

融资经营逻辑十三条 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/282/2021\\_2022\\_\\_E8\\_9E\\_8D\\_E8\\_B5\\_84\\_E7\\_BB\\_8F\\_E8\\_c123\\_282587.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E8_9E_8D_E8_B5_84_E7_BB_8F_E8_c123_282587.htm) 投资人最想知道的是“经营逻辑”，逻辑也就是你去怎样思考一件事。下面的13个有关“经营逻辑”的问题，它们是投资人判断的依据。假如你能把这13个问题答案都准备好，还不能保证一定会有投资人投资你，但是他们一定会对你刮目相看。

- 1、企业定位 企业定位反映出企业的经营策略，在产业价值系统里，你要用自己的产品和服务明确界定自己的角色。我们说劳力士卖的是附加在产品上的身份和名望，可口可乐卖的是品牌和配方。投资人总是试图从你的商业计划书中获得你对于企业定位，进一步说就是你得有与众不同的定位。
- 2、执行摘要 这是吸引投资人愿意了解你的计划的唯一机会。在硅谷，比较标准的商业计划不会超过20页，执行摘要不超过300字，演示的话用Powerpoint不要超过10张。一个逻辑清楚的结构是三言两语就能讲完。执行摘要的重点在于你要按照顺序说明下面这几方面：市场团队、财务、技术。
- 3、正当性 为什么要做？为什么现在做？为什么由你来做？正当性不是合法性，而是正确性。知识和技术的创业通常都是发现问题，然后就要去解决问题，而没有很好的诊断问题。它没有跟投资人很清楚地报告为什么要用某种方法来解决问题，是否还有其他解决问题的方法，这仅仅是从WHY到解决的简单步骤，而没有回答好上面的三个WHY。
- 4、你承担什么风险？不可以为自己准备救生艇。你今天去创业，那投资人要看你的风险是什么，投资人更多考虑的是你为此投入了多少时间、多

少资源、多少金钱，甚至你是否愿意为他放弃你已经非常稳定的工作和收入。投资人不会愿意承担比你更大的风险。

5、企业远景与经营模式说明 将好的构想妥为包装。你应当把你的企业标注得有非常清楚的远景，未来几年你的企业会变成什么样的格局，让投资人能有一个期待。

6、产品与服务基本介绍 既能说明创意，又能保护自己的智能财产。创业者并不需要将创业计划中的核心技术问题全面透露，你让他感到有意思即可。

7.最想要解决什么问题？解决问题而不是制造问题。因为投资人对你的领域可能会很陌生，投资人可能会发现，不需要你那样大的成本就能达到同样的效果。你要清楚界定准备解决什么样的问题，而不要过度设计。找到解决方案，就是找到市常

8、团队是否完整？缺少什么人才？了解自己的不足，诚实面对它并要求协助。创业者的团队通常都有一个特点叫做臭味相投、物以类聚，你能说你们面对市场上其他优秀组合的竞争时，通过他们就能打赢这场仗吗？团队应当吸收各方的优秀人士加入。你的团队如果能够勇于承认你的弱点，可能会获得投资人的帮助，你会得到投资人的真心相待。董事会与创业团队的关系应该是诤友的关系。

9、顾客在哪里？如何留住他们？如果你是顾客，你会如何选择？这一点你应当为投资人解释，但是不要废话。有人说我留住顾客的方法就是不断地给他折价券，其实这完全不算是留住顾客的策略，因为只要别人给了更大折扣的折价券，顾客马上走。应当以好的产品和服务去开发顾客。你要让顾客体验到价格以外不可替代的价值。

10、投资人的竞争者在哪里？核心竞争力如何？新经济时代，竞争者无所不在。告诉你的投资人竞争者在哪里，即让投资人知道他投资的潜

在风险是什么？所谓核心竞争力是什么呢？就是发展你的核心成员，运用你的核心技术，达到你的核心目标。 11、市场占有率几何？如何推论？积极进取或一厢情愿，其实只有一线之隔。不进则退，你应该有一个快速成长的规划，你应当告诉投资人，你有多大的野心，你将在多短的时间内获得多大的市场占有率，投资人才有机会为投资得到回报。你要证实你推论的可信性。 12、何时损益平衡？如何推论？推论一定要有数据支持，不能凭空想象。 13、介绍专业词汇 展现表达与沟通技巧，这是企业领导人的重要特质。沟通与传播不仅是口才的问题，面对投资人、面对股东、面对那些非专业的人士，你应该有本事把你的专业讲到他们听懂，讲到他们喜欢。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)