

# 做股票怎么找精准客户--看好的股票怎么找最佳的买点和卖点？请高手指导哈！-股识吧

## 一、证券经纪人怎么找客户？

找客户有多种方式，在这里班门弄斧了。

1、通过在银行设点，来银行办理业务的客户是一群不错的潜在力量2、在各大超市（地方的超市，因为像沃尔玛、家乐福一般不做这种合作）设点，给光顾超市的顾客做宣传3、在网上找客户，通过QQ等方式也是不错的选择。

但是证券公司原则上是不允许通过QQ联系客户的另外，现在很多客户非常看重佣金的，你的方式可能有点问题。

如果你的佣金低，是一个不错的公司

## 二、怎么找到妖股 不要像正常人一样交易

王焕昌妖股绝学（7集 链接: \*s://pan.baidu\*/s/1Ap5lqMpAPw7MFhSHriBJEA王-\_焕-昌-妖-股-绝学（7集-非股\_轩-

小课）（960×600视频）来自:百度网盘提取码:faz1复制提取码跳转 提取码: faz1  
复制这段内容后打开百度网盘手机App，操作更方便哦 若资源有问题欢迎追问~

## 三、如何找到精准客户！怎么加人

这个问题我可以回答。

加人的方法有很多种。

关键是你添加的是不是你的目标用户群（精准用户）。

你可以《LY 》+上看看。

会有收huo的如果不是精准粉，那加过来没有太大的意义。

很难转化（成交）而你去加人的目的。

无非也是把她们转化成你的客户（成交）所以不要去做那些没有意义的事情那样只会浪费你更多的时间成本！-----希望可以帮到你吧

## 四、如何更快的寻找股票客户？

找股票客户无外乎3种途径第一行销第二电销第三直销任何一个途径，只要执着，都能成功，但前提是先给自己做规划，先给自己做好销售前的培训工作，磨刀不误砍柴工！祝你顺利

## 五、怎么去拜访准客户

新业务员拜访客户7招1开门见山，直述来意初次和客户见面时，在对方没有接待其它拜访者的情况下，我们可用简短的话语直接将此次拜访的目的向对方说明：比如向对方介绍自己是哪个产品的生产厂家(代理商);是来谈供货合作事宜，还是来开展促销活动;是来签订合同，还是查询销量;需要对方提供哪些方面的配合和支持，等等。

如果没有这一番道明来意的介绍，试想当我们的拜访对象是一位终端营业员时，他起初很可能会将我们当成一名寻常的消费者而周到地服务。

当他为推荐产品、介绍功能、提醒注意事项等等而大费口舌时，我们再向他说明拜访的目的，突然来一句“我是某家供应商，不是来买产品，而是来搞促销……”，对方将有一种强烈的“白忙活”甚至是被欺骗的感觉，马上就会产生反感、抵触情绪。

这时，要想顺利开展下一步工作肯定就难了。

2突出自我，赢得注目有时，我们一而再再而三地去拜访某一家公司，但对方却很少有人知道我们是哪个厂家的、业务员叫什么名字、与之在哪些产品上有过合作。此时，我们在拜访时必须想办法突出自己，赢得客户大多数人的关注。

3察言观色，投其所好我们拜访客户时，常常会碰到这样一种情况：对方不耐烦、不热情地对我们说：“我现在没空，我正忙着呢!你下次再来吧。

”对方说这些话时，一般有几种情形：一是他确实正在忙其它工作或接待其他顾客，他们谈判的内容、返利的点数、出售的价格可能不便于让你知晓;二是他正在与其他的同事或客户开展娱乐活动，如打扑克、玩麻将、看足球或是聊某一热门话题;三是他当时什么事也没有，只是因为某种原因心情不好而已。

4明辨身份，找准对象如果我们多次拜访了同一家客户，却收效甚微：价格敲不定、协议谈不妥、促销不到位、销量不增长，等等。

这时，我们就要反思：是否找对人了，即是否找到了对我们拜访目的实现有帮助的关键人物。

5宣传优势，诱之以利商人重利。

这个“利”字，包括两个层面的含义：“公益”和“私利”;我们也可以简单地把它理解为“好处”，只要能给客户带来某一种好处，我们一定能为客户所接受。

6以点带面，各个击破如果我们想找客户了解一下同类产品的相关信息，客户在介

绍有关产品价格、销量、返利政策、促销力度等情况时往往闪烁其辞甚至是避而不谈，以致我们根本无法调查到有关竞品的真实信息。

这时我们要想击破这一道“统一战线”往往比较困难。

所以，我们必须找到一个重点突破对象。

端正心态，永不言败客户的拜访工作是一场几率战，很少能一次成功，也不可能一蹴而就、一劳永逸。

销售代表们既要发扬“四千精神”：走千山万水、吃千辛万苦、说千言万语、想千方百计为拜访成功而努力付出;还要培养“都是我的错”最高心态境界：“客户拒绝，是我的错，因为我缺乏推销技巧;因为我预见性不强;因为我无法为客户提供良好的服务……”，为拜访失败而总结教训。

