



创业者 如何打动投资人？

PreAngel合伙人李卓桓



- ① 电梯演讲：挑战 30 秒 撩到投资人
- ② 商业计划书：挑战三分钟打动投资人

PA

培训讲师： 李卓桓



PreAngel合伙人。zixia BBS、优酷网(首席科学家)、叽歪网创始人，水木清华BBS站长。清华大学本科，中欧国际工商学院EMBA。清华企业家协会移动互联网副主席，中欧移动互联网协会秘书长。

15年互联网创业经验，20年编程经验。作为LP投资了中美多支天使基金。中关村股权投资协会副会长，中国青年天使会创始理事，快乐创业学院副院长。多家创业公司和VC机构顾问。创业邦、创业家、新浪网等媒体都对他作过创业特别报道。

作为移动互联网PreAngel天使投资人，投资了数十家移动互联网初创企业。包括：蓝信、时光小屋、微差事、IT桔子、抹茶美妆、互动吧、蒲公英、蜂小秘、极限追踪等。

墙上的那个洞



假设你创业项目的产品是电钻。

你拥有世界上最先进和全能的，大大小小、各种型号的电钻。

这时候，客人进门了，你开始自豪地介绍自家的产品：从功率、钻头、质量到易用性、价格、保修，能表扬自己的地方一样都不落下。

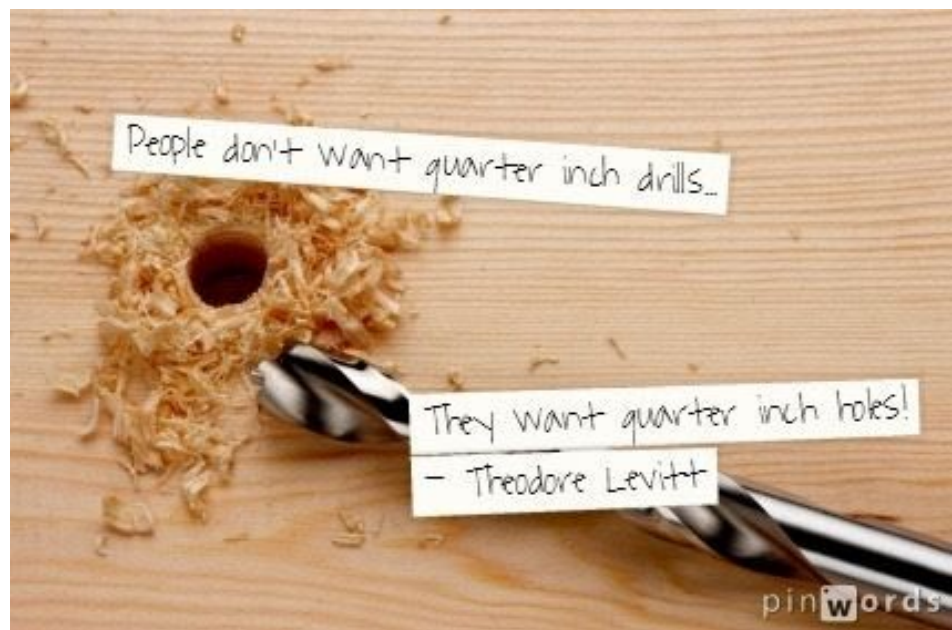


墙上的那个洞



如果你认为自己卖的东西是墙上的“洞”，你又会怎么做？

你是不是会问问客户准备打一个什么样的洞？在什么地方打洞？打多大、打多深、谁去打？是天天打还是偶尔打一次？



忘掉产品 探索需求

客户买的不是电钻
而是墙上的洞

投资人买的是
未来**百倍投资回报**的可能

而不是你现在的公司



当我们讨论BizPlan的时候,
我们期待得到什么...

一份更好的商业计划书？

PA 商业计划书

13页模板

BizPlan

- 1、一句话介绍
- 2、提出问题
- 3、解决方案

(内)
事

(外)
事

- 4、市场分析
- 5、进入策略
- 6、竞争优势

- 10、商业模式
- 11、股权结构
- 12、支出规划

钱

人

- 7、核心团队
- 8、执行现状
- 9、计划目标

然并卵.....

因为我们并不是
为了写商业计划书
而写商业计划书的啊！

一个深刻的哲学问题

鸡为什么过马路？



下蛋？
找食？
找母鸡？
回鸡窝？
市场刷榜？
去吃肯德基？
.....

