

创业者找投资的九个方面 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_80_85_E6_c123_288157.htm 创业的门槛越来越低

，竞争者增多，难度加大。创业者应当了解投资人需要什么。以下9方面的问题通常是投资人做出判断的重要依据。

- 1、企业定位清晰而与众不同。明白自己卖什么。譬如劳力士卖身份和名望；可口可乐卖品牌和配方。
- 2、三言两语的执行摘要。按照顺序说明下面这几方面：市场、团队、财务、技术。硅谷比较标准的商业计划一般不会超过20页，执行摘要不超过300字。
- 3、明白创业正当性。能清楚地回答你为什么要做？为什么现在做？为什么由你来做？
- 4、多承担风险。投资人不会愿意承担比你更大的风险。
- 5、清楚企业远景与经营模式。要让投资人明白你好的产品与服务，从而有一个期待。
- 6、明确竞争力。告诉你的投资人竞争者在哪里，核心竞争力是什么，不要过度设计。找到解决方案，就是要找到市场。
- 7、臭味相投结构完整的团队。面对市场上其他优秀组合的竞争，你们的团队能打赢这场仗吗？
- 8、留住顾客。应当为投资人解释，如果你是顾客，你会如何选择？要让顾客体验到价格以外不可替代的价值。
- 9、精算市场。有较精确的数据说明市场占有率和损益平衡时间。告诉投资人你有多大的野心，你将在多短的时间内获得多大的市场。

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