

股票顾问如何找客户—理财顾问怎么找客户-股识吧

一、理财顾问怎么找客户

作为一名理财经理，最主要的任务就是通过自己学习到的一系列专业知识，来给客户作资产配置，随着客户财富的不断提升，使业务收入不断增加。

前期的宣传工作先通过短信和LED栏告知客户，正在发售或将会发售什么产品，同时让客户经理在营销新客户的同时可作为强有力的武器。

销售产品要坚定“我们的产品永远是最好的”，有了这个信念才能非常自信地去销售每一个产品。

当然最重要的还是勤快，多打电话邀约客户。

二、证券理财顾问怎样拉客户？

应研究当地的市场结构及其特点，然后确定自己的目标市场，制定市场开发计划，并有重点、有步骤地实施计划。

寻找潜在客户是建立客户关系资料库的必要步骤。

(1)建立潜在客户资料库。

根据证券投资需要、证券投资能力等因素分析寻找潜在的客户，客户可以是机构客户也可以是个人客户。

建立资料库需要长时间的积累和联络。

(2)收集相关资料建立客户档案库。

这是了解客户的必要步骤，可在建立客户资料库时同时搜集。

主要内容应该包括：姓名、年龄、住址、电话、学历、工作单位、月收入、兴趣爱好等基本信息，但是由于涉及到隐私故搜集起来较困难，还应做好保密工作。

(3)对资料进行分类整理，制定开发计划。

对收集到的资料进行系统整理，建立分类档案，确定潜在客户，对潜在客户制定开发计划。

客户开发计划应主要包括以下内容：目标设定。

要设定市场开发的短期目标和长期目标。

选定对象。

选择具体的客户对象实施计划。

行程安排。

行程的安排要有详尽的计划，根据需要确定详尽程度。

计划的检讨与修订。

依据开发客户的实际情况对原计划进行修改。

(4)取得联系，建立信任，建立直接接触关系。

只有建立正常的联系并且取得客户的信任，才有可能深入接触。

这时要注意经纪人自身形象的传递，既要有道德还要有真才实学。

(5)筛选客户。

去除那些不适合发展的对象，可以根据基本资料进行初步判断，也可经过一定的接触后根据对象的态度和实际情况决定是否开发该客户。

筛选客户可以采用评级机制，对评级后的客户进行计算机化管理。

三、怎样寻找证券客户??

到问问里找呀

四、证券经纪人怎么找客户？

找客户有多种方式，在这里班门弄斧了。

1、通过在银行设点，来银行办理业务的客户是一群不错的潜在力量 2、在各大超市（地方的超市，因为像沃尔玛、家乐福一般不做这种合作）设点，给光顾超市的顾客做宣传 3、在网上找客户，通过QQ等方式也是不错的选择。

但是证券公司原则上是不允许通过QQ联系客户的

另外，现在很多客户非常看重佣金的，你的方式可能有点问题。

如果你的佣金低，是一个不错的公司

五、股票投顾公司是怎么找到客户资源？

可以在网站上做引流推广或者找到相应渠道宣传

六、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

参考文档

[下载：股票顾问如何找客户.pdf](#)
[《股票持股多久可以免分红税》](#)
[《股票正式发布业绩跟预告差多久》](#)
[《股票卖出多久可以转账出来》](#)
[《股票卖的钱多久到》](#)
[下载：股票顾问如何找客户.doc](#)
[更多关于《股票顾问如何找客户》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/4679560.html>