



成为IB的终极指南

学习如何开始、发展和加强您的中介经纪业务。

损失可能超过初始投资。

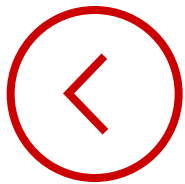
www.tickmill.com



|

目录

简介 第03页 >	谁能成为中介经纪人? 第04页 >	中介经纪人具体做什么, 他们是如何获利的? 第05页 >	谁能成为中介经纪人? 第06页 >	中介经纪人如何赢得客户? 第06页 >	哪些沟通渠道为中介经纪人开放? 第07页 >	社交媒体对中介经纪人的好处。 第08页 >
中介经纪人的理想客户是谁? 第09页 >	什么是高级交易者? 为什么他们是最好的客户? 第09页 >	如何将兴趣各方转换为活动客户。 第10页 >	如何维持活跃客户。 第11页 >	维持客户计划。 第11页 >	创建中介经纪人业务计划。 第12页 >	中介经纪人的新机会。 第13页 >
作为一个介绍经纪人的成功秘诀。 第14页 >	满足客户需求。 第15页 >	与有信誉的经纪商合作的好处。 第16页 >	关于Tickmill。 第17页 >	交易条件 第18页 >	成为Tickmill介绍经纪人。 第19页 >	教育 第20页 >



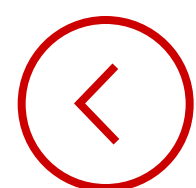
简介

中介经纪业是一个令人兴奋的新领域,各种技能的交易者都可以从中获得回报。介绍经纪人的工作是补充交易的一个很好的方式,它甚至可以作为一项独立的业务。在本电子书中,我们将让您彻底了解中介经纪的世界,帮助您准确理解这个令人振奋的岗位,它是如何工作的,以及如何从参与中获益。

凭借大量的行业见解和有用的知识,这本电子书可以成为任何有兴趣进入介绍性经纪行业,并将其外汇业务推向下一等级的人的完整指南。

一如既往,我们感谢您的反馈,并期待听到您对所含信息的任何想法或建议。

Tickmill研究小组



什么是中介经纪人？

在线交易的蓬勃发展为市场开辟了一个新的充满机遇的世界。零售交易者现在可以像投资银行和其他大型机构一样，从货币市场的波动中获利。随着近年来零售贸易的增长，又一个新的契机出现：中介经纪人或IB。

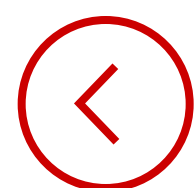
中介经纪商最初始于大宗商品期货市场，如今在现货外汇市场上越来越受欢迎，因为该行业近年来成交量激增。

很多人虽然没有正式身份，但其实已经这样做了。例如，交易商通常会告诉他们的朋友他们在某个经纪商那里有过愉快的交易经历，建议他们的朋友也成为其客户。不过，他们也可以与经纪商签订正式协议，成为中介经纪人，并以正式身份引进客户。

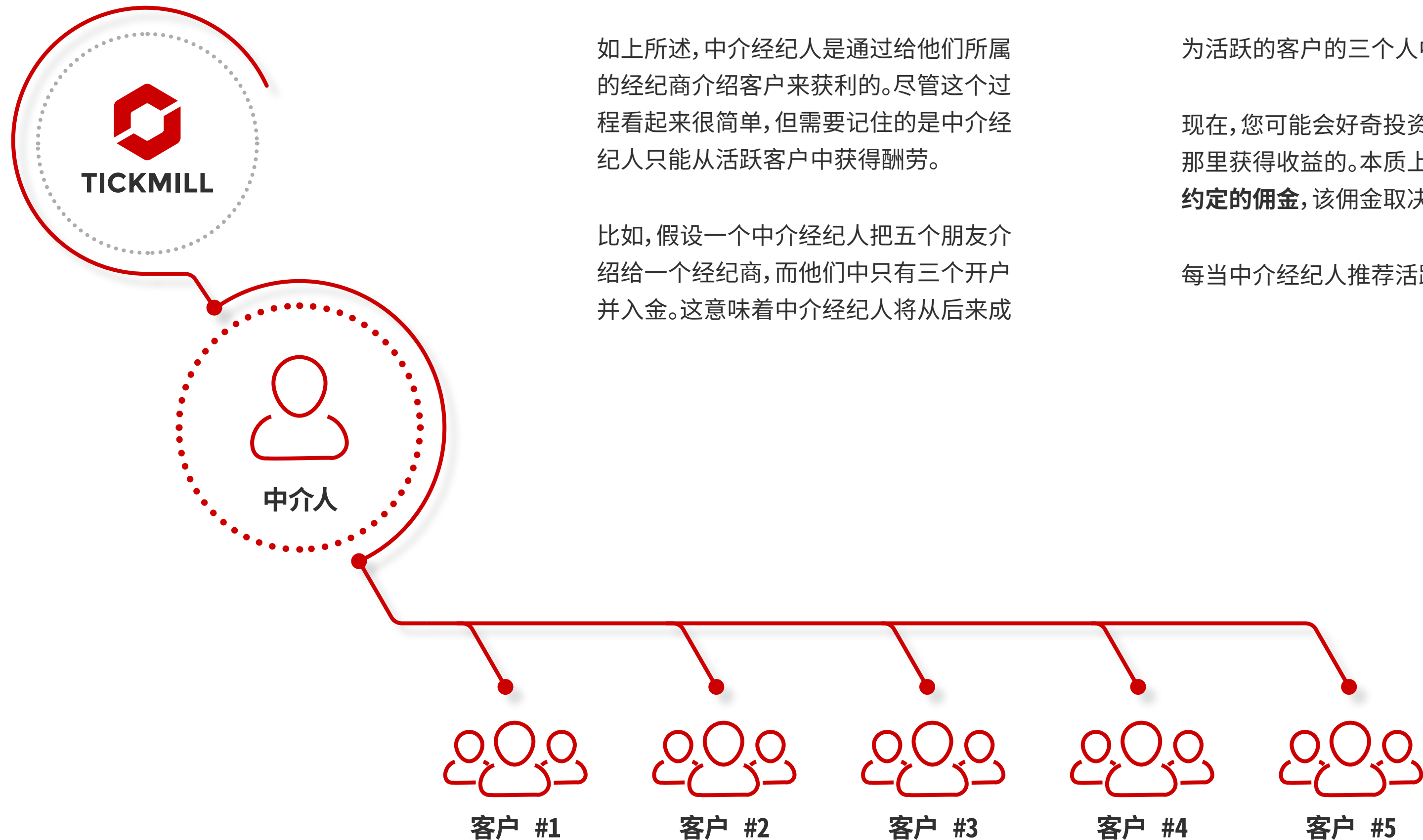
随着近年来外汇零售业的迅速发展，以外汇教育、分析和信号服务为基础的部分行业也在快速发展。资深交易商可以分享他们的**市场分析**，并参与**在线教学**；一些交易者也可以分享他们的交易，以使用户可以追踪他们的活动。传统上，这些交易者通过自己的**网站**提供服务，利用**社交媒体**和**口碑**来获得新的客户。

