

投资人关心的主要问题？

**Who: 你们是谁?**

是否有大公司背景  
是否是连续创业者  
是否具有自身行业背景  
团队成员是否完备  
创始人是否有魅力股权分配是否合理

**Where: 目标市场有多大?**

市场是否足够肥?  
可扩展性如何?

**Why: 为什么要做?**

有没有抓到用户关键痛点?  
需求是否刚性?  
是否对行业有深刻理解?

**How: 怎么做, 怎么赚钱?**

商业模式是否有颠覆性?  
商业模式是否成立, 是否能落地  
是否有明确的盈利模式, 是否看得见现金流

**Which: 竞争对手如何?**

是否足够了解竞争对手  
竞争优势是否明显强于对手  
是否采取差异化的定位和策略

**What: 运营现状及未来策略?**

项目推进的进度是否够快, 考验执行力  
目前的节点是否是好的介入时机?  
下一代发展的计划是否明确  
是否有一套明确的将产品推向市场的方案? 资源是否充足?

**Which: 融资计划?**

是否真的需要那么多钱?

投资人对项目的考察是有一定评判标准的，上面列出了投资人对项目的主要考量点，你在见投资人之前，先要掂量一下自己的创业项目，是否达到他们心目中认为的“好项目”的基本标准。

融资前需要做哪些准备工作？

一是商业计划书制作，体现写的能力

。投资人都希望看到一份精简的BP（12-15页PPT），建议在见投资人之前，反复修改完善BP，尤其是商业逻辑要经得起推敲。

二是项目阐述，体现说的能力。投资人都希望听到一次振奋人心的项目阐述。

建议在见投资人之前，团队内部做几次模拟的路演，做到在短时间内就能把一个事情表达的很清晰，计划实现有可信度。

先别急于见投资人。准备工作做到位，先说服自己，再去说服投资人吧！



项目路演需要注意什么？

- 对于路演，说服和融资不是目的，路演是要达成共识，是基于相同的理念才能迎

接苹果落地的一个自然过程。

- 建立以听众为中心的思维模式。路演关心的是经过提炼的最便于听众理解的逻辑，容易说清的才容易获得支持。
- 从信念向执行过渡，路演梳理你与资本之间的关系，突出你的优势，而不是你的全部额，在强调独特优势的同时，没有必要掩饰缺点。
- 路演成功的核心在于：信心来自于结果，而非起点。要让这个市场中的被邀请者从一开始就感受到你强大的信心——因为我是，所以我将要.....

估值真的重要吗？

- 找到有价值的投资人，比起融资金额的多少以及估值高低更重要；
- 融资的速度比融资金额多少及估值更重要，不要低估融资的难度；
- 估值不追求最理想，只要在合理区间，双方能接受就行；
- 除了估值，要考虑到重要的条款。