

如何开发股票新客户|开发股票客户的新方试-股识吧

一、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

二、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。

三、怎样开发新的客户？

最好的办法就是用老客户去带新客户，印奈儿就是这样子的，我闺蜜在那里做了之后，老是要我也去做，说这样会有优惠的！我也是无语了！

四、怎样有效的去开发新客户

开发新客户有很多种办法，主要看你从事什么行业，由于每个行业的特殊性，都会有不同的方案，我看你们是从从事假发这一类的，线上可以找专业的人士和平台进行宣传，线下可以找代理，可以是省级、市级、县级，有可能的话是个体，关键还是找对人，加上合理分配的人力资源、有针对性的策略和详细的需求分析，只要你有心做，会有意想不到的收货，希望我的答案能帮您，以上答案仅共参考，谢谢！

五、开发股票客户的新方试

主要有三种：1) 直接关系型，向自己的亲人、朋友、同学等推销，拉他们入伙；
2) 间接关系型，向与自己有关接触但是不大熟悉的人进行推销，比如同乡了，同好了；
3) 陌生拜访型，向有能力投资的人推销，以一定的策略说服他们，使之成为客户。
还有第四种：靠运气还有客户间的相互介绍。
只要认真做，总会越来越好的。

参考文档

[下载：如何开发股票新客户.pdf](#)
[《股票卖掉后多久能到账》](#)
[《中信证券卖出股票多久能提现》](#)
[《股票打折的大宗交易多久能卖》](#)
[《股票发债时间多久》](#)
[下载：如何开发股票新客户.doc](#)
[更多关于《如何开发股票新客户》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/35594166.html>