经纪业的引入为愿意提供服务的交易者创造了大量的机会，因为他们现在可以与信誉良好的经纪公司合作，获得客户，并利用更好的资源进入更大的市场。

“
简单地说，中介经纪人是为
经纪商介绍新客户的代理
人。”



介绍经纪人具体做什么,他们是如何获利的?



如上所述,中介经纪人是通过给他们所属的经纪商介绍客户来获利的。尽管这个过程看起来很简单,但需要记住的是中介经纪人只能从活跃客户中获得酬劳。

比如,假设一个中介经纪人把五个朋友介绍给一个经纪商,而他们中只有三个开户并入金。这意味着中介经纪人将从后来成

为活跃的客户三个人中获得佣金。

现在,您可能会好奇投资银行是如何从活跃的客户那里获得收益的。本质上讲, **中介经纪人协议会指定约定的佣金**,该佣金取决于其中一个客户的交易量。

每当中介经纪人推荐活跃客户时,他们将开立账

户并开始交易。然后,活动客户端将开始打开具有特定交易量的交易,例如1手。因此,当被推荐的活跃客户进行交易时,经纪商将根据活跃客户交易的数量向中介经纪人支付佣金。数量越大,中介经纪人的佣金就越多。通常情况下,中介经纪人将按其推荐客户的每手交易支付一定的佣金。

准备好开始赚取佣金了吗?

请在此开立您的中介经纪人账户

谁可以成为中介经纪人？

好消息是任何人都可以成为中介经纪人。无论您在金融行业拥有多少经验,如果您拥有适当的支持、资源和工具,即使是那些几乎没有经验的人也能取得成功。

最初,最成功的中介经纪人是**活跃的高级交易者**。能够以有用和引人入胜的方式分析市场的交易者通常会发现他们能够利用**他们的专业知识**来吸引更多的潜在客户。

许多成功的零售交易者已经能够作为中介经纪人在其常规角色之外建立稳固的业务,专门为其指定的经纪公司的客户提供分析服务。

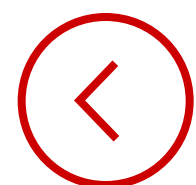
中介经纪人如何赢得客户？

刚开始发展网络的中介经纪人可以直接推荐他们认识的客户。当他们认识的人给他们推荐时,客户更有可能向经纪商注册,同时也能够更容易及时询问信息和建议。

虽然这种方法的成功率较高,但由于交易者能够信任向他们推荐的人,因此中介经纪人只能提供有限数量的客户。

并非所有的中介经纪人都只局限于小规模范围,许多零售交易商已把介绍经纪人作为补充交易收入的一种方式。通过互联网,介绍经纪人能够向更广泛的受众宣传他们的服务,从而获得更多的推荐,活跃的客户和佣金。

