一.初步认识：基本感情培养，通过客户的兴趣爱好，头像，帖子找共同话题，让客户愿意跟我们聊天，愿意跟我们做朋友。接下来是铺垫自己，并树立自己的形象，可以通过自己的兴趣爱好来铺垫自己，可以通过做公益来树立自己的形象。

二.基本信息套取

1.工作：工作分为两种，第一种是打工，打工的可以了解客户是什么职业，了解客户的打工年限，做了多久，刚开始打工肯定是没什么积蓄的，如果打工了10年以上肯定是有些存款，还要了解客户的工种，是做什么职位。第二种是老板，也是一样要了解客户的公司是什么公司，开了多久，每个月的开支，有多少员工，刚开始成立的公司肯定是肯定把自己的积蓄都投入了进去，如果公司成立了5年以上肯定是盈利的，不然公司开那么久不盈利也不会一直做下去。不要的职业客户：海上工作者，美国大兵，战地医生，律师，金融顾问，黑人。

2.家庭：首先了解客户的婚姻状况，看客户是否已婚，还是未婚，离婚，丧偶。已婚的一定要了解客户是否是妻管严，了解客户的家庭成员，父母，兄弟姐妹。了解客户父母的工作，兄弟姐妹的工作，有孩子的了解客户孩子上的是什么学校是否在贵族学校里面读书，能送进贵族学校里面家庭条件肯定不错。

3.时间：时间分为两种，工作时间跟休假时间，这个我们一定要了解清楚，不然以后切客户的时候客户没空，下一次我们想延续这个话题目的性就会很强。

4.资产：资产分为两种，第一种是固定资产，房子，车子，店面，土地，公司等不容易变现的东西。第二种是虚拟资产，存款，股票，外汇，基金，数字货币，401k退休计划等容易变现的东西。

5.投资经历：投资经历分为两种，第一种是实体投资，公司，房子，餐厅等

第二种是虚拟投资，股票，外汇，基金，数字货币。首先要问客户有没有投，如果客户有投的话我们要了解客户是自己投还是跟别人投，如果跟别人投我们要了解是内幕消息还是分析师。我们要跟客户反着说，这样可以在以后我们切客户的时候更有说服力，还要了解客户投了多久，投了多少钱，投资时间，是否有盈利。

套取客户的信息需要用我们自身的包装故事去打比喻，然后反问客户

三.筛选：套取完客户的基本信息之后我们要开始进行第一波筛选，感情，时间，资金。没有资金的直接不要，没有感情的继续增加感情，没有时间的我们继续了解客户的时间。满足这三点之后我们就开始进行一个小切

四.小切一：让客户知道我们在投资外汇

1.我现在在家里，今天刚好没出门，现在正在看国际财经新闻，了解国际货币信息，这有利于我的外汇投资

2.现在刚好我在看K线图，了解汇率波动，这有利于我的外汇投资

假如客户一直问，尽量不要回答，转移话题

五.小切二：让客户知道我们在外汇中赚钱

1.包装闺蜜送礼，提前铺垫闺蜜的人设，闺蜜四年前她跟他前夫离婚了，原因是她前夫出轨了，而且他前夫还喜欢嗜酒，有时候喝完酒回家，还会家暴，我很庆幸她能早点认清她前夫，早点分开。她离婚后不久，她的股东发生了一些事情，他们需要撤回股份。闺蜜别无选择，只能购买所有股份。这导致她化妆品店的流动性不足，最终导致了破产，欠下了 350万美元的债务。那个时候，闺蜜觉得天快塌了，在最艰难的日子里一直陪着她的是我。最后，我请我姑姑帮忙，她跟随我姑姑投资短期外汇。到目前为止，她还清了350万美元的银行贷款并且重新开了一家更大的化妆品公司。今天闺蜜要我和她一起逛街，说她想给她的朋友买礼物，并说她朋友的身材与我相似，所以她请我帮忙选择，然后我陪着她买了一个包包，但是当我离开时，她把包包给了我，说这是给我的礼物。我也很惊讶，她说她感谢我之前给她的帮助。

