

如何发展股票客户__股票经纪人除了银行渠道，还有什么方式扩展客户？-股识吧

一、证券经纪人如何开发客户？

最好是驻点在银行，接触的人比较多。

而且，银行里客户的流动性非常大，超出你的想象，你要做的就是抓住自己的机会。

首先态度要好，不管什么人询问都要认真作答，不懂的也如实说，别胡乱解释。

第二，就是专业知识要有一些，最好能结合实际。

第三，手续费别报太高，否则，客户从别的途径知道了更低的很容易流失。

第四，就是，定期关心问候一下，哪怕是寒暄几句都行，留下对方的联系方式。

年轻人可以用qq和售价，年纪大的留下手机号码或者msn号。

二、证券业在行情弱势的情况下如何发展客户。开发客户的新方法

广撒网，少偷懒，多祈祷，惜机会。

三、怎么能做好股票业务

多学多看多思考，通过宏观微观的经济政策来思考板块和个股的发展，还要结合个股的业绩发展前景等等，如果是投机性的做股票，这些就不要看了，投资性的可以照上面说的多学习

四、我刚刚进入证券行业，请问怎么开发客户啊？

朋友，同事，同学可以考虑一下，然后多去一些大公司以及大学里面发发传单之类

五、股票经纪人除了银行渠道，还有什么方式扩展客户？

一、最传统的银行渠道 其实也是比较直接的渠道，因为有银行这个平台，往往大家会比较信任，起码不会觉得是骗子，如果客户有点倾向，加之讲解，很可能就此成为客户，还算是主要渠道。

二、亲戚朋友同学等 亲戚或者朋友往往是比较熟悉，不存在信任问题，只要把东西讲明白，他们认可，大概率会做成的，可能是双赢的结果。

三、网络上的陌生人 网络上的陌生人最大问题就是信任问题，别人总会觉得是骗子，当然最好的办法就是有实力，比如开个群，做视频、在股票论坛发有质量的帖子，积累粉丝，他们自然会发展成客户。

最后，办法是人想出来的，不要拘泥于这几种渠道。

六、股票业务员怎么拉客户

您是业务员还是股民呢？业务员想要挖掘客户，打铁还得自身硬，靠公司活动那点水平开户完全维护不了高净值客户的，不知不觉客户就流失了。

只有自己对市场预判水准有所提高了，对经济宏观面，政策等有所了解，对股票基本分析不说很准，至少要不离谱，客户才会紧随其后。

七、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。

八、我刚刚进入证券行业，请问怎么开发客户啊？

一、最传统的银行渠道 其实也是比较直接的渠道，因为有银行这个平台，往往大家会比较信任，起码不会觉得是骗子，如果客户有点倾向，加之讲解，很可能就此成为客户，还算是主要渠道。

二、亲戚朋友同学等 亲戚或者朋友往往是比较熟悉，不存在信任问题，只要把东西讲明白，他们认可，大概率会做成的，可能是双赢的结果。

三、网络上的陌生人 网络上的陌生人最大问题就是信任问题，别人总会觉得是骗子，当然最好的办法就是有实力，比如开个群，做视频、在股票论坛发有质量的帖子，积累粉丝，他们自然会发展成客户。

最后，办法是人想出来的，不要拘泥于这几种渠道。

参考文档

[下载：如何发展股票客户.pdf](#)

[《社保基金打新股票多久上市》](#)

[《一般开盘多久可以买股票》](#)

[《股票停牌重组要多久》](#)

[下载：如何发展股票客户.doc](#)

[更多关于《如何发展股票客户》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/store/33015584.html>