# 客户开发整体流程

**禁止开户国家**

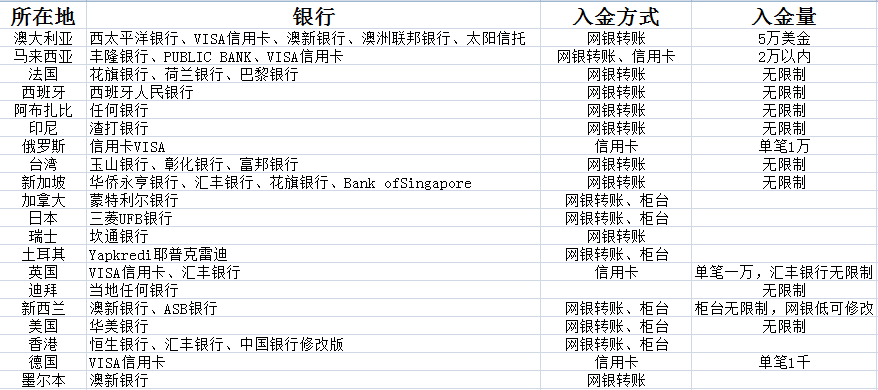
**IEE客户风险等级分类**

**一类禁止开户：中国居民、华侨、香港、澳门、台湾、朝鲜、苏丹、索马里、也门、阿富汗、古巴、伊朗、刚果**

**二类禁止开户：利比亚、叙利亚、黎巴嫩、利比里亚共和国、刚果民主共和国、塞拉利昂、厄立特里亚、刚果共和国、几内亚比绍、达尔富尔、津巴布韦**

**三类禁止开户：俄罗斯、缅甸、科特迪瓦、伊拉克**

**目前入金方便的国家和银行**



**快速筛选的方法：**

**第一要做好筛选，通过快速筛选，筛选出屌丝以及有钱的质量客户。**

**如何判断客户质量好与坏**

**第一、从年龄来判断，我们将年龄在35周岁往上的称之为标准客户。35周岁以下称之为屌丝，或者一般用户。**

**第二、从代步工具判断，根据客户的出行，判断客户的资金实力**

**第三、从住宅判断**

**第四、从工作性质判断**

**第五、从兴趣爱好，以及生活习惯判断**

**开户节奏说明**

**第一步：开场白(开场白即是向客户化解加人过程中误会的过程)**

**第二步：转换成Line和whatsapp**

**第三步：八大项（姓名、年龄、工作、住址、家庭背景、兴趣爱好、作息时间、投资经历）**

**要让客户明白你在玩数字货币，在跟着表哥玩数字货币，并且在赚钱，告诉客户数字货币是赚钱的投资理财收益项目。**

**这里主要是 一切是挖掘客户背景，浅谈数字货币投资理财**

**第四步：深聊感情**

**从生活，爱好，习惯，加深感情，性格，他的人生经历，感同身受，套近乎。**

**第五步：深切数字货币**

**目的，再次刷选客户**

**1 记住一点，我们聊的客户不是每个人都能开发出来的，所以我们一定要把时间花在有效客户的身上，无效客户哪怕你聊一秒钟都是在浪费时间，所以我们在花力气聊感情之后一定要切客户，要不然你会无形浪费很多时间在一些无效客户身上影响开发客户的进度，时间久了更会影响自己的心情跟状态！**

**2 切客户一定要做到点到即止，不能切得太深入，轻描淡写。**

**3 A很有意向的客户 标记好别聊太多转而聊感情以后重点开发**

**4 B意向一般的客户 标记好转聊感情以后多花时间引到培养**

**5 C没意向的客户 采用101法则，聊2天切一次，最多切3次要是还没反应就晾个3天到一个星期之后再正常聊1天再切，要是还没反应就直接不要理了，除非他主动跟你聊数字货币或者直接删掉**

**6 D反感 态度很坚决不做 没意向还给你推荐其他投资品种的客户直接删除拉黑加举报**

**注意事项：**

* **带入 把客户带入自己的故事里面就很好切**
* **自然 要自然而然的带入，不要太刻意**
* **敢切 不敢切等于白聊**
* **幽默 当客户很认真的时候 可以以玩笑的形式跟他切**
* **对于股票客户可以把数字货币跟股票和其他投资做对比，突出优势，T+0，品种单一，24小时交易等等**

**第六步：抻资金，抻客户，抻表哥或叔叔**

* **目的：让客户不要觉得你是业务员，核心思想是我没有义务教你和帮你，你做不做跟我没有半毛钱关系**

**1 资金：表哥或叔叔带人是有门槛的，你这边准备先拿多少资金呢？**

**表哥不是什么人都会带的，要不是我叔叔或表哥是交易所新币发行推广总负责人，我连接触的机会都没有2 提示风险，一是看他是不是真的想做，二是让他觉得你是真的把他当朋友**

**3 抻客户最多抻2次，不能抻得太厉害，要不然会让客户感觉想跟你做很难,把客户给抻死**

**4 抻客户一定要抻资金，捧表哥，这个很关键，要不然后期很麻烦**

* **客户问资金：资金可大可小，不过我个人觉得，资金越大抢购成功率会越高，就算没抢购成功资金也还在你投资账户，没啥风险。**

**第七步：开户/转叔叔表哥/入金目的：让客户跟着叔叔或表哥做在我们的交易所开， 1转叔叔或表哥过程一定不要表现的太过急同时要给客户传递机会难得一定要珍惜，并且还要答应你的条件以后要感激你，吊他的胃口，顺便撑资金，让他知道只有靠叔叔或表哥的推荐码来开户，给你消息指导在前期低价买入才能获得更多的收益2利用转叔叔或表哥来催客户兑换好比特币入金抢购认售，（也可以利用抢购，提前排号，增加配售利润） 3打好盈利数据截图完以后，利用等配售的时间铺垫市场，带客户看盘**

**第八步：维护以及加金**

**一般客户开始有担心风险，购买数量较小，可以发自己抢购历史盈利截图，AEEC币ico发行认购期的价格走势变化，算算涨了多少倍，购买的AEEC正式上市后可以盈利多少，我们的美好生活计划很快将实现 2，抬叔叔或表哥，有透露内幕发行消息，由于全球当前疫情的严重程度影响，疫苗的研发进程的加快，市场机构投资者的高度认可，AEEC将提前公开上巿，只剩最后三期的抢购机会而且发行数量有限， 准备资金我们大赚一波，抢到就是赚到，看看现在的价格，失去这次机会真可惜，（算收益，描绘获利兑现后两人生活美妙场景）**

**大家要明白一点，我们是在金融行业里最优秀的公司做着最好做的产品采用的是最好的销售模式，出业绩其实很容易，只要你自己多上心，踏实的融进工作中去就一定能干好这份工作，最后祝AEEC大卖，我们的钱包也跟着鼓起来！**

**对待屌丝客户的快速切法，当天，或者下午晚上（切记：大客户/有钱客户不要用）**

1. **加人—开场白—愿意和你聊的进行浅聊**

**（姓名、年龄、工作、对投资不反感）**

**第二天1、深聊（八大项）故事、家庭背景**

1. **浅切数子货币投资（让客户知道你在玩数字货币，你在跟着叔叔或表哥玩数字货币）**
2. **切生活**

**第三天**

**1、切客户（深切、行情消息、行情图、盈利图、收益图）**

**2、包括（捧叔叔或表哥、捧内部名额、讲清楚内部推荐名额和散户自行认购的区别）3、把客户推表哥/闺蜜/叔叔**

**加人1、加人注意事项**

**2、1.选择发达国家，日本、韩国、欧美 。 （公司目前代理亚太地区发行推广）3、穷国不加—东南亚 、非洲、俄罗斯、印度、泰国）；4、富裕欧洲—芬兰 瑞士 冰岛 挪威 意大利 法国 英国 德国 迪拜（自带优越感）**

**5、税收高的：法国6、金融管制：日本 美国 马来西亚 台湾 意大利**

**7、可以直接入金的国家：澳大利亚（西太平洋银行、VISA信用卡、澳新银行、澳洲联邦银行、太阳信托）5万美金 马来西亚（丰隆银行、PUBLIC BANK 、VISA信用卡）法国（花旗银行、荷兰银行、巴黎银行） 西班牙（西班牙人民银行）阿布扎比（任何银行） 印尼（渣打银行） 俄罗斯 （VISA信用卡） 新加坡、加拿大、日本、瑞士、土耳其、英国、迪拜、新西兰、美国、香港、德国、墨尔本8、2.怎么加人：a加英国为例 搜索英国男士的姓，每个国家都有自己的姓或是地点；b搜索ABCD…..c搜索数字 d搜索人的时候可以加好友的好友 e搜索旅游俱乐部 运动俱乐部 添加兴趣小组，在小组发帖等9、3.隐私设置，好友只限自己可见**