社交媒体已成为介绍经纪人推广其服务和吸引新客户非常重要的工具。我们将在稍后分别讲解吸引客户的不同方法。



哪些沟通渠道对中介经纪人开放？

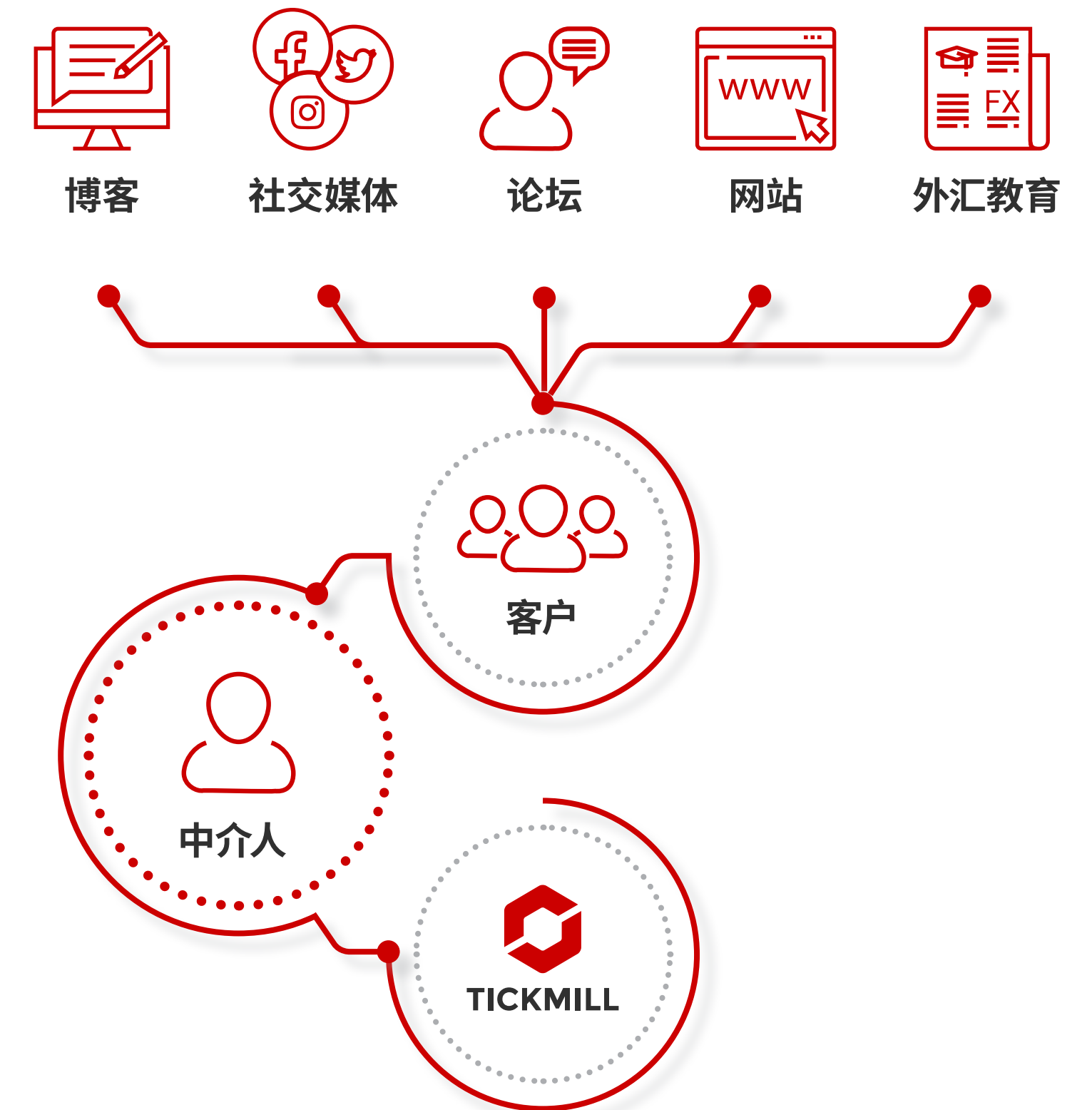
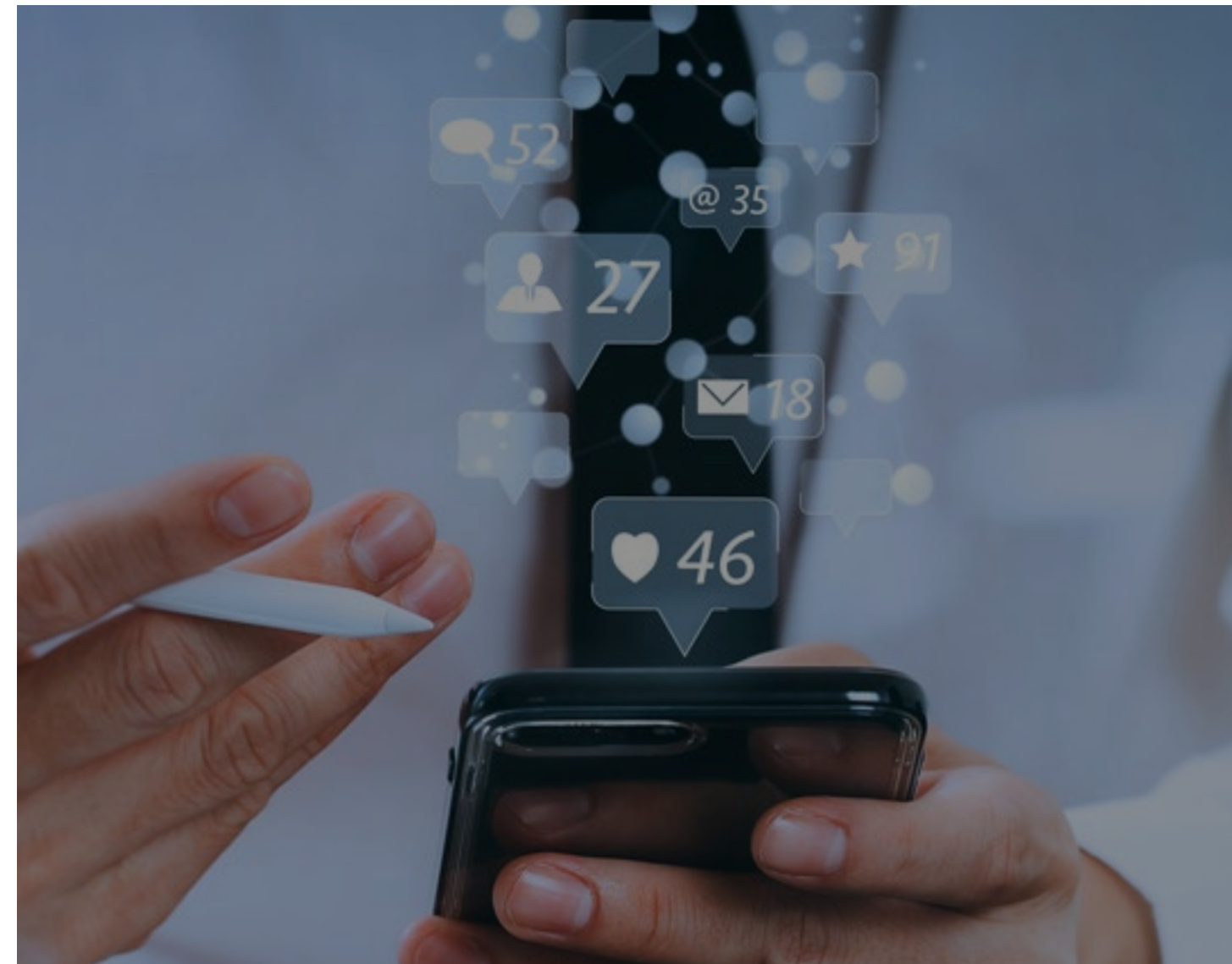
当涉及线上宣传时,互联网提供了无限的沟通方式。首先,中介经纪人可以创建一个网站,利用网站作为登陆页面。他们可以提供与交易相关的内容、提示、技巧和信息。然后,他们可以生成一个所吸引客户的邮件列表。

