

风险投资：最让我反胃的十句话 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__E9_A3_8E_E9_99_A9_E6_8A_95_E8_c123_288091.htm 看项目多了，树林子一大就一定什么鸟都有。当然，有命好的时候，听到一个真正有潜力的故事，或者看到一个真正有魅力的企业家，感觉像发现了金矿一样，那种兴奋能让你产生一种希望通过自己的努力帮助对方成就一番大业的使命感。但是也有很多时候听到的往往是一些非常不靠谱的事，聊个三五分钟你就开始想：我怎么才能尽快结束这个会议。下面是一些经常能听到的自我推介。这些话就像电灯开关一样，只要对方一说出来我的兴趣就少了一半，有时候甚至想立即起身握住对方的手佯装热情地说：谢谢您过来，咱们保持联系，有空写信。把它们写出来，是希望我们的创业者和企业家放弃不知所云的空谈，把真功夫用在经营企业和创造业绩上。

- 1.我们这个项目几乎没有风险。（对不起，不知道您住哪儿，我反正活在地球上，所以不太能理解您说的这句话。）
- 2.我们最大的价值就是我们有资源。（不好意思，哪天我闲得用手挠墙了再来听您忽悠我行吗？今天有点忙……）
- 3.我们有多种收入模式。（通常没有收入模式的都说自己有多种收入模式，而真正有多种收入模式的公司往往把自己的八种模式归结为两大模式。）
- 4.虽然我们今年不怎么样，明年也未必太好，但是后年一定有大发展。（那咱们多健身多吃蔬菜多注意身体后年再聊行吗？）
- 5.保守地说，我们2008年至少有n多万利润。（我对保守的定义可能是在您的数上打个一折。）
- 6.我们的市场大了去了，你想想……（对不起，我想象力有限，我

只需要知道这是一个1亿人民币的市场还是一个100亿美元的市场并且最好不是您说的而是诸如idc或者forrester这样的权威机构说的。) 7.我们一旦做出来了，将来×××就彻底没戏了。（估计最有可能的是您还没来得及做出来自己就先彻底没戏了。) 8.我们这个团队都是行业里最顶尖的。（真是这样我会听说过您的。) 我们的cto以前来自×××，那儿的整个平台都是他带队搭起来的。（明白，如果幸运也许他和那个真正带队的人之间可能只隔了三层主管。) 9.我们的账非常规范，绝对没有任何问题。（问问普华就知道有没有一家中国企业（特别是中小企业）的账百分之百没有问题。) 10.去年我们找评估公司给我们评估了一下，他们说我们值n多亿。（那您最好也直接找那家评估公司让他们按那个价格给您投资就好了。) 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