

# 怎么找炒股票的客户~在问问里面怎样可以找到在炒股票的客户呢???-股识吧

## 一、怎样找炒股票的客户？

呵呵 证券公司的吧 银行开户是需要运气的 另外就是多跟大堂经理和银行的一线业务员沟通 他们都会有大量的客户在手里 如果银行的人愿意帮助你 你开客户就不存在问题 大户也是大大的有的。 预祝你成功！！

## 二、在问问里面怎样可以找到在炒股票的客户呢???

看看那些提有关股票问题的，点击提问者的ID，出来的页面中地址栏里最后面的一串数字就是提问者的号码了，你可以加对方。这样就找到了。祝你好运！

## 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、怎么寻找股指期货客户

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

## 五、哪里找炒股的客户啊

证券公司营业部！！

## 六、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

## 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

## 八、炒股票的客户究竟去那里找？nuskin到底应该怎么做？

- 1.发展新的炒股票客户即费劲效果也不大，因为他们的交易量不会很多。
- 2.所谓擒贼先擒王，应该去多发现那些交易量大的，或者资金量大的客户，（比如我的月成交额在1300万左右，可以顶你发展50--100个散户交易量，）给他们优惠条件把他们挖过来，事半功倍。
- 3.多建立几个QQ群，发展本地或者外地的股友，你是业内人士可以给他们指导，在谈话中发现潜在客户。
- 4.创造更多的优惠条件。

## 参考文档

[下载：怎么找炒股票的客户.pdf](#)

[《股票型基金需要多久》](#)

[《股票型基金需要多久》](#)

[《股票日线周线月线时间多久》](#)

[《股票流通股多久可以卖》](#)

[下载：怎么找炒股票的客户.doc](#)

[更多关于《怎么找炒股票的客户》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/8683175.html>