社交媒体也是接触潜在客户的有力工具。除了能够吸引交易者眼球的

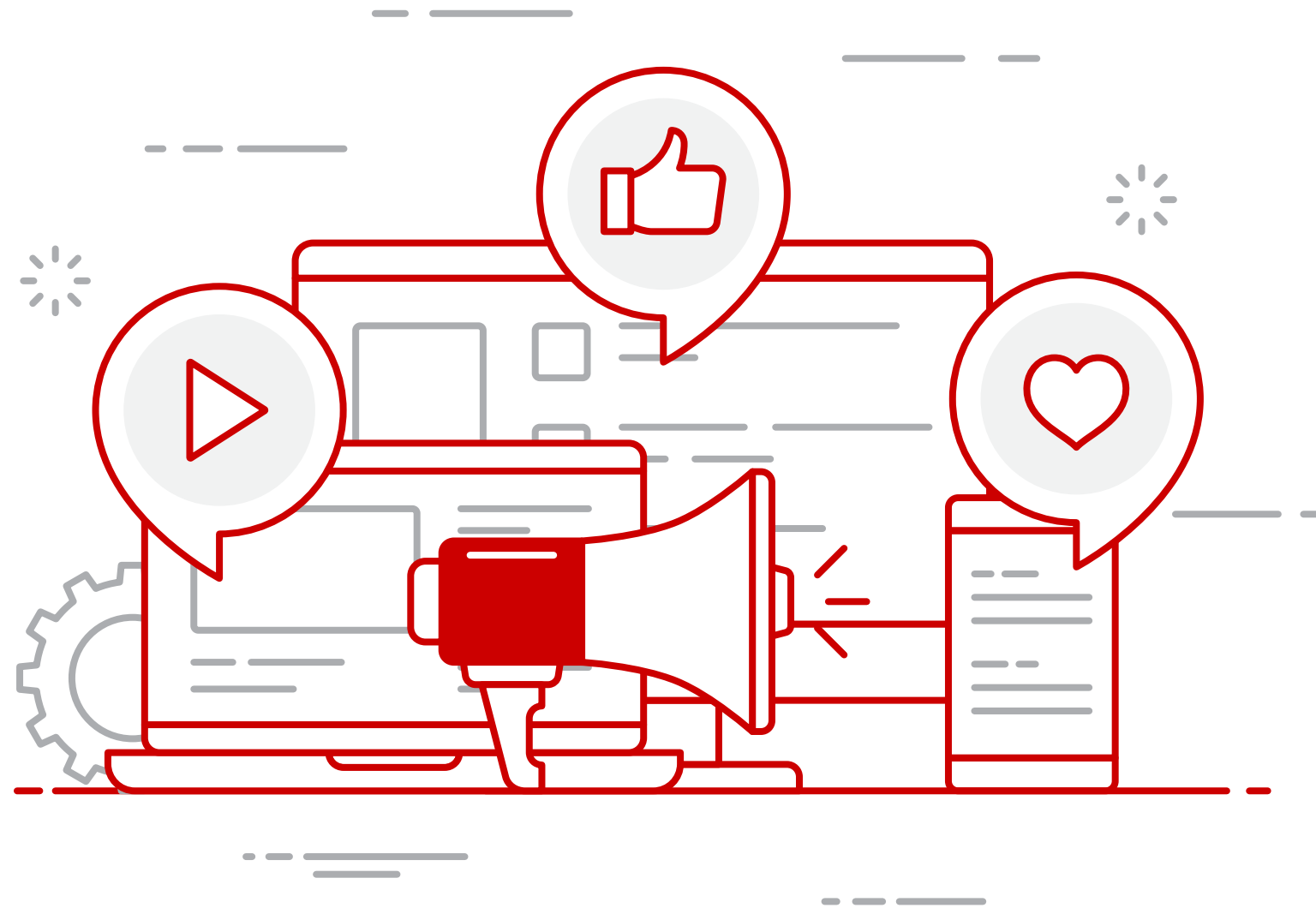
SM平台上的群体和页面之外,WhatsApp,Telegram和We Chat也是吸引潜在客户的强大工具。

IB业务的传统基石是许多流行的交易论坛。**与其他交易者互动并展示其对市场的准确了解是建立良好声誉的有力方式。**许多新交易者在交易论坛上学习,并且中介经纪人能够一直通过这些网站获得客户推荐。

除此之外,许多中介经纪人通过**社交媒体与客户进行交流,宣传他们的服务以获得新的客户。**就通信渠道而言,主要的交流是通过邮件,Facebook, Twitter和最近发展起来的社交媒体渠道Instagram 和 snapchat。



社交媒体对中介经纪人的好处



社交媒体源源不断的崛起为中介经纪人带来了巨大的机会。中介经纪人的广告宣传服务和吸引客户并非易事。在过去,中介经纪人必须利用他们的网站和建立电子邮件列表(或支付列表,这可能是昂贵的)的缓慢过程来组建一个坚实的客户群。然而,社交媒体彻底改革了这种方式,实现了内容的共享。对于中介经纪人而言,这些内容最终有利于他们获得客户。

