

炒股帮人家理财怎么拉客户_我对股票颇有研究，现在想帮人家操盘，怎样才能找到客户？-股识吧

一、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。

二、我该怎样拉到理财客户啊

这是一个很笼统的问题，首先你所做的这个理财项目要有亮点，第二你就是你的人脉是不是广泛

三、证券经纪人如何拉客户？

哈哈，兄弟您可以找一些在财经公司、股票软件公司的中层管理去谈的，你给他点油水，然后叫他拉他们公司的人去你那开户啊。

。一般在那上班的大多都做股票。

。兄弟一定要采纳我哦，我就是这么做的。

。哈哈

四、我对股票颇有研究，现在想帮人家操盘，怎样才能找到客户？

先通过身边的朋友来操盘，操盘好了盈利不错的话，口口相传就会有很多人来找你

了

五、我做的是金融投资理财，请推荐几种拉客户的方法！谢谢！

全球各大基金；
尤其是对冲基金。
期货是其最重要的投资对象。
不过，基金是持有的；
基金管理人一般对于大多数投资者并不熟悉。
期货投资唯一的收益来源就是；
价格差的变化。
简而言之就是底买高卖；
高买低卖。
你应该去期货市场开发这方面的客户

六、做股票经纪人如何拉到客户啊

1、股票经纪人工作内容和作为公司正式员工的客户经理一样。
提成和正式员工一样，但是没有任何保障，不享受最低工资标准，没有五险一金。
要想拉到客户，可以从以下几个方面入手（1）每天在上班前先看一下，中国证券报，上海证券报，证券时报，也可以到相关的证券网站上去查询一下。（2）到公司后，要看一下国内的每日晨会内容，如中金，申万，招商，中信，成都建投等多家公司的每日晨会。（3）关注一下自己股票池里面是否有相关信息的公布。（4）给客户做出操作计划，同时也要介绍一下周边股市的情况。
（5）盘中一直关注股票池的异动情况，尤其是你客户的股票，好好利用股票短信预警这个功能为你的客户做好预警提示。
（6）查一下投资策划与个股研究报告。（7）收盘做功课，总结今日盘面的特点，可多可少内容，找出一些形态较好的个股，然后再查相关的基本面资料。（8）每天强迫自己写一份投资建议书送给客户，模仿研究所的正规模式。力求实用，不求表面的格式，尽量要结合基本面与技术面分析。

2、股票经纪人的职责是在证券交易中，代理客户买卖证券，从事中介业务。
这就是说，在证券交易中，广大的股票投资人相互之间不是直接买卖证券的，而是通过股票经纪人来买卖证券的。
股票经纪人作为买卖双方的中介人，是这样代理客户买卖证券的：它询问证券买卖双方的买价和卖价，按照客户的委托，如实地向证券交易所报入客户指令，通过证

券交易所，在买价和卖价一致时，促成双方证券买卖的成交，并向双方收取交易手续费（佣金）。

七、我是投资理财的，怎么才可以拉到客户？

都告诉你了 别人还怎么拉客户 这不是一成不变的 向你的同行请教吧
要先和他交上朋友 不敢保证他会全交给你 既然是朋友了最基础的应该会交点吧
就看你会不会来事了

八、投资公司拉客户技巧

我只知道股票，之前有人经常这样打电话给我，听得多！触类旁通！如下你好，我们公司正在搞活动，我们的老师(分析师)免费帮你分析两支股票，.....
..... 半仓?满仓?什么价位进的吖?.....(套资金量，拉关系，看重视程度)
加入我们，(说出专业、优点、零风险获利等等之类的话术)
他说考虑，你答：.....(自己找相关术语，例如考虑和做错决定去比较)
他挂你电话，你打回去说：%¥—#· ¥—(· #
客源公司应该会提供，拉不拉到就先过自己口才那一关了！

参考文档

[下载：炒股帮人家理财怎么拉客户.pdf](#)

[《股票钱多久能到银行卡》](#)

[《股票的牛市和熊市周期是多久》](#)

[《农业银行股票一般持有多久分红》](#)

[《农业银行股票一般持有多久分红》](#)

[下载：炒股帮人家理财怎么拉客户.doc](#)

[更多关于《炒股帮人家理财怎么拉客户》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/subject/23946700.html>