

福州商业计划书编制 福建项目融资商业计划书服务公司

产品名称	福州商业计划书编制 福建项目融资商业计划书服务公司
公司名称	贵州云叶科技有限公司
价格	1.00/件
规格参数	
公司地址	贵阳市南明区国际中心1号楼
联系电话	18208473065

产品详情

福建项目融资商业计划书服务公司为什么你被投资人拒绝？福州商业融资计划书的谬误和真相！

很多创业者在撰写自己的融资计划书时，会向一些有融资经验的创业者请教经验。

但有个问题经常会被忽视，那就是很多融资经验是在某些特定背景下产生的，口耳相传后，如今再按照这些经验进行融资，反而不行。

今、天我们就在此揭开计划书中的一些关于融资的谬论和真相，帮助大家更好的进行计划书撰写。

1、谬论:用项目不断融资，争取上市吸引投资真相:你忽视了核心的产品优势

进行融资之前，我们一定要好好思考，这次融资是否真的有必要。

在没有融资的情况下，自力更生赚钱来支撑初创公司的发展，能为一家公司带来有价值的东西——自由。

拥有自由，往往可以专注的做好产品及服务。

融资应当选择一个关键的时间点，发挥出资金大的价值。依靠鼓吹估值的项目，并不能获得大部分投资人好感，投资人反而觉得你们自信X年内上市过于盲目，做不好项目。

公司的成长是基于消费者的需求，因此你的写的发展规划应当是考虑怎么做好产品，而不是用不断的融资计划，试图用空中阁楼来获得投资人关注。

2、谬论:在一开始就向投资人展示你的团队

真相:以项目理念开始你的推销

任何谈话的前60秒，都是能吸引人注意力的时刻。和投资人沟通也是如此，所以你如何开场是非常重要的。

大多数创业者PPT都是从介绍团队开始的。虽然你的团队很重要，但是不要以此作为开场白。

相反，你应该从投资人的角度出发，把成为公司股东所必须相信的东西——投资理念，作为开场白。

你的第一张PPT，应该用几个要点来阐述投资理念，也就是项目的开展背景或概念理由，剩下的内容就是对这个背景的完善及补充，增加投资人对你的项目理念的肯定。只要你能清楚地阐述你的理念，投资人就可以给你反馈，也就更容易达成共识。