

一站式基金销售牌照转让

| | |
|------|--------------------------------------|
| 产品名称 | 一站式基金销售牌照转让 |
| 公司名称 | 乾仁（北京）企业咨询集团有限公司 |
| 价格 | 7.00/个 |
| 规格参数 | 转让周期:半年到一年 注册地:北京 注册资金:2000万左右 |
| 公司地址 | 通州万达广场B座2315-2316 |
| 联系电话 | 15300051997 |

产品详情

====一站式基金销售牌照转让====

---谁和我一样用功，谁就会和我一样成功---

所以，基金营销是基金销售机构从市场和客户需要出发所进行的基金产品设计，销售，售后服务等一系列活动。

销售机构为了追求利润*大化而采取的一种营销策略!!从近期基金公司营销手法来看，可以将基金营销分为“打包销售”、“借力使力法”三大招术。

所谓“打包销售”，通常是“新瓶装老酒”，将原有的几款基金产品打包“并冠以一个酷炫名称，以吸引眼球，也可以说是“品牌”策略。“打包销售法”日渐流行，华夏、南方、鹏华、国泰等基金公司纷纷采用这一模式。例如，国泰“北斗七

不同类型的基金:华夏基金将指数基金全部整合起来，通过指数基金家族”进行宣传南方基金的纵贯线”鹏华基金的横贯线”也采用类似手法。

打“亲情牌”是基金定投的**策略。如上摩根“亲子定投”和招商基金“定投宝宝”都是亲子路线，广发基金的定投口号“定投一家”，易方达基金更是将其定投品牌命名为“让时间沉淀爱”

借用名人效应是近几年流行的一种营销手法。鹏华基金管理公司邀请歌手伍佰相当鹏华中证500指数基金形象代言人，引起强烈反响。大成基金买下《建国大业》片头广告，轰动一时。还有基金公司冠名歌手演唱会，这些都属于“借势营销”法。

越来越多的投资者在参加基金公司举办的宣讲会时发现，除了基金产品推介材料，经常在宣传袋中还放着一本“基金营销

选的书。从*开始的普及理财知识的入门书到介绍投资师的传记，现在发展到养生方面的保健书，其至一些基金

合发行系列丛书。随着基金公司营销思路的拓宽，以书为媒成为很多公司的新招数。
转让一家基金销售的牌照，我们已经做过基础的背调了，公司干净，无债权债务纠纷，
如果您想做基金销售这个行业的板块可以随时联系我们乾仁集团为您提供一站式服务