

创业融资：创业企业如何阐述你的价值 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_288135.htm “我们现在就差钱了

，技术已经出来了，市场也规划好了，就等钱到位后我就招兵买马大干一场……”运筹帷幄的同时，自信的王老板望着狭小的办公室还是隐藏不住那丝焦灼。王老板的公司拥有完全自主知识产权的高端防火墙技术和产品，打破了国外企业长期垄断国内中高端防火墙市场的局面，面对的是一个有着高额利润和广阔发展空间的国内市场。说到产品和技术，王先生滔滔不绝，骄傲与激情溢于言表。但说到现有的公司实力，说到融资，环顾这间还是租来小房子，王老板未免英雄气短，“我技术这么好，公司怎么也值上亿元，给我几千万，我还你一个全中国！！”如何才能让投资人认同王老板公司的价值呢？这是让王先生头痛的事。找资产评估公司？回答是：“未必有用！”不少专业投资机构，尤其是风险投资公司，对资产评估的结果并不认同。而且现在确实什么都没有。那么，如何向投资者阐述并挖掘千千万万个像王先生这样的创业企业的价值呢？下面四招可在一定程度上即系统，又令投资者信服的认识企业的价值。第一招：描绘蓝图，讲好故事，创造未来的收入预期 创业者总在希望创造一个传奇故事通过一个能够满足潜在需求的想法最终发展成为传奇的经历。故事按什么思路发展，未来企业也将按什么思路发展。投资者将通过故事的吸引程度来看企业未来的远景，甚至将创业企业的概念将与公司未来的收益创造直接联系起来。创业者要善于思考，把尽可能多的美好远景描述给投资者。

反过来，如果投资者认为你讲的故事和概念平淡无奇，价值评判肯定不会高。另外一种值得注意的情况是：在现在投资者越来越谨慎的情况下，描绘蓝图也是需要大量支持材料而不是空谈。投资者要求的不是一种感觉，需要的是一种切实、系统的希望。如果给投资者造成无所不能的混乱印象，相应的价值评价肯定不会很高。在这种情况下，创业企业最基本的价值可以说已经缺失了。设想一下，连创业者自己都不能够提出一个清晰的、有吸引力的发展思路，如何能希望投资者或者他人对公司的前景报以很高的价值评判，并且拿到钱呢。面对见多识广的投资者，要讲一个有价值又有依据的故事，是非常困难的，这个过程可能需要一些辛苦的市场调查、研究分析来辅助，而创业的意义和艰辛往往也在于此。

第二招：开拓市场关系，向投资者证明我能活下来 由于中国市场经济发展的成熟程度相对落后，许多创业企业建立后发现最困难事情就是如何让市场启动起来，向投资者证明自己活下来的能力。谁能够先期启动市场，谁就会很快引起投资者的关注。在价值评价上，风险投资者往往希望创业企业尤其是创业企业家自身能够对行业市场有一个深入的了解，通过自身的力量建立比较可行的营销体系，搭建未来企业的关系网络平台，更重要的是能够利用个人关系寻找到一些战略伙伴，比如通过相关政府的认证、寻找到重要的合作伙伴，发现简便的市场体系搭建方式。很显然这些行为将会大大减少未来企业的市场费用和赢利不确定性，并直接体现出创业团队的工作能力和敬业精神。而从反面说，大量的后期市场费用投入使得投资者对于公司的价值实现和生存能力有所怀疑。如果创业企业自身不具备这些条件，希望不仅借助风险

投资者在资金方面的辅助，而且需要相关市场方面的帮助，投资者会认为需要投入的资源在增加，创业企业价值在减少。

第三招：展示技术实力，告诉投资者“我的势力范围”技术对于很多高科技企业来说是有时会成为唯一的资产，创业企业家也往往给予自身技术很高的价值评估。但从投资的角度讲技术对于创业企业而言更多的起到一个壁垒和划分势力范围的作用。技术壁垒越高，相应的领域的竞争对手越少，创业企“我们现在就差钱了，技术已经出来了，市场也规划好了，就等钱到位后我就招兵买马大干一场……”运筹帷幄的同时，自信的王老板望着狭小的办公室还是隐藏不住那丝焦灼。王老板的公司拥有完全自主知识产权的高端防火墙技术和产品，打破了国外企业长期垄断国内中高端防火墙市场的局面，面对的是一个有着高额利润和广阔发展空间的国内市场。说到产品和技术，王先生滔滔不绝，骄傲与激情溢于言表。但说到现有的公司实力，说到融资，环顾这间还是租来小房子，王老板未免英雄气短，“我技术这么好，公司怎么也值上亿元，给我几千万，我还你一个全中国！！”怎样才能让投资人认同王老板公司的价值呢？这是让王先生头痛的事。找资产评估公司？回答是：“未必有用！”不少专业投资机构，尤其是风险投资公司，对资产评估的结果并不认同。而且现在确实什么都没有。那么，如何向投资者阐述并挖掘千千万万个像王先生这样的创业企业的价值呢？下面四招可在一定程度上即系统，又令投资者信服的认识企业的价值。

第一招：描绘蓝图，讲好故事，创造未来的收入预期 创业者总在希望创造一个传奇故事通过一个能够满足潜在需求的想法最终发展成为传奇的经历。故事按什么思路发展，未

来企业也将按什么思路发展。投资者将通过故事的吸引程度来看企业未来的远景，甚至将创业企业的概念将与公司未来的收益创造直接联系起来。创业者要善于思考，把尽可能多的美好远景描述给投资者。反过来，如果投资者认为你讲的故事和概念平淡无奇，价值评判肯定不会高。另外一种值得注意的情况是：在现在投资者越来越谨慎的情况下，描绘蓝图也是需要大量支持材料而不是空谈。投资者要求的不是是一种感觉，需要的是一种切实、系统的希望。如果给投资者造成无所不能的混乱印象，相应的价值评价肯定不会很高。在这种情况下，创业企业最基本的价值可以说已经缺失了。设想一下，连创业者自己都不能够提出一个清晰的、有吸引力的发展思路，如何能希望投资者或者他人对公司的前景报以很高的价值评判，并且拿到钱呢。面对见多识广的投资者，要讲一个有价值又有依据的故事，是非常困难的，这个过程可能需要一些辛苦的市场调查、研究分析来辅助，而创业的意义和艰辛往往也在于此。

第二招：开拓市场关系，向投资者证明我能活下来 由于中国市场经济发展的成熟程度相对落后，许多创业企业建立后发现最困难事情就是如何让市场启动起来，向投资者证明自己活下来的能力。谁能够先期启动市场，谁就会很快引起投资者的关注。在价值评价上，风险投资者往往希望创业企业尤其是创业企业家自身能够对行业市场有一个深入的了解，通过自身的力量建立比较可行的营销体系，搭建未来企业的关系网络平台，更重要的是能够利用个人关系寻找到一些战略伙伴，比如通过相关政府的认证、寻找到重要的合作伙伴，发现简便的市场体系搭建方式。很显然这些行为将会大大减少未来企业的市场费用和赢利不

确定性，并直接体现出创业团队的工作能力和敬业精神。而从反面说，大量的后期市场费用投入使得投资者对于公司的价值实现和生存能力有所怀疑。如果创业企业自身不具备这些条件，希望不仅借助风险投资者在资金方面的辅助，而且需要相关市场方面的帮助，投资者会认为需要投入的资源在增加，创业企业价值在减少。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