

如何挖掘潜在股票客户.如何有效挖掘潜在客户？-股识吧

一、怎样才能更好的抓住潜在客户

先是有优质的产品，然后是保证售后的服务当两样都具备，不要看眼前的利益，潜在的客户会由现有的客户处衍生，这是一方面。

潜在的客户还要看潜在的市场，市场就是需求，收集你销售产品或服务的市场需求范围，是女人还是男人，是老人还是青年人，或者是大众市场还是特别市场，当你收集到这方面的资料，则从这里入手，宣传。

现在市场竞争激烈，销售的不仅是产品或服务，还有你个人的品牌，口碑，说到做到，不要害怕吃亏，只要你看好你的行业，你总会看到回报

二、如何有效挖掘潜在客户？

作为以顾客为本的会议营销行业，挖掘潜在客户更是重要。

在挖掘潜在客户时，我们首先应建立目标客户数据库，将营销预算的重点投向这些目标客户，与目标客户进行针对性、持续性的接触和沟通，并逐渐发掘出有意向的潜在客户或项目机会，从而为公司创造直接的收益机会。

因此，我们首先要细分客户群、定向营销和直接营销模式。

BDL公司通过对目标细分市场的合理选择和适当专注，并借助数据库营销、电话营销、会议营销等直接营销手段，提升市场与销售活动的绩效，提高市场营销支出的投入产出比。

会议营销在高科技营销和产业营销等领域有着举足轻重的地位，企业通过会议营销，可以集中接触潜在客户、宣传和展示企业形象、教育和讲解企业理念、深入介绍和演示企业产品、有效了解客户需求、挖掘潜在客户和项目信息。

会议营销的具体形式包括：客户研讨会、技术演示会、技术培训会、专家交流会、媒体沟通会、现场推广会、渠道招商会、代理商会议等。

但是，由于直接营销的手段和力量的不足。

许多企业在举办会议营销时，主要的参会对象是企业的老客户、合作伙伴或是一些非目标客户，从而造成了会议现场很热闹，销售工作无实效的怪现象。

因此，一个设计不佳、执行不力的会议营销，是难以达到挖掘到潜在客户或项目机会的目的。

一般的，企业产品或方案的常见销售过程如下：1、

分析产品特点和市场形势，选择目标细分市场、确定市场定位。

2、筛选和整理候选的目标客户数据库，通过电话营销、电邮营销、函件营销、网

站营销、传真营销等方式，接触目标客户，介绍企业的产品或方案，并逐步挖掘出具体的目标客户。

3、与目标客户进行深入地沟通、接洽和演示，将其转变成为企业的实际客户。

在上述三个过程中，第一个阶段的工作是策略性的，需要结合企业战略发展阶段、企业核心竞争力、行业竞争态势、企业产品和方案的特点，来分析和确定目标细分市场；

第二个阶段的工作是事务性的，非常烦琐、耗时；

第三个阶段的工作是艺术性的，需要企业的优秀销售人员与客户进行深入沟通和洽谈，把握客户心理，发掘客户需求，为客户提供增值或定制服务。

专业咨询公司提供的会议营销服务，可有力地帮助企业承担第二个阶段的工作，使企业将工作重点转移到策略性的核心业务和流程，摆脱繁杂琐碎的事务性工作，并进而提升企业核心竞争优势。

会议营销模式是否对企业有实效，一个重要的评价指标是看销售部门是否满意和认可。

三、请教开发证券潜力客户的途径和方式

所谓潜力客户就是指现在还不了解但有意愿了解的群体，这部分群体里面有部分是完全不感兴趣，有部分是还不知道什么是证券，我觉得可以从上面两方面入手，对不同的人群实行不同的方案，比如说，他不感兴趣，可能是他对证券没有一个正确的认知，总认为是大户博弈的平台，像这种情况你要开导他。

另外一种，就靠宣传。

你要告诉别人，投资证券产品就像学英语、学开车，以后会成为一种趋势。

四、股票怎么找客户？

证券公司的吧 银行开户是需要运气的 另外就是

多跟大堂经理和银行的一线业务员沟通 他们都会有大量的客户在手里

如果银行的人愿意帮助你 你开客户就不存在问题 大户也是大大的有的。

五、怎么挖掘潜在客户？

可以通过市场调查发现新客源，也可以建立自己的客户数据库，平时对客户或者潜在客户进行关怀。

最后是可以进入新的潜力市场，发展新客户

参考文档

[下载：如何挖掘潜在股票客户.pdf](#)

[《同花顺股票多久提现》](#)

[《董事买卖股票需要多久预披露》](#)

[《卖完股票从证券里多久能取出来》](#)

[《股票资金冻结多久能解冻》](#)

[下载：如何挖掘潜在股票客户.doc](#)

[更多关于《如何挖掘潜在股票客户》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/subject/4834109.html>