

如何有效进行股权融资

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

目录

如何有效进行股权融资.....	1
（一）选择股权融资，您确认好了吗？	2
（二）选择投资方	3
（三）准备一份完美的商业计划书.....	4
（四）打动你的投资者	4



（一）选择股权融资，您确认好了吗？

您可以从企业、个人两个角度综合分析与评价，来确认你的项目是否选择股权融资。

1.企业角度。请着重思考以下两个问题：

1.1 如果只是资金紧张问题，您是否有途径来尽量解决资金问题？例如压缩成本支出、催收应收账款、延缓供应商应付款……原则是，尽量自己解决资金困难问题，迫不得已的情况下才考虑融资行为，而往往首选的是债权融资，但是，您必须考虑自己在规定期限内能否承受债权融资带来的财务风险？否则，就只能考虑股权融资了。

1.2 如果是企业进一步发展需要融资，例如扩大市场规模、提高研发能力等，这就需要综合考虑资金需求额度大小、财务压力承受能力、资源获取等因素了，例如在可承受的财务风险条件下，且自己能够获取到相应的资源与能力增长机会，完全可以采取债权融资方式。但是，如果资金需求量大，同时还想借助投资人带来经营管理、资源等方面的支撑，就不妨考虑股权融资形式了，而且，现在越来越多的企业，为了实现跨越式发展，都是通过股权融资来实现的，因为很多“优秀”的投资者，都往往在其擅长或者熟悉的行业里，拥有丰富的指导经验以及管理人才、技术等资源，可以为创业者带来资金以外的大力支持，从而帮助创业者个人以及企业同时快速成长，这是债权融资无法替代的。

2.个人角度。请认真反思自己是否乐意接受新的投资者的加入，主要考虑以下几个问题：

- 您是否乐意放弃企业的部分控制权？还是迫不得已？
- 您是否愿意有新的投资者或管理人员加入核心团队？
- 您是否愿意与他人分享你的秘密（签署保密协议后）？
- 您是否愿意对股东负责？
- 您是否能够在企业经营中从谏如流？

如果您发现自己并不是很乐意接受新的投资者，那您就得综合考虑从企业角



度，您能否通过其它的途径解决项目面临的资金问题。如果不能解决，又怎么办？这就需要您进一步权衡融资成本投入与融资回报的问题了，您不妨邀请专业人士为您提供指导，在股权融资过程中，尽量的减少成本投入（包括股权稀释、控制权分散等）。

当然，如果您是属于乐意“尝新”的人群。那您同样也要慎重考虑股权融资所带来的风险问题，确保自己的企业能够朝既定方向发展。

（二）选择投资方

由于股权融资的主要形式是引入风险投资，同时也是创业者采用的主要融资方式。因此，关于投资人的选择，这里主要指的是风险投资者的选择。您可以将投资者信息，用以下表格陈列出来，便于比较分析，为后期商业计划书撰写以及投资陈述提供依据。

潜在投资者	背景	优势	劣势	对方的投资方式与流程	曾经进行的投资 (投资者对象、领域、金额、期限、口碑等)

一般而言，最适合您的投资者，至少需要满足以下三个条件：

- 1.资金实力雄厚或者能够满足您的资金需求，且拥有良好的品牌形象；
- 2.对你的项目可能会感兴趣（例如，已经投资过类似项目，且还在努力的找寻同类项目）；
- 3.在你的项目所属行业，具有丰富的行业经验、企业管理经验以及管理人才、技术、供应链相关支撑等资源。

不过，融资是一个“双向选择”的过程，在考虑以上三个重要因素的同时，您还得考虑自己的项目是否符合投资方的基本要求，通常对方都会对外公开批示相关要求与信息，这也就要求您要想进入对方的“视线”范围，必须通过其提出



的“门槛”要求。

最好的办法就是，可以与对方曾经成功投资且发展良好的对象进行比较，例如融资前项目产品或者服务优势、营销情况、财务状况、管理团队情况、市场发展潜力等，如果明显优于对方，您成功的几率将会很高，如果存在差距，那就需要尽量在商业计划书中或者见面陈述过程中予以弥补，当然，必要情况下，需要如实展示自己的不足之处，但不能存在“致命的缺陷”问题。