**10、4.不能给客户备注，fb上备注，对方也会显示出来11、5. 加好友时，不要直接发送好友请求，可先发送消息一般先发送消息 通过率会比较高**

第一步 加人/开场白

Step 1: Lead-in

**加人：发送消息—hello / hi /可以咨询你一点问题吗/你很帅/看头像说话/你是哪里人/你是某某国家的吗？你们那有什么好玩的？**

Add: send a message -- hello/hi/may I ask you a question/you are handsome/talk by profile picture/where are you from/are you from xxx country?What's fun there?

**打破尴尬：要交代好为什么加上好友 –Break the ice: why u add them as friends**

**(1我想了解一下国外与中国有什么不同；2接下来我有去你们国家旅游、出差的计划，你们那里有什么好玩的、有什么美食；3与你们交朋友我感到很开心；4 认识你很高兴**

**5我想学习你们国家的语言，你可以帮助我吗？**

**1. I want to know the differences between foreign countries and China. 2. Next, I have plans to travel and go on business trips to your country. What interesting places or delicious food can you recommend there? 3. I feel very happy to make friends with you. 4. Nice to meet you. I want to learn the language of your country. Can you help me?**

**A ：你好 Hello**

**B ：你好 Hello**

**A：很高兴认识你朋友 Nice to meet you, my friend**

**B:非常高兴，你来自哪里 Nice to meet you, too. Where are you from?**

**A：中国，你呢？你来自哪里 China. And you?**

**B：美国/或者其他国家 America/or other countries**

**A：美国非常好，我也有计划去美国 America is so good, i also have plans to go there**

**B:你现在是在国外吗 ？还是在中国. Are you abroad now? Or still in China?**

**A：现在在中国。不过我计划过一段时间去美国/其他国家。我看过你的主页，感觉你是一个很自信的人，你应该也比较健谈吧！可以和我简单的介绍一下你们的国家吗？当我去那里旅游的时候，我希望能提前计划更多？**

**Now i am in China. But I plan to go to America/other countries over a period of time. I have seen your homepage, I think you are a very confident person, you should also be more talkative! Can you tell me a little about your country? When I travel there, I wish I could plan more ahead of time.**

**B：好的，你希望了解一些什么内容呢？/我现在有点事情在忙，晚点再和你聊。/直接不回**

**OK, what would you like to know?/ I'm tied up right now. I'll talk to you later./Just don’t answer.**

**客户问为什么加我？ The customers asked why i added him/her?**

**参考回答：**

**1、不知道呀，好友推荐里有你，就加了呀！**

**Don't know, you are in the friend recommendation, i just added!**

**2、忘记了，应该是你加我吧，不去计较那么多了，多一个朋友也是好事嘛，不是吗？**

**I forgot, it seems that you add me firstly, do not care so much, it is a good thing to have more friends, isn’t it?**

**开场白是为了打消客户的疑虑，有一个好的开场白才能证明你是真正的加错客户了，而不是刻意的去加他，一般客户都不会相信有一个白富美会无缘无故的加他，但是内心还是会觉得可能是真的加错了，所以开场白是很重要的，把客户指定成你认识的那个人去开场。**

**1：最近在忙什么了？  What have you been doing recently?**

**2：你是？ Who are u?**

**1：你不会就不认识我了吧，才多久不见啊？ You don't know me, do you? How long has it been?**

**2：真不认识啊，你是不是认错了？ I don't know. Did you make a mistake?**

**1：不会吧，你不是xxx吗？（看客户facebook名字）Come on, aren't you XXX?**

**2：不是啊!/是的啊，你是哪位？ No!/ yes, who are you?**

**1：真的假的啊？我先打个电话确认下，我记得我名字应该是没记错啊！/我是雅静啊，你难道不记得了吗？ Really? Let me make a phone call to confirm, I remember my name should be right !/ I am Yajing, don't you remember?**

**2：嗯嗯 OK**

**过几分钟后**

**1：那个真是不好意思，我可能是输错了一位字母 I'm sorry about that. I may have mistyped a letter.**

**2：没关系 it doesn't matter**

**然后在接话题...........加错要有个加错的过程，而不是一句话点出来**

**下次客户再问为什么加错，要与第一次说的保持一致可以把加错的理**

**由当成话题去聊不要说些莫名其妙的理由，一定要给客户一个信以为**

**真的理由。**

**第二转入Line/whatapp引流Line：简单的过渡聊天引流到Line1、Tinder是我工作的号，我都习惯用Line，你有吗？你也下载国际微信Line，方便我们交流2、我的Line里有我的生活圈，你可以加我Line**

**3、我已经把你当成我的好朋友了，你可以加一下我的Line，在我们那里能被对方邀请加Line是很好的朋友我的Line里都是我的家人 朋友。第三步八大项**

**八大项就是包括（年龄，姓名，爱好，工作，收入，家庭，作息时间,投资经历）主要就是了解客户的信息，然后筛选出客户的投资意向和客户的资金量，互提高跟客户的信任度。把自己讲的淋漓尽致。但是告诉客户，你很幸福。在你幸福的同时，要了解对方的需求，让他在你这里感到温暖，觉得世界上真的有这样真善美白富美的女人存在，尤其是在聊投资经历的时候可以带入到外汇上面去，看看客户是不是反感，还是谨慎。**

**姓名聊法：**

1. **聊这么久我都有还不知道你叫什么名字呢？真是很尴尬。**

**We've been talking for so long and I still don't know your name. It was embarrassing.**

1. **我该怎么称呼你呢？看你的头像，我应该比你大吧！你要叫我叫姐姐哦。**

**What should I call you? Look at your profile picture, I should be older than you! You can call me sister.**

1. **我叫李雅静，朋友都称呼我雅静，你呢？你的头像是你的名字吗？**

**My name is Li Yajing. My friends call me Yajing. How about you? Is your profile picture your name?**

**年龄聊法：**

**你今年多大了，看上去挺年轻的。 How old are you? You look so young.**

**看你的头像应该比我要大吧！你是哪一年的呢？ Seeing your profile picture, you should be older than me! What year are you in?**

**我属龙，天蝎座，你呢？ I'm dragon, Scorpio. How about you?**

**工作聊法：**

1. **你是做什么工作的？平时还有时间上网，挺悠闲的**

**What's your job? I see you usually have time to surf the Internet, you looks quite leisurely.**

1. **我看你上网时间挺充足的，你该不会和我一样也是自己做生意吧！**

**I see you have plenty of time on the Internet, You run your own business like me!**

1. **你在公司主要负责什么工作呢？**

**What kind of work are you responsible for in the company?**

1. **上班还在玩手机，不怕被老板抓你小辫子呀。**

**Still playing mobile phone at work, not afraid of being caught by your boss?**

**兴趣爱好**

1. **休息的时候喜欢做什么？**

**What do you like to do in your spare time?**

1. **你会经常旅游吗？有没有来过中国。**

**Do you travel a lot? Have you been to China?**

1. **我平时没事的时候会去图书馆看看书，时间充裕的时候我喜欢出去旅行，你呢？**

**I usually go to the library to read when I am free. When I have enough time, I like to travel. What about you?**

**4你喜欢自驾游还是别的旅行？ Do you prefer self-driving tour or something else?**

**善心**

1. **节假日我有时候会去偏远的乡村去看望穷困的人们。我经常会去资助穷苦人，因为我觉得大家都是平等的，我现在有能力了，我希望能够用我现在的能力帮助更多人，也算是为社会做一点贡献吧！**

