

卖股票怎么找客户；炒股票的客户究竟去哪里找？nuskin到底应该怎么做？-股识吧

一、在问问里面怎样可以找到在炒股票的客户呢？？？

看看那些提有关股票问题的，点击提问者的ID，出来的页面中地址栏里最后面的一串数字就是提问者的号码了，你可以加对方。

这样就找到了。

祝你好运！

二、股票经纪人有那些方法寻找客户？

首先就是找自己的熟人，以及熟人的熟人在人流量大的地方和时间在路边摆桌子，给中小投资者提供免费的咨询

三、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

四、炒股票的客户究竟去哪里找？nuskin到底应该怎么做？

- 1.发展新的炒股票客户即费劲效果也不大，因为他们的交易量不会很多。
- 2.所谓擒贼先擒王，应该去多发现那些交易量大的，或者资金量大的客户，（比如我的月成交额在1300万左右，可以顶你发展50--100个散户交易量，）给他们优惠条件把他们挖过来，事半功倍。
- 3.多建立几个QQ群，发展本地或者外地的股友，你是业内人士可以给他们指导，在谈话中发现潜在客户。
- 4.创造更多的优惠条件。

五、股票经纪人怎么拉客户

其实拉客一词是不对的，因该是以热诚的态度对待你的工作，研究顾客的心理特征。

介绍你所在公司的特点，费率、佣金、股票基础培训等方面的信息。感动顾客。

千万记住顾客是上帝，没有了顾客你就一无所有。

以真诚的心换取顾客信任。

建议：学习营销心理学。

六、请问股票操盘手怎样寻找客户？

那你去考个证吧！比如自考之类的！为了长期的发展！或者你通过一些网上营销找客户，先给客户赚到钱，赢得客户的信任。

真正的能力才是实的，你可以找找那个企业需要操盘手，用实力跟他们说话。

不要去证券公司和基金的，去那些个人和企业。

七、做金融（股票方面）怎样建立好自己的客户源，怎么找客户源？

万事开头难 起步可能会有点辛苦 就只能积极面对 陌生人是你最好维护的客户
取款机等待取钱的 逛超市出来的 散步的 都是你的客户源 尤其是退休的人
你要有足够的热情 不同的人不同的对待方式 只要你有了第一批客户
你对第一批客户维护的够好 服务做得到位 用你的专业知识让客户赚钱了
那么随后的不用你去找 客户都会主动来找你！

八、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

九、新手想炒股怎么找客户经理啊

您好，针对您的问题，国泰君安上海分公司给予如下解答 ;

新手炒股首先，炒股开户一定是要本人用本人的身份证办理的，不能代理其他人开户，也不能用自己家人的身份证和银行卡为自己开户。

其次，找一家口碑好一点的证券公司去做炒股开户，一般新手炒股开户以后最好是有位专业人士指导一下的，否则如何下载软件，如何做转账，如何做基本的操作都一无所知。

再次，找到适合的证券公司以后再他们正常营业时间（一般是工作日周一到周五上午9点到下午的15点，有的证券公司周末也是可以办理开户的，去之前可以打听清楚，最好能够在网上找到工作人员预约一下）去办理开户就可以了。

最后，在证券公司开户以后，找他们的客户经理指导一下简单的软件下载以及印证转帐如何操作就可以了。

以上是新手炒股开户的简单步骤，不过开好户以后也可以不急着买股票的，因为证券公司有的理财产品也很不错的，可以适当的做做，有时候比做股票也不差的。

登录国泰君安上海分公司*：[//sh.gtja](http://sh.gtja)*进行预约即可有客户经理对应服务。

希望我们国泰君安证券上海分公司的回答可以让您满意！回答人员：国泰君安证券客户经理：洪经理（员工工号009301）国泰君安证券——百度知道企业平台乐意为您服务！如仍有疑问，欢迎向国泰君安证券上海分公司官网或企业知道平台提问。

参考文档

[下载：卖股票怎么找客户.pdf](#)

[《股票停牌复查要多久》](#)

[《购买新发行股票多久可以卖》](#)

[《混合性股票提现要多久到账》](#)

[《股票转让后多久有消息》](#)

[《股票放进去多久可以赎回》](#)

[下载：卖股票怎么找客户.doc](#)

[更多关于《卖股票怎么找客户》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/read/68102460.html>