



风险投资协议（条款清单）提供前的 谈判技巧与注意事项

版权所有：北京未名潮管理顾问有限公司
全套手册由未名潮、创业邦共同策划出品

- 1) **了解对方。**了解对方投资人的个性、喜好、知识结构、可能的项目兴趣点（投资项目的倾向性）、对方的投资方式与流程等。其目的是为了力求沟通上语言一致、行为方式一致、兴趣点一致等。
- 2) **聚焦要点。**聚焦内容要点，即商业模式、投资回报、市场前景、竞争优势、管理团队等，同时这些也是投资者感兴趣的内容。
- 3) **珍惜宝贵的时间。**时刻准备好“一分钟演说词”，唯一要做的就是短时间内打动投资人；另外就是沟通进程中，合理控制时间，切忌拖沓。
- 4) **内容要简洁易懂。**简洁易懂的基本原则就是让投资人轻松看得懂、听得懂。例如，陈述报告要简洁明了，避免使用过多的技术术语，多使用直观的图表。PPT 不要太多，必要时可以制作视频，更能够打动人。
- 5) **要表现出诚信、务实、专一。**要诚信，绝对不要说假话，即使是成功获得投资以后，也要诚信的沟通，不要只报喜不报忧；要务实，你的理想目标要有依据、要有能力支撑，切忌空谈目标、夸夸其谈，例如“我的目标是要改变世界，我要成为全球老大，我的技术是水平世界第一，我没有竞争对手”等等；要专一，千万不要说：“我现在有三个主营业务，三个发展方向……”，“有了钱什么都能解决”。
- 6) **信任对方的前提下，做好风险防范工作。**不要怀疑投资人，关于商业机密的处理，不必全盘托出，但也不要只字不提，不然就没有核心竞争力了；



在关系建立之初，不要调查对方，例如“我可以知道您成功的投资案例吗？”（一般情况下，对方若有兴趣会主动介绍的）或者“我可以了解一下你们公司的资金来源吗？”等等；不要说过去被某些中介或者投资机构欺骗的经历，即使对方提出了你曾经遇到过的不合理要求，也要委婉的拒绝，例如“您提的建议很不错，但是我之前接触过类似的投资机构，后来他们的合作因此出现了问题，我想知道，您公司是如何防范此类风险或者处理这种问题的？不要总是担心投资人会吞掉你的公司，你要明白一个基本道理，那就是你是他赚钱的伙伴，投资人不至于会幼稚到这种地步。当然必要的情况下，你可以做一些风险防范的准备工作，例如了解公司法、了解股权配置与公司治理结构、了解风险投资可能存在的主要风险、了解对方的投资方式与流程。

- 7) **老实的回答投资人的问题。**不要一问多答或者多问一答。就每一个问题，给予逻辑清晰、令人信服的回答。
- 8) **不要轻易开口说钱的事。**虽然计划书里面有详细的财务计划与融资说明，但是你也不必主动提融资额的问题，除非投资人主动的问题。你应该始终将重点放在此次沟通的要点上或者投资人更为关注的事项。
- 9) **坚持原则，保住底线。**创业者要始终保持住自己的主动权以及合作底线，不要怕不合作，这种自信的表现倒是更容易赢得投资人的欣赏。例如股权出让比例一定不能过高，这是创业者保持主动权的基本保障。
- 10) **以诚挚的感谢友好结束沟通。**千万不要着急的问：“您觉得我的项目获得您投资的机会有多大”，更不要咄咄逼人的说：“希望尽快给我答复，因为还有很多投资人在约我”，否则，您之前的一切努力可能就此付之一炬。感谢之余，耐心的等待答复或者按照正常程序咨询结果即可。

注：关于针对《风险投资协议条款清单》内容的谈判要点、对策与建议，详见《创业者实战手册》：第五章融资——第三节谈判必备技能——明确谈判要点。