
股权融资实务操作与案例分析

讲师：雷勋华 时长：2天

课程收益

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

课程对象：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

课程特色：案例多，互动环节多，咨询式授课，实战派风格，追求“落地”文化

客户代表：公开课、上海交大总裁班、浙江大学总裁班、清华大学总裁班、金融街集团、宝钢集团、山东水发、山西建投、邯郸建投、浙江能源、河南产投、雷沃重工

课程大纲

模块一 股权融资概述

- 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

模块二 股权融资 12 大流程

- 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
- 【案例分析】阿里巴巴、大族激光

模块三 企业估值及对赌协议

- 什么是企业估值
 - 估值的主要方法
 - 如何确定企业估值
 - 天使轮、A 轮、B 轮、Pre-IPO 如何估值
 - 对赌协议及其风险
- 【案例分析】新三板公司芳迪环保的股权融资

模块四 商业计划书的撰写

- 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)

模块五 项目路演技巧

- 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

模块六 股权融资谈判技巧

- 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

模块七 股权投资协议的 8 大核心条款

- 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
- 【案例分析】鼎辉和俏江南的恩恩怨怨

模块八 股权融资 10 大注意事项

- 团队中没有大家都信服的老大
 - 只有员工，没有合伙人
 - 团队完全按照出资比例分配股权
 - 没有签署合伙人股权分配协议
 - 合伙人股权没有退出机制
 - 外部投资人对公司控股
 - 给兼职人员发放大量的股权
 - 给资源承诺者发过多股权
 - 没有给未来员工预留股权
 - 配偶股权没有退出机制
- 【案例分析】土豆条款