

## 下半年股市怎么走

大家好，我是只说大实话的润希哥。

今天两市成交破了万亿，并且站上了3000点。现在市场上就出现了两波人，一波人看调整，一波人是看牛市大涨。不管他们谁对谁错，对于我们自己操作股票来说都显得没有那么重要。

接下来润希哥的观点才是对于你，对于小散最有价值的东西。牢记照做，你就会得到既不踏空还能获利的满意结果。

第一，从你自身的方面说起。

对于个人我们要做到心态平和，不能被任何人左右。这里分为三种，满仓，空仓，半仓，这是从仓位分。第二类是从选股分，一种是选到好股的，一种是选到中等的，一种是选到垃圾股的。这两方面，可以三三排列组合，你会得出一个什么样的结果自己去对号入座。

润希哥不可能一一的全部给你解释，在这里简单的跟你说两句。目前最好的持仓是半成仓加优质股，这里说的优质股可能现在还没有暴涨，但机会就在眼前。今天在头条上发了一句话叫做倒计时，等倒计时结束的时候，我们要变成空仓，等调整完了之后再加仓甚至满仓。

大家一定要明白，再强的牛市也会有调整，为什么很多散户在牛市赚不到钱，就是因为没有躲过大调整。这句话润希哥说了不下上百次，所以在这里告诉你一句真金白银有价值的话叫做逃顶抄底。昨天如果你看了润希哥的文章就会明白什么叫先知先觉，好了就到这里。

## 销售季度计划怎么写

制定销售季度计划需要综合考虑公司的市场情况、营销目标，以及当前行业趋势等相关因素，确保计划可行、合理实现。以下是一些建议：

1.分析市场：了解当前的市场状况，包括市场规模、竞争对手等情况，为公司营销决策提供依据。

2.制定销售目标：根据公司的战略规划和市场情况，制定一个具体的销售目标，明确销售额、销量、毛利率等指标，同时要确保目标的可实现性。

3.制定销售策略：根据公司的目标和市场情况，制定一些销售策略，包括产品推广、品牌建设、市场营销等内容。

4.制定销售计划：在营销策略的基础上，制定具体的销售计划，包括产品包装、促销、价格策略、分销策略等内容。

5.制定具体实施方案：为了完成销售目标和销售计划，需要具体实现方案并分配任务，明确每个人的职责和任务。

6.监督执行：制定计划之后，要及时跟踪销售情况并监督执行，发现不足及时采取措施，确保销售目标的实现。

7.每季度结束后，评估销售计划的落实情况及销售业绩，根据实际情况对下一季度的销售计划进行调整和优化。

以上是制定销售季度计划的一些常见步骤和建议，销售计划制定需要根据公司特点和行业情况等具体情况进行综合思考和规划。

### 你认为在股市中采取什么投资策略最稳妥

做稳妥的那肯定是长线啊，长线的胜率最高，盈利幅度最大，但是需要的时间最长，所以大部分的投资者难以忍受，或者说根本做不到！而短线则相对较快，操作起来较爽，可是成功概率则相对较低，盈利随着短线频繁交易的次数增加还会大大降低，甚至亏钱！

在股市里大部分的人把炒股票和比喻成赌博，而我觉得确实如此！这就好比赌博最大的弊端就是，你这一把下注的是大或是小，下一把就必须有个输赢结果，整个过程极其短暂，并且非常有局限性！而对于股票来说如果你也是按照赌博的性质进行买涨或者买跌，并且希望第二天后者短期内立刻就要有个结果的花，那就可以定义为炒股=赌博！

但是如果你的买入是为了投资，是为了等待1-2年，甚至3-5年后的一个上涨结果，那即是投资不是赌博了！简单的说就是赌博是在短期内必须会出现赢或亏的结局，而投资则是一个长期地等待一个赢利的结局。一个是靠运气决定输赢的过程，一个是靠时间获得胜利的过程！在股市里有熊必有牛是铁律，所以利用这个规律进行熊买牛卖也是最稳妥的投资策略！但是这种方式说起来非常容易，真正能做到的人太少，这就是残酷的现实！