**On holidays I sometimes go to the remote countryside to visit the poor people.I often help poor people, because I think everyone is equal, I hope to use my ability to help more people, it is also a contribution to society!**

1. **你平时工作之余会去帮助其他人吗？你们那里也有穷苦人吗？**

**Do you help others out of work? Do your country also have poor people?**

1. **假如有一天你变得很有的钱了，你最想要做什么事情啊！**

**If one day you become very rich, what would you like to do most!**

1. **我反正觉得金钱这种事情，生不带来，死不带去的，财富只是我们生命的过客而已，匆匆岁月数十载。何必死守着财富不放手呢？与其将这些钱存在银行，我还不如让它们的存在更加有意义，我想只有和我一样的人越来越多了，社会一定会变得更加的友善。**

**I feel that money is not something that can be brought by birth or death. Wealth is just a passing guest of our life.Why hold on to your wealth? Instead of keeping the money in the bank, I would like to make its existence more meaningful. I think the society will become more friendly as there are more and more people like me.**

**作息时间**

1. **你平时工作几点下班啊，下班之后你一般都做什么？**

**What time do you get off work? What do you usually do after work?**

1. **我看你每天休息都挺准时的？你是不是每到这个点就会去睡觉呢？**

**I see you get a rest on time every day? Do you usually go to bed at this time?**

**知道行业，但是不知道收入**

1. **你做这个行业多久了？在中国这个行业不是很好，你现在收入怎么样？**

**How long have you been in this industry? This industry is not very good in China. How much is your income now?**

1. **你这个行业在我们中国现在做的人不是很多，我看他们每个月也就10000人民币左右，你呢？在你们那待遇怎么样？**

**There are not many people working in your industry in China now. I think they are only about 10,000 RMB per month. What about you? What's the salary at your country?**

1. **我现在自己做生意，实体店收入差不多维持在保证本状态？主要还是在互联网上面的收益。你呢？**

**Now I do business by myself, the entity store income almost maintains in the guarantee of the principal? Mainly in the Internet revenue. How about you?**

1. **现在每年除了花销以外，每年网银行里面也就大约几百万左右的存款。你呢？你现在每年大约能够存入多少钱进入你的银行账户。**

**Now every year in addition to spending, there are about a few million deposits in the net bank every year. How about you?About how much money you can put into your bank account each year now.**

**出行工具**

1. **你那里的路况怎么样？中国的城市很拥堵，每次我都会提早半小时出门。**

**How about road condition in your country? Chinese cities are so congested that I leave half an hour early every time.**

1. **平时出门逛街就开我的玛莎GT.有应酬的时候就会让司机去仓库开宾利或者劳斯莱斯。**

**When I go shopping, I usually drive my Martha GT. When I have social occasions, I ask my driver to drive a Bentley or Rolls-Royce from the warehouse.**

1. **我喜欢玛莎GT，虽然在中国的道路上速度跑不上去，但是我喜欢它给我带来的那种飘逸的感觉。**

**I like Martha GT, although it can't run fast on Chinese roads, I like the elegant feeling it brings to me.**

**车的描述**

1. **玛莎的自吸线性很强，在现在涡轮的世界中反而显得格外珍贵。首先是那两片超大换挡拨片，而且玛莎的声浪有很多的独到之处，耐人寻味。所以有一种说法，买玛莎就是在买声浪。一般开跑车我最害怕的就是时间长了人很不舒服，特别满意的就是玛莎相当舒适，连续开一个小时也没有觉得腰痛。 玛莎GT的贵族气质饱满又不失一些凶悍。巨大的引擎盖和隆起的前叶子板很夸张。**
2. **劳斯莱斯(Rolls-Royce)是世界顶级超豪华轿车厂商，1906年成立于英国，公司创始人为Frederick Henry Royce(**[**亨利·莱斯**](https://baike.so.com/doc/192678-203611.html)**)和Charles Stewart Rolls(查理·劳斯)。Rolls-Royce出产的轿车是顶级汽车的杰出代表，以豪华而享誉全球。除了制造汽车，劳斯莱斯还涉足飞机[发动机](https://baike.so.com/doc/5384573-5620986.html" \t "_blank)制造领域，它也是世界上最优秀的发动机制造者，著名的波音客机用的就是劳斯莱斯的发动机。2003年劳斯莱斯汽车公司被宝马(BMW)接手。**
3. **劳斯莱斯与其竞争对手相比具有两大特点：制造工艺简单、行驶时噪声极低，这两大优势很快就成为劳斯莱斯的经典。第一辆真正的传奇之作“银色魔鬼（Silver Ghost）”诞生于1906年，它首次露面于巴黎汽车博览会，其金色钟顶形散热器非常引人注目，直到今天这一造型依然是劳斯莱斯不可替代的设计元素。除了独特的外观，Silver Ghost还拥有领先于时代的技术：强制润滑；7升六缸发动机输出功率可达48马力；最高车速达110km/h，这在当时绝对是一项世界记录。**
4. **劳斯莱斯最与众不同之处，就在于它大量使用了手工劳动，在人工费相当高昂的英国，这必然会导致生产成本的居高不下，这也是劳斯莱斯价格惊人的原因之一。直到今天，劳斯莱斯的发动机还完全是用手工制造。更令人称奇的是，劳斯莱斯车头**[**散热器**](https://baike.so.com/doc/5357038-5592550.html)**的格栅完全是由熟练工人用手和眼来完成的，不用任何丈量的工具。而一台散热器需要一个工人一整天时间才能制造出来，然后还需要5个小时对它进行加工打磨。[劳斯莱斯](https://baike.so.com/doc/2055170-2174424.html" \t "_blank)（Rolls-Royce）是[汽车](https://baike.so.com/doc/4383850-4590254.html" \t "_blank)王国雍容高贵的唯一标志，无论劳斯莱斯的款式如何老、车型如何旧，造价多么高昂，但至今仍然没有挑战者。**

