

如何在股票微信群二维码找客户 - 请问股票操盘手怎样寻找客户？-股识吧

一、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

二、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。

三、你们的股票群怎么加入

您好，国泰君安证券江西分公司很高兴为您解答！国泰君安全国各地各分支机构都设有客户群，您可以申请加入您开户当地营业部的客户群，可以联系营业部或直接联系客户经理申请加入，拨打95521可转联系您客户经理如仍有其他疑问，欢迎向我公司企业知道平台提问！感谢您的支持！

四、如何通过建群推广客户？

首先你确定你的客户平台，然后去计划，然后开始吸引目标客户，然后推广。

五、证券经纪人怎么找客户？

找客户有多种方式，在这里班门弄斧了。

1、通过在银行设点，来银行办理业务的客户是一群不错的潜在力量 2、在各大超市（地方的超市，因为像沃尔玛、家乐福一般不做这种合作）设点，给光顾超市的顾客做宣传 3、在网上找客户，通过QQ等方式也是不错的选择。

但是证券公司原则上是不允许通过QQ联系客户的

另外，现在很多客户非常看重佣金的，你的方式可能有点问题。

如果你的佣金低，是一个不错的公司

六、怎样向股票群里拉人

群里高手多有2个陆续高手就回多了这时候在定时清理一般的慢慢人就回越来越强。多找几个经验派和传统技术分析派.和公式派这些人聚集在一起各有所长可以补充大家不足.群里管理员要圆滑点处理好各方关系.

顺便说下真正高手是不进群的一般都一个人

偷偷赚钱即使进群里行情好的时候不上Q行情差时候才进群.

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、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！

九、炒股票的客户究竟去那里找？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。

参考文档

[下载：如何在股票微信群二维码找客户.pdf](#)

[《股票认购提前多久》](#)

[《金融学里投资股票多久是一个周期》](#)

[《股票行情收盘后多久更新》](#)

[《股票行情收盘后多久更新》](#)

[《股票违规停牌一般多久》](#)

[下载：如何在股票微信群二维码找客户.doc](#)

[更多关于《如何在股票微信群二维码找客户》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/store/33895096.html>