

炒股有水平怎么找到投资人 - - 请大家支支招，如何才能有效的找到投资客户？-股识吧

一、如何寻找投资人

如果是小额的话，去申请办几张信用卡，大额的话找地方的人力资源中心，那里有贷款扶持小户创业的！可以贷个10万左右！可以去尝试下！

二、我是做金融投资的，如何才能找到投资者

我个人认为你最好把自己家亲属，同学，朋友了，总之信得过你的人，先为他们服务，他们都有了不错的收益，然后通过口口相传，你的生意自然就有了，所以不能着急，要一步一个脚印！你一定要把握好每一个机会，成功的案例越多，你的机会也会越多。

你想谁家没有闲钱呀？你有好的项目，还愁没人投资吗？

三、怎样才能找得到有炒股需求的人我是证券公司的，怎样才能找得到有炒股需求但还没有开户的人？

客户经理吧 以前我也做过 给你点经验吧 一开始你的客户很少
不要着急着吸引更多的客人 毕竟这个是靠天吃饭的 服务好你手上的几个客户
等行情来了自然就会在现有的客户群中拓宽出来 介绍很多客户给你
平时多点混热门的财经论坛 别直接做广告 多发点干活
别老是一上来就想让别人给你开户 另外每个开户奖励的钱 可以考虑直接给客户
或者给一半 这个行业你要坚持下来就行 等你金额做到上千万 基本就稳了
每个月也不用干嘛 就是维护客户就可以了。

四、请大家支支招，如何才能有效的找到投资客户？

若试得通你就有信心对其他不熟的人promotion啦！不过说句实话从熟识你，这行

业不靠谱...看多了...最终还是公司收了...一堆投资人被亏、也信任你的周边亲朋好友先试

五、我对股票颇有研究，现在想帮人家操盘，怎样才能找到客户？

先通过身边的朋友来操盘，操盘好了盈利不错的话，口口相传就会有很多人来找你了

六、怎么找到好的投资人

天使投资者，你在哪里？

创业者很难获得机构投资者的青睐，这是国际惯例，本不足为奇。

创业者应该寻找的投资对象是天使投资者，也就是指那些用自有资金投资初创公司的富裕的个人投资者。

而天使投资阶层正是国内风险投资最短的那块板。

这是个几乎不能算作是桶的容器，犬牙交错的木板分别是私募集资不合法、退出渠道单一而不通畅、商业信用缺失、天使投资稀缺等等，这些木板围成的器皿只能承载很可怜的资本量。