正确答案：得(diě)问鸡！

可是鸡不会说话耶.....

是的，鸡不会说话。

可是投资人会喔～

你问过投资人了吗？

PA 商业计划书

事→人→钱

BizPlan

什么事

一

二

机遇
挑战

赚钱
分钱
本钱

四

三

为什么你
能做好

一、什么事

BizPlan

- 1、一句话介绍
- 2、提出问题
- 3、解决方案

So...what do you do?



I'm a cashier.



Oh, I didn't mean what do you do for money...



...I mean, what do you do for the world?



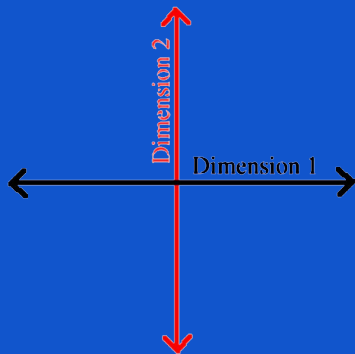
1、一句话介绍

BizPlan

投资人最痛苦的事：

莫过于翻来覆去的看一份商业计划书，
但是怎么也看不明白这个项目是做什么的。

二维定位法



ARFI公式

公司名称
提供产品服务
使用核心能力
帮助目标用户
解决痛点问题

2、提出问题

BizPlan

1. 在没有我们的产品服务之前，人们是怎么生活的？
2. 他们有什么问题没有被解决，或可以被优化？
3. 推荐使用宝洁三段式之①②



巨大的痛点



巨大的机会

3、解决方案

BizPlan

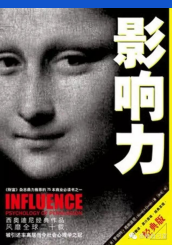
抛出宝洁三段式③

我们可以解决这个问题！

概要阐述可以被信服的解决方案(可被信服:无需过脑子思考就能够认同)

在提出解决方案之前，我们需要确保：

1. 读者通过一句话介绍，已经能够理解我们在做什么
2. 读者通过我们提出问题时所讲的故事，已经能够感受(共鸣)到有待我们解决问题的痛点(机会)



推荐阅读:《影响力》，凯勒，贝利

市场营销领域最为经典的必读经典，用最简单的案例，告诉你如何影响你“用户”做出非理性决策。

二、机遇挑战

BizPlan

4、市场分析

5、进入策略

6、竞争优势

4、市场分析

BizPlan

你是谁？
你的客户是谁？
你的竞争对手是谁？

1997年
苹果公司的市场机会在哪里？

乔布斯是这样分析的：

	Consumer	Pro
Desktop		
Portable		

推荐阅读：《什么是战略》，杰克·特劳特

在商业竞争中如何寻找属于自己的机会，
进行正确产品定位，实现差异化经营。



5、进入策略

BizPlan

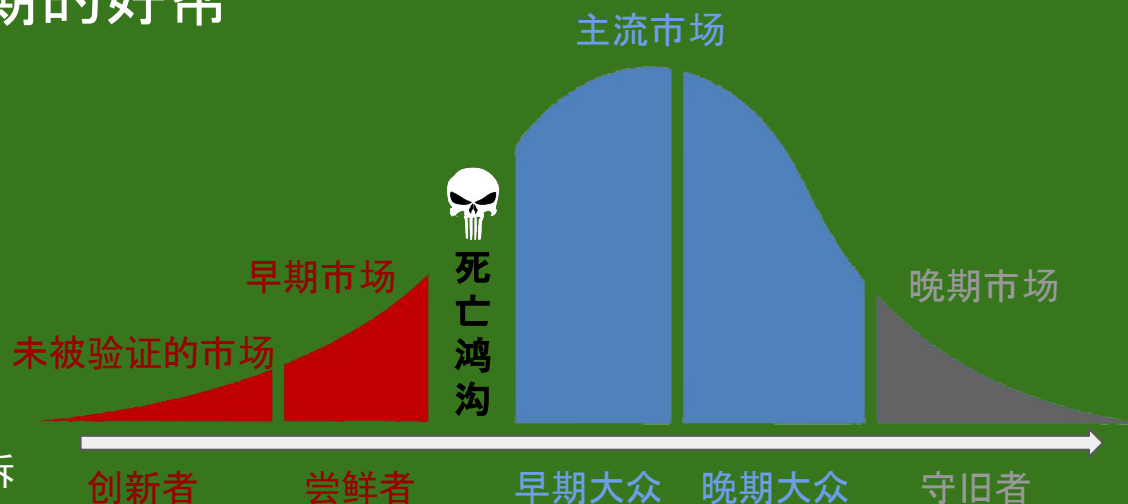
冷启动，是永远的话题。

如果你有好的方法能够很快跳过冷启动阶段，那么恭喜你。

MVP验证可能是你初期的好帮手。

“在我们平台上，用户可以……”
“等我做了皇上的时候，我可以……”

