

股票客户怎样沟通做现货__现货白银通过网络怎么开发客户？求帮助 谢谢。-股识吧

一、怎样跟客户介绍现货电子交易？

现货电子交易就是采用以网络为工具，以电子商务的模式进行交易，买卖双方不见面，以电子交易市场为交易平台，国家政府为裁判，通过计算机网络在相应的电子平台上进行的集中竞价买卖，统一撮合成交，统一结算付款，价格行情实时显示的交易方式；

是一种网上和网下相结合，现实与虚拟相结合，传统经济与网络经济相结合的双赢模式，充分解决了现货商品交易的住处源、客户源、在线结算、物流配送等众多难题的交易形式。

作用：1、杜绝假冒伪劣商品的出现。

以追逐利润为目的的传统的现货交易，为假冒伪劣产品的出现提供了滋生的土壤，而在现货电子交易市场当中，由于买卖的是标准化的合同，而标准化合同所代表的是规定质量标准的现货商品，同时这些现货商品在进行注册的时候要经过指定的质量检查机构进行检查，不跟买卖双方发生任何利益上的冲突，因此，能够保证现货商品的质量，杜绝假冒伪劣商品的出现，保护买卖双方的利益。

2、避免三角债。

买卖双方在进行交易时，市场会冻结部分资金作为双方履约的保证金，而且随着现货电子交易合同履行日期的临近，保证金的比例会相应的提高，这样不仅能够保证合同的履行，也能够避免三角债问题，市场在其中起到了很好的裁判的作用，维护市场正常有序的发展。

3、降低流通费用，稳定产销关系。

市场不仅提供给广大的投资者方便快捷的电子交易平台，而且发达的物流配送体系，也给众多的生产经营企业大大降低了流通的费用，减少不必要的支出，同时方便的交易模式，也为企业提供了一种全新的物流采购销售体系，使得可以及时销售或者采购相关商品，稳定产销关系。

4、减少价格波动风险。

电子商务交易方便快捷的特性，吸引了众多企业参与，扩大了市场容量，形成全国统一市场，克服时空、供需对象对同质产品的价格扭曲，有助于真实价格的形成，有效地规避、转移或分散价格波动的风险。

二、新手该怎么如何做好现货交易

先把趋势和进出场弄清楚了，做好八个字，趋利避害，顺势而为。
详细私聊我

三、我是现货白银投资业务员。我该怎么拉客户

首先你要介绍你自己，和客户套近乎，这个不要教你了吧。
其次介绍自己的产品，把自己的产品的优点去对比别人产品的缺点，这点很重要，祝你成功。

四、如何和做股票的大客户沟通？

只要你能证明自己具有比他们更强的操盘能力，他们会主动找你沟通的。

五、现货白银通过网络怎么开发客户？求帮助 谢谢。

首先现货白银大多数是不正规平台，都是地方小交易所，没有监管，资金很不安全，新闻也很多播出了现货平台出事的报道，很多平台把客户的资金卷钱跑路了。其次现货白银大多数是手续费超高。一般是7到8个点左右才回本。做交易的成本相当高，大部分是人都是给代理商打工，代理商们赚了你们很多的手续费收入。再次国内目前正规的投资主要是股票和期货。其中商品期货也有白银和黄金，还有其它农产品，化工品等品种交易，交易规则和现货是一样的。期货的交易成本很低，一般1个点左右就可以回本了。期货和股票都家证监会监管，绝对是正规合法安全的。

六、怎么去跟客户讲解黄金现货的优势？

1. 杠杆高2. 24小时交易3. 没庄家操盘4. 双向买卖望采纳，谢谢！！！！

参考文档

[下载：股票客户怎样沟通做现货.pdf](#)

[《股票一般多久卖出去》](#)

[《中信证券卖了股票多久能提现》](#)

[下载：股票客户怎样沟通做现货.doc](#)

[更多关于《股票客户怎样沟通做现货》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/subject/31516290.html>