创业者本来应该将对投资的诉求主要指向天使投资人，而不是机构投资者，更何况从西方舶来的风险投资——上岸，也改变了脾性，已经变得相当保守了。

有数据显示，64%的投资项目和56%的投资金额集中于扩张期和成长期，并且这种趋势还在继续扩大。

创业者不必期望他们会插上天使的翅膀。

天使投资是风险投资的先锋。

在国外也有一些天使投资人聚合组成松散的协会甚至是投资公司，专事创业项目投资，它们实际上就是投资于概念阶段和早期的风险投资机构了。

当创业设想还停留在创业者的脑海中时，一些个人投资者就象天使那样，飞来飞去为这些未来的企业“接生”。

如果以对学生投资来比喻，一般的风险投资公司着眼大中学生，而天使投资者则培育萌芽阶段的小学生甚至是学龄前儿童。

因此，毋庸讳言，天使投资者的投资第一定律就是，第一笔投资失败的可能性极高。

但第二定律却是，成功的收益往往超过其他任何投资活动。

这样的案例在国外非常多。

在国内，也不乏这样的范例，施振荣的“无锡尚德”刚成立时，小天鹅集团、无锡创业投资公司等出资600万美元，分别获得了10~23倍不等的投资回报率。

国内的天使投资者主要有外资公司高级管理者、海外华侨和海归人士、成功的民营企业家和先富起来的人，另外也包括ZF的各种创业基金。

扫视这个稀有种群，可以看到最显眼的是那些功成身退的创业者。

他们的名字熠熠发光：前搜狐COO古永锵、前金融界CEO宁君、投资“亚信”的刘耀伦等等。

除了这些风云人物，还有很多成功但很低调的天使投资者，相比数量远超过这个天使团队的是，每天都在不断涌现的更多的创业者。

七、怎么才能结识富有的投资人？

根据本人的经验，我认为可以通过以下一些途径结识到天使投资人：1、公开的联系方式。

现在互联网逐渐进入了一个关系时代，大多数投资人的联系方式都可以很容易地找到，创业邦、优士、投资届等等专业的行业网站，都有很多投资人的联系方式，更别说各类博客了，如果有心，肯定是可以找到适合自己项目的投资人并搭上关系的。

2、熟人引荐。

天使投资人一般都是个人投资者，其精力和时间都有限，不太可能会接触太多的项目，如果是熟人引荐的话，成功率则高得多。

实际上大多数天使投资人和被投资者之间都是有着某种关系的。

至于如何才能搭上线，相信只要用心的创业者都是会有办法的。

3、律师。

特别是专注金融、知识产权领域的律师，他们往往会帮助投资人投资的公司处理一些法律事务，而且也是投资人早期项目的重要来源之一。

所以他们和投资界的关系是很熟悉的。

如果有这方面的关系一定要利用起来，至少做一个引荐是不成问题的。

4、各种投资会议。

别以为只有企业千方百计想找投资，投资人也是想尽办法找好项目的。

现在国内有很多机构做专业的投资会议，这是一个非常重要的渠道，很多投资人都会去参加这样的展会，创业者在这样的展会上可以认识很多投资者，这里面就有你想找的天使投资人。

但是这个是要花钱的，而且各种会议的效果都不一样，很多时候都得不到满意的结果。

5、被投资过的公司。

这一点很重要，因为从这些公司的情况你可以大概推断出这个投资人的投资偏好、投资额度等情况，看看是否符合自己的项目。
而且你很容易就能找到这家公司的CEO，通过和这些CEO的会谈（当然，前提是他们愿意和你谈），不仅能学习到他们的融资经验，还能恳请他们帮忙引荐给他们的投资人，而这种推荐往往是投资人最看重的。

八、投资人如何寻找？

你需要一个详细的商业计划。
投资者不了解你，你只能通过计划了解你的项目。
当然，你也需要有一个3-5年的财务预算，这是非常重要的；
投资者总是希望最大化自己的利益。
如果你的项目中期没有盈利，投资者需要计算他们的投入产出比。
当然，在计划你必须给投资者想好好(或协议)退出机制在未来，是风险投资的引入，或任何其他方式，他们担心，因为它是投资者，最终是不可能和你玩；
你自己的生意，最好有一些初步的或初步的模型，这需要你投入一些钱。
这样，投资者就会觉得你对这个项目很乐观，并且准备全力以赴。
他们会看这个项目并知道如何去做。
与此同时，你需要一个简单的团队，至少可以与投资者沟通，让投资者感觉这些人在项目中有经验。
至于如何找到天使投资者，我的观点是所谓的天使投资人只是一些比你更好的人，或者是那些在事业上取得成功的人。
你可以通过朋友搜索，也可以参加一些会议的投资和融资，我自己的经验是了解一些中国最好的大学EMBA学生，他们的课程是关于投资的内容，他们也很高兴知道各种各样的项目。
我有一个EMBA，我认识10个投资者，我有这些资源，我可以一个一个地谈论它们。
但是从人们的口袋里拿钱并不容易。
看看你需要多少钱，并准备好长期谈判。

九、如何才能找到投资者

简单，这种情况你就别把自己看作一个投资者了，你把自己当成一个投资中介就可

以了，在此之前，签定一个合同。

参考文档

[下载：炒股有水平怎么找到投资人.pdf](#)

[《东山精密股票要多久的才能分红》](#)

[《转债股票中签了上市多久能卖》](#)

[《股票配债后多久可以卖股》](#)

[《股票放多久才能过期》](#)

[下载：炒股有水平怎么找到投资人.doc](#)

[更多关于《炒股有水平怎么找到投资人》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/book/27988060.html>