

私募股权基金销售好做吗、在做私募基金的公司做销售工作好做吗?-股识吧

一、私募基金销售怎么才能做好啊

这个首先要有一定的销售经验和销售技巧，另外有一个强大公司做后台也很重要，就像你选择在泽熙、中信信托、平安信托、恩好基金这种比较大一点的公司做销售和其他不知名的公司做销售效果肯定不一样。

有时候不是你不够好，而是你要比你别人付出更多的努力才能达到别人的成绩，有时候也不是别人比你做的好，而是因为他选择了站在巨人的肩上。

二、私募基金销售好做吗，感觉好难做啊，100万起投上哪儿找客户啊，10万的客户都难找，这不是比登天还难

两条路子，两类客户：1、个人销售，目标客户是高净值个人。

2、机构销售，目标客户是机构资产管理部负责人，或相关部门负责人。

个人销售路线想明白客户群体在哪里，尝试进入客户群体所在的圈子，并获得客户信任。

比如，从职业分类：上市公司董事会、即将接受家族企业的富二代。

从兴趣爱好分类：游艇俱乐部、哈雷摩托车俱乐部、跑车俱乐部、名画古玩等等。

这类客户一定是有迹可循的，比如，你如果可以了解到玛莎拉蒂4S店的客户，那么你就相当于接触到了一整个潜在客户群体。

当然，请用正当途径获得渠道，并且用合适的方式接触客户。

机构销售路线了解机构的需求，并满足需求。

金融机构通常具有资产配置需求，或者给客户的销售需求，如果你能清晰的了解到金融机构相应的部门负责人想要获得什么样的私募基金产品，去进行金融机构自有资金的资产配置，或想要获得怎样的基金产品去给他们自己的个人客户做代销，那么你就可以给他们提供建议和服务。

三、做私募基金业务员赚钱吗

每家公司薪酬制度标准不同，针对工作人员的提成也不一样。
具体还是要看你在那个岗位？

四、现在做私募基金，融资这种形式的销售，有没有前途呢？有风险吗？

乾元—共享型属于建设银行发行的柜面理财产品，风险基本不大1、银行将理财产品募集资金投资于资产组合型人民币理财产品项下的债权类资产、债券和货币市场工具类资产及其他符合监管要求的资产组合。

2、其中，债权类资产的投资比例不低于20%，债券和货币市场工具类资产的投资比例不超过80%，其他符合监管要求的资产组合投资比例不超过70%。

3、产品虽然为非保本浮动收益型，按四大行的风格，基本会在4.5%左右，不会达不到，也不会多分配的。

五、有人做过私募基金销售吗

A、以前做过B、现在募集基金很难，一般都不投私募。

六、有谁在私募基金做私募基金销售工作？平时就是打电话？？？一天几百个？

新人没资源差不多就这样，一般公司会提供一些引渠方式，帮销售人员对接高净值客户。

电销是积累客户的过程，当然你的资源圈足够支撑你的业绩，当我没说。

打电话是为了以后不打电话，真想说的话慢慢积累吧，多利用业余时间，学会包装自己

七、我现在在济南做基金的销售。现在做的行业话叫做私募股权

投资基金。我想问下在这一行做有什么发展前景？

八、在做私募基金的公司做销售工作好做吗？

主要得看做什么项目能不能吸引别人投资，在就是要有一定的人脉。
最主要的是你一定要考察好这家公司，如果不合法弄个非法集资是要坐牢的

九、现在新三板股权私募基金销售工作怎么样？

360行，行行出状元。

参考文档

[下载：私募股权基金销售好做吗.pdf](#)

[《股票一个循环浪期多久》](#)

[《外盘股票开户要多久才能买》](#)

[《股票锁仓后时间是多久》](#)

[《公司上市多久后可以股票质押融资》](#)

[《股票发债时间多久》](#)

[下载：私募股权基金销售好做吗.doc](#)

[更多关于《私募股权基金销售好做吗》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/74985280.html>