

股票咨询怎么找客户，股票电话营销中怎么样打第一通电话最好-股识吧

一、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

二、股票电话营销中怎么样打第一通电话最好

不用费心思了。

你这种主动向客户推荐股票赚钱的经营形式是国家法律所不允许的。

前不久证监会就查处了一批通过网络、电话招揽客户，向客户推荐股票分成的投资公司和私募基金。

这种行为是法律所明令禁止的。

国家法律规定，投资咨询公司不允许通过广告、营销等手段招揽生意。

只能做被动的咨询业务。

三、证券经纪人如何拉客户？

1、投资顾问要去找客户的方法有很多，寻找潜在客户是销售循环的第一步，在确定市场区域后，就得找到潜在客户在哪里并同其取得联系。

在寻找潜在客户的过程中，可以参考以下“MAN”原则：M：

MONEY，代表“金钱”。

所选择的对象必须有一定的购买能力。

A：AUTHORITY，代表购买“决定权”。

该对象对购买行为有决定、建议或反对的权力。

N：NEED，代表“需求”。

该对象有这方面（产品、服务）的需求。

2、投资顾问是指专门从事于提供投资建议而获薪酬的人士，它是专户理财服务中非常重要的角色。

客户在接受专项理财服务的过程中，第一个遇到的服务者就是投资顾问，并且投资顾问与客户的沟通与交流将贯穿服务的始终。
投资顾问的任务是帮助客户达成财务目标，为此他需要始终与客户保持全面深入的交流。

四、我是做体系认证咨询行业的新手，不知道如何寻找客户，请各位大哥大姐帮忙指导一下呀

购买本地或者本省的企业名录，网上有售的。
你可以先试用，多家比较。
然后就从里面挨个打电话。
也可以网络推广，注册各大B2B网站，自己也可以做个网站。

五、请大家支支招，如何才能有效的找到投资客户？

若试得通你就有信心对其他不熟的人promotion啦！不过说句实话从熟识你，这行业不靠谱...看多了...最终还是公司收了...一堆投资人被亏、也信任你的周边亲朋好友先试

六、我有很好的股票操盘技术，网上的人多半不可信，想直接到证券营业部找客户可以吗？

如果营业部允许的话你就可以，不过要真是哪家营业部允许你这样做了，那估计那家营业部是准备关门了

参考文档

[下载：股票咨询怎么找客户.pdf](#)

[《社保基金打新股票多久上市》](#)

[《认缴股票股金存多久》](#)

[《股票实盘一般持多久》](#)

[下载：股票咨询怎么找客户.doc](#)

[更多关于《股票咨询怎么找客户》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/read/67703241.html>