率比较大。

三、陌生拜访 寻找好拜访对象，直接上门拜访，这种方法是推销员长期生存之道，挫折感很强，但也最能锻炼人。

四、DM 制作经过特别创意设计的，具有吸引力与感染力的宣传资料，大量寄发给潜在的客户，或者为一些特定的准主顾亲笔写促销信函。

五、职团开拓 可选一家少则数十人，多则上百人，而且相对稳定的企事业单位做推销基地，并定人定时定点进行服务和销售活动。

我的一位朋友做商务通推销，在一家银行就有100多人购买，他花了3个多月时间，一个科室一个科室地推荐。

### 三、请问股票操盘手怎样寻找客户？

那你去考个证吧！比如自考之类的！为了长期的发展！或者你通过一些网上营销找客户，先给客户赚到钱，赢得客户的信任。

真正的能力才是实的，你可以找找那个企业需要操盘手，用实力跟他们说话。

不要去证券公司和基金的，去那些个人和企业。

## 四、我对股票颇有研究，现在想帮人家操盘，怎样才能找到客户？

先通过身边的朋友来操盘，操盘好了盈利不错的话，口口相传就会有很多人来找你了

## 五、怎样才能又快又准确的找到准客户，除了电话营销

答复：如何在电话销售过程中让客户接受？首先，在电话营销的领域中，把握顾客需要的东西，让顾客在切身利益中感受到产品价值的需求，能够结合电话营销的特质和含义，向顾客推荐或推销产品的需要。

其次，在电话营销的过程中，以销售员对市场营销有敏锐的洞察力和观察力，对销售员的业务素质的体现，以‘热忱和执着’，‘热情和服务’，以销售员对待属下工作都比较认真和细致，比较专心和专一，以销售员对待任何事情都不敢麻痹大意，以体现销售员办事效率得到进一步的提高。

再次，以电话销售为案例，以销售员不断收集或整理客户的资料来源，以销售员不断开发新客户的发展途径，以销售员不断学习和领会电话营销的知识和技巧，以不断在深入实践中打造产品营销的精品之策略，为电话营销行业注入新的活力，也为电话营销渠道开拓了新的视野，更为电话营销资深行业专家团队开辟了新的路径，更是弥补了电话营销行业行销的市场空白。

最后，作为电话营销行业的销售员，应该保持以贯穿一条主线为主题的中心思想，以不断挖掘新客户的需求，以不断维护新老客户的业务和需要，以积极开拓进取，以积极争当先锋的发展为理念，积极探索市场营销的目标为发展的前景，以结合市场营销的理论与实践，以全心全力打造电销市场产品的升级版，为电销市场行业的资源奠定坚实的基础。

谢谢！

## 六、怎么样才能找到准客户

目前一些找客户的方法很多，但真正有作用的不多。

比如说参展，虽然收集了名片，建立了联系，但是，对方有多大的意愿？经济实力如何？能接受多少价格？一次能消化多少进货量？等等，那么，1、如何全面地掌握某地区的买家资源？2、监测老客户？开发新客户？3、掌握竞争对手分布？4、监控其经营状况？5、如何判断相应产品的直观价格？6、如何分析买家的采购行为，以针对性地开发潜在客户？7、如何了解市场需求量？8、同行销售情形？9、如

何分析产品的淡旺季以及买家的采购周期？海关数据是一条很好的途径。现在有免费的数据可以使用了。

到google或BAIDU搜索 ” TRADE广告 ” 注册就可以免费搜索北美、印度从04年至今的海关数据。

然后利用google或YAHOO或其他黄页找到联系方式。

之后在了解他的采购量、采购周期等采购习惯等。

掌握了这么多的信息资料，再加上自己的专业知识，以及敬业的心态，做成贸易，应该有很大的几率。

搜索买家注意的事项：

- 1、首先您要确认是否采购你的商品，采购的型号、要求等和你的产品是否一致
- 2、分析判断采购商的大小、采购习惯、采购周期、
- 3、分析判断你的竞争对手情况，知己知彼
- 4、确定之后搜索买家的网站了解具体情况。

查找联系方式 5、在详细数据中点击采购商链接GOOGLE查找。

注意：如果你查不到，请去掉几个字节，只要关键字。

比如：STEMCORUSA，INC.350FIFTHAVENUE这个采购商。

STEMCORUSA，INC这个采购商的名称。

但由于我们数据处理中把地址的一部分350FIFTHAVENUE也计算在内了。

所以你搜索不到。

那我们搜索STEMCORUSA，INC在GOOGLE第一个出现Stemcor-The Strength Behind Steel 这个就是这个采购商网站了，下面还有很多关于这个采购商的信息。

6、在查找采购商的过程中有的采购商在网络上留的痕迹很少，那我们要仔细的查看后面的文章，有很多被文章收录、有的被其他B2B收录等等，只要仔细一定可以查到的。

## 七、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：股票如何找到准客户.pdf](#)

[《同花顺怎么看一只股票的机构持股》](#)  
[《什么叫趋势性增长的股票》](#)  
[《世纪游轮股票为什么这么值钱》](#)  
[《股票什么是国家扶持的》](#)  
[《华泰基金客服电话多少》](#)  
下载：[股票如何找到准客户.doc](#)  
[更多关于《股票如何找到准客户》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/35637451.html>