

线下如何寻找股票客户！股票投顾公司是怎么找到客户资源？-股识吧

一、怎样在银行找客户炒股票

呵呵 证券公司的吧 银行开户是需要运气的 另外就是多跟大堂经理和银行的一线业务员沟通 他们都会有大量的客户在手里 如果银行的人愿意帮助你 你开客户就不存在问题 大户也是大大的有的。 预祝你成功！！

二、操盘手如何寻找客户

股票？

三、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

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、股票投顾公司是怎么找到客户资源？

可以在网站上做引流推广或者找到相应渠道宣传

参考文档

[下载：线下如何寻找股票客户.pdf](#)

[《股指期货交割日对哪些板块有影响》](#)

[《华兰疫苗上市总股本多少》](#)

[《手机股票都有哪些》](#)

[《股票的vr是什么意思呀》](#)

[下载：线下如何寻找股票客户.doc](#)

[更多关于《线下如何寻找股票客户》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/subject/42038616.html>