

怎么拉基金客户：基金公司销售人员一般是怎么拉客户的-股识吧

一、基金公司销售人员一般是怎么拉客户的

一般都是线下拉客户的，和做保险差不多。

。

二、如何找投资基金的客户

这个类型其实挺多的，百度一下Sohojoy，那里是统计好的电子表格形式可以按地区按行业筛选，用起来还是方便一些

三、做基金投资如何约客户呢？

如果您对理财感兴趣，我可以帮到您，但前提是您相信我不是骗人的愿意和我见上一面，我们公司在xx，有空时可以来喝杯茶聊聊

四、私募基金客户怎么找

1、渠道合作方（银行、第三方财富理财公司、券商、信托公司等）2、直接客户开发（一般是指高净值资产客户）3、如果你是做项目的项目方，就与有实力的投资公司谈合作条件，挂靠在投资公司，使用对方抬头出面做gp帮你募集资金。

当然还有其他灵活的方式，重要的是需要有良好的人脉资源。

谢谢，希望能对你有所帮助。

五、在证券公司里做证券经纪人，或者基金，该如何拉到客户？

兄弟！弃暗投明吧！缴械投降吧！放弃吧！

整天拿着微薄的工资，听着创富的神话，一直生活在梦里啊！！！我们这里的银行信用卡的推销员，他们喜欢去两个地方，一个是投资公司，一个是证券公司的客户经理！！！建议兄弟还是干实业吧！

实业不比金融差，就像是农村不比城市差一样，金融的饭碗越吃越瘦，而且客户经理什么情况你也知道，我曾经怀揣梦想，但是却黯然伤神的离开，现实不是我想象的那样，兴趣也不能当做职业！！我现在干新型建材的技术，五险一金的，工资也已经稳步的提高了，工作也稳定！！

我原来听过一句话“我是农民我自豪”我现在想说“我干实业我自豪”

参考文档

[?????????.pdf](#)

[??????????????](#)

[??????????????](#)

[???????????????](#)

[?????????????.doc](#)

[??????????????????...](#)

??

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/74651968.html>