

炒股软件如何推销|如何销售股票软件-股识吧

一、股票软件销售流程及思路？

呵呵，地毯式撒网，传销式忽悠。

。

。

经典。

。

如果你相信软件的话，股民就离赔钱不远了

二、证券软件的销售技巧有哪些？

三、如何销售炒股软件

所有的销售技巧，包括在（网络上）销售股票软件的技巧，可以简单地浓缩成一句话，那就是：促使顾客达成交易的关键是满足顾客的欲望，你的产品是什么并不重要，重要的是通过你的产品这个媒介，顾客可以得到某种欲望的满足。

当你与顾客进行行之有效的沟通时，顾客所感受到的不应该是你要卖给他东西，而是能够从你这个得到非常专业的他所想要的帮助。

这，就是最关重要的销售任何产品的技巧。

许多专业销售人员感到自己在实际销售中面对的最大的、最令人头痛的、最难应付的问题就是价格问题。

那么，为什么在销售中卖方会经常遇到价格问题？金钱是否就是决定买方购买的因素？对于这一问题，我们关键是要正确认识和理解两种因素，一是清洁因素，二是满足因素。

金钱并非最主要的激发买方购买的因素，金钱不足以激励买方产生强大的购买力量

。

当然，买方会因为支付太多而感到沮丧，但只是当他们认为其他人与他们相比能得到折扣或更低价格时才会这样。

买方对付价格的态度与他们对待清洁的态度具有明显的相似之处，人们一般只是在手脏了的时候或是习惯性地洗手，仅是想保持清洁的或维持习惯的愿望促使人们去洗手，这对价格与购买也是一样，所以价格因素在心理学上又称作清洁因素。

如果金钱并非最主要的激发买方购买的因素，那么是什么呢？心理学通过大量研究证实，买方购买的动力大多来自于成就感、对自身工作的满意、工作本身所具有的挑战性、所担当的责任、个人发展的可能性以及对未来的期许等，这在心理学上称作满足因素，因为它们能够促成满足，而清洁因素仅仅通过它们形成的不满足感起作用。

所以，强调买方拥有产品后的价值感，而非对自己产品的观感，譬如成本，在销售中是最最重要的技巧。

建议读一本书：《行为心理学》（学苑出版社，2003年）。

章乃器学院导师推荐书目《行为心理学》全集下载(txt格式)：

四、如何销售股票软件

如下方法：1、搞免费股票培训，不要直接推销软件，以软件为例进行介绍；

2、建个群并在股吧推广，然后在群里用软件作分析，准确性高自然大家就乐意买；

3、先在网站上免费给大家下载试用一个月时间，好用大家自然会购买；

4、直接到交易大厅推销（这个估计大家不会很欢迎的）。

最后说句：好软件肯定有需求，广告宣传很重要！

五、炒股软件推销技巧和方法以及经验心得？

炒股 软件推销

六、如何推销炒股软件

这个东西就是骗人，如何推销只能看你有多么能说谎话了 谎话越大 推销的就好 例如你就说 巴菲特用的就是我们的炒股软件（说实话你们的软件比这句话还假）

七、股票软件销售技巧

奉劝你二句，不要生气：1、建议你改行，一是以为股票大环境现在不好！二是股

票软件销售100%都是骗人的；

2、我最近几年带了很多从事股票销售转投我们下的人员，哈哈

八、如何做股票软件的推广

股票软件目前转化率比较高的推广就是做信息流广告，其次是竞价都还可以。

参考文档

[下载：炒股软件如何推销.pdf](#)

[《股票卖掉后多久能到账户》](#)

[《股票复牌第二次临停多久》](#)

[《股票一般翻红多久》](#)

[《买股票从一万到一百万需要多久》](#)

[下载：炒股软件如何推销.doc](#)

[更多关于《炒股软件如何推销》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/36005844.html>