

《建设企业值钱力的资本化标杆》

主讲人：“标杆标准化”第一人——万新立

【学习背景】：在当今竞争激烈的市场中，广大中小企业要想获得持续性的胜出，必须借助资本的力量来快速的抢占市场，让自身做大做强。但往往由于广大传统企业对资本的知识的匮乏，造就企业拥抱资本的难度加大。为解决当下中小企业的对资本的渴望，本课程针对中小企业资本化实现路径最重要的一步——商业计划书及融资路演开展全面剖析，旨在让企业快速突破“融资盲区”的困境！使企业抓住关键处，掌握关键技巧，赢得投资人的信赖！不论中小企业在任何阶段针对融资状况，起到立竿见影的效果，从而迅速获得资金，达成公司的融资目标。

【学习收获】：一、运用商业计划书工具模板，快速制定优秀本企业商业计划书；

二、解决融资路演的所要的知识技巧，获得有效的路演的方法；

三、掌握站在投资人的思维角度思考，获得投资人青睐；

四、通过路演演讲的技巧培训及演练，让演说变成融资能力；

【学习时长】：2天

【适合对象】：公司创始人、董事长、股东、总经理、副总经理

【课程大纲】

一、值钱企业内容篇

- A、值钱企业同赚钱企业区别；
- B、值钱企业的六大步骤；
- C、值钱企业的三个标准；
- D、小组讨论：分析本企业的值钱状况；
- E、案例分析：传统农业公司如何变得值钱？

二、值钱企业方法篇

- A、投融资人之间的九大不同；
 - a、定位不同；
 - b、心态不同；
 - c、关键点不同；
 - d、关注点不同；
 - e、兴趣点不同；
 - f、表达形式不同；
 - g、赚钱方式不同；
 - h、投入资源不同；
 - l、思维方式不同；
- B、融资路演的定义；
- C、融资路演的一个核心；
- D、融资路演的三个说明；
 - a、公司定位；
 - b、市场规模；
 - c、增长潜力；
- E、项目融资路演的四个关键；
 - a、找对人；
 - b、赚钱表达；
 - c、团队状况；
 - d、融资额度；
- F、融资路演的五大要素

a、企业愿景； b、资金使用； c、关键指标； d、行业痛点； e、核心竞争力；

G、融资路演的八个技巧

a、语言技巧； b、风险技巧； c、演示技巧； d、表达技巧；

e、演说技巧； f、站位技巧； g、态度技巧； h、情绪技巧；

H、案例分析：创业英雄会路演解读；

I、小组讨论：设计本企业资本化融资路演

三、值钱企业的工具篇

A、什么是商业计划书？

a、商业计划书的价值； b、商业计划书的类别； c、商业计划书的制定原则；

B、商业计划书的制定及标准；

a、封面制定的方法及案例分享； b、项目概况的制定技巧及案例分享；

c、市场分析的方法及案例分享； d、核心优势的编写方法及案例分享；

e、运营模式的方法及案例分享； f、盈利模式的制定方法及案例分享；

g、财务数据的方法及案例分享； h、融资计划的编写方法及案例分享；

I、封底制定的方法及案例分享； j、好的商业计划书的三大标准；

C、实操案例模板制定及分享；

D、小组讨论：制定本企业项目商业计划书

四、课程总结：企业资本化三大核心