社交媒体的主要好处是可以轻松分享内容并吸引新的受众。例如,在Twitter, Facebook和Instagram上,帖子可以被任何用户转发,这使得中介经纪人有机会**提高他们的线上曝光度并获得更多潜在客户**(更大范围)。

现在,所有社交媒体平台都会提供商家账户,供您投放广告。这些广告也可以投放到您选择的特定受众,比如您可以指定国家、性别、年龄、兴趣等。

例如,您经常在Instagram上发布技术分析作为吸引推荐的方式,但是您希望增加曝光率。您可以针对在英国的年龄在20到50岁之间,并且对金融和交易感兴趣的男性制作针对性广告。

这种有针对性的广告创造的机会证明社交媒体是中介经纪人的宝贵工具。您还可以把控预算,以确保支出和收入平衡,并做相应调整。

一旦中介经纪人能够拥有自己的业务,他们也可以使用社交媒体的付费功能。

谁是中介经纪人的理想客户？

当然所有生成的客户都对中介经纪人有利,但是高级交易者发挥的作用更大。致力于将高级交易者转变为活跃客户比吸引新的或者缺乏经验的交易者更有价值。

已经建立强大的客户网络

现在开始推荐吧！

什么是高级交易者,为什么他们是最好的客户？

高级交易者是那些在市场上活跃了五年或更长时间的交易者。通常情况下,这些交易者经历了亏损、调整策略和磨练技能的过程。趋向于拥有更高水平的资本和更一致的交易方式,与新交易者相比,高级交易者提供了更长远的关系前景。许多新的交易者一开始投入较小的存款,并且经常会对在学习过程中不可避免的损失感到沮丧。除此之外,高级交易者通常拥有更好的联络人群,即其他高级交易者。因此,将高级交易者变成客户可以带来更好的潜在客户流,与更多可以带来收益的关系人群建立联系。



如何将兴趣客户转换为活跃客户？

到目前为止，我们已经讨论了中介经纪人的作用以及他们获得客户流的方式。但是，正如我们所概述的那样，中介经纪人只能通过他们给指定经纪商带来的**活跃客户**交易者获得报酬。那么，中介经纪人如何将一般兴趣客户转变为付费客户？

大多数中介经纪人会在线宣传一定水平免费的但是有价值的内容。这可能是每个人可获得的从每周的一般市场前景到一些具体的交易想法。然后，中介经纪人将指明，任何成为经纪商活跃客户的交易者都将获得**独家资料**，比如：内容的质量，数量和独特性。

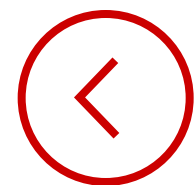


例如，假设中介经纪人的免费公开内容包含一周开始的15分钟视频，提供广泛的市场前景并强调一些交易想法。然后每天中介经纪人可能会发布一个图表，概述一些基本分析或兴趣水平。

然后，中介经纪人可以在每周开始时提供一小时在线互动研讨会，并向成为活跃客户的任何交易者提供具体的交易指导。每天，客户将收到有关具体交易想法的通知，并且还可以访问聊天室，在那里他们可以与中介经纪人讨论市场情况。

提供诸如此类的增值服务是将兴趣客户转化为活跃客户的绝佳方式。

最终，将交易者转变为客户的最有效方式是提供一些基础性服务，以及为活跃客户提供更高水平的服务。



如何留住活跃客户？



重要的是要记住,即使您成功将感兴趣的各方转变为活跃的客户,工作也没有结束。请记住,作为中介经纪人,您的佣金来自于活跃客户的每一次交易金额。因此,一旦您实现了客户转换并且他们已经入金并开始交易,那么客户交易持续时间越长,交易量越大,中介经纪人就越受益。正如我们之前讨论那样,高级交易者能创造更好的活跃客户,因为通常他们的交易寿命更长。但是,中介经纪人也可以帮助客户保持活跃。

提供富有洞察力,可操作的交易分析是帮助客户活跃并让他们持续交易的好方法。许多交易者受益于教学和指导,无论是以每周或每日交易想法分享的形式,还是更具互动性的教学,如Skype电话和线上研讨会为交易者提供持续支持,都是留住活跃客户的最佳方式。

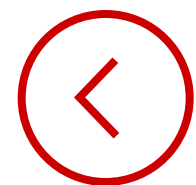
另一种让客户保持活跃的好方法是随着时间的推移提供更高水平的服务。这可能意味着从增加网络研讨会或交易想法的数量,到一对一的会议的变化。请记住,只有客户认为您的服务有价值,他们才会继续保持活跃。因此,中介经纪人需要确保他们的材料保持一致的产出水平,并且他们非常重视客户服务,以便与客户保持良好,专业的关系。

维持活跃客户计划

商务计划的最后部分会概述维持活跃客户的策略。一旦客户与经纪商签约,重要的是中介经纪人保持一致的客户服务水平,使客户满意并进行持续交易。低水平的中介经纪人将专注于高频交易而不考虑结果,只想在交易者关闭账户之前赚取最后的佣金。然而致力于提供持续高质量的服务,从而使每个交易者受益是一个更好的商业模式,这样可使客户活跃时间更长。

留住活跃客户的技能已经拔得头筹？

单击此处打开您的中介经纪人账户



创建中介经纪人业务计划

成功的中介经纪人可以保持良好的收入水平。但是,如果交易者希望在这个领域取得成功,那么有组织的计划则非常重要,就像任何企业需要一个商业计划一样。这个商业计划应该详细说明从成为中介经纪人的第一天起,您将如何发展您的业务,实现特定的目标,例如每月赚取一定的佣金,与一定数量的活跃客户合作,等等。

