

# 证券公司开发客户的渠道有哪些.如何开发股票客户？哪种方法最好最有效，怎样找到大客户-股识吧

## 一、现在的证券公司都有哪些营销渠道

一是自营业务，就是券商炒股，一是托管业务，就是营业部发展客户，赚客户的佣金，再有就是其他的代理业务，比如卖国债、基金甚至软件等等，然后再向发行人收取一定的费用。

## 二、如何开发股票客户？哪种方法最好最有效，怎样找到大客户

股票拉业务最好是去那些厂里。

找那些财务室。

找投资。

期货拉业务最好句是去证券公司。

相对比较容易接受。

最好不要找亲戚朋友搞投资，投资有风险。

把亲戚、朋友卖给证券公司赚点手续费。

赔了怎么办？

## 三、

## 四、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。

## 五、开发新客户的途径有哪些？

1.开发新客户的途径；

1) 为什么要开发新客户？首先，开发新客户是业务开拓，业绩增长的需要。现有客户的需求可能不会在短时间之内快速增长，需要不断进行新客户的开发和培养。

要扩大业务量，两个条件一个也不能少：第一，老客户稳定增长 – 立足点

第二，积极发展新客户 – 希望所在 其次，规避市场风险的需要。

客户过于集中在一个市场会有很大的风险 2) 开发新客户的具体途径

网络推广，展会，专业期刊，黄页等等。

其中网络推广包括两种模式，六种途径

两种模式：A.在网上发布信息，等着买家找上门。

B.通过搜索关键词或分类目录查找买家资料，主动联系买家。

六种途径：商业网站 行业协会网站 商会网站 专业网站 区域网站 展会网站

2.吸引新客户的要点；

您的回复 是否体现企业的优势和实力。

是否体现产品的特点，优势，定位，档次，主要市场。

是否针对客户所在市场，质量要求，数量进行报价，价格是否由竞争力

是否对客户的专业问题进行答复

## 六、证券客户经理是怎样开发客户的？

证券客户经理又叫证券经纪人，通常刚从业证券经纪人的途径无非就是两种，一种是自己的社会关系，另一种是公司给提供的展业位置（银行、社区等），刚开始从业主要是这两个办法，后期慢慢发展主要靠客户之间的介绍，自己开发当地网页宣传，QQ群等等。

服务好，证券公司推荐的证券赚钱。

自然客户就多，维护好客户，就不愁客户来源。

这才是唯一的好办法。

## 七、做证券公司客户经理如何开发客户

除了银行驻点之外，可以在营业部电话营销。

或者去社区，美容院，4s店等高档场所高外销，但是得要公司和对方洽谈的，费用挺高的。

现阶段客户开发真的很难，也没什么前途。

如果可以的话，尽量不用做这个职业，可以考考咨询，有工作经验两年的话直接去做投资顾问好了。

## 八、证券公司客户经理 有哪些渠道去开展

第三方当然是找行长了，还有理财经理也行，网络上主要是用私募那套，

## 参考文档

[下载：证券公司开发客户的渠道有哪些.pdf](#)

[《股票什么是龙净配债》](#)

[《600606为什么最早股票价格百元以上》](#)

[《贵州茅台的股票为什么跌了》](#)

[《基金的最大回撤率是什么》](#)

[下载：证券公司开发客户的渠道有哪些.doc](#)

[更多关于《证券公司开发客户的渠道有哪些》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/74384000.html>