

融资技巧

天使投资在国内尚未形成强大的投资群体。但是，由于天使投资隐藏于民间资本之中，数额巨大，可以大大地满足初创企业的资金需要，不失为创业者的一种重要融资方式。虽然天使投资对创业企业的帮助是高效的，但要想让天使投资者掏出钱也不是件容易的事。获取天使投资者支持的过程就是展示创业企业投资价值和发 展创业企业家融资技巧的过程，一般要注意以下几个问题[2]：

(一) 寻找“天使”

要想得到天使投资的融资，首先必须要寻找到能作为“天使”的投资者。一般而言，创业者可通过以下方法寻找天使融资的“天使”：

- 1.通过朋友介绍；
- 2.直接去找自己心目中的“天使”；
- 3.参加诸如民营企业家协会、财经论坛、主题研讨会、沙龙活动等类似“天使”聚会的活动；
- 4.利用自己的财务顾问、法律顾问或者有关的金融咨询机构等中介组织；
- 5.通过诸如工商联商会、行业协会、投资公司等各种行业组织搜寻“天使”名录。

(二) 了解“天使”对投资项目的评判标准

要想获得天使投资的青睐，创业者还要了解天使投资者对投资项目的评判标准，主要有以下几点：是否有足够的吸引力；是否有独特技术；是否具有成本优势；能否创造新市场；能否迅速占领市场份额；财务状况是否稳定，能否获得5! 10 倍于原投资额的潜在投资回报率；是否具有盈利经历；能否创造利润；是否具有良好的创业管理团队；是否有一个明确的投资退出方式等。

(三) 针对“天使”的特点做好谈判准备

在与“天使”谈判之前，需要提前做好的准备工作主要包括资料准备和心理准备两个方面，其中：

一是资料准备。在准备和创业投资人洽谈融资事宜之前，应该准备好并递交《创业计划书》，阐明以下内容：

1. 《投资建议书》(Business Proposal), 对风险企业的管理状况、利润情况、战略地位等做出概要描述;
2. 《业务计划书》(Business Plan), 对风险企业的业务发展战略、市场推广计划、财务状况和竞争地位等做出详细描述;
3. 《尽职调查报告》, 即对风险企业的背景情况和财务稳健程度、管理队伍和行业做出深入细致调研后形成的书面文件;
4. 《营销材料》, 这是任何直接或间接与风险企业产品或服务销售有关的文件材料。

二是心理准备。在和天使投资者正式讨论投资计划之前, 创业者需做好必要的心理准备, 主要包括:

1. 准备应对考查投资项目潜在的收益和风险;
2. 准备应对天使投资人对管理的查验;
3. 做好放弃部分业务的思想准备;
4. 做好在必要条件下妥协的准备。

创业者应该明白, 自己的目标和天使投资人的目标不可能完全相同。因此, 在正式谈判前, 创业者要做好充分的心理准备。

(四) 遵循天使投资的融资谈判行为准则

在天使投资的融资谈判过程中, 要遵循“六要”和“六不要”的行为准则, “六要”: 要对本企业和本企业的产品或服务持肯定态度并充满热情; 要明了自己的交易底限, 如果认为必要甚至可以放弃会谈; 要记住和创业投资人建立一种长期合作关系; 要对尚能接受的交易进行协商和讨价还价; 要提前作一些了解如何应对创业投资人的功课; 要了解创业投资人以前投资过的项目及其投资组合的构成。

“六不要”: 不要逃避天使投资人的提问; 回答天使投资人的问题不要模棱两可; 不要对天使投资人隐瞒重要问题; 不要希望或要求天使投资人立刻就是否投资做出决定; 在交易定价问题上不要过于僵化; 不要带律师去参加会议。

(五) 运用技巧与“天使”进行谈判

在谈判时，要用天使投资者想听的话去打动他。在实践中，融资谈判通常需要注意以下几个问题：

一是要尽可能让天使投资者认识、了解本企业的产品或服务。创业者要提供一份思路清晰、论证充分、观点鲜明的《创业计划书》，并能给出10-20倍回报或在5年内提供5倍回报的亮点，吸引天使投资

者的“眼球”。二是要始终把注意力放在《创业计划书》。在谈判过程中，不要过多地畅谈关于未来的宏伟计划，或者《创业计划书》中并未提及的产品。否则，会让天使投资者认为你是一个幻想者或是一个急于求成的人而产生对你的不信任。三是要发挥自己个人的能力来“动之以情”。天使投资更看重创业者个人的素质和品质，带有强烈的感情色彩，因此创业者要说服天使投资，不仅仅需要以好项目、好方案、好产品、好技术来“晓之以理”，更要发挥自己个人的能力来“动之以情”

。