

# 怎样寻找股票顾问|找投资客户有什么技巧吗-股识吧

## 一、找投资客户有什么技巧吗

1、找投资客户的技巧要根据所投资的项目、目标客户人群的特点等因素而定，技巧有很多。

比如，要能洞察出潜在的市场机会，并非单纯去探听客户或者客户的顾客之需求，而是要求对客户业务的战略思想、客户本身以及客户所面对的市场有一个深入的了解。

要有分析、研究和策划的技巧，开放的思想，对未知事物的好奇心以及开拓创新的精神，同时还要对客户的灵活性、创造性和经验充满信心。

挖掘潜在的市场机会要耗费大量的精力。

其中，找实业投资客户渠道有：通过QQ；

通过微信；

上面拜访；

街头强拉；

电话邀请；

宴会接触等等。

2、客户或顾客可以指用金钱或某种有价值的物品来换取接受财产、服务、产品或某种创意的自然人或公司。

是商业服务或产品的采购者，他们可能是最终的消费者、代理人或供应链内的中间人。

传统观念认为，客户和消费者是同一概念，两者的含义可以不加区分。

但是对于企业来讲，客户和消费者应该是加以区分的。

客户是针对某一特定细分市场而言的，他们的需求较集中；

而消费者是针对个体而言的，他们的需求较分散。

## 二、想找个投资理财顾问，怎么找？

寻找投资理财顾问方法：一、善于倾听

理财顾问要对自己的前景和潜在客户心怀珍惜与关切之情。

每个需要理财的人都有自己的梦想和追求，而理财顾问的工作是帮助他们实现梦想。

好的理财顾问需要洞察目标客户的理财目标 and 需求；

需要为客户提供具体的理财方案，进而帮助他们实现，需要认真倾听客户的问题，进而发现客户的兴趣所在。

所有这些都意味着理财顾问需要仔细倾听，而不是高谈阔论。

二、对交际充满兴趣 好的理财顾问会在预计能形成潜在客户关系的范围内网络人脉，因此会养成和自己见到的每个人友好地交谈的习惯。

动机不一定是寻找潜在的销售机会，而是要培养与人交际的兴趣。

这种形式往往会带来意想不到的收获，因为这是一个与人交际的行业。

三、善于提问 一个有经验的理财顾问通常会询问客户以下这些问题。

- 1、健康状况如何？这直接关系到客户的挣钱能力，以及是否需要强化保险计划。
- 2、需不需要负担父母的生活费用。
- 3、会不会财产继承或赠与的可能。
- 4、几年内会不会有大笔的开销，如购买房子、汽车、修护房顶等。
- 5、有没有建立起系统的退休计划，RRSP额度是否全部用完。
- 6、是不是有足够的保险，公司的保险具体保障额度是多少，个人购买的保险品种是什么和额度是多少。
- 7、有没有为孩子的教育存钱，政府的补贴是否全部得到。
- 8、个人和配偶的税率是多少，收入是不是会有大的起伏。

### 三、我想找投资顾问给我理财，我怎么样才能找到好的投顾呢？

如果你只靠自己投资理财，那势单力薄，思维单一 方向单一。

难免会有风险。

所以我觉得还是找好的投资顾问为你理财比较好。

你听说过MOM理财没，你可以去了解下~~~这种理财方式呢就是可以选择不同的多位投资顾问

为你理财，这样呢避免风险，又可以在不同的领域投资，保证平衡，也扩大收益。

博赢财富在严格筛选投资顾问，筛选出来的顾问都是不同风格策略的。

你去看看吧。

### 四、找投资客户有什么技巧吗

## 五、如何选择合适的证券投资顾问

看看是否言行合一，然后是否对你的情况进一步的了解与分析而不是单纯的推荐，推荐再推荐.另外要根据自己的日常诉求去寻找更适合的，可以给予你更多福利的，譬如你做企业刚起步，很多投资顾问是会计专业，又考取了注会，可以给你再财务上提供很多优秀正规的帮助。

另外一个你投资额度较大然后或者自己企业很牛，可以找一个行业性较强，同时对财富管理较在行与人脉较好的，这样你可以快速以更低更合理价格获得更大收益。记住，千万不要浪费你身边的金融人才，有很多潜伏的牛人的，但是不要太相信那么多的投资顾问，很多都是小白，只会推荐推荐再推荐，而没有理由的，因为他们只是定位销售而不是金融服务。

## 参考文档

[下载：怎样寻找股票顾问.pdf](#)

[《挂单多久可以挂股票》](#)

[《股票跌停板后多久可以买入》](#)

[《一般开盘多久可以买股票》](#)

[《股票多久能买能卖》](#)

[下载：怎样寻找股票顾问.doc](#)

[更多关于《怎样寻找股票顾问》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/30804214.html>