2.包装姑姑送礼，提前铺垫自己之前投资股票失败的经历，遇见熊市亏了很多钱，我的姑姑知道后告诉我股市赚钱的基本都是机构跟私募，散户想赚钱太难了。并且在姑姑的建议下转投外汇。姑姑下个月过生日，因为姑姑没有女儿，一直吧我当做自己的亲闺女，为了感谢姑姑这么多年对我事业帮助，并且带我在投资外汇收益非常不错。我打算送姑姑一个手表，问客户有没有什么好的推荐，从客户的推荐中可以看出客户的质量。因为有钱的客户跟没钱的客户推荐的产品价格肯定是不一样的，这时候我们还可以顺便套取一下客户平时对高端产品的品味。

3.发图，跟客户聊天的时候突然说姑姑来电话了，过几分钟再回复说姑姑告诉我外汇信息，AUDUSD上涨，看客户怎么回答，再过十几分钟晒出盈利图，看客户怎么回。要根据客户的资金流大小发送盈利图的大小。

切完以上三点之后如果客户表现的有兴趣的话我们就可以改变称呼（叔侄，恋人，师生）让感情升温。并且建立共同目标，基金会或者游艇豪宅等。

4.包装自己，白富美，傻白甜，可以通过参加公益活动来树立自己的形象

5.包装姑姑，美国哈佛大学金融系毕业，在华尔街工作很久，之后被新加坡政府金融中心高薪聘请回来当负责人，因为工作性质的原因，不能透露姑姑的名字和照片。

6.包装行情，我的姑姑告诉我下个星期会有行情，勾起客户的赚钱欲望，告诉客户行情很少，一个月最多只有两三次，体现行情的稀缺性。因为不能确定行情的具体时间，所以我的资金一直放在平台中，有急用的时候可以随时取出来用。

7.包装平台，为什么选择凯撒公司，香港是世界金融中心，姑姑以前在华尔街的同事在该公司工作，这家公司在香港的信誉很好，姑姑也经过实地考察之后才选择这家公司。

8.包装入金，姑姑告诉我说下个星期会有行情，让我告诉闺蜜提前准备好资金，我陪闺蜜去银行转钱，结果银行经理知道这笔钱是用来投资外汇之后卡住了这笔资金，因为他不希望我们去投资其他银行的产品，导致闺蜜错过了那一次的行情，损失了很多钱。

客户出意向之后我们不能马上答应客户，要告诉客户需要先征求姑姑的同意，我会把你的情况告诉姑姑。然后过一天再告诉客户姑姑答应了，目的是为了吊大客户的兴趣，让客户求着我们赚钱

六.第二轮筛选：时间，感情，资金，意向

没意向的继续培养，没资金的就逼客户去借，去贷款，去抵押房子，没感情的增加感情，没时间的了解时间

七.小切三：让客户知道外汇是如何盈利的

1.我们的产品是MT5，我们平台一个赢利点是2美金，别的平台是1美金。一手是333美金，手续费是一手10美金，别的平台是15美金。

盈利金额计算=（卖出-买入）\*2\*手数-手续费

给客户讲解如何盈利的时候要跟客户互动，客户算对的时候要夸客户聪明

2.操作模拟账户，蓝色按钮buy是上涨，红色按钮sell是下跌，中间是购买手数

3.带内幕消息操作，例如客户这次购买200手，盈利了四万六，我们要告诉客户，亲爱的很可惜，你使用的是模拟账户，如果你使用的是真实账户，那么你今天就赚了四万六，我希望你下次不要错过行情，每一次错过都是很大的损失

八.开户

1.包装客服，亲爱的，我把我的客服专员Lisa推荐给你，因为我是平台的超级VIP客户，你跟客服说是我推荐的，这样你也可以享受超级VIP的服务，进行一对一的服务。

2.推客服，亲爱的，开户需要向客服提供姓名，国籍，电话号码，邮箱，身份证或护照或驾照的正反面拍照。之前是姑姑给我推荐的Lisa，我当时也是按照Lisa的提示一步一步做的。

3.开户完成，亲爱的，你开户完成了吗，你可以查看你的邮箱是否收到账号信息，你知道如何登陆MT5真实账号吗？客户登陆上去之后跟客户说，亲爱的很可惜，我们现在只差最后一步，不知道你能否在姑姑下一次告诉我行情消息之前准备好。