**家庭**

1. **你结婚了吗？你的夫人一定很漂亮吧！**

**Are you married?Y our wife must be very beautiful.**

1. **你有宝宝了吗？**

**Do you have kids?**

1. **你是和家人一起住，还是自己一个人住在外面啊!**

**Do you live with your family or live outside by yourself?**

1. **你爸妈是做什么工作？**

**What do your parents do?**

1. **你妻子和你是在一家公司上班吗？**

**Do your wife and you work in the same company?**

1. **你的小孩多大了？**

**How old is your child?**

1. **你小孩在哪里上学呢？**

**Where is your child’s school?**

1. **你是家族产业吗？**

**Are you running a family business?**

1. **平时在家你是听你妻子的，还是你妻子听你的呢？你妻子支持你现在的工作吗？**

**Do you usually listen to your wife at home, or your wife listen to you? Does your wife support your current job?**

**了解客户资金**

1. **你那里现在房价高吗？**

**Do your place has a high house price now?**

1. **挺喜欢这个国家的，我还想着去这里投资一些生意呢？**

**I really like this country, I also want to go here to invest some business?**

1. **你们那做生意好做吗？**

**Is it easy to do business there?**

1. **想去你们那投资一点生意，有什么好介绍的吗？**

**I want to invest some business in your place. Is there anything to introduce?**

**客户想要见你**

1. **可以啊！想见我还不简单啊！你直接来我的家乡啊！到时候我介绍我的朋友给你认识。**

**Of course! It's so easy to see me. You can come directly to my hometown!I'll introduce my friend to you then.**

1. **我也想要快点见到你啊！我现在也好期待，等我过去旅游的时候我们就能够见面了。**

**I want to see you soon, too. I'm looking forward to seeing you when I travel to your country.**

**客户投资经历（要了解客户之前投资的是什么。要了解客户之前投资不好的重心是什么，就重点讲什么）**

1. **你们国家的股票怎么样？我们中国的股票近些年可跌惨了。**

**What about stocks in your country? Chinese stock has been going down a lot in recent years.**

1. **你平时都是怎么开销你的零花钱呢?**

**How do you spend your pocket money?**

1. **你自己做过别的生意吗？**

**Have you done any other business?**

1. **现在大环境不景气，你平时会怎么规划你的财富呢？**

**How would you normally plan your wealth in a tough environment?**

1. **我喜欢投资，不仅仅是因为它赚钱，它也能让我看到来自全球的好项目。你喜欢哪方面的投资？**

**I like to invest, not only because it can make money, but it also allows me to see good projects from all over the world.What kind of investments do you like?**

1. **我做这么多项目，不是为了一定要赚多少钱，因为我不知道哪个项目会让你成功，所以我必须多去关注。我也没想要在一个项目去成就自己，但是我至少增加了我的见识，开拓了我的眼界。我的格局，世界观更大了。**

**I do these projects. not for earning a lot of money, because i don't know which project will make me successful, i have to pay more attention about these projects. I don't want to achieve myself in a project, but I have at least broadened my horizon. My world view has also be changed.**

1. **反正我觉得多了解一些项目总归是没有坏处的，现在社会发展这么快，如果不去学习的话，不知道哪一天就被社会摔在后面了。现在财富的变迁这么快速，今天虽然我还有财富，谁有知道明天还会在不在呢？有句话说得好，今天工作不努力，明天就要努力找工作，生意也是一样的，不能死守一行业不放手，鸡蛋也不能放在一个篮子里的。**

**Anyway, I think it is no harm to know more about some projects. With the rapid development of the society, if you don't study, you will be left behind by the society one day. Now the change of wealth is so fast, although I still have wealth today, who knows tomorrow will be there or not? As the saying goes, if you don't work hard today, you will have to work hard tomorrow. The same is true for business. You cannot stick to one industry, and cannot keep your eggs in one basket.**

**渗透数字货币1、什么是数字货币？比特币有听说过没！比特币就是一种数字货币，是基于计算机区块链技术和数字加密法的虚拟货币。数字货币的核心特征主要体现在三个方面：①由于来自于某些开放的算法，数字货币没有发行主体，因此没有任何人或机构能够控制它的发行；②由于算法解的数量确定，所以数字货币的总量固定，这从根本上消除了虚拟货币滥发导致通货膨胀的可能；③由于交易过程需要网络中的各个节点的认可，因此数字货币的交易过程足够安全**

**2、特点1)、交易成本低与传统的银行转账、汇款等方式相比，数字货币交易不需要向第三方支付费用，其交易成本更低，特别是相较于向支付服务供应商提供高额手续费的跨境支付[2]。2)交易速度快数字货币所采用的区块链技术具有去中心化的特点，不需要任何类似清算中心的中心化机构来处理数据，交易处理速度更快捷[2]。3)高度匿名性除了实物形式的货币能够实现无中介参与的点对点交易外，数字货币相比于其它电子支付方式的优势之一就在于支持远程的点对点支付，它不需要任何可信的第三方作为中介，交易双方可以 在完全陌生的情况下完成交易而无需彼此信任，因此具有更高的匿名性，能够保护交易者的隐私，但同时也给网络犯罪创造了便利，容易被洗钱和其它犯罪活动等所利用**

**2、数字货币通过平台进行交易的流程如下:(1) 投资者首先要注册账户，同时获得数字货币账户和美元或者其他货币账户。(2) 用户可以用现金账户中的钱买卖数字货币，就像买卖股票和期货一样。(3) 交易平台会将买入请求和卖出请求按照规则进行排序后开始匹配，如果符合要求即成交。2、投资AEEC是怎么玩的？（很简单啊，先成立有一个属于自己的账户，先把你想要投入购买的资金兑换成BTC（比特币）注入你的A e c交易账户里面就可以有抢购了，每周只有一、三、五，三次抢售认购时间，每次时长只有四分钟且数量有限，不过我是我叔叔或表哥给的邀请码的开设的交易账户，所以有内部消息提供，提前布局，抢购成功率100%**

**3、投资数字货币AEEC是怎么赚钱的？AEEC币、是由联合国世界卫生组织牵头，软银慈善基金会、硅谷社区基金会、比尔和梅琳达。盖茨基金会、阿里巴巴公益基金会、世界红十字总会等全球知名有影响力公益组织共同发布的基于区块链技术的新币。是关于公共医疗卫生，人类健康，流行病毒研究防疫，并且涉及到全球生态环境平衡可持续；面对当前百年不遇的全球大流行疫情，世界卫生组织和全球知名公益组织基于公平、公共、共同一致的原则，采用最先进安全快捷无国界的区块链技术研发了 AEEC这个新币，并于 2020年2月在AEC Digital Asset交易所挂牌发布认购，预计会在今年6月份流通上市，具有公益性质投资价值非常大。4、为什么要玩数字货币？从全球范围看，区块链技术在B2B跨境支付与结算业务中的应用将可使每笔交易成本从约 26 美元下降到 15 美元，即区块链应用可以帮助跨境支付与结算业务交易参与方节省约 40% 的交易成本，其中约 30% 为中转银行的支付网络维护费用，10% 为合规、差错调查以及外汇汇兑成本。未来，利用数字货币和区块链技术打造的点对点支付方式将省去第三方金融机构的中间环节，不但 24小时实时支付、实时到账、无隐性成本，也有助于降低跨境电商资金风险及满足跨境电商对支付清算服务的及时性、便捷性需求。美国金融业发达，但美联储的数据表明，仍有 11% 的消费者享受不到银行服务、11% 消费者未充分享受银行服务。随着智能手机的普及化，这些人群可以更容易运用银行数字货币支付服务。中国手机普及率 94.5 部/百人，而只有64% 的人拥有银行账户，银行可以积极开拓大量无法获得银行账户但通过互联网对接的客户。其中一个途径就是，通过数字货币建立数字钱包，在金融覆盖不足和经济欠发达地区实现更低成本、更安全的小额支付和资金转移，实现中间业务收入增加。全球供应链金融也还高度依赖人工成本，未来如果实现票据数字货币化并采用区块链交易，将使票据、资金、理财计划等相关信息更加透明，借助智能合约生成借贷双方不可伪造、公开唯一的电子合同，直接实现点对点的价值传递，不需要特定的实物票据或是中心系统进行控制和验证，能防止一票多卖，及时追踪到资金流向，保障投资者权利，降低监管方成本。区块链技术数字货币是未来金融的发展趋势，当前在我们中国很受欢迎很多投资者在关注讨论它，况且现在国外很多地方都在慢慢的用比特币和其他数字来代替美元，你们那边有用比特币或者其他数字货币的吗？数字不仅仅是货币的问题，而是未来全球金融操作系统重构的问题。 疫情导致的全球经济停滞需求疲弱，但问题是，疫情也导致了各国都在出台大规模刺激计划，这里面不仅有中国的基建计划，美国也在酝酿新的基建刺激。最近一则美联储无限量QE的消息刷屏各大财经新闻网站了。当我看到这则消息的时候，内心真的很愤怒和无力。美国通过美元世界货币的地位，收割了世界多少次，但是在大灾难面前，毫无底线，肆意践踏全世界的心血。无限量QE到底是什么？QE，就是量化宽松，主要是指中央银行在实行零利率或近似零利率政策后，通过购买国债等中长期债券，增加基础货币供给，向市场注入大量流动性资金的干预方式，以鼓励开支和借贷，也被简化地形容为间接增印钞票。而无限制QE，就是无限制的印钞票。从而导致通货膨胀财富贬值。数字货币的诞生和应用，是人类货币历史上一个新的转折点，这就使得现有的全球货币技术逻辑，完全发生了改变。这是整个货币的技术逻辑。比如我们现在无论是选择美元，还是人民币，只要你产生转账、支付等行为，都必须要有一个前提，那就是要跟你的身份绑定。你要网银支付，就必须得有银行账户，你要取得银行账户，就必须得让银行等机构，采集你的详细身份信息。就算是微信和支付宝支付，也建立在你拥有银行账户的前提之下。要打破了这个逻辑，必须要依靠区块链数字货币技术，因为数子货币技术不需要金融机构采集你的身份信息，你用一个电话号码，或者一个邮箱，就可以注册一个钱包，然后这个钱包就拥有了收费、支付功能。而且可以离线运行，也就是说，在没有任何网络的地方，只要手机有电，就可以完成收款、支付等功能。全球任何民众，都可以在很短的时间内，只需要一个手机或邮箱，就可以建立自己的线上钱包。也就是说，对于超越环境、身份等物理限制的底层交易，数字货币未来将所发挥出来的基础性功能，是历史性的。好比说，原有的全球主权货币运行逻辑都是“审批制”，而数字货币变成了“注册制”，这对于底层商业生态的影响，是非常巨大的，可以这么说，未来将重构底层商业生态，创造了新的货币技术实现维度。全球数字货币交易是一种新型的活跃投资交易市场，行情会比股市等这些好很多，极具投资潜力和价值。美国总统特朗普为转移美国民众对他抵抗COVID-19的不满，甩锅世卫组织宣布，暂停向世卫组织缴纳会费，并扬言退出世卫组织。AEEC正是在全球疫情持续扩散和地缘政治变化下由联合国世卫组织发起，针对此次全球疫情研发疫苗所结合区块链技术推出的新币，具有公益性质，必将广为传播，没什么风险，而且有叔叔和表哥提供的消息带着我们，投入资金越大肯定赚的也越多，非常有保障，机会难得。**

