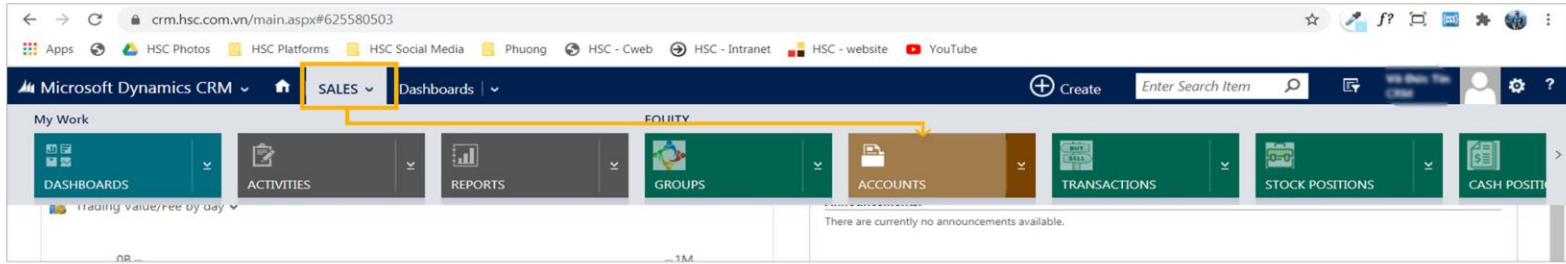
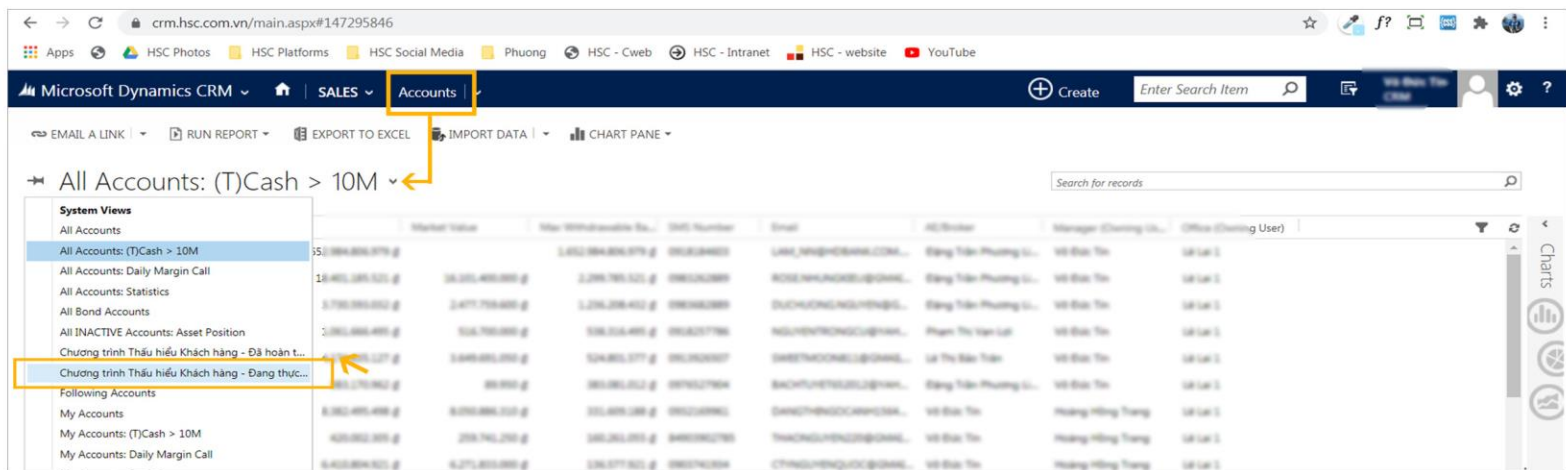


