

资本新时代股权融资实操

主讲人：石磊

【课程背景】

现代社会快速发展，企业间竞争不仅仅表现在业务和技术方面，企业融资也成为了竞争主战场。企业家必须要解放思想，开放思路，有必要借鉴股权融资的成熟经验，和最新管理模式，逐步摸索适合自身发展的股权投融资管理经验。

【课程收益】

- 全面掌握企业不同阶段的股权融资策略
- 全面掌握股权融资应开展的准备工作
- 全面掌握股权融资 12 大流程
- 全面掌握企业估值 4 大方法及天使轮、A 轮、B 轮、Pre-IPO 轮如何估值
- 掌握对赌协议、风险控制、以及如何签署对赌协议
- 全面掌握商业计划书的编制技巧
- 全面掌握项目路演技巧
- 全面掌握与投资人的谈判技巧
- 全面掌握股权投资协议的 8 大核心条款
- 全面掌握股权融资 10 大注意事项
- 课程运用大量知名案例加深学员对本课程知识点的理解

【课程宗旨】

掌握科学成熟的股权投资方法，在快速发展的道路上“取势”、“明道”、“优术”。

案例多，互动环节多，咨询式授课，实战派风格，追求“落地”文化

【课程时间】 6-12 小时

【课程目标】 让学员系统了解企业股权融资全过程，初步掌握估值工具、融资逻辑和思路，帮助企业在战略融资过程中防范风险提高投资管理水平。

【课程目标】 公司股东、董事长/副董事长、董事、监事、经理/副经理、董事会秘书、投资总监、风控总监、财务总监、审计总监、投资经理、风控经理、财务经理、审计经理、证券事务代表/IRM 人员、项目经理、风控人员、财务人员、审计人员、公司其他管理人员；投行人员、会计师、律师、资产评估师；资产管理机构人员、政府从业人员、金融机构从业人员、财务顾问机构人员、资本爱好者等

【课程大纲】

一、简单了解股权融资

- 什么是股权投资
- 企业不同阶段的股权融资策略
- 股权融资准备工作

- 股权融资存在的风险
- 【学员讨论】为什么很多企业都死在了 B 轮融资前

案例：找钢网；吉利并购扩张&曹操专车；

二、股权融资的 4 大环节

- 确定融资目标与原则
- 撰写商业计划书
- 多渠道寻找投资人
- 筛选匹配的投资人
- 与投资人谈判
- 签署投资框架协议 (Termsheet)
- 配合投资人尽职调查
- 交易结构与投资人谈判
- 签署正式投资协议
- 投资方打款及交割
- 完成交割后义务
- 配合投资人的投后管理工作

三、估值与对赌风险我们应该如何关注

- 什么是估值？估值的几种方式
- 投资人如何看待对赌条款？
- 合约阶段的设计——TS 的责、权、利
- 如何设计董事会一票否决权
- 如何组织观察标的企业路演
-

案例：乐视的估值游戏；ST 勤上收购龙文教育失败分析；

小黄车怎么就黄了？

四、股权融资如何准备商业计划书

- 项目定位（项目是什么）
- 提出问题（市场痛点）
- 解决方案（产品与服务）
- 市场分析（市场容量）
- 营销策略（如何启动）
- 竞争优势（竞争对手）
- 核心团队（团队背景）
- 执行现状（已做事情）
- 计划目标（未来前景）
- 商业模式（怎么赚钱）
- 股权结构（怎么分钱）
- 融资计划（需要多少钱）

五、如何准备项目路演

- PPT 的整体风格
- PPT 的内容
- 演讲的内容
- 记忆要领 (5W)
- 一句话要领
- 舞台意识
- 项目路演 10 大注意事项
- 【学员讨论】模拟路演

六、股权融资中如何谈判

- 准备应对各种提问
- 准备应对投资人的查验
- 准备放弃部分业务
- 准备作出妥协

七、应该关注哪些交易条款

- 交易结构条款
- 先决条件条款
- 承诺与保证条款
- 公司治理条款
- 反稀释条款
- 估值调整条款
- 出售权条款
- 清算优先权条款

案例：领售权让俏江南一夜易主

八、股权投资落地阶段需要考虑的问题

- 什么时候做股权融资
- 要不要请融资顾问
- 要做哪些准备工作
- 估值有哪些误区
- 融资是否越多越好
- 股权稀释注意事项
- 什么样的投资人适合你
- 期权池如何设计
- 谨慎对待投资条款
- 融资完成仅是开始

九、课程回顾与学员反馈