**如果客户不知道数字货币认售抢购（ICO）是什么意思，就告诉客户就像购买公司上市之前的原始股一样。上市以后就直接翻几倍的价格，我这么解释你能够看得懂吗？不过我们这种购买的是那种明知道马上就要上市的股票，因为有内部消息 切数字货币的方法话术：故事切：交心：能者多劳，任命你也是众望所归吧。都说上面的风景独好，在享受沿途的风景的同时或许也收获了孤独。其实我很心疼你，这些话你也不会去分享给身边的人吧。不过我相信你能把所有烦恼抛开，一切琐事在你面前都能够迎刃而解。以后累了就和我聊聊，我觉得我能够懂你。也许还能帮到你！去年九月份是我人生的低谷，我玩股票亏了500多，我这人性子就是输了东西就喜欢去抢回来，有一次我看股票有点涨了，我居然还加了点进去，最后，亏得我自己都想哭了。我爸爸是做工程的，他只相信建房子才可以发家致富，就因为这次，我爸爸还跟我大吵了一架，说了我很多难听的话。上次发售抢购，我是表哥推荐链码开的账户，因为有表哥提前给我的信息，早早兑换好10万美元的币注入AEC交易账户，4分钟的抢购时间内非常幸运在0.024usdt价格全部买入了，一周的时间现在的价格已经上涨了百分之十六，如果参照目前价格上涨趋势，三个月公开发行上市后价格肯定会翻几倍，下次表哥有消息过来我准再投入15万美元抢购，这样收益就更大。3、对于投资也只是一种爱好，受我外公的熏陶，小时候都是外公带我长大的，外公去世以后我就慢慢有了这个爱好，对外公感情很深，所以现在玩投资也算是对他的一种缅怀吧！4、只是近两年来实体生意不是很好，要是不跟着我表哥在网上玩点小投资赚点，自己平时也不敢太大手大脚的花，毕竟还有宝宝要养嘛好消息就是我刚刚接到我表哥的内部消息，这个星期三晚上八点将发行500万美元的AEEC币，听说是发行以来数额最多的一次了，抢购价格还要比上次低我在想我上一次抢购了10万美元按当前盘面行情价格已经赚了差不多有一倍那么多，这次的这么好的机会一定要好把握，看看能不能抢到20万美元的。7、股票我现在死都不会玩了，要不是我表哥被调到新加坡AEC数字资产交易所担任首席策略发行分析师去了，我也没这么幸运，能把股市的赚回来，现在好像对这件事情心里又放下很多。想赚钱怎么没有煎熬呢，不见风雨怎么见彩虹，一切都在布局当中，自己调整好心态，你放心，只要我不放弃你就不要放弃，我能拥有的你都将拥有，表哥昨天有发消息说，因为疫情全球爆发加剧扩散的原因，疫苗研发推进加速，AEEC可能会提前一个月上市，你放心吧，我从来不做没有把握时的事，很快你就会听到好消息，我也将很快和你一起环游世界。这些天，我和你聊得挺来的，把你也当成朋友。我也是第一次发现这么好的消息，现在可以提前布局，才把这个消息分享给你的，学习学习对你也挺有帮助的，说不定你觉得好，我们还可以一起探讨，这样我们又多了一个话题，不是更好吗？反正开户都是免费的，我刚好有时间，我可以先要表哥把推荐码发过来，帮你把交易账户成立好，然后教你怎么去兑换比特币，这样到时你就可以根据我给你的消息进行抢购买入了。9、因为不想那么麻烦，都是请的店长在帮我管理我的店子。现在做老顾客的生意还挺好的，起码能赚钱，我自己就做点副业玩玩，我觉得还不错。10、说句实话有时候副业一个月赚的都比得上店里半年的收入，所以我没怎么用心在实体上面 了，只是我还是很看好实体经济的，毕竟实体在未来肯定会再次崛起。后面就发，今天有点激动，睡不着。18、你那股票我教不了，我现在玩的是数字货币，我也是因为表哥去年带着一家国外上市公司赚了5千万美元，所以今年才会被AEC交易所挖来做公司的首席发行策略执行官，把从股票里亏的300多万赚回来了。19、当前国际形势受全球疫情大流行影响，为了应对疫情的影响，各国包括欧洲央行迅速放水，直接来支撑流动性，短期内通过印钱降低了债务危机爆发的可能性。虽然目前由于疫情导致各国必须印钱，但也只有印了足够的钱才会托住经济，因此通货膨胀的局面是肯定会出现的。加之疫情禁令，全球经济停摆，失业率大增，全球股指激烈波动，石油、债券、外汇等资产的价格全都出现了大幅下挫。所有资产价格同时下跌的情形在历史上并不多见，表明美国乃至全球金融市场出现了流动性危机。疫情蔓延、油价暴跌和全球金融市场波动，有可能使欧洲、中东和拉美一些宏观经济比较脆弱的国家陷于金融动荡甚至货币危机的困境。数字货币P2P的去中心化特性与区块链算法技术本身可以确保无法通过大量制造来人为操控币值，能有效的抵御经济泡沫和通货膨胀，这也是最近数字货币大涨的原因。要不是我表哥是AEC交易所首席发行策略执行官，我也不会知道这些消息，所以跟你分享，也算是和你真正坦白交心了。**

