

怎样开发一个客户去做新三板吧__新三板开户都要哪些条件啊？-股识吧

一、开发客户的步骤有哪些？

如何开发客户（一）、准客户的必备条件 1. 对我们的产品有需求 2. 有购买力 3. 有购买决策权（二）、谁是我的客户？（三）、他们会在哪里出现？（四）、我的客户什么时候会买？（五）、为什么我的客户不买？ 1. 客户不了解 2. 客户不相信（六）、谁跟我抢客户？（七）、不良客户的七种特质： 1. 凡事持否定态度，负面太多 2. 很难向他展示产品或服务的价值 3. 即使做成了那也是一桩小生意 4. 没有后续的销售机会 5. 没有产品见证或推荐的价值 6. 他生意做得很不好 7. 客户离你地点太远（八）、黄金客户的七个特质： 1. 对你的产品与服务有迫切需求（越紧急，对细节、价格要求越低） 2. 与计划之间有没有成本效益关系 3. 对你的产业、产品或服务持肯定态度 4. 有给你大订单的可能 5. 是影响力的核心 6. 财务稳健、付款迅速 7. 客户的办公室和他家离你不远（九）、开发客户的步骤： 1. 收集名单 2. 分类 3. 制定计划 4. 大量行动

二、怎样开发新的客户？

开发新客户主要就是准确找到需要你产品或服务的人，销售人员一定要像雷达一样，时时刻刻努力寻找潜在客户，并仿效锥子精神，勇往直前，不成功，不罢休。

以下几条就是开发新客户的法则： ;

1. 每天安排一小时做销售，就象任何其它事情一样，需要纪律的约束。
 2. 销售总是可以被推迟的，你总在等待一个环境更有利的日子。
 3. 其实，销售的时机永远都不会有最为合适的时候。
 4. 尽可能多地打电话。
 5. 永远不要忘记花时间准确地定义你的目标市场。
 6. 如果你仅给最有可能成为客户的人打电话，那么你联系到了最有可能大量购买你产品或服务的准客户。
 7. 在这一小时中尽可能多打电话。
- 由于每一个电话都是高质量的，多打总比小打好。
8. 电话要简短。
 9. 打电话做销售拜访的目标是获得一个约会。

10. 不要在电话上销售一种复杂的产品或服务，而且你当然也不希望在电话中讨价还价。
11. 电话做销售应该持续大约3分钟，而且应该专注于介绍你自己。
12. 在打电话前准备一个名单。
13. 专注工作。
14. 在销售时间里不要接电话或者接待客人。
15. 充分利用营销经验曲线。
16. 正象任何重复性工作一样，在相邻的时间片段里重复该项工作的次数越多，就会变得越优秀。

三、业务销售如何开发客户哦，感觉好累！！

如何与客户联系，并得到自己想要的信息！找上门的客户很难说比自己去开发的客户是否更好对待些。

因为，他能找到你，自然也能找到其他家同行。

有时候，只是为了寻求某些要求而更多的询价或者询样。

个人觉得，无论是何种情况，作为销售员，都要用自己的销售素质、服务品质和产品来留住客户。

但是，当客人跟您主动联络时，您应记下一下情况，而不是随着客人的思维方式旋转，否则，会错过很多信息。

1. 客户公司名称、经营产品、联系方式、地址、联系人姓名、职务无论此次是否做成交易，有资料在，日后有新品时也可以保持联络。

多个朋友是好事。

2. 客户是从何处得到你的联系方式（黄页、搜索引擎、展会、客户口碑、其他）这样可以清楚地了解到，哪种宣传方式是比较有效的，次年在计划的时候可以着重推广。

3. 了解客户购买产品是用于何种产品和结构上的这个信息可以帮助你搜集自己的客户市场，因为有时候生产者本身都不一定知道，原来自己的产品还可以用在其他方面。

等同于开发了一个崭新的市场分额。

而且多了解客户产品的结构特征，可以很好的帮助你日后遇到同类客户时的联想能力，能够马上反映出客户产品的大致样式、功能、结构、售价等等，有利于建立客户对你的专业信赖度。

也许会奇怪，为什么还要包含售价，那似乎是客户自己的问题，其实，不然，客户的产品售价直接影响着你产品的出售价格。

除了市场统一售价的产品，其他时候，产品售价是根据市场细分客户来定位的。

譬如，做设备的客户，一台设备就几十万，利润不错，他也就不会来计较价格问题，偏重于品质和功能。

而如果是做就靠销售量来取得微薄利润的客户，一味的偏重品质对他是没有意义的，他需要的是降低成本来增加他的利润。

4. 明确客户需求产品的功能性和特殊要求很多客户都有自己的要求，以及国际或国内通用的品质测试项目。

有时候，标准产品与需通过特殊测试项目的产品之间的价格差异是相当大的，因此，需要了解清楚后再分析。

5. 明确自己有什么产品是最接近客户寻找的，什么产品是最适合客户行业的在得到客户信息后，应快速反应出客户寻找的产品，公司是否有，如果没有的话，客户是否接受特殊处理，如：开模定制等。

