

怎么开发炒股的客户 - - 开发股票客户的新方试-股识吧

一、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。

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、如何开发做股票的客户来做黄金？大致的话术

1、平台合法、稳定，2、有技术实盘指导，3、有曾经的实盘记录是客户的较有吸引力的主要因素之一，4、期待的短期收益能通过公司带盘实现。

四、股票经纪人如何开发客户

发传单可以。

驻点银行或小区也行。

五、如何开发股票客户？哪种方法最好最有效，怎样找到大客户

股票拉业务最好是去那些厂里。

找那些财务室。

找投资。

期货拉业务最好句是去证券公司。

相对比较容易接受。

最好不要找亲戚朋友搞投资，投资有风险。

把亲戚、朋友卖给证券公司赚点手续费。

赔了怎么办？

参考文档

[下载：怎么开发炒股的客户.pdf](#)

[《买了股票持仓多久可以用》](#)

[《股票腰斩后多久回本》](#)

[《股票停牌重组要多久》](#)

[《股票流通股多久可以卖》](#)

[下载：怎么开发炒股的客户.doc](#)

[更多关于《怎么开发炒股的客户》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/read/37309021.html>