业务计划应包含下几个方面:

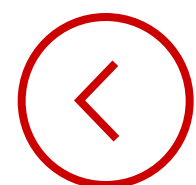
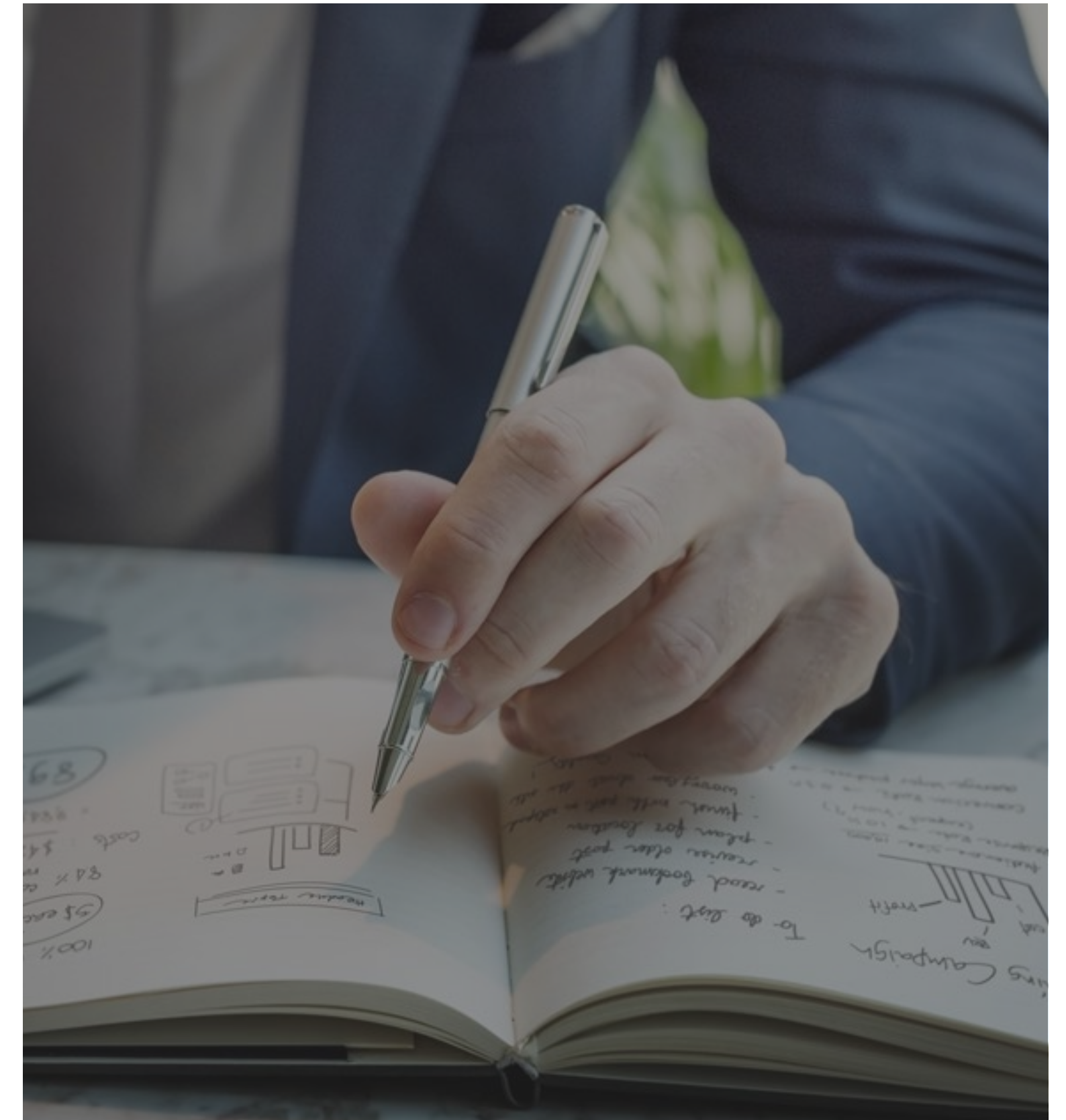
建立意识和激发兴趣,重点是开发一个专业的网站并建立各种社交媒体简介,您可以使用这些介绍内容去吸引不同的受众。所有公共网站和个人资料应清楚地叙述您的服务及其为客户提供的好处,同时包括指定经纪商的链接。

- A 激发意识和兴趣**
- B 将兴趣客户转变为活跃客户**
- C 维持活跃客户**

激发兴趣,您需要考虑为潜在客户提供的特定内容,发布内容的频率以及与客户进行交流的频次。您需要确保您能有效地管理所有社交媒体渠道并使其保持更新。

一旦您了解了各种沟通渠道,提供的内容以及激发兴趣的方式,那么您需要考虑如何将这种兴趣客户转化为活跃客户。这需要花费时间来制定有效的策略,例如提供优质内容,更好的互动,更高水平的服务,以把感兴趣的各方转变为活跃的客户。

通过创建用户资料来对不同类型的交易者进行分类也可能是一种有用的方式。这些用户资料概括了目标交易类型的基本特征,例如交易策略类型或经验水平。然后,您可以定制内容,以吸引特定类型的交易者访问您的网站。



中介经纪人的新机遇



随着零售市场的持续扩大和技术的不断发展,中介经纪人的机会也不断涌现。传统上,中介经纪人仅限于提供分析,交易信号和教学,许多中介经纪人现在开始提供更加简化的交易服务。EA和交易算法的大量涌现意味着许多中介经纪人现在能够通过其指定的经纪商为客户提供自动交易服务。

