

如何提高股票挂单成交率怎么样才能提高潜在客户的成交率-股识吧

一、为何股票经常下午2点半是分水岭

一、买进最佳时间：开盘后15分钟与闭市前15分钟。

开盘前，主力经过研究国际国内最新经济信息和国外期货、股市的运行情况，将对大势有一个综合判断，然后做出所运作股票的计划，若看好大势则借外力加速拉升，若看坏大势则加速打压，若看平大势则放假休息，让股价自行波动，这样具体表现在开盘价上就出现了高开、低开与平开，表现在第一笔成交量上就出现了放大、缩小与持平。

主力准备拉升的股票一般开盘价高于上日收盘价，量比放大，如果符合这两个条件的股票出现了消息面利好，那么，可在9点25分—9点30分期间挂单买进了。

上升的股票一般在开盘后快速上涨，然后在高位震荡，这种现象的本质是主力快速拉高股价后，让跟风者在高位进货，抬高跟风者的成本有利于主力减轻拉高中的阻力。

开盘后15分钟买进，最大的好处是当日买进当日就可能享受到赢利的快乐。

闭市前15分钟，经过近4小时的多空搏杀，该涨的涨了，该跌的跌了，如何收盘代表了主力对次日的看法。

若主力看好次日行情，则尾盘拉升甚至涨停，目的是继续抬高跟风者的成本；

主力出货时也用尾盘拉升的方法，目的是尽量把价格控制在高位，尽量把货卖出在较高的价格，如何辨别这两个目的需要日K线分析确定。

若主力看坏次日行情，则尾盘下跌甚至跌停，目的是快速减仓兑现赢利；

主力进货时也用尾盘下跌的方法，目的是尽量把价格控制在低位，尽量压低买进价格，如何辨别这两个目的同样需要日K线分析确定。

闭市前15分钟买进，最大的好处是回避了当日的风险，不至于当日买进当日被套。

二、卖出最佳时间：开盘后15分钟与10点半后15分钟。

股票的上涨与下跌，主力一般是有预谋、有计划、有步骤的。

连续上涨的股票，如果开盘第一笔成交量异常放大，则预示主力要减仓了，这样就必须在开盘后15分钟内利用分时图技术果断卖出了，错过了这个机会股价将逐波滑落，后悔晚矣！

10点半是出公告股票开盘的时间，有的股票因利好消息而高开高走，同时也拉动同板块股票跟风上涨，但跟风上涨一般是间歇性的，冲高回落的概率很高，大盘运行也一般在11点左右出现高点，10点45分左右一般是逢高卖出的机会，而不能买进，多数此时买进股票的股友到下午收盘被套的可能性很大。