（三）准备一份完美的商业计划书

关于如何完成一份完美的商业计划书，我们在本书第四章“拟定商业经营计划——明确你的战略方向与行动计划”中已经有过详细阐述，这里不再赘述。但是，在这里，有必要强调一下成功商业计划书的6个特征以及投资人关注的10个问题：

1.成功商业计划书的6个特征：内容完整、亮点突出、逻辑清晰、依据充分、主次分明、可行性强。

2.投资人关注的10个问题：内容摘要、战略定位与商业模式、产品或服务的价值、营销计划与市场预测、竞争情况、创业团队、盈亏平衡点与投资回报、投资风险、你的投入、易懂的项目。

（四）打动你的投资者

一份完美的商业计划书，可以成为你与投资者之间沟通的重要“桥梁”，只是起着搭建通道、进入投资者视线的功能，还不能起决定性作用。而最终要想打动投资者、成功获得投资，往往还需要经过面对面的陈述环节。通过清晰明了、富有感染力的陈述打动投资者，对成功吸引投资至关重要，甚至是决定性的。为此，我们总结了一下投资陈述必须把握的要点，共12项，值得引起注意的是，这12项内容也是投资者关注的事项，同时也是创业者进行投资陈述时容易忽略的问题或者易犯的错误。



1.陈述前做足“功课”，搜集你要陈述的对象的资料，对他们进行详细的了解、研究，包括他的职业经历、曾经投资的企业、个性、处事方式、兴趣爱好等。

2.视野要开阔，把陈述重点放在企业未来愿景和商业机会，而不是具体的产品或服务上。

3.能够在三分钟内说明你企业的本质，也就是进行“电梯演讲”（在很短的时间内成功地推销自己）。

4.告诉投资者他们想要了解的情况，他们已经知道的情况就不必再赘述。

5.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。

6.如果你的口才不够好，那就把陈述的任务交给口才更好的团队成员，或者你之前进行相关培训，提高自己的演讲水平。

7.介绍你的管理团队情况。很多情况下，缺乏有效的管理团队，是投资者拒绝投资的根本原因。

8.避免投资者关心的其他常见问题：弄错了投资者关心的焦点；市场太小；战略糟糕；竞争壁垒太低；没有竞争优势；你想要的资金太多；时机不好，比如你所在的行业或领域正在萎缩。

9.用一页纸简短地总结你的报告，最好是列举要点，让投资者一目了然。

10.对所要做的陈述报告书烂熟于心，并在之前进行几次模拟演讲。

11.告诉投资者他们三五年后将能够以什么样的方式退出企业，而且退出时已取得期望的投资回报。

12.真诚地表达希望与投资者合作的意愿。

所谓知己知彼，百战不殆。在把握以上 12 个要点的同时，在面谈陈述之前，你有必要设想投资者想要了解的方面和可能提出的刁钻问题，进行充分的演练准备。而投资者经常会提哪些问题呢？具体如下：

- 简短概述你的个人从业背景、技能和经验。一般两三分钟。
- 概述你企业的能力，包括拥有的关键员工、系统和流程。
- 列出企业关键员工的名字以及他们的相关技能和成绩。
- 详细列出你个人对企业进行的投资（包括未来计划投资）。
- 说明你融资的目的或原因。
- 你还需要多少资金？列出资金预算。



- 你打算如何使用这些资金？列出资金使用计划。
- 你的关键竞争优势是什么？如完善的销售渠道、较强的竞争优势、居领导地位的品牌、技术专利等。
- 你为你的产品或服务构筑了什么样的进入壁垒？
- 影响你项目竞争优势的因素有哪些？打算如何改善？
- 是什么激励你放弃部分企业控制权？
- 列出你在目标市场（本地、全国、全球）上五大竞争对手，明确你的产品或服务与它们的差异。
- 你对于未来的产品或服务有什么想法？
- 投资者将如何退出企业？（向投资者描绘他们获得投资回报，“功成身退”的美好图景。）
- 你企业当前采用的是什么技术？未来有什么样的投资或升级计划？
- 概述你企业可能面临的政策风险。你将如何解决？
- 你打算由哪些人组成董事会？
- 你熟识的人中有谁是你所在行业或领域的专家？或者你常来往的顾问是谁？列出他们的姓名、所在机构、专长。
- 简短总结你想陈述的关键点。
- 你期望投资者还能向你提供哪些支持？