例如,假设中介经纪人开发了一个持续盈利的提供访问权限的EA,交易者不是通过支付费用来访问EA,并将其安装在MT4平台上,而是通过中介经纪人的经纪商开设账户来访问中介经纪人的EA。然后,中介经纪人将在其EA的用户每笔交易中获得佣金---这为中介经纪人开辟一个全新的市场。

一些人有时和意愿去学习如何交易,并希望接受定期分析和教学。然而,一些交易者只是想赚钱,并且认为自动化程序是一个更有吸引力的选择。



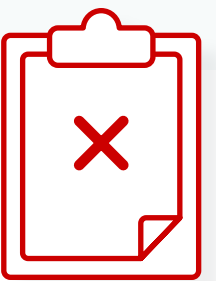
成功中介经纪人的秘诀

要这样做



- ✓ 提供有价值的信息。满足客户需求。
- ✓ 接触更多潜在客户。
- ✓ 有选择性。为您的目标客户提供定制的有吸引力的服务。
建立长期关系, 通过始终跟进, 确保可靠性来获得信任。
- ✓ 本地化。用正确的语言为目标客户提供适用的资源。
- ✓ 达成交易: 旨在转化客户。
- ✓ 始终如一。如果您正在使用论坛, FB, 其他SM频道等, 应该使其保持更新。
- ✓ 与优秀的经纪商合作。这是确保未来成功的主要途径。

不要这样做



- ✗ 立即直销。花点时间了解客户的需求。
- ✗ 过于激进。
- ✗ 承诺或保证履行义务。交易者应该意识到他们身处的现实。
- ✗ 误导或含糊不清。每一个交易者在投资时都有权获得真实的信息。
- ✗ 诽谤或诋毁竞争对手(经纪商和中介经纪人)。
- ✗ 与低素质经纪商合作。如果他们的经纪商提供糟糕的服务, 中介经纪人就无法建立长期关系。



| 满足客户需求

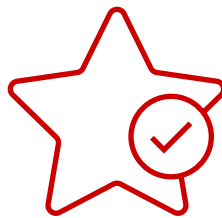
建立和保持一个成功的中介经纪人身份关键在于确保客户的需求得到满足。这意味着，您需要提供以下服务：



现金返还服务



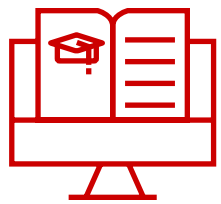
社交交易/算法交易平台



良好的评论, 评级和对比



在论坛和社区中表现积极



教育 (在线和离线)



市场分析



新闻网站和频道的访问或推荐



分享信号



分享EAs.

请在我们专用的中介经纪人室查看我们的资源



与一个有信誉的中介经纪人工作的好处



关键好处

- ✓ 花费更少的时间去转变和维持客户。
- ✓ 许可证和声誉。
- ✓ 中介经纪人可接触推荐的客户。
- ✓ 好产品易于销售。
- ✓ 口碑效应。
- ✓ 广泛的营销和支持资源。

作为中介经纪人,最终您只能达到与您合作的经纪人一样的水平。无论您的交易分析和信号是否带来积极的结果,或者您的客户服务是否细心周到,任何从您指定的经纪商那里得到不良服务的交易者最终都会关闭他们的账户。此外,在与其他交易者谈论他们糟糕的经历时,您的声誉将受到影响。

确保您只与信誉良好的经纪商合作,您更有可能在尝试将感兴趣的各方转换为活跃客户时取得成功。它还可以帮助您在交易时留住这些活跃客户。良好声誉的经纪商,透明的监管地位和良好的评价将鼓励交易者使用您的服务,从而使您的业务开展得更顺畅。

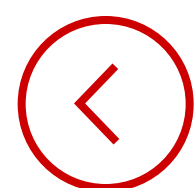


| 关于 Tickmill

凭借强劲的财务业绩和稳定发展,Tickmill成为值得信赖的市场领导者和创新者。我们拥有一支由100多名员工组成的团队,汇集了业内精英人才,以确保公司的每个部门都能发挥最佳作用。

声誉卓著,Tickmill 是一家备受推崇的外汇经纪公司,在Tickmill集团旗下拥有来自FCA(英国)、Cysec(欧盟)和FSA(塞舌尔)的3个许可证。

凭借我们与合作伙伴精心培养的关系,Tickmill还具有极大流动性。这种特殊的流动性意味着Tickmill可以提供低至0点的极低点差。客户也受益于没有重新报价、低佣金以及盈利限制的超快速操作。



| 交易条件

就交易条件而言,Tickmill能够提供一个极好的成功环境:

- ✓

低交易佣金
 - 2 单位每手/双向交易,VIP账户,
 - 4 单位每手/双向交易,专业账户
- ✓

没有重新报价
- ✓

不限制交易策略(包括专家顾问、对冲和倒卖)。
- ✓

没有最短持仓时间规定
- ✓

没有最低价格变动
- ✓

不收取入金费用:我们承担所有钱包充值入金费用和银行汇款费用,入金5000美元或以上,费用最高100美元。使用我们的存取款方式,我们不收取任何转账费用,但中间银行或电子钱包可能会收取,这这不属于我们管控范围。
- ✓

当合作伙伴推荐客户时,客户可以在专业账户上获得5%的佣金折扣。
- ✓

资金安全。
- ✓

客户资金存放在独立账户中。

- ✓

顶级银行合作伙伴。
- ✓

流动性,价格馈送,聚合等方面的先进技术。
- ✓

用于期货和期权的行业标准MT4平台和CQG。
- ✓

超高速执行(平均执行速度15毫秒)。

除了这些出色的运营条件外,Tickmill还通过以下方式与合作伙伴建立并维持长期关系:

- ✓

定制促销。
- ✓

营销协助和最佳营销实践建议。
- ✓

赞助活动。
- ✓

提供各种商品。

想知道更多 ?