对不起，现在我们什么都没有。
所以我们必须先设立一个小的目标，
比如：
“先赚他一个亿”。



推荐阅读:《跨越鸿沟》，摩尔

创新性产品该如何启动市场？这本90年代的硅谷畅销创业书，告诉你如何避免落入死亡的“鸿沟”。



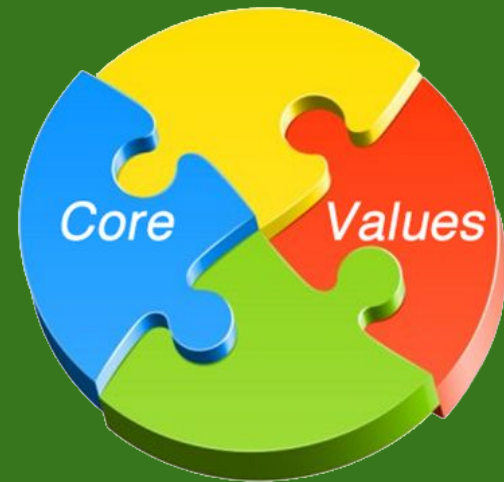
6、竞争优势

BizPlan

展示你的核心竞争力

俗话说的好：
没有金刚钻，别揽瓷器活

如果我们的创业项目是瓷器活，那么你的金刚钻在哪里呢？



什么是核心竞争力？

1. 买不来
2. 学不会
3. 偷不走

三、为什么你能做好 BizPlan

7、核心团队

8、执行现状

9、计划目标

推荐阅读:《金字塔原理》, 巴巴拉·明托

源自麦肯锡公司的经典。教你如何让读者更轻松的理解你的表达, 进而认同你的观点。



7、核心团队

BizPlan

证明你们是
最适合做这个事情的团队

一流的团队，可以把二流的事情做好
二流的团队，可以把一流的事情做砸

Tips:

1. 不要谦虚，不要含蓄：
勇敢的说出你们的精彩！
2. 指出团队成员组合的优势：
信任、默契和互补！
3. 避免王婆卖瓜，自卖自夸：
多通过第三方信息背书自己！



将在外
君命有所不受

《三国演义》，明·罗贯中
《孙子兵法·九变篇》，春秋·齐·孙武

8、执行现状

BizPlan

OK。我们现在正在创业。

我们目前在创业路上的什么位置？

取得了那些成绩？

遇到了什么问题？

目前运营数据有哪些亮点？

- 注意：实事求是。是就是，不是就不是



9、计划目标

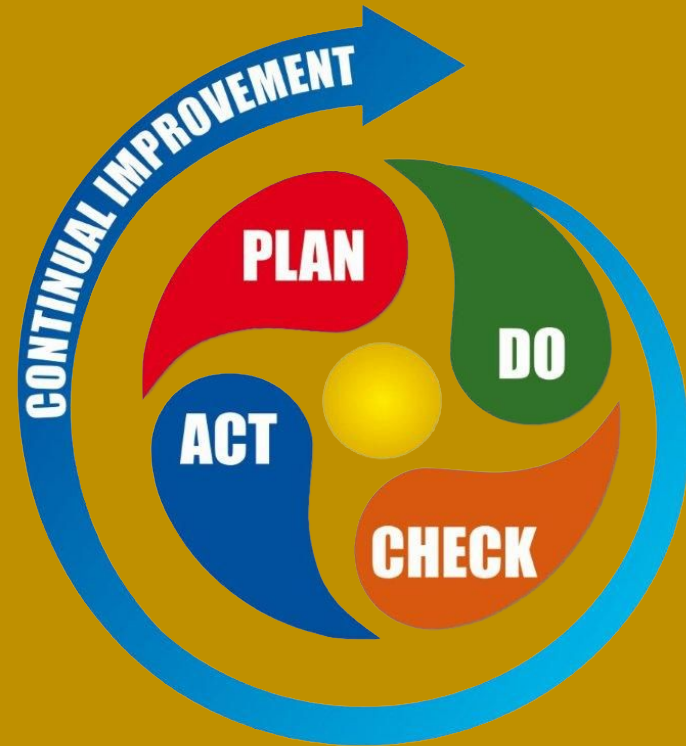
BizPlan

一旦接触敌人，
战斗计划就失效了。

(一旦产品上线，商业计划就失效了)

