

股票经纪人怎么引流客户~股票经纪人怎么拉客户-股识吧

一、证券经纪人是通过什么途径拉客户的？

：//zqjir/ 这网站不错，证券经纪人大都在这里交流
我个人认为途径主要就是银行驻点、周围亲朋、公司小区.....

二、股票经纪人如何开发客户

发传单可以。
驻点银行或小区也行。

三、证券经纪人该怎么找客源

第一个月还是从你的亲戚朋友下手吧 有网点的话自己跑勤快点 多给银行办办事
搞好关系 平时不要老坐在电脑前看盘 没什么看头 主动去发折页 跟他们大堂。
卖保险的搞好关系 他们忙不过来时 要去充当大堂的角色

四、证券经纪人要怎样才能拉倒客户

让投资者相信你 这很关键。

五、股票经纪人怎么拉客户

其实拉客一词是不对的，因该是以热诚的态度对待你的工作，研究顾客的心理特征。
介绍你所在公司的特点，费率、佣金、股票基础培训等方面的信息。
感动顾客。

千万记住顾客是上帝，没有了顾客你就一无所有。
以真诚的心换取顾客信任。
建议：学习营销心理学。

六、证券经纪人如何拉客户？

哈哈，兄弟您可以找一些在财经公司、股票软件公司的中层管理去谈的，你给他点油水，然后叫他拉他们公司的人去你那开户啊。

。一般在那上班的大多都做股票。

。兄弟一定要采纳我哦，我就是这么做的。

。哈哈

七、谁能告诉我证券公司经纪人应该如何做营销做客户啊。。。。

。。

其一：自身专业水平较硬，能帮人解决疑惑，难题。

其二：佣金，一个不变的话题。

其三：能说会道，能与客户交朋友。

其四：每逢节假日打电话问候下，过节礼品不可少。

做到这四点就差不多了。

八、证券经纪人怎么开发客户？

证券经纪人怎么开发客户?这个问题一定是所有证券经纪人以及销售性质的朋友都会思考的问题。

其实，做个有业绩的经纪人，无非是搞定两个核心问题：找到客户和转化客户。

首先我们说说如何找到客户。

最古老传统的渠道就是，从开发身边熟人圈子开始如同事、朋友和亲戚，再通过他

们转介绍，延伸获取更多的客户资源。

而陌生群体的开发，对于身处互联网时代的经纪人，真的有挺多机会的，你可以加入一些股友的QQ群、微信群，以及股友活跃的网站社区，如股吧、百度贴吧等等。

有了客户渠道，那么我们如何取得他们的信任，转化为我们的客户？我总结了几点。

第一，良好的服务形象和沟通技巧。

经纪人是一份需经常和客户见面和交流的工作，因此端庄正式的服饰形象很重要，第一眼让客户视觉舒服和感觉靠谱，人家才愿继续跟你聊。

而沟通技巧就是懂得说重点，也容易悟到别人的意思，大家的时间都挺宝贵的。

第二，要有社交的习惯。

平时多参与同学、同乡聚会，以及高端些内研讨会等，扩展自己的圈子和人脉，身边的人都是我们的潜在资源。

第三，尤其关键，就是专业知识要过关，对市场趋势要足够敏锐，能给客户带来实际帮助。

所以，经纪人一定要不断的积累和学习。

有些证券公司在业务培训、营销支持这块还是很到位的，像一创的经纪人学习和从业平台终极理财师APP，定期有客户管理、技能培训、学习交流等在线课程，内容都挺实用的。

当你拥有了过人的专业本领，那就是客户主动找上门的时候了。

很多经纪人都有这样的想法，觉得给出低佣金就是拓客的根本，然而这样的想法显然太短视了。

提供良好的财富增值环境，为客户的资产负责，服务用心专业，才是经纪人走得远的资本。

九、证券经纪人怎么样拉客户

我曾经也在重庆证券公司做过，还是有一点经验：你要想做好，第一要有实力，就是精通证券操作方面的知识；

第二要有交际能力，能够融入上流社会的圈子，只有这样，你才能拥有大户，超大户；

第三要维护好老客户，口碑很重要。

最后，最关键的一点就是要坚持，只要你能坚持，坚持，再坚持，一直坚持，你必然会有收获！祝你成功！

参考文档

[下载：股票经纪人怎么引流客户.pdf](#)

[《股票知识入门k线里面知识都代表什么意思》](#)

[《601099是什么股票》](#)

[《炼石航空股票被套怎么办》](#)

[《上市公司违规可通过什么渠道投诉他们》](#)

[下载：股票经纪人怎么引流客户.doc](#)

[更多关于《股票经纪人怎么引流客户》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/chapter/26851502.html>