TICKMILL

Secure Client Area

CLIENT AREA REGISTRATION 1/2

Country of Residence

Communication Language

Client Type

Title

First Name

Last Name

Date of Birth

Phone

Email

Confirm Email

☐ I have carefully read and understood the [Tickmill Ltd Privacy Policy](#)

PROCEED TO STEP 2

立即注册

我们的中介经纪人专家将给您打电话。



成为Tickmill的一名中介经纪人

现在您已经浏览了成为中介经纪人的终极指南,现在是迈出下一步成为Tickmill 中介经纪人的时候了。这个过程非常简单,只需按照以下步骤开始即可。

第一步 注册

填写有关您的个人信息和交易专业知识的所需字段,以完成客户端注册。

第二步 验证您的个人资料

登录客户端,
上传必要的文档以验证您的个人资料。

- 身份证明
- 地址证明

第三步 成为中介经纪人并邀请交易者

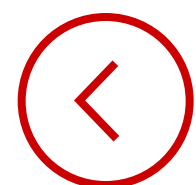
在您的客户端进入中介经纪人会议室以激活您的中介经纪人账户。一切都为您准备就绪。获取链接,标语,横幅和目标网页。

第四步, 获取您的佣金。

合格外汇和金属交易,经典账户每手10美元,专业或VIP账户每手2美元。客户一旦开立和结束交易即支付给中介经纪人。

点击这里开始

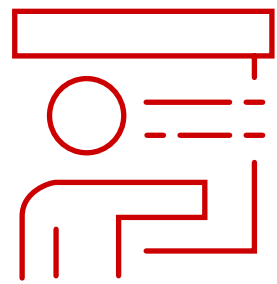
您还有其他问题吗? 联系我们,我们会尽快回复您。



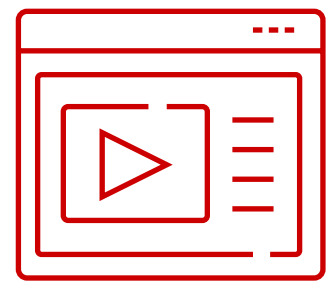
教育



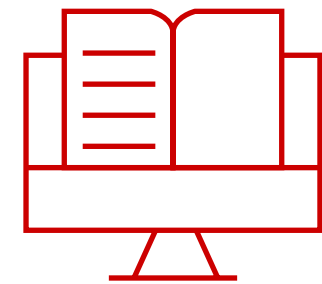
网络研讨会



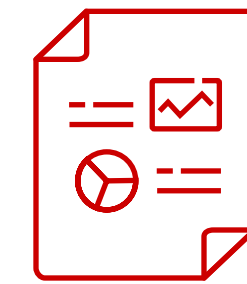
研讨会



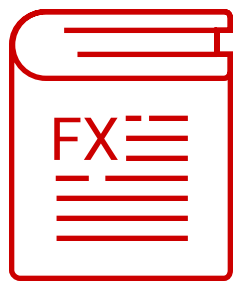
视频教学



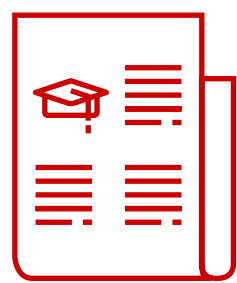
电子书



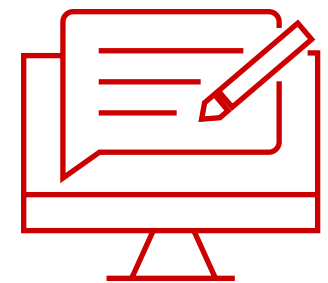
信息图表



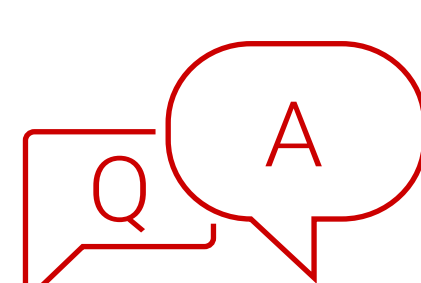
外汇词汇



教育文章



博客



常见问题



真实账户

主要特征



卓越的交易条件

低点差和有竞争力的佣金优势。



成功使用MT4

先进的技术分析, 50多种指标和可自定义的图表...支持39种语言。



多元化您的投资组合

访问6种资产类别的数千种金融工具, 包括外汇, 股票指数, 商品, 债券, 期货和期权。

创建帐户

模拟账户

主要特征



体验真实的市场条件

在完全无风险的环境中实时练习交易, 测试工具和策略并提高您的交易技巧。



全功能的交易平台

探索MT4平台提供的全套可定制工具和功能, 以增强您的交易能力。



超过4种资产类别的80多种交易工具

进入广泛的市场, 包括外汇, 股票指数, 商品和债券, 并发现一些市场上最低的点差。

模拟帐户





联系我们

United Kingdom

 Fore Street, London EC2Y 9DT,
United Kingdom

 +44 (0)20 3608 2100

 cn@tickmill.co.uk

Cyprus

 Kedron 9, Mesa Geitonia,
Limassol 4004, Cyprus

 +357 25247650

 support@tickmill.eu

Seychelles

 3, F28-F29 Eden Plaza, Eden
Island, Mahe, Seychelles

 +248 434 7072

 cn@tickmill.com

保持联系



风险警告: 保证金差价合约 (CFD) 交易风险较高, 可能不适合所有投资者。在决定交易差价合约 (CFD) 之前, 您应该仔细考虑您的交易目标、经验水平和风险偏好。您有可能承受超过投资资本的损失, 因此您应该确保所存入的钱是在能承受损失的范围内。请确保您充分了解风险, 并妥善管理您的风险。请注意, 本材料仅供参考, 不应视为投资建议。

