

创业投资需要一些融资的技巧 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_88_9B_E4_B8_9A_E6_8A_95_E8_c123_288016.htm 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。能够承担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》，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》，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》。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。(2)准备应对创业投资人对管理的查验。(3)准备放弃部分业务。(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。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。二是要始终把注意力放在《业务计划书》。"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；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