“随着时间的推进，我们越来越理解到底是什么能让人在复杂行动中获得成功。计划是有用的，来自于计划的编制过程。因为编制过程会强迫人们从恰当角度思考问题。但是就计划本身而言，它们在战场上是不可行的”

- Tom Koldite, 西点军校。



All successful people have had plans that failed, but non have ever failed to plan.

- Mark Amend

四、赚钱分钱本钱

BizPlan

10、商业模式

11、股权结构

12、支出规划



10、商业模式

BizPlan

一切不为股东创造价值的生意都是耍流氓

1. 如何创造价值
2. 如何将价值进行变现
3. 短期还是长期，这是一个问题

一些常见的互联网商业模式：

短期

长期

花钱

白玩

赚钱

1. 收费：直接定价
2. 廉价：交叉补贴
3. 免费：基本服务免费，增值服务收费
4. 免费：转移支付(空间)，第三方市场
5. 补贴：转移支付(时间)，未来市场

- 免费模式是比特经济(对比原子经济)的产物



11、股权结构

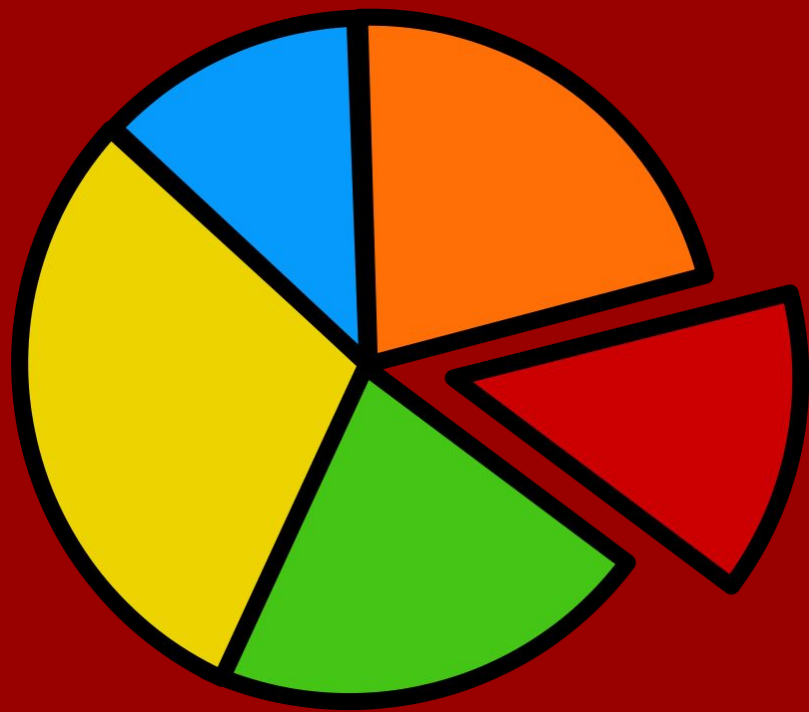
BizPlan

CEO作为大股东的意义：

1. 对公司发展有绝对话语权(避免群龙无首)
2. 能够勇于承担问题的责任(主动或被动)

早期创业发展中的巨大不确定性，
需要在架构规则上尽量确保稳定。

联合创始人(CXO)
员工期权池(ESOP)
其他投资人、顾问



12、支出规划

BizPlan

问：为什么我们要融资XXX元？

答：这是我们接下来6-9个月所需要的支出。

问：为什么要支出这些钱？

答：这些钱是用来采购完成计划中预订目标所需要的资源。

问：采购资源都包括哪些？

答：支出规划是.....

注：融资出让股权比例一般是20-30%



终于完成萌萌哒商业计划书！



想象中被BP征服投资人



PreAngel

职业联合创始人服务



Huan LI (李卓桓)
PreAngel合伙人

重点关注: ML/AI, ChatBot

微信: 918999

huan@pre-angel.com

www.pre-angel.com