也必须快速整理出客户所在行业的产品，一般都选择哪类型的产品，可以给客户做一下推荐。

有时候，客户的寻找是漫无目的，他只是有一个大概的需求，却无法表述或找出究竟哪个才是可以使用的，因此，你就要像站指路的明灯一样给客户信息，以解他的困惑，这样，客户会非常认同你的专业并信赖你。

6. 如果客户不能接受特殊处理，如：开模定制等，应尽力帮助客户找到其需要产品的供应商，并告知客户也许会很纳闷，那不就是把竞争对手介绍给客户嘛，有点傻。

其实，往长远的想，当你帮助客户找到供应商后，客户会非常感激你，客户也会纳闷，你怎么会愿意把客户让给竞争对手。

此时，也就凸现你作为销售人员的品质了，生意是溪水长流的，是大环境下的个别交易，要懂得共享蛋糕，而不是把蛋糕占有等着它变质。

这样一种情况下，客户对你的信任度会非常好，他会在以后发现有这方面需求时，第一时间的找你来做，因此他认可了你作为销售人员的品质。

另一方面，同行也会很尊敬你，因为你让他们懂得生意是要一起分享的，不是互相贬低来取得的，那对谁都没有好处。

这样，你同时又获得了两方的朋友，他们都将在日后给你带来利益。

四、如何更好的去开发客户

先对你现在的客户做好，尽量 ；

让他们 ；

满意，有些新 ；

客户是通过老 ；

客户来 ；

的，你的服务 ；
态度好，讲 ；
信用，久而久之，人家 ；
客户还会 ；
 ；
为 ；
你介绍 ；
 ；
新的合作伙伴的，谁 ；
都希望和讲信用的人 ；
合作的

五、如何开发终端客户

展开全部每个业务员，每个公司都想和终端客户合作。
能否开发终端客户，一是要看你自已能否找到终端客户的联系方式，二是看你们公司跟你有没那个能力把终端客户拿下，否则你失去的是更多的东西。

六、如何开新三板账户

需要开通新三板交易权限后才可以交易。

自然人投资者开通新三板交易权限的要求如下：1、一类投资者（可交易基础层、创新层及精选层股票）：（1）申请权限开通前10个交易日，本人名下证券账户和资金账户内的资产日均200万元以上（不含通过融资融券融入的资金和证券），且前30个交易日中有5个交易日（含）以上日终资产不低于200万。

（2）具有《适当性管理办法》规定的投资经历、工作经历或任职经历。

2、二类投资者（可交易创新层及精选层股票）：（1）申请权限开通前10个交易日，本人名下证券账户和资金账户内的资产日均150万元以上（不含通过融资融券融入的资金和证券），且前30个交易日中有5个交易日（含）以上日终资产不低于150万。

（2）具有《适当性管理办法》规定的投资经历、工作经历或任职经历。

3、三类投资者（仅可交易精选层股票）：（1）申请权限开通前10个交易日，本人名下证券账户和资金账户内的资产日均100万元以上（不含通过融资融券融入的资金和证券），且前30个交易日中有5个交易日（含）以上日终资产不低于100万。

(2) 具有《适当性管理办法》规定的投资经历、工作经历或任职经历。

注：自然人投资者投资/工作/任职经历要求为（符合以下条件之一）：（1）具有2年以上证券、基金、期货投资经历；

（2）具有2年以上金融产品设计、投资、风险管理及相关工作经历；

（3）具有《证券期货投资者适当性管理办法》第八条第一款第一项规定的证券公司、期货公司、基金管理公司及其子公司、商业银行、保险公司、信托公司、财务公司，以及经行业协会备案或者登记的证券公司子公司、期货公司子公司、私募基金管理人等金融机构的高级管理人员任职经历。

（属于《证券法》规定禁止参与股票交易的，不得申请参与挂牌公司股票发行与交易）2022年12月27日之前已开通新三板合格投资者权限的投资者，无需做任何操作，默认具备“一类投资者”权限。

七、新三板开户都要哪些条件啊？

展开全部个人新三板开户条件1.需要2年以上证券投资经验，或者具有会计、金融、投资、财经等相关专业背景。

2.投资者本人名下前一交易日日终证券类资产市值在500万元人民币以上。

证券类资产包括客户交易结算资金、股票、基金、债券、券商集合理财产品等，信用证券账户资产除外。

参考文档

[下载：怎样开发一个客户去做新三板吧.pdf](#)

[《转账到股票信用账户上要多久》](#)

[《购买新发行股票多久可以卖》](#)

[《股票挂单有效多久》](#)

[下载：怎样开发一个客户去做新三板吧.doc](#)

[更多关于《怎样开发一个客户去做新三板吧》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/read/18949408.html>