

玩股票什么算是潜在客户期货目标客户群体是什么`？潜在客户有那些？-股识吧

一、什么叫潜在客户信息表？

即将成为你的客户的群体的表格
但时间不太确定，看你的周期或者客户的需求情况

二、怎么判断一个客户是潜在的客户？

并非所有的潜在客户都如出一辙。

在一个销售周期中，不同的潜在客户能转变为真正合作客户的可能性也不同，同时在购买决策的时间框架上也各有差异。

因此潜在客户评估必须首先根据他们的准备度和购买潜力进行分类很多时候，一名活跃的潜在客户并不代表他就是有效客户。

某些潜在客户会迟迟不下订单，或根本没打算下订单。

处理这类潜在客户的方法之一是减少跟进工作量，把你的有效时间投入到更有下单潜力的客户身上潜在客户在转换上一般都符合8-4-2-1的原则。

即在8名潜在客户中，有4人会进入到产品咨询阶段，其中2人会进入到实质报价阶段，最后能够交易结案的客户往往只有1名评估一名潜在客户的典型标准是判别他在订单上的决策权有多大，以及他所在的公司是否有足够预算来执行订单。

显然，最佳情况是对方就是决策者，而最令人失望的情况就是对方根本没有决策权。

中间也会有一些折中的情况，比如联系人没有最终决策权，但能够影响到最终的决策并非所有潜在客户都做好下单准备。

大部分潜在客户，甚至是高质量潜在客户，不一定有立刻下订单的准备。

有些客户会反复咨询但从不下单，有些客户可能要在半年甚至一年后才会下正式订单对我们销售人员来说，好的潜在客户就是让你见到曙光，很快下单，成为合作客户，实际对于我们销售人员来说，必须了解潜在客户在整个销售周期中的位置，这样才能量身定制出对潜在客户最有效的跟进方式

三、期货目标客户群体是什么`？潜在客户有那些？

目前正在从事相对高风险的事业的人接受期货的可能会更大，比如做生意的，不要找刚刚开始做生意的人，他们承受风险的能力有限。

生意场上的老手是重点开发对象。

但是他们长期商场上的摸爬滚打，对人对事都有较深刻的认识，想要成功地开发他们，首先你得人要得到他们的认可。

说直接点，去找些想发财，想炒期货，而对期货技术和风险一无所知的人去配资最合适不过了。

因为无知者无畏，会炒期货的人都知道，期货本身杠杆就大，按比例配资只会加大风险。

按照1：10配资的话，资金回撤度不能超过6%，否则自己的本金全没了。

我圈子里，即使炒期货一年能翻2倍的人也不敢保证资金回撤度不超过6%，说明何其难做。

首先人要得到他们的认可。

这一点对于刚从事期货行业的比较难。

得到了他们的认可，剩下的就水到渠成了，简单的告诉他们期货的性质和功能，再告诉他们你能够做些什么。

剩下的让他们考虑，能做就做，做不成就做朋友也很好

四、潜在客户是什么意思

对我们有用的人

五、潜在顾客是什么意思？

还没有消费，但是有能力而且很有可能消费某种产品或服务的群体。

六、如何发现在潜在的客户。

1，不同的产品有不同的需要客户，你首先要了解你的产品的功能及适用人群，在这个前提下去寻找潜在的消费者... 2，见到客户首先是拉家常，（不要一见面就直奔主题，这样客户回认为你过于急功近利对你避让三分），谈谈对方感兴趣的话题，仔细聆听客户的诉说，按照对方的话题问下去，并不时夸奖对方几句，而博得对

方的好感.....

3, 再顺势把对方引导在你卖的产品上, 着重介绍本产品给客户带来的好处.....

4, 通过交谈进行准客户的确认: (1) 对方对你的产品有需求吗?

(2) 对方有经济购买力吗? (3) 对方买本产品有决策能力吗? 5, 当准客户一经确定, 你要做的就是当好顾问角色, 帮助客户拿定主意, 达成成交并做好售后服务, 从而让客户为你带来新的客户, 以此促成良性循环.....

参考文档

[下载: 玩股票什么算是潜在客户.pdf](#)

[《股票多久可以买卖次数》](#)

[《股票合并后停牌多久》](#)

[《委托股票多久时间会不成功》](#)

[《股票抽签多久确定中签》](#)

[《股票多久才能反弹》](#)

[下载: 玩股票什么算是潜在客户.doc](#)

[更多关于《玩股票什么算是潜在客户》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/69166722.html>