

股票大数据如何挖掘客户~股票咨询顾问怎么打电话和客户沟通来让它放心和你合作-股识吧

一、如何挖掘有效客户及稳定大客户/

首先要有符合特定产品和业务的大数据。

当然这个大数据可以是利用第三方的，也可以是通过自建的大数据平台收集的数据。

其次，根据大数据，对客户进行特点分析，时髦的说法是用户画像。

可以通过大数据对客户进行分类，比如根据价值贡献进行分类，分为高中低不同价值的客户，比如根据客户购买服务或产品分类，再比如根据客户购买的时间点进行

分类等，再比如不同区域客户可能会有不同的购买特点等，可以分不同区域客户等。第三，通过对客户的分析，然后结合自身的业务特点，从而为客户推荐不同的产品或服务，即精准营销。

二、股票主力买卖指标的问题.

1、对走势的技术分析方法，得到理论界认可、为股民所熟悉的有数十种，每个人经常使用、有体会的一、二种即可。

没有必要将几十种方法会都用一遍反复验证。

2、所有的方法，给出的建议都是依据概率。

3、技术分析得出的结论只有参考价值，没有具体价值，也就是说它没有有价值与没有价值的区别。

无论它预测对了还是预测错了，都有统计学意义，因而都有价值。

换句话说，技术分析无论对错，它永远有价值。

4、技术分析总结出许多种形态，并依据这些形态出现后市场表现的统计结果（上或下的概率）给出建议。

但是令人奇怪的是，技术分析给出的建议总是清楚的，但对其建议的概率依据却总是闪烁其词，它也总是暧昧的不愿意告诉你，上涨的概率是多少，下跌的概率是多少。

而事实上，两种概率都有。

5、其实股票的走势就只有两种可能：上或下。

这样投硬币也可算一种技术分析，它获胜的可能等于50%。

换一种方式：当你看准长期趋势（牛或熊）后，你只做一种选择，牛市选上，熊市

选下，那你获胜的可能大于50%，一般认为有75%。
如果你对某种技术分析的概率基础不清楚，那么你愿意相信这种不清楚的概率还是愿意相信一个你清清楚楚的概率？

6、在股市实战中，判断的重要性高于技术分析。
半夜鸡叫的判断是当时市场高了，于是就搞了鸡叫。
而Z J H的判断是还不够高，于是就大肆发行基金以对抗鸡叫。
这两件事情的性质，技术分析只能干瞪眼，要靠人去判断。
如果判断比较接近真理，就不会受50%以上的损失（平均数）。
没有一个技术分析可以指出鸡叫和发行基金的性质，而这两件事情对于每个股民的钱包，有着非同小可的意义。
7、有鉴于此，技术分析不可以这样去没完没了地深入又深入、细致又细致、研究又研究，它只是决策的技术参考。

三、股票咨询顾问怎么打电话和客户勾通来让它放心和你合作

沟通就想合作，基本已不可能。除非你有很好的专业术语。推荐股票是唯一方法。也很实用。

四、如何挖掘有效客户及稳定大客户/

问这个是商业问题吧，我认为成败在于情报，投其所好方能万事顺利，不要一味奢求大客户，稳定的小客户才是立业之本

五、如何发掘客户需求并引导

换位思考。
先发觉自己有什么需求

六、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

参考文档

[下载：股票大数据如何挖掘客户.pdf](#)

[《川恒转债多久变成股票》](#)

[《基金多久更换一次股票》](#)

[《股票除权除息日多久》](#)

[《股票多久才能反弹》](#)

[下载：股票大数据如何挖掘客户.doc](#)

[更多关于《股票大数据如何挖掘客户》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/40695950.html>