**第四步 深聊感情：**

**注意事项：\*整个聊天过程中必须体现3点：1小资生活生活富足2年轻漂亮有上进心3会花钱更会赚钱、有赚钱的本事\***

**聊天内容：（外国人的爱好：健康、运动、艺术、球赛、投资—比特币、房产、旅游）**

**1聊自己：自己是谁?做什么？做的怎么样？以后还会不会做？**

**2聊对方：对方是谁?做什么？做的怎么样？以后还会不会做？**

**3聊地域：都是哪里的人？有什么特色？最喜欢什么？最讨厌哪里？**

**4聊美食：最爱吃？最讨厌？过敏？以前不喜欢现在喜欢？以前喜欢现在不喜欢？**

**5聊父母：什么性格？现在多大？做什么工作？爱好？对你怎么样？有什么寄托？有没有身体不舒服？得过什么病？**

**6聊童年：童年最难忘什么？为什么难忘？和谁最好？最喜欢的游戏？最爱的娃娃？闹过什么笑话？家里谁最宠你？被谁打过？上学是否优秀？**

**7聊工作：都做过什么？哪个工作是热爱？以后有什么打算？想没想创业？最想了解哪个行业？工作中和谁冲突过？因为什么？怎么处理的？听说你们国家待遇好 是吗？月薪大概多少？**

**8聊爱好：最爱什么？为什么爱？现在还在持续这个爱好么？**

**9聊生活：平时的规律生活、作息时间、衣食住行**

**10聊车房：买没买？和谁一起住？以后还再买么？**

**11聊缺点：自己的缺点？什么时候发现的？想不想改？改了成功了么？**

**12聊优点：谁发现自己的优点的？怎么发现的？自己认可么？会一直保持么？**

**13聊感情：是否在婚姻状态？分手状态？原因是？以后打算？择偶标准**

**14聊差异：饮食习惯差异、风俗差异、对事物看法差异？**

**15聊新闻：对于现在网上最火的新闻的看法？江歌案、剖腹产案、保姆纵火、等社会新闻包括看法**

**16 聊旅游：曾经去过哪些国家、自己去过的感受、为什么喜欢旅游、和谁一起去的、接下来计划去哪里（自己和客户双方的）**

**聊感情方法：**

1. **加上客户以后第一时间摸清楚客户的姓名、年龄、职业、和地址**
2. **互相有了基本信息了解以后做渗透。想办法让对方对你放下防备。**
3. **加强客户对你的依赖。以来的程度建立在你知道对方需要的是什么？**
4. **走进客户的内心世界加深感情。（你可以故意说遇到什么事情，比如感冒等等，给对方关心你的机会）**
5. **在深聊客户八大项以后就可以切投资领域**
6. **聊天过程要对客户做好分类：(性格、年龄、不同年龄性格，要做好较色扮演的同时，也要有自己的性格特点)**

**第五步深切外汇**

**第五步深切数字货币01、表情切（困的表情或者开心的表情）今天困死了，昨晚抢购认顺利成功太兴奋，半宿没睡着Today iam so sleepy, last night watching markets i am too excited, half the night did not sleep.02、今晚跟表哥参加一场晚宴，顺便打听点小道消息（害羞)I'm going to a dinner party with my cousin tonight,and get some information by the way.03、（过了几分钟再回客户）不好意思，刚才表哥打电话通知要我提前布局今晚抢购，现在行情价格很不错哦（分享截图）04、你觉得一百万的车哪款比较适合我父亲，推荐下，最近玩数字货币小赚了点，准备给他换辆车呢05、爱好方面（我平时没事就去看看电影，逛逛街，实在无聊就看看盘面)I usually watch the movies, go shopping, if i think it is really boring, i also see the disk situation.06、晚上再聊吧，我得去银行办点业务，准备来大干一场呢I'll talk to you later tonight. I have to run some business at the bank,i prepare for a wave of markets.07、你们这个年龄的男人喜欢什么礼物啊，我最近赚了很多钱，准备给我叔叔买点小礼物呢。08、之前股票把我的嫁妆钱都亏进去了，还好后面我叔叔带我玩数字货币，才翻本，还赚点（针对于股票客户） 09、在网上查点资料呢，最近跟我表哥在做数字货币呢，感觉不是太懂哦（也可以反问他懂不懂） 听说前段时间全球股市都有触发熔断机制，你的股票怎么样啊 I heard there seems to be a circuit breaker some time ago. How about your stock?闺蜜请我吃饭，感觉这是一场鸿门宴啊，哎。My best friend invites me to dinner, feeling this is a White Vengeance .车被人蹭了，一天白赚了，心烦The car was rubbed, a day's pay is lost, i feel so upset.闺蜜找我借钱，想要挽回在股票市场的损失。My best friend asked me to borrow some money to recoup her losses in the stock market.现在大环境不景气，实体经济制约因素太多了，以后有啥好项目介绍介绍给我啊！Now the overall environment is depressed, the real economy has many restrictive factors, if u have good projects in the future, please introduce to me!聊房价，聊消费，聊生意。Talk about housing prices, consumption and business.股票风险还是太大了，现在在玩稳当点的投资Stock is extremely risky, now i am playing safe investments.**

**盈利图算法**

**以十万美金为例。十万美金买进AEEC，当时抢购发行价是0.0250，现在盘面显示行情价格是0.0600，价格上涨了0.035，上涨2.4倍，那么我的投资收益除去投入本金，实际获得14万美金的利润。**

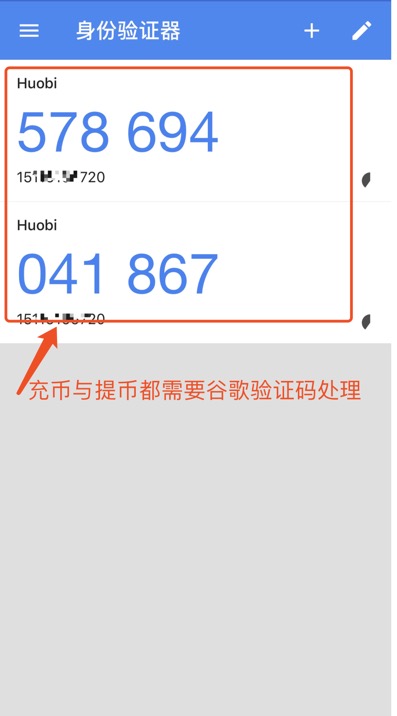
**教客户看行情图： 比如最开始的发行价是0.0150那么按照上面的当前K线走势已经上涨到目前价格为0.1500，我们计算利润 0.0150到0.1500 上涨了1000%。那么按照的价格利润计算法，如果买入10万美金，账户交易金额为100万美金，获利90万美金。给客户计算利润一定要计算清楚。这点很重要。 要让客户明白每一次的利润是怎么来的，怎么计算的。你为什么会赚钱。**

**大额利润算法 首先看买了多少手。先出掉手续费20+20+18+18+18+18+25+25=162手 我们之前说过黄金手续费是每手25美金**

**162\*25=4050美金 我们再计算利润 上面显示143700+143620+124632+124668+124686+173400+174675=1134283美金**

**那么为什么上面显示的是1008111.14USD呢 其次我们要除掉购买的过夜费，我们计算1134283-1008111.14-4050=122121.86美金 这个就是过夜费。给客户计算利润一定要计算清楚。这点很重要。 要让客户明白每一次的利润是怎么来的，怎么计算的。你为什么会赚钱。**

