1

00:00:00,227 --> 00:00:01,942

2

00:00:01,942 --> 00:00:05,835

3

00:00:13,823 --> 00:00:17,283

4

00:00:35,044 --> 00:00:38,363

欢迎收看第四周的课程：资金募集与管理

5

00:00:38,363 --> 00:00:41,986

我们已经到了第四周

6

00:00:41,986 --> 00:00:45,024

而这个课程总共只有五周

所以，我们马上要结课了

7

00:00:45,024 --> 00:00:49,751

在第二周，我们谈到了创业机会

8

00:00:49,751 --> 00:00:53,094

即如何为你的技术发现合适的机会

9

00:00:53,094 --> 00:00:55,533

请记住“技术可互换性”这个词

10

00:00:55,533 --> 00:00:59,357

它听起来很酷, 它指的是

11

00:00:59,357 --> 00:01:02,085

你可以用你的技术来满足多种客户需求

12

00:01:02,085 --> 00:01:04,583

我们讲到了机会的评估

13

00:01:04,583 --> 00:01:08,005

以及如何制定一个机会探索蓝图

14

00:01:08,005 --> 00:01:10,977

在上一周，也就是第三周

15

00:01:10,977 --> 00:01:14,938

我们谈论了许多关于创业营销的内容

比如如何制定营销计划

16

00:01:14,938 --> 00:01:18,551

如何认识客户群体

17

00:01:18,551 --> 00:01:22,460

以及你的价值主张,我们还讲到游击营销

18

00:01:22,460 --> 00:01:24,671

它其实是一种挺刺激的营销方式

19

00:01:24,671 --> 00:01:26,164

主要体现在操作层面

20

00:01:26,164 --> 00:01:28,131

需要和你总体的营销战略相一致

21

00:01:28,131 --> 00:01:30,728

游击营销的实际含义是

22

00:01:30,728 --> 00:01:33,678

你没有足够的资金，所以必须以智取胜

23

00:01:33,678 --> 00:01:36,112

而不能像大公司那样进行营销

24

00:01:36,112 --> 00:01:36,950

没错

25

00:01:36,950 --> 00:01:40,009

让我们来看看这一周要学习的内容

26

00:01:40,009 --> 00:01:43,599

正如Marc所说，你可能会进行游击营销

27

00:01:43,599 --> 00:01:47,669

它很省钱

但如果你想把生意做起来

28

00:01:47,669 --> 00:01:49,407

还是需要付出成本

29

00:01:49,407 --> 00:01:52,048

所以本周课程的第一部分讲的就是

30

00:01:52,048 --> 00:01:54,484

你需要多少资金？

31

00:01:54,484 --> 00:01:57,124

为此你需要为今后几年

32

00:01:57,124 --> 00:02:00,338

做一些财务预算

33

00:02:00,338 --> 00:02:04,918

也就是你会花费多少钱

又能收入多少钱

34

00:02:04,918 --> 00:02:08,240

从而弄清创立公司所需要的

35

00:02:08,240 --> 00:02:09,530

全部开销

36

00:02:09,530 --> 00:02:11,707

除了财务预算

37

00:02:11,707 --> 00:02:14,906

你也需要知道有哪些融资手段可供利用

38

00:02:14,906 --> 00:02:17,872

以及有哪些资金来源

39

00:02:17,872 --> 00:02:21,566

就融资手段而言，你可以进行债务融资

40

00:02:21,566 --> 00:02:24,979

你也可能获得赠予,或者进行股权融资

41

00:02:24,979 --> 00:02:26,866

还可能有可转换债券

42

00:02:26,866 --> 00:02:30,402

这些听起来可能比较技术性

但是在4.2节课中

43

00:02:30,402 --> 00:02:33,253

我们会为大家进行逐个详细介绍

44

00:02:33,253 --> 00:02:35,314

另外，我们也会就投资者的种类进行介绍

45

00:02:35,314 --> 00:02:38,226

是的，我们会有一份详细的投资者名单

46

00:02:38,675 --> 00:02:42,156

这是好事,因为这些都是拿着钱准备投资的人

47

00:02:42,156 --> 00:02:44,080

大家能接触到很多资源

48

00:02:44,080 --> 00:02:47,922

接下来

49

00:02:47,922 --> 00:02:51,422

我们会为大家简单介绍一下投资者的类型

50

00:02:51,422 --> 00:02:52,769

然后再分阶段进行讨论

51

00:02:52,769 --> 00:02:57,567

在4.3节中，我们将着重讨论公司的早期阶段

52

00:02:57,567 --> 00:03:00,912

在那个阶段，你的公司刚刚成立

53

00:03:00,912 --> 00:03:02,516

还没有开始盈利

54

00:03:02,516 --> 00:03:06,730

在这些早期阶段，什么样的投资者是最合适的呢？

55

00:03:06,730 --> 00:03:10,532

也许是你的家人和朋友，因为他们信任你

56

00:03:10,532 --> 00:03:11,979

希望支持你

57

00:03:11,979 --> 00:03:16,133

也可能是众筹，这是挺重要的内容

58

00:03:16,133 --> 00:03:17,774

尤其在这门课上

59

00:03:18,313 --> 00:03:22,004

资金来源也可以是创业比赛，或者天使投资人

60

00:03:22,004 --> 00:03:24,636

也可以同时来自以上这些投资人

61

00:03:24,752 --> 00:03:29,252

在第4.4节课，我们将着重关注创业后期

62

00:03:29,252 --> 00:03:33,690

那时候你已经有了一件产品，或许已经有了销量

