

期货股票怎么样才能开发到客户、股指期货如何让拉客户-股识吧

一、期货客户怎么样开发比较有效果。

要根据你的情况进行有目的的目标营销 同时要有创新思维想想创新营销 假以时日 客户就一定能开发出来的

二、要怎么收集和开发期货客户？

你要足够专业，自己做期货要能赚钱，才能指导客户以较大的概率获利。
其次是学话术。
要有一张口就能死的也能说成活的的本事。
其实与做公司差不多，做公司产品要好还要会营销。

三、期货客户经理怎么开发客户？

电话销售，然后多跑跑，模式大多一样，自身有资源的话可能会好一点

四、股票期货怎么开户

1. 股指期货交易流程 ;

一、开户 ;

股指期货的开户包括寻找合适的期货公司，填写开户材料和资金入账三个阶段。
期货公司是投资者和交易所之间的纽带，除交易所自营会员外，所有投资者要从事股指期货交易都必须通过期货公司进行。

对投资者来说，寻找期货公司目前有两种渠道，一是通过所在的证券公司，另一种途径是投资者直接找到具有金融期货经纪业务许可证的期货公司。

这些期货公司应该有良好的商誉、规范的运作和畅通的交易系统。

 ;

2. 二、交易 ;

股指期货的交易在原则上与证券一样，按照价格优先、时间优先的原则进行计算机集中竞价。

交易指令也与证券一样，有市价、限价和取消三种指令。

与证券不同之处在于，股指期货是期货合约，买卖方向非常重要，买卖方向也是很多股票投资者第一次做期货交易时经常弄错的，期货具有多头和空头两种头寸，交易上可以开仓和平仓，平仓还分为平当日头寸和平往日头寸。

 ;

交易中还需要注意合约期限，一般来说，股指期货合约在半年之内有四个合约，即当月现货月合约，后一个月的合约与随后的两个季度月合约。

随着每个月的交割以后，进行一次合约的滚动推进。

比如在九月份，就具有九月、十月、十二月和次年三月四个合约进行交易，在十月底需要对十月合约进行交割。

 ;

三、结算 ;

因为期货交易是按照保证金进行交易的，所以需要对投资者每天的资产进行无负债结算。

投资者应该知道怎么计算自己账户的资金状况。

期货交易的账户计算比股票交易要复杂。

首先，计价基础是当日结算价，它是指某一合约最后一小时成交量的加权平均价，若这个小时出现无量涨跌停，则以涨跌停板价为结算价；

3. 4. 若这个小时无成交，则以前一个小时成交量的加权平均价计。

在期货交易账户计算中，盈亏计算、权益计算、保证金计算以及资金余额是四项最基本的内容。

在进行差额计算时，注意不是当日权益减去持仓保证金就是资金余额。

如果当日权益小于持仓保证金，则意味着资金余额是负数，同时也意味着保证金不足了。

按照规定，期货公司会通知投资者在下一交易日开市前将保证金补足，这是追加保证金。

如果投资者没有及时将保证金补足，期货公司可以对该账户所有人的持仓实施部分或全部的强制平仓，直至留存的保证金符合规定的要求。

买入股票后，只要不卖出，盈亏都是账面的，可以不管。

但期货是保证金交易，每天都要结算盈亏，账面盈利可以提走，但账面亏损就要补足保证金。

5. ;

四、交割 ;

股指期货的交割也与股票不同，一般股票投资者习惯了现货买卖，而容易忽视股指期货合约到期需要以当日的合约交割价进行现金结算，所以想要持有头寸需要持有非现货月合约。

五、要怎么收集和开发期货客户？

提供增值服务，如早盘信息提供；
公司内部投资分析报告等；
建立客户间的沟通平台、免费培训平台。
在这之前，需要广而告之周边地区，通过传单、易拉宝等

六、股指期货如何让拉客户

找些有资金的 现在正做股票的 比较好接受 再讲期货的优点儿
也要对客户讲到必要的风险 以后必定是自己的客户 要对客户负责呀

七、做股票的客户怎么沟通来做期货

我们的证券公司有一个笨法子：叫你的朋友叫上她的三姑六婆，朋友。
借口开户任务要达标、他们先开了户，那天想起来了就进去投资了。
股票熊的时候就“聊聊”内部有消息，行情要来了。

八、请教一下业内人士，期货公司的市场开发人员应该怎样去开发客户呢，都有哪些方式，哪个方式最实用呢？谢谢

你要足够专业，自己做期货要能赚钱，才能指导客户以较大的概率获利。
其次是学话术。
要有一张口就能死的也能说成活着的本事。
其实与做公司差不多，做公司产品要好还要会营销。

参考文档

[下载：期货股票怎么样才能开发到客户.pdf](#)

[《分红前买股票应该拿多久》](#)

[《公司上市多久股东的股票可以交易》](#)

[《股票委托多久才买成功》](#)

[《同花顺股票多久提现》](#)

[《股票除权除息日多久》](#)

[下载：期货股票怎么样才能开发到客户.doc](#)

[更多关于《期货股票怎么样才能开发到客户》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/37215769.html>