HƯỚNG DẪN NHẬP THÔNG TIN KHÁCH HÀNG

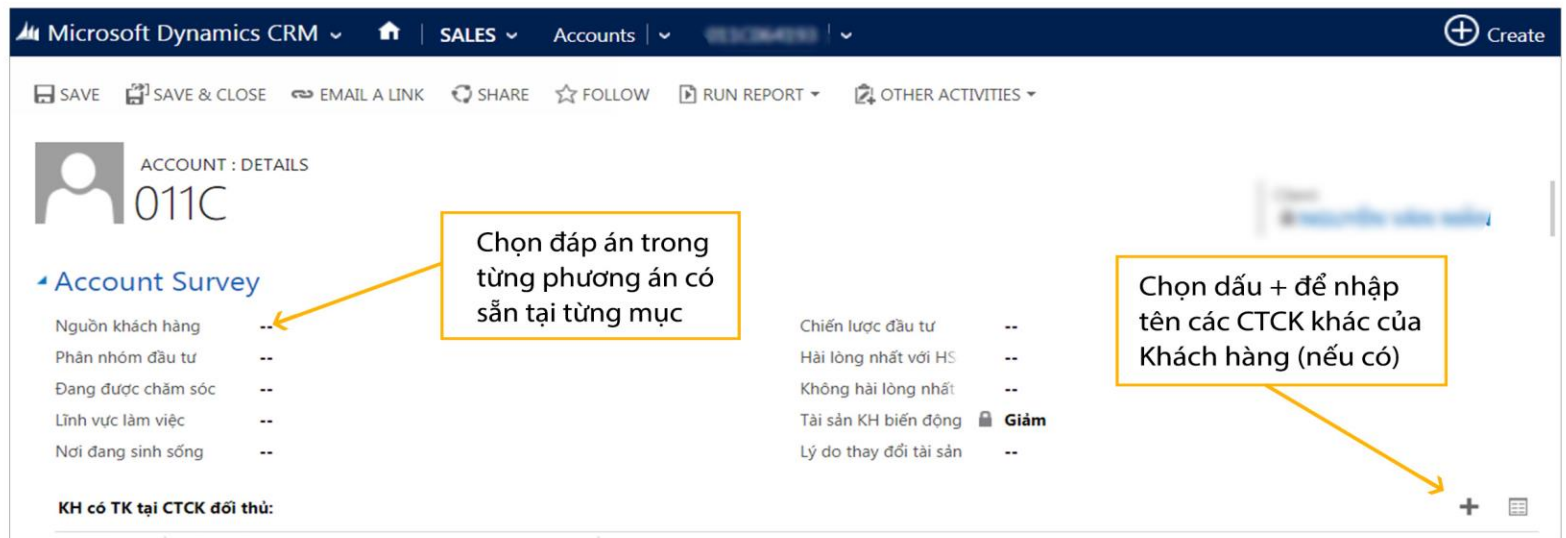
Bước 1: Đăng nhập => Sales => Account



Bước 2: Từ Account chọn Chương trình Thấu hiểu Khách hàng – Đang thực hiện



Bước 3: Chọn tên từng Khách hàng và nhập dữ liệu theo các phương án có sẵn:



Sau khi hoàn thành chọn Save và quay trở lại Danh sách khách hàng để nhập thông tin cho các khách hàng tiếp theo.

Những Khách hàng đã hoàn thành, sẽ được chuyển qua Mục: Chương trình Thấu hiểu Khách hàng – Đã hoàn thành.

DIỄN GIẢI THUẬT NGỮ

1. Khách hàng vắng lai đến HSC: là những khách hàng tự tìm đến chi nhánh HSC để mở tài khoản và được giao cho môi giới chăm sóc

2. Phân nhóm đầu tư:

- *Nghiep dư:* là những khách hàng thực hiện việc đầu tư chứng khoán không thường xuyên.
- *Chuyên nghiệp:* là những khách hàng coi việc đầu tư chứng khoán là hoạt động kinh doanh chính của mình, được thực hiện một cách chuyên nghiệp.

3. Chiến lược đầu tư:

- *Lướt sóng:* là tận dụng những biến động lên xuống của các cổ phiếu hoặc thị trường trong một khoảng thời gian ngắn để thu về lợi nhuận
- *Giá trị:* là tìm mua những cổ phiếu thấp hơn giá trị thực của cổ phiếu, đợi thị trường nhận ra và thu về lợi nhuận. Đầu tư giá trị là một chiến lược đã được chứng minh hiệu quả trong lâu dài, và mang lại nhiều lợi nhuận cho nhà đầu tư.