只要能锻炼出对客户的拒绝“不害怕、不回避、不抱怨、不气馁”的“四不心态”，我们将离客户拜访的成功又近了一大步。

## 六、我现在在做股指期货，怎么都没客户，难道玩的人很少？老板都去哪里了，怎样才能有客户呢，心烦

## 七、看高手散户都是怎么做股票的

1、买股票的心态不要急，不要只想买到最低价，这是不现实的。

真正拉升的股票你就是高点价买入也是不错的，所以买股票宁可错过，不可过错，不能盲目买卖股票，最好买对个股盘面熟悉的股票。

2、你若不熟悉，可先模拟买卖，熟悉股性，最好是先跟一两天，熟悉操作手法，你才能掌握好的买入点。

3、重视必要的技术分析，关注成交量的变化及盘面语言(盘面买卖单的情况)。

4、尽量选择热点及合适的买入点，做到当天买入后股价能上涨脱离成本区。

三人和：买入的多，人气旺，股价涨，反之就跌。

这时需要的是个人的看盘能力了，能否及时的发现热点。

这是短线成败的关键。

股市里操作短线要的是心狠手快，心态要稳，最好能正确的买入后股价上涨脱离成本，但一旦判断错误，碰到调整下跌就要及时的卖出止损，可参考前贴：胜在止损，这里就不重复了。

四卖股票的技巧：股票不可能是一直上涨的，涨到一定程度就会有调整，那短线操作就要及时卖出了，一般说来股票赚钱时，随时卖都是对的。

也不要想卖到最高价，但为了利益最大话，在股票卖出上还是有技巧的，我就本人的经验介绍一下(不一定是最好的)：1、已有一定大的涨幅，而股票又是放量在快速拉升到涨停板而没有封死涨停的股票可考虑卖出，特别是留有长上影线的。

2、60分钟或日线中放巨量滞涨或带长上影线的股票，一般第二天没继续放量上冲，很容易形成短期顶部，可考虑卖出了。

3、可看分时图的15或30分钟图，如5均线交叉10日均线向下，走势感觉较弱时要及时卖出，这种走势往往就是股票调整的开始，很有参考价值。

4、对于买错的股票一定要及时止损，止损位越高越好，这是一个长期实战演练累积的过程，看错了就要买单，没什么可等的。

另外还有一些技巧也不错：1、一次只做1-2只股票：千万别搞投资组合，东买一点西买一点，名曰组合实则杂烩。

如果预计个个都会涨，就介入最有信心的那一个，如果个个吃不准，那就暂时一个也别买。

连续抛接三个球的杂耍，你能玩几分钟？保持注意力，才能提高胜率。

建议花费2-3个月去游侠股市或股神在线模拟炒股，多练习，坚持下去就会见成效。

学开车肯定要去驾校，但炒股很少有人去培训，去做模拟练习。

这是新手亏损的主要原因。

2、只追不补全仓运作：小资金要求大收益，一定要全仓运作。

可试探建仓，一旦判断正确务必全仓追进，千万别寄希望于留着资金在看走眼时补仓，那时应该是清仓离场了。

全仓运作不是时时满仓，而是看准了就要想着集中兵力夺取盈利，不要瞻前顾后，看不准时最好保持空仓。

试探建仓能避免就避免，一不当心，试探就变成了粘手胶，心慈手软之下就成了压仓底的私房货。

3、买卖果断不贪小：买务必买进，卖务必卖出。

除非跑道不畅，或者没时间看盘，决不挂单排队。

对准卖盘买，对准买盘卖，别贪1分钱的小利，否则所谓的“精明算计”会使你常常懊悔不已。

学会涨停价下1分钱处卖出，期待涨停再卖出，有可能股价回头空悲切。

犹犹豫豫中买入，犹犹豫豫中持有，犹犹豫豫中挂单，犹犹豫豫中套牢。

4、看错不怕就怕不认错：第一次把事情做对成本最低，是质量管理的要诀。

但智者千虑必有一失，股市沉浮靠的是顺势而为和成功率，而不是咬紧牙关硬撑的坚忍，错了就赶快认错，而不是自圆已说，编织长期投资赢利数倍的梦幻，目前真正值得长期投资的股票不能说没有，但千分之一的可能就这么巧被你“错手”抓到？买错了，赔了，心里不舒服，就换个股票做做，眼不见心不烦，千万别跟它较劲，如果非要哪里跌倒哪里爬起来，很有可能心态越做越坏，资金越做越少。

## 八、看好的股票怎么找最佳的买点和卖点？请高手指导哈！

您好，针对您的问题，国泰君安上海分公司给予如下解答你需要理解成本的概念，所有一切活动，都是基于成本上运作，任何机构或个人不可能不计成本去做一次投资，所以关注成本均线，要学会怎么看成本均线。

你需要理解什么是波段理论（不需要想得太复杂），按N字在K线图中高点低点这样连线，你就会发现类似于N字，一个周期，不可能一直涨，主力投入大量的金钱，不可能希望看着别人赚钱而他却不赚钱，所以涨到一定程度就会回调打压（获利了结），你需要关注的是，出现N字的低点高点后，你找出第二个低点，后面那波行情你就可以把握到了。

你需要理解趋势问题，你所做的一切，都是希望赚钱，所以你不要逆势操作，在上升趋势中，不要做空，在下降趋势中不要做多，N字理论也是建立在趋势的基础上。

最重要的股票交易的规则也是必须掌握的，这个可以到各个交易所、各大证券公司的网站上面学习的。

如仍有疑问，欢迎向国泰君安证券上海分公司企业知道平台提问。

## 参考文档

[下载：做股票怎么找精准客户.pdf](#)

[《混合性股票提现要多久到账》](#)

[《股票流通股多久可以卖》](#)

[《股票一般多久一次卖出》](#)

[下载：做股票怎么找精准客户.doc](#)

[更多关于《做股票怎么找精准客户》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/article/10135372.html>