

如何获得创业的投资 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/288/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A6\\_82\\_E4\\_BD\\_95\\_E8\\_8E\\_B7\\_E5\\_c123\\_288012.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E8_8E_B7_E5_c123_288012.htm) 创业投资的获得取决于创业企业的素质外，还需要一定的融资技巧。也就是说，获取创业资本支持的过程就是展示创业企业投资价值和发展创业企业家融资技巧的过程。首先在准备和创业投资人洽谈融资事宜之前，应该准备四份主要文件，提前递交《业务计划书》，并争取得到创业投资人外延网络(network)的推荐，这通常是使本企业的《业务计划书》得到认真考虑的重要一步。在大多数情况下，能够承担这种推荐任务的可以是律师、会计师或其它网络成员，因为创业投资人最容易相信这些人对业务的判断能力。这四份文件是：(1)《投资建议书》(Business Proposal)，对风险企业的管理状况、利润情况、战略地位等作出概要描述；(2)《业务计划书》(Business Plan)，对风险企业的业务发展战略、市场推广计划、财务状况和竞争地位等作出详细描述；(3)《尽职调查报告》，即对风险企业的背景情况和财务稳健程度、管理队伍和行业作出深入细致调研后形成的书面文件；(4)《营销材料》，这是任何直接或间接与风险企业产品或服务销售有关的文件材料。正式和创业投资人接触之前，一般需要提前向创业投资人递交《业务计划书》，及其《行动纲要》(Executive Summary)。其次在和创业投资人正式讨论投资计划之前，创业企业家还需做好四个方面的心理准备。(1)准备应对一大堆提问题以考查投资项目潜在的收益和风险。一般来说，创业投资人所提的大多数问题都应该在一份详尽而又精心准备的业务计划书中已

经有了答案。值得提醒的是。一些小业主通常会认为自己对所从事的业务非常清楚并认为自己的资历很好，这样的错误务必要避免，否则会让你非常地失望。企业家可以请一名无需担心伤害自己的专业顾问来模拟这种提问过程，虽然请这样一名顾问的费用并不低，但和有可能吸引到的投资额相比，付出一点代价通常是值得的，毕竟给创业投资人留下好的第一印象的机会只有一次。

(2)准备应对创业投资人对管理的查验。企业家千万不要认为这种查验是对管理层或个人的侮辱。比如：虽然您10年以来所取得的成就让你自豪，创业投资基金的经理依然可能会问你：你既没进过商学院，又不是律师或会计师，也没有毕业文凭，你凭什么认为你可以将这项业务开展得合乎我们所设想的目标？对这样的提问，大多数人可能会非常气愤并反应过激，而作为他业企业家，在面对创业投资人时，这样的提问确实很有可能会碰到，因为这已构成了创业投资人对创业企业的管理进行查验的一部分，因此需要提前作好准备。

(3)准备放弃部分业务。在某些情况下，创业投资人可能会要求企业家放弃一部分原有业务以使其投资目标得以实现。放弃部分业务对那些业务分散的风险企业来说既很现实又很必要因为在投入资本有限的情况下，企业只有集中资源才能在竞争中立于不败之地。

(4)准备作妥协。从一开始，企业家就应该明白，你自己的目标和创业投资人的目标不可能完全相同。因此，在正式谈判前，企业家要做的第一也是最重要的一个决策就是：为了满足创业投资人的要求，企业家自身能作出多大的妥协。一般来说，由于创业资本不愁找不到项目来投资，寄望于创业投资人来作出这种妥协是不大现实的。第三企业家还应该掌握必要的应对

技巧。引资谈判通常需要通过若干次会议才能完成。在大部分会议上，创业投资人和企业家就企业家先前递交的《业务计划书》进行探讨、询证和分析。这里有两点需要注意：一是要尽可能让创业投资人认识、了解本企业的产品或服务。如果能提供一种产品的样品或产成品的话，这种认识和了解就会变得更加直观并且印象深刻；二是要始终把注意力放在《业务计划书》。有时候会议往往会延续数小时之久，这时企业家有可能会变得非常健谈，从而自觉不自觉地就可能会谈到一些关于未来的宏伟计划，并提到某些在《业务计划书》中并未提及的产品。这一点千万要避免，因为这样的谈话会使创业投资人认为你是一个幻想者或是一个急于求成的人。所以事前了解所谓"六要"和"六不要"两类行为准则，有利于企业顺利地顺利进行引资谈判。

"六要"准则：(1)要对本企业和本企业的产品或服务持肯定态度并充满热情；(2)要明了自己的交易底限，如果认为必要甚至可以放弃会谈；(3)要记住和创业投资人建立一种长期合作关系；(4)要对尚能接受的交易进行协商和讨价还价；(5)要提前作一些了解如何应对创业投资人的功课；(6)要了解创业投资人以前投资过的项目及其目前投资组合的构成；

"六不要"准则：(1)不要逃避创业投资人的提问；(2)回答创业投资人的问题不要模棱两可；(3)不要对创业投资人隐瞒重要问题；(4)不要希望或要求创业投资人立刻就是否投资作出决定；(5)在交易定价问题上不要过于僵化(6)不要带律师去参加会议。

最后就创业投资人的典型提问列示如下，包括产品、竞争、市场销售、生产、供应、人员、财务等方面。在约见创业投资基金经理之前，创业企业家最好提前就问题清单作好应答准备，做到了然于心。创业投

资人典型提问: 1、产品：产品如何满足顾客的特定需求并适应这种需求的敏感性和细微特征？顾客对产品是否已经有了品牌认知度？产品是否具有重复使用价值？这是一种高质量还是低质量产品？产品的顾客是否是产品的最终消费者？该产品是一种具有广泛吸引力的产品还是只有少数大宗买主？

2、竞争：谁是企业主要的竞争对手？相对于贵企业而言，他们具有哪些竞争优势？而贵企业相对于这些竞争对手又具有哪些竞争优势？面对这些竞争对手，企业在价格、服务、销售渠道、促销手段和产品品质保证等方面如何应对？贵企业产品是否存在替代品？你认为竞争对手对贵企业的兴起会有何反应？

3、市场：如果你打算拿到一定的市场份额，你会你会如何去做？在企业的营销计划中关键的要点是什么？该营销计划主要遵循的是一种零售营销战略还是一种产品市场营销战略？在贵企业的营销计划中，广告的重要性如何？当产品或服务步入成熟期时，企业的营销战略会如何变动？直销对贵企业产品的推广重要吧？

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)