要使自己在每天能够确定最佳入市时间，必须了解股市每天的敏感时刻。

深沪股市每天早上9：30开市，11：30收市；

下午13：00开市，15：00收市。

其中最敏感的时间是在收市前10分钟，即14：50-15：00，因为这10分钟是买家和卖家入市的最机会，亦可视为“最真实的时刻”。

二、挂单买入当天股票的价格远远超出开盘价如何成交

您好，针对您的问题，我们给予如下解答：如果您是指在9：25之前挂单的话，那么会按照集合竞价价格成交。

如果您是在9：30之后的连续竞价交易中挂单的，那么会按照卖一的价格成交。

如果数量过大，其余的会按照卖二成交，以此类推。

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。

三、怎么样才能提高潜在客户的成交率

除了对产品的知识外，你的推销能力和技巧也是很重要的。

销售是一门专业领域，是通过不断学习

与磨练而来的，人的一生是通过不断学习而进步成长的。

想要业绩好，就得学习如何销售与推销。

这个道理再简单不过了，就如同你想把网球打好，就得找个好老师教你如何打。

许多推销员口口声声说想要把业绩做好，却非常吝啬投资时间和金钱在学习和成长上，这种错误观念所造成的损失是非常大的。

然而，你也不能过于迷信，一名优秀的推销员，不仅知道如何捕捉客户的购买信号，而且应该知道如何利用这些购买信号来促成客户的购买行动。

鉴别潜在客户找到了潜在客户并不能保证完成销售，你必须真正获得客户，这就意味着你必须能够判断出哪些客户有能力购买而且确实有购买欲望。

如果你想销售成功，那么就不能在不具备条件的潜在客户身上花费过多的时间。

要想真正拥有潜在客户，必须处理好以下几个问题：

潜在客户是否对你的产品有需求愿望？潜在客户是否有购买能力？

潜在客户是否有购买决定权？潜在客户是否有资格购买？缺乏产品知识或销售能力的不足常会造成大量的时间浪费，这是推销员时间管理不善的一个重要原因。

如果你对产品的知识了解得不够丰富，当客户问起你关于产品的某些问题时，你就无法立刻答复；

或者因为所具备的销售技巧不熟练，当客户提出某些购买抗拒时，无法当场解除客户的抗拒，那你就必须和客户再约定下一次的见面时间，或尔后再打电话给这位客

户。

每当这种情形发生时，就表示你已经丧失了最佳的与客户缔结合约的时机，因为当你回去准备资料时，你的客户可能已经改变了心态。

而当你下一次见到这位客户时，你得从头说服他一次，甚至他已经对你的产品完全不感兴趣了。

这样一来，你不但浪费了大量的时间，也损失了一个可能的潜在客户。

所以要成为一个优秀的销售人员，你一定要对自己的产品拥有丰富的专业知识，还要具有一定的销售能力和技巧。

成功的推销员永远不欺骗客户，世界上最大的傻瓜就是把别人都当成傻瓜的人。

现在客户都非常精明和聪敏，任何一个客户都可以很容易或直观地看出你对他们是否真诚。

当你想要欺骗客户的时候，客户会很容易地识破你，而在这时候你损失的不会只是一个客户，而是这个客户以及他身边所有的关系和朋友。

如果一个潜在客户对你所提供的产品或服务毫无兴趣，那么同他接触则毫无意义。

住在公寓房中的人不会对铝制门窗感兴趣；

连驾驶执照都没有的人一般不会去购买新车；

不进行焊接工作的公司一般不会购买激光焊接机。

潜在客户是否有某种购买动机？如果有，这说明潜在客户有购买欲望。

除了购买欲望之外，潜在客户还必须有一定的购买能力。

个人必须有充足的收入，公司必须要有较好的支付信誉。

向只能买得起小帆船的人推销豪华游艇纯属浪费时间。

当你向其他公司推销时，有时不一定清楚谁有最后的购买决定权。

如果没有确定谁有购买决策权，那么就主动询问。

在很多购买情况中，弄清丈夫还是妻子在购买中起决定作用是十分重要的。

四、股票波段操作怎样挂单，怎样计算次日的涨跌幅度

我来回答一下。

第一个问题，波段操作是指适时进入，适时退出，与挂单的方式无关。

举例如下假如楼主感觉当前的行情，不会持久，只会维持两周左右，那么你可以定下一个两周为期的波段操作计划。

第二个问题，次日的涨跌幅，是这个世界上无人能测算得出的，否则股市就不再叫做股市，而是可以改名提款机了。

五、如何知道股票成交没有？挂单股票可以成交吗？

股票成交可到委托卖出看看，如果挂单没了，说明已经卖出。

挂单股票不一定能成交。

股票成交原则：1.价格优先原则：价格优先原则是指较高买进申报优先满足于较低买进申报，较低卖出申报优先满足于较高卖出申报；

同价位申报，先申报者优先满足。

计算机终端申报竞价和板牌竞价时，除上述的的优先原则外，市价买卖优先满足于限价买卖。

2.成交时间优先顺序原则：这一原则是指：在口头唱报竞价，按中介经纪人听到的顺序排列；

在计算机终端申报竞价时，按计算机主机接受的时间顺序排列；

在板牌竞价时，按中介经纪人看到的顺序排列。

股票成交原则在无法区分先后时，由中介经纪人组织抽签决定。

3.成交的决定原则：这一原则是指：在口头唱报竞价时，最高买进申报与最低卖出申报的价位相同，即为成交。

在计算机终端申报竞价时，除前项规定外，如买(卖)方的申报价格高(低)于卖(买)方的申报价格，采用双方申报价格的平均中间价位；

如买卖双方只有市价申报而无限价申报，采用当日最近一次成交价或当时显示价格的价位。

六、发现快涨停的股票如何挂单才能快速成交？

成交的时候想快速成交不要用限价委托，有些股就算你高一两分可能还是不能成交，但是有一种方法就是五档成交法，按照图上基本上就立即成交，系统会匹配瞬间的成交价格

参考文档

[下载：如何提高股票挂单成交率.pdf](#)

[《定增股票一般需多久》](#)

[《委托股票多久时间会不成功》](#)

[《股票涨30%需要多久》](#)

[《买股票从一万到一百万需要多久》](#)

[下载：如何提高股票挂单成交率.doc](#)

[更多关于《如何提高股票挂单成交率》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/44568471.html>