

如何开发股票开户客户|怎么样开发股票有效户？有哪些途径？有什么技巧？越具体越详细越好！-股识吧

一、如何能更好的开发炒股客户？

对客户培训，交易所要有赚钱效益，例如大部分客户在指导下都有盈余，其次就是宣传，降低交易手续费等手段

二、怎么样开发股票有效户？有哪些途径？有什么技巧？越具体越详细越好！

证券公司员工么，那算是同行。

无论怎样开户，首先你要明确不要违规，那就是在提示风险的前提下让客户主动去接受证券公司，不仅仅是炒股，因为券商也有不错的理财产品，同样算是有效户。方式上尽量开发些系统性的模式，而不是一个一个客户开发，也就是尽可能发展出可持续性的渠道，目前阶段还是很有希望的，大众对证券公司的认知一直在不断深入、客观。

三、怎样开立股票帐户？

到证券公司开立股东代码卡，再开立资金账户，再到银行做第三方存管就可以了

四、证券经纪人如何开发客户？

最好是驻点在银行，接触的人比较多。

而且，银行里客户的流动性非常大，超出你的想象，你要做的就是抓住自己的机会。

首先态度要好，不管什么人询问都要认真作答，不懂的也如实说，别胡乱解释。

第二，就是专业知识要有一些，最好能结合实际。

第三，手续费别报太高，否则，客户从别的途径知道了更低的很容易流失。

第四，就是，定期关心问候一下，哪怕是寒暄几句都行，留下对方的联系方式。年轻人可以用qq和售价,年纪大的留下手机号码或者msn号。

五、怎么开股票帐户

股票开户很简单，只要带上身份证和要绑定的银行卡就可以了，如果还有什么不大清楚的话可以去这里看看 <http://www.518518.com/news13582> 这里有股票开户的流程，和具体需要什么证件。

六、证券公司普通员工怎样开发客户？

以目前的状况就是挖.真正开户的很少.交易量也很少.人际关系是非常重要的.虽然做不到一年应该也有半载了吧,应该手上有些客户,多维护.可能从中会有你意想不到的.另外挖客户要么就拼佣金,要么就谈服务.前者估计比较吸引.因为后者怎么说都是未来的.未来的话也就是目前"无型"的东西.但也不是没用.如果知识比较专业,能让客户少亏点钱,在行情好的时候能把握.那应该不少人会找你的.

七、怎么开发证券客户，怎么和银行合作

开发证券客户有有几个方法，我个人认为：1 购买资料，比如高档楼盘业主资料，车主资料，或者老板信息等，进行电话营销，成功率低，不过还是有机会的；
2 在小区或者人流密集的地方摆摊设点，以派发资料的形式来吸引客户注意力，从而达到宣传效果；
3 跟同行业联系，有些客户由于种种原因会退出某家证券或基金公司，但其实力和需求是存在的，或许这个时候能通过特殊的方式把他拉拢成自己的客户。
至于和银行合作，就要多跑几个银行网点，去跟那些大堂经理之类的多聊聊，无外乎是利润怎么分成而已，呵呵

八、证券客户经理：我是如何开发客户的

以下内容均为引用，而且我也不记得是那位前辈写的了，在此感谢前辈的无私。拿下银行的理财经理或大堂经理 小城市，竞争不大的话，其实可以试试我们以前一个成功的案例：你不开发客户，直接开发银行的理财经理或大堂经理，找他们合作转户或者介绍新户给你，因为他们才是掌握客户资源的大头！你可以跟他们协议，介绍给你的客户，资金打进来后，小户可以直接给点介绍费，根据资金量给50 - 100的；中、大户根据公司给你的佣金抽比例给他。你想想，你把开发客户的精力集中去开发银行的资源，即使1个月跑30家银行，只有3家跟考虑跟你合作，那绝对比你发30天资料额度效果好N多。

参考文档

[下载：如何开发股票开户客户.pdf](#)

[《胜诉冻结股票之后多久可以执行》](#)

[《买股票买多久可以赎回》](#)

[《亿成股票停牌多久》](#)

[《大冶特钢股票停牌一般多久》](#)

[《股票改手续费要多久》](#)

[下载：如何开发股票开户客户.doc](#)

[更多关于《如何开发股票开户客户》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/4202731.html>