

# 如何开发股票分成客户~如何开发股票、私募、证券相关业务客户啊？求大神-股识吧

## 一、如何开发股票、私募、证券相关业务的客户啊？求大神

2个方面：1) 互联网渠道用户需要多在股票社区，贴吧留言，发帖，阐明个人的股票观点，吸引人气；  
2) 现实渠道用户需要在股票交易所，对于一些大户进行业务说明等股票相关教育，积累人脉。

## 二、我是证券公司的营销人员，开发客户的方式哪种最好？？？ ????????????

特殊渠道。

成都有很多证券公司的客户经理都办开户网站拉客户虽然网络营销是违规的，但还是很多人做。

你若有钱，去做个开户网站，自然就有人主动找你开户了但是要悄悄的做，不可以让别人知道你在做。

看你是成都的，长江证券的。

长江证券名气有点小了，何况看你发帖说低佣金服务好，这话说的很无奈吧。

佣金低了，拿不到提成，工资上不去。

会的话去做个网站，不会的话就去想办法

搞定银行吧银行介绍的客户u可都是大客户。

如果你的客户资产不是很多，任务又不能完成，就转不怎么考核的经纪人好了，另外再找一份工作吧。

。  
我现在就是的。

。  
挂经纪人，只拿提成，0底薪.自己在做其他工作，有客户就开，没客户也没什么。

做网站的话记得要用假名字，另外买一个手机号码放在网上。

免得被其它证券公司的人看到了去证监局投诉你。

### 三、证券经纪人怎么开发客户？

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。

### 四、证券经纪人怎么开发客户？

证券经纪人怎么开发客户?这个问题一定是所有证券经纪人以及销售性质的朋友都会思考的问题。

其实，做个有业绩的经纪人，无非是搞定两个核心问题：找到客户和转化客户。

首先我们说说如何找到客户。

最古老传统的渠道就是，从开发身边熟人圈子开始如同事、朋友和亲戚，再通过他们转介绍，延伸获取更多的客户资源。

而陌生群体的开发，对于身处互联网时代的经纪人，真的有挺多机会的，你可以加入一些股友的QQ群、微信群，以及股友活跃的网站社区，如股吧、百度贴吧等等。

有了客户渠道，那么我们如何取得他们的信任，转化为我们的客户?我总结了几点。

第一，良好的服务形象和沟通技巧。

经纪人是一份需经常和客户见面和交流的工作，因此端庄正式的服饰形象很重要，第一眼让客户视觉舒服和感觉靠谱，人家才愿继续跟你聊。

而沟通技巧就是懂得说重点，也容易悟到别人的意思，大家的时间都挺宝贵的。

第二，要有社交的习惯。

平时多参与同学、同乡聚会，以及高端些内研讨会等，扩展自己的圈子和人脉，身边的人都是我们的潜在资源。

第三，尤其关键，就是专业知识要过关，对市场趋势要足够敏锐，能给客户带来实际帮助。

所以，经纪人一定要不断的积累和学习。

有些证券公司在业务培训、营销支持这块还是很到位的，像一创的经纪人学习和从业平台终极理财师APP，定期有客户管理、技能培训、学习交流等在线课程，内容都挺实用的。

当你拥有了过人的专业本领，那就是客户主动找上门的时候了。  
很多经纪人都有这样的想法，觉得给出低佣金就是拓客的根本，然而这样的想法显然太短视了。  
提供良好的财富增值环境，为客户的资产负责，服务用心专业，才是经纪人走得远的资本。

## 五、炒股票如何分成

- 1、炒股一般是单个股民的行为，很少会多人合作炒股，然后分成的。  
炒股就是从事股票的买卖活动。  
炒股的核心内容就是通过证券市场的买入与卖出之间的股价差额，获取利润。  
目前，网上很多这种炒股分成的大多是骗局，玩的是概率游戏，股民们要谨防上当受骗。
- 2、股市是一个弱肉强食的地方，完全靠凭真本事吃饭，所以股市真正的高手很少，而且大多是独自炒股的，不会和别人合作炒股。  
目前，靠炒股分成忽悠股民的伎俩已经在各大新闻网站上都有报道。
- 3、炒股的费用通常包括印花税、佣金、过户费、其他费用等几个方面的内容。

## 六、在电话中开发客户，指导客户买卖股票的，分成的。怎样才能让人更容易听你讲话？

声音甜一点就行了．．．快来采纳吧．．．．哈哈

## 参考文档

[下载：如何开发股票分成客户.pdf](#)  
[《股票怎么看基本面和估值》](#)  
[《炒股软件上绑定电脑什么用》](#)  
[《买入认沽期权是什么意思》](#)  
[《深股通标的多久调整一次》](#)  
[下载：如何开发股票分成客户.doc](#)

[更多关于《如何开发股票分成客户》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/4283539.html>