

创业融资一定要谨慎 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_E8_9E_8D_E8_c123_288093.htm 前段时间和朋友策划了一个项目但还缺50万的资金，我想到了融资。于是在网络上找到几家融资公司，考虑到实际的效率和可行性，最后敲定一家公司，这家公司是专门通过替项目和资金方搭桥而从中收取佣金的。通过两次的考察，签订了融资合同，他们帮助融资，成功后他们提取融资额度的5%。可是不久他们公司的项目负责人陈先生又打电话告诉我要收取考察费用3000元，因为要组织投资人实地考察，我当时也豁出去了，不就3000么，我一咬牙就答应了，可是在我动身去交钱的时候又接到一个电话说是6000元，考虑到不交钱人家就不启动项目，又一咬牙于是拿着6000元钱去交了，我问20天之内能不能敲定，对方说肯定能，最长的也不超过一个月。过了3天该公司的副总带了几个投资人跟我联系，副总说你要把项目包装一下，然后教了我一些要点，说要让投资人觉得资金安全而且能够有很好的回报等。我给他们订了房，好酒好肉伺候，又花了一万元。他们心满意足地走了，我则开始遥遥无期等待融资。我怀着美好的心情每天给副总打两个电话询问融资的情况，问他承诺的20天能不能搞定。刚开始副总还说应该没问题，可是后来几天就说有点难度，再后来则直接告诉我有许多这样的客户排在我前面，他们正在努力之类的话，直到现在融资也只是一句空话。后来我查了一些资料，也询问过一些正规的融资公司，才知道融资公司都是不收初始启动费用的，因为委托融资本身已经达成交易：融资到位后

按照融资额度给佣金，一般正规的是2%左右，所以提醒要创业融资的人千万不要上我这样的当。从失败中我总结出了一些经验。在融资前应先把公司的战略、机制、运营模式等理顺了，前期工作做好了，才会更容易融到资金。而融资公司一般对成长期的项目会感兴趣一些。网上融资的机构很多，建议首先考虑名气比较大的融资公司，然后注意他们的收费方式，再就是合同或者他们答应为你起草的计划书。在请客方面也要小心谨慎一点，如果他是想投资，一定比较关心你项目的具体情况和回报，一般不会很在意跟你吃饭的排场什么的，如果光和你讲排场，那么对于这类投资者你就要多观察一下，他适不适合和你合作了。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