

创业融资过程中的几点“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\\_E8\\_9E\\_8D\\_E8\\_c123\\_288115.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_88_9B_E4_B8_9A_E8_9E_8D_E8_c123_288115.htm) 创业致富投资的获得

除创企业项目和企业家的素质外，还需一定的融资技巧。在和投资人正式讨论投资计划之前，企业家需做好四个方面的心理准备。1、准备应对各种提问 一些小企业通常会认为自己对所从事的投资项目和内容非常清楚，但是你还要给予高度重视和充分准备，不仅要自己想，更重要的是让别人问。

企业家可以请一些外界的专业顾问和敢于讲话的行家来模拟这种提问过程，从而使自己思得更全，想得更细，答得更好。

2、准备应对投资人对管理的查验 也许你为自己多年来取得的成就而自豪，但是投资人依然会对你的投资管理能力表示怀疑，并会问道：你凭什么可以将投资项目做到设想的目标？大多数人可能对比反应过敏，但是在面对投资人时，这样的怀疑却是会经常碰到的，这已构成了投资人对创业企业进行检验的一部分，因此企业家需要正确对待。3、准备放弃部分业务 在某些情况下，投资人可能会要求企业家放弃一部分原有的业务，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企业来说，既很现实又确有必要，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、准备作出妥协 从一开始，企业家就应该明白，像自己的目标和创业投资人的目标不可能完全相同。因此，在正式谈判之前，企业家要做的一项最重要的决策就是：为了满足投资人的要求，企业家自身能作出多大的妥协。一般来讲，由于创业资本不愁找不到项目来投资，寄望于投资人

来作出种种妥协是不大现实的，所以企业家作出一定的妥协也是确有必要的。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)