**AEC交易所AEEC数字货币交易流程图**



**晚上怎么安排的？答：晚上约了闺蜜一起吃饭，听她的语气有点怪怪的。总觉得要有什么不好的事情发生一样。（用闺蜜请吃饭那个切法进入） Evening i invited my best friend to have dinner together, listening to her tone, i feel a little strange, always feel like something bad is going to happen.你现在在干什么呢？答：（发个行情图）我正在看行情走势，看看的价格又涨了多少。聊天过程中答：（停顿5分钟）不好意思，刚才我表哥通知我抛票了，赚了些钱（盈利图）I'm sorry, my cousin just told me to sell the stocks and make some money.你晚上休息的挺晚的答：主要是这几天价格上涨的比较快，因临近公开发行上市，我表哥就要我稍微晚点休息，多关注一下价格走势，我想着有钱赚就多赚一点咯，也不知道以后还有没有这么好的机会了。你平时上班都做什么呢？答：我平时就是查资料咯。还有投资那么多生意送过来的报表都要去看，平时闲暇的时候就看一看，财经新闻或者看一看行情打发一下时间。I usually search the information at my work time. Still have lots of reports came in business which i invest to look, at spare times, i usually look at news of finance and economics or look at the market to waste time.现在聊得不是工作话题答：（发一个盈利图）不好意思发错人了，我表哥叫我将盈利发给他，没成想不小心发给你了，加一个尴尬的表情.I'm sorry that I sent it to the wrong person. My cousin asked me to send the profit to him, but I send it to you accidentally.7、聊天过程答：不好意思啊！我表哥给我打电话过来了，我一会回复你Sorry!My cousin called me, I will reply to you later8、你在干什么？答：我在冲泡咖啡呢，昨晚看行情睡得比较晚，喝杯咖啡提提神I'm making coffee. I went to bed late last night because i watched the market so late , so i have to get a cup of coffee to refresh myself.在店里呀，无聊看看盘。 In my store, it is boring so i decide to watch the markets.看视频呢 ，哈哈！（截一段行情走势图） I am watching the video.客户问：我想去北京玩，你能做我的导游吗？ 参考回答： 欢迎啊，有时间可以带你去逛逛，但是要收费哦，嘻嘻，北京欢迎你。 Welcome, I can show you around some time, but there is a charge, haha. Welcome to Beijing.有机会带你尝尝北京的小吃，你经常去旅游嘛？ I'd like to show you some Beijing snacks if there is opportunity. Do you travel often?这个嘛，不好说哦，看情况，哈哈，欢迎你来北京玩。 Well, it's hard to say, depending on the situation, haha, welcome to Beijing.客户问：网上都说这个是骗人的，你不怕啊？ 参考回答： 是吗，我是我表哥介绍我做的，他是新加坡AEC数字资产交易所首席发行策略执行官，我表哥对我那么好的，要骗的话我表哥也不会骗我呀，何况我现在自己做的也不错啊，估计是那些不正规的吧，我做的是新加坡正规交易所发行的客户问：你拿了多少钱做啊？赚了多少？ 参考回答： 刚开始拿了20万再做，后面看到价格不断的上涨就加了一些资金进去，现在50多万。 It depends on the market, i just took 200,000 in the beginning, after earning some money to add some capitals, now more than 500,000. 客户问：开户要什么资料吗？要不要银行账户啊？ 参考回答： 我记得以前开立AEC交易账户是不需要登记身份信息的，数字货币交易不同于其它金融产品投资，它是注册制，注重的是安全性和私密性以及便捷性，只需要手机号码和常用邮箱，点击我表哥发给我给你的邀请链接码就可以建立交易账户，只是交易所只支持比特币入金，所以先需要把你想要注入的交易资金兑换成比特币注入才可以买入AEEC的呢。兑换比特币是要身份证正面照片，身份证反面照片，银行卡照片，手机号码还有常用的邮箱，不知道现在是不是，我帮你问问我表哥。 客户问：你说我先拿多少钱做？ 参考回答：看你自己怎么方便，反正我刚开始是抢购了10万，价格上涨之后我又加了点，我觉得你可以先拿10万，先跟着我一起学着做万，价格如果还往上涨，我们再一起多买点，好机会不会错过嘛。 客户问：再去开个户多麻烦。（针对有做过股票的客户，资金被套） 参考回答： 申请账户，赚钱其实不麻烦，我之前开立账户到兑换比特币注入资金用了不到十分钟就，很快的，再说你股票里亏了那么多，换我的话早就出来做别的了，没听过鸡蛋不能放在同一个篮子里吗？客户问：我好笨的，怕学不会（看不懂，学不会） 参考回答：呵呵，对你自己也太不自信了，做这个其实很简单，就像买公司上市前的原始股票一样，刚开始知道的人很少，价格也非常的低，但只要公司有潜在上升实力和技术，受市场欢迎，上市后的价格肯定是会大涨的，加上有我表哥是AEC的首席发行策略执行官，透露消息帮我们做，这么好的机会，你只要学会，跟着我抢购买入就可以，能买到就是赚到，很简单的啊。**

**客户问：在哪里开户啊？ 参考回答： 我之前是我表哥帮我开的，而且很轻松就开完了。 客户问：风险太高吧？ 参考回答： 这个不会存在什么有风险呢，AEEC是新加坡正规数字资产交易平台AEC交易所主推的，由联合国世卫组织与世界知名公益组织依托当前最前沿的区块链技术为应对目前全球大流性疫情，疫苗研发所发行的，兼具公益性和巨大投资价值，未来投资回报定会超级棒。客户问：我现在不想做这个了，看你赚钱就好了。 参考回答： 看我赚钱有什么用啊，真是的，你看了最近价格也是连续上涨的挺，我表哥说因为疫苗的研发加快，马上就可以公开上市发行，机会难得，投资收益看得见，你倒不如开个户，和我一起做，到时候一起赚钱多好，哈哈（针对聊过一段时间的客户，也且也不拒绝，就是迟迟不开口） 客户问：做这个要多少资金啊？ 参考回答： 大小都应该都可以吧，我自己最开始注入的的是10万美金的。 2、公平透明开放式交易，最小开始注入资金是0.3个比特币2100美金左右，这么好机会我希望你跟我第一次一样先注入10万美元15个比特币抢购的客户问：平台正规吗？ 参考回答： 我做了几个月，都抢购几次了，价格也一直在上涨，没出现什么问题啊，我自己之前也关注了几个交易所，加上有表哥推荐才选择做的。 客户问：这个怎么做？能教教我吗？ 参考回答： 可以直接的回答，这个很简单啊，你有个自己的账户就可以买卖了。 你想拜师啊？（俏皮的回答）3、我以前是将一些资料递交给我表哥，我表哥帮我申请的，我学了不到半个小时就会了，很简单啊！ 平台介绍：AEC Digital Asset是全球知名的数字资产父易所之一，主要提供比特币、瑞波币、以太币、泰达币等一系列区块链资产的币币发行与交易服务，由区块链及数字资产爱好者创办，核心团队来自谷歌、微软、亚马逊、阿里巴巴、IBM.由注册于塞舌尔的AEC Digital Asset公司运营，目前运营中心位于新加坡。国际评级国际评级机构的标准，鉴于AEC Digital Asset交易所平台信用，在很长一段时间的表现为财政弹性稳定，所以评级为AAA级**

**平台官网：**

[**https://51aec.com/login**](https://51aec.com/login)