63

00:03:33,690 --> 00:03:38,099

公司正在成长，需要扩张融资

64

00:03:38,099 --> 00:03:41,192

此时又有一些新的投资人

65

00:03:41,192 --> 00:03:43,088

可以为你的公司提供资金

66

00:03:43,088 --> 00:03:46,530

比如银行、家族办公室等

67

00:03:46,530 --> 00:03:51,453

这些投资者希望你能证明自己拥有技术

68

00:03:51,453 --> 00:03:54,492

拥有市场，拥有愿意购买你产品的客户

69

00:03:54,492 --> 00:03:58,715

并且拥有的技术是行之有效的

70

00:03:58,715 --> 00:04:01,336

可以实现你承诺的功能

71

00:04:01,336 --> 00:04:05,646

因为这样一来，这些投资者就少了很多风险

72

00:04:05,646 --> 00:04:09,048

这也意味着

73

00:04:09,048 --> 00:04:12,184

投资者会关注那些拥有不同风险状况的公司

74

00:04:12,184 --> 00:04:14,570

而前一张幻灯片上提到的投资者

75

00:04:14,570 --> 00:04:19,991

则更倾向于关注创业的早期

76

00:04:19,991 --> 00:04:24,722

并且能够对尚未成熟、风险较高的项目进行投资

77

00:04:24,722 --> 00:04:29,935

我们接下来要向大家介绍的

78

00:04:29,935 --> 00:04:32,936

就是与各类型的投资者该怎样合作

79

00:04:32,936 --> 00:04:36,029

预计能募集到的资金有多少，时间节点如何把握

80

00:04:36,029 --> 00:04:38,202

以及各种心理因素

81

00:04:38,202 --> 00:04:41,255

最重要的是我们想让大家

82

00:04:41,255 --> 00:04:45,222

对各种融资手段有一个很好的了解，如果没有其他人的资金

83

00:04:45,222 --> 00:04:48,075

你的公司可能就走不远

84

00:04:48,075 --> 00:04:52,283

众筹是当今重要的融资手段之一

85

00:04:52,283 --> 00:04:56,127

我们在营销这个模块给大家介绍过这个概念

86

00:04:56,127 --> 00:04:59,104

因为众筹包含众多关于营销的因素

87

00:04:59,104 --> 00:05:01,014

它能帮助你推出产品

88

00:05:01,014 --> 00:05:03,175

也能为你的公司增加曝光度

89

00:05:03,175 --> 00:05:04,652

这是一方面

90

00:05:04,652 --> 00:05:06,887

另外，它也有重要的融资功能

91

00:05:06,887 --> 00:05:11,859

创业者们现在可以通过互联网

92

00:05:11,859 --> 00:05:15,974

来认识世界各地的投资者

93

00:05:16,437 --> 00:05:19,055

我们在这个部分要讲的

94

00:05:19,055 --> 00:05:22,944

就是众筹的运作方式，我们会讨论

95

00:05:22,944 --> 00:05:26,490

拥有全球众多投资者而产生的一些法律和财务意义

96

00:05:26,520 --> 00:05:30,536

以及向他们筹款的方式

97

00:05:30,536 --> 00:05:33,966

并且详细讨论众筹平台是如何运作的

98

00:05:33,966 --> 00:05:35,106

没错

99

00:05:35,106 --> 00:05:38,129

众筹对所有人来说

100

00:05:38,129 --> 00:05:39,617

都是一个使自己的公司运转起来

101

00:05:39,617 --> 00:05:42,057

走出第一步的绝佳机会

102

00:05:42,609 --> 00:05:46,344

众筹活动能让你认识全球的投资者

103

00:05:46,344 --> 00:05:49,337

但是不要忘记

104

00:05:49,337 --> 00:05:53,180

你也需要对资金进行管理

这更像是一个操作层面的问题

105

00:05:53,180 --> 00:05:54,475

却非常重要

106

00:05:54,475 --> 00:05:57,856

资金就如同你呼吸的空气

107

00:05:57,856 --> 00:06:01,722

断了资金就像没有了空气

108

00:06:01,722 --> 00:06:04,157

如果没有了空气，你会怎样？

109

00:06:04,157 --> 00:06:05,904

倒下然后死亡

110

00:06:05,904 --> 00:06:09,081

而如果你的公司没有了资金就会破产

111

00:06:09,081 --> 00:06:13,256

我们会在4.6节讨论如何管理资金

112

00:06:13,256 --> 00:06:16,019

以及其他相关问题

113

00:06:16,019 --> 00:06:18,208

我们会谈到“资金消耗率”

114

00:06:18,208 --> 00:06:22,235

即你的支出与库存的比例

115

00:06:22,235 --> 00:06:25,582

我们会谈到开设银行账户，寻找银行

116

00:06:25,582 --> 00:06:27,356

分离账户

117

00:06:27,356 --> 00:06:31,454

我们还会讲到“缩水”，即你的雇员或者你自己

118

00:06:31,454 --> 00:06:34,115

通过混和各种资金从你的账户偷走的部分

119

00:06:34,115 --> 00:06:38,404

我们会详细介绍资金的管理

120

00:06:38,404 --> 00:06:40,719

以及如何保存你的空气

121

00:06:40,719 --> 00:06:43,167

节约用气

节约用气

122

00:06:43,167 --> 00:06:47,292

以上就是接下来的第四周课程

“资金筹集与管理”中的内容

123

00:06:47,292 --> 00:06:49,859

- 请不要离开

- 欢迎继续收看