**比特币兑换网址：**

**日本平台 https://bitbank.cc/**

**马来西亚、新加坡平台：https://remitano.com/cn**

**台湾客户平台：https://www.bitoex.com/**

**印度尼西亚平台：www.indodax.com**

**bitMAX：https://www.bitmex.com/**

**B站：https://bittrex.com/**

**香港地区虚拟货币售卖机：https://www.genesisblockhk.com/hk/our-services/atm-machine/**

**世界性比特币交易平台：https://localbitcoins.com/buy\_bitcoins**

**切单：切单要趁早，深切要切开（故事+感受），慢慢渗透到不离行情和赚钱1切：亮明身份，自己在做投资（前三天任意哪一天都可以切）2切：彼此有无投资，纯外国人的话可以卖表哥带着操作的（七八天后）今晚是发行抢购时间，我要注一下我的投资；本来闺蜜约我逛街的，太可惜了去不了，表哥说今天发行量有限，要提前准备好比特币资金布局，听他消息即时抢购、、、、、、；我要看下我的数字货币的投资；资产配置 像我们中国人都喜欢买房子、做点理财，你们那边的人都喜欢投资些什么呢？3切：晒单/晒行情/晒绩效/晒购物/卖表哥（讲明是怎么跟着表哥玩数字货币的过程，和表哥的关系、在生活中是好友、投资上有很大帮助，讲清楚表哥是怎么对你好的，表哥小时候就是怎么对你好的）发行情价格数据截图根据价格变动我今天赚了5000美金，几分钟时间，感到非常的开心和激动，如果接下来某个月收益达到6万美金打算去旅游，福利院，买包包.**

**第六步：抻资金，抻客户，抻表哥客户问：你说我先拿多少钱做？ 参考回答：你自己看呗，我刚开始是拿的10万美金，兑换15个比特币做的，看到价格一直上涨之后我又加了点，你可以和我一样先做15个比特币试着做，然后等临近公开上市的时候，价格有的上涨趋势是再抓住机会多买点，这样正确且更有意义反正我记得我当时第一次的时候也是小资金试试的，我当时是投资了10个比特币6.8万美金，后来玩了差不多有一个多月的样子，价值对比一算赚了差不多5万美金就又加了一部分资金进去，你的话就看你自己咯。反正赚钱这种事看你自己呗，当然是资金越大赚的也越多咯，你也不可能指望投入一点点资金就赚几十万甚至上百万吧！提示风险，一是看他是不是真的想做，二是让他觉得你是真的把他当朋友抻客户最多抻2次，不能抻得太厉害，要不然会让客户感觉想跟你做很难,把客户给抻死抻客户一定要抻资金，捧表哥，这个很关键，要不然后期很麻烦客户问资金：资金可大可小，不过我个人觉得，资金越大肯定大非农的时候排序就会越靠前面，就像股票的IPO打新股一样，中签的几率就会越大。就算没有中签资金也会全部退还给你。而且表哥那里是100%的准确消息，反正是稳赚不赔的生意，也没有什么风险。我表哥是2011年毕业英国伦敦北 剑桥大学 系经济学 老家湖南人 现就职于新加坡AEC Digital Asset数字资产交易所就职所在地：新加坡职位：首席发行策略分析师/执行官 曾经在英国留学期间帮助上市公司操纵股票一天净赚3000万美金，在曾经被誉为伦敦最具潜力的策略分析师，获得剑桥大学、美国哈佛大学经济学，金融学双硕士学位，后来被新加坡AEC Digital Asset数字资产交易所EE重金聘请担任首席发行策略执行官李雅静的故事记住叔叔是表哥的亲叔叔 叔叔是表叔（这是为了以后推表哥做铺垫）小的时候家里面条件不是很好，爸爸妈妈很早就出去外地工作，一年下来很少会回家看望一两次。 爷爷奶奶去世以后我就一直跟着叔叔生活在一起所以我小的时候就经常和我表哥他们一起玩。叔叔一直都待我很好，为了照顾我叔叔一直到很晚才结婚，那时候我就告诉自己长大以后我从小到大我成绩一直都很好，每次考试总能名列前茅。一直到初中都没发生什么，直到从高中开始一切都改变了。那年夏天叔叔被调到外地去了，家里面只剩下我自己，从那时候开始我渐渐地开始了自己的职业生涯，每天下完课以后，学校的外面总能见到一个扎着马尾辫的小女生背着书包早出晚归。你能想象暴风雨来临的夜晚，一个十六岁的小女孩孤零零的走在山间的情景吗，那那种感觉我一辈子都不想回味，那时候的我感觉到无助，我好害怕。当时我好想找一个肩膀靠一靠，哪怕片刻的安慰也能支撑着我走过那看似毫无尽头又短暂的小路，无数个相似的场景我哭了，我蹲在山间树林的小路边放肆哭。我不知道明天的我还有没有坚持下去的勇气。这样跌跌撞撞三年的时间转眼就过去了。在我高中做家教的三年中，我也会接触到很多有钱人，空闲的时候偶尔也听他们讲自己如何经商，如何管理公司，如何做资本运作，如何投资，虽然那时候听不懂他们在讲什么，可也学会了些，于是我用我人生中赚的第一笔钱开了个股票账户，开始跟着学炒股票。后来我考上了大学 爸妈也没有在出门打工 而我选择了出国留学学经济和艺术设计，家里面虽然觉得我是一个女孩子但是也没太多反对，也支持我学这个专业~~~~~当时是2012年6月23日我清楚的记得，和交往了3年的男朋友分手了，几个月都是浑浑噩噩的，后来发现不能这么颓废下去了，不能为了一个男的自暴自弃，于是开始和父亲学习怎么做生意，我家里当时也是做服装的，我大学读的专业也是艺术设计，学了一年父亲资助我80多万，我开始创业。由于我学的专业和服装正好相辅相成，我就开始有想法创新。我联系了几个以前大学的同学，邀请他们加入我的团队，运用我和父亲学习一年结交的人脉开始推广我的私人订制，准备向中高端靠近。当时为了结交更多的有钱客户，我经常去参加一些商务交际，酒会，舞会，这样我的第一批客户就这样产生了，当时真的很辛苦，可以说是看人笑脸。在我的努力下，可以说发展的很快，我的这个私人订制理念是成功的，高端社会人士很喜欢这种私人定制，当然这也跟我们的设计师经常出去学习新的知识有关。由于事业稳健的发展，在2014年我学会了炒股，当时在股市赚了点小钱，就以为自己非常厉害，不把股市当回事，这种情况维持了大概一年，15年遇上股灾，真是让我损失惨重！当时炒股的我已经走火入魔，直接导致我亏损了200万。从那以后我就再也没有炒股了，也发了誓不再碰股票。由于当时亏损的严重，家里人都知道了，父母虽然责怪我，可是他们还是拿钱出来帮我服装店继续维持下去，当时我真的是觉得对不起他们，非常自责。这种情绪一直持续到过年，当时我和姑妈在打麻将，听他说自己的儿子在AEC Digital Asset数字资产交易所当首席发行策略执行官，还带她赚了很多钱，当时我就觉得我和表哥比真的很不如，他带父母赚钱，而我却要父母替我填补空缺我真的很没用，当时就想了解下表哥如何带姑妈赚钱的。后来我知道是表哥在教姑妈玩数字货币，他有内幕消息，可以带着姑妈赚钱，当时我觉的这和炒股没什么两样，很反感。后来姑妈看我这么有偏见就和我理论，也可能是她知道我股票亏钱的事情故意和我说的吧，现在想想有这种可能。后来姑妈叫我了解数字货币，就让我和我表哥联系了，说实在的，我对这个表哥的印象很模糊，他很小的时候就已经出国留学了，一直都没联系。后来经过交谈才知道，表哥很厉害，获得了剑桥大学经济学双硕士学位，在国外投行小有名气，后来被新加坡AEC Digital Asset数字资产交易所挖出担任首席发行策略执行官。所以经济方面只要一有事我就去请教他，如何赚钱和投资。 他很耐心地替我解答问题，也为我以后规划了很多。于是我就靠表哥的职位之便开始了解数字货币，后来就开始玩了，第一次投了8.8万美金，数字货币这个投资利润很高，基本上一晚上可以翻1倍资金。我就靠表哥的消息和他给我的内部账号可以提前进场操作，赚了许多钱，他后来也叫我投资一些其他的产业，如汽车，酒店，房产等。所以我非常的感谢我表哥，他就是我的贵人。**