

炒股如何找投资人如何寻找有投资意向的人-股识吧

一、如何寻找有投资意向的人

在一定的场合上一般呢 要是想找投资人的话 首先得要人介绍 不过你如果没有那么大胆的直接上去 哦 前提是你得找到你开发方向的投资人 这就要看你的前期准备了 如果你要在一般的场合上 找到投资人 没有前期准备 那你也不用去了 一般知道什么人会出现在什么样的场合 就得跟进了 如果你能成功发挥 即使有些投资人 没投资意向的人 也会去投资你项目 那就看你怎么去发展了 所以 有准备 有项目 有利润 有才华 那么就有投资人在等着你！

二、怎么样找人投资

展开全部要想获得投资，你就要知道谁会给你投资，我们从上往下说：首先是在资本市场融资（那要求你的公司已经上市或具备上市的前提条件）
商业银行（你要有优良的资产和良好的信誉，因为银行是很保守的不愿冒险）
风险投资（风投要求高回报，你的产品要有竞争力或在未来有好的前景，否则风投不会投钱的）
合伙人集资（如果你能找到志同道合的人愿意为你投资，愿意和你合作。最好是优势互补的人）
家庭圈子（在你没有取得成果的时候，别人不会为你投资，但你的亲戚、朋友、父母他们了解你，你能说服他们，就会得到一些投资）
你自己（如果你自己不先投一些，别人不会相信你，那么好，你自己怎么不投哇！把自己的身家押上，义无反顾，别人才能相信你）
找投资人，就要从下往上做，先要自己——家人圈——合伙人——风险投资——商业银行——资本市场。
在找人投资之前你必须清楚：你做的是什么产品或服务？你的优势在哪？你的公司存在什么样的问题？你的竞争者是谁？竞争者的优势是什么？要怎么打败他？别人为什么要用你的产品或服务，为什么不用你竞争者的？投资人为什么要投你，不投你竞争者的公司？你能给他带来什么样的回报？只有把上面的这些问题都问清楚了，你才能很好的回答投资人的问题，你清楚自己前进的道路，他们才能相信你，才愿意给你投资。
把上面的问题都弄清楚之后，你也就知道该怎样找投资人了（找投资人就像面试一样，你的仪容，穿着，谈吐，经历，取得的成就都是你要注意的）。

三、怎么找投资者？

可以去当地的银行去贷款，找投资的话可能不行，投资者需要大量的回报，没有大量的回报他们是不肯投的，建议还是去贷款吧，

四、怎么找人投资

你要有自己的产品，自己的技术，有发展空间，就可以找人投资了，如果没有，还有一个终身投资都，就是你的父母

五、如何才能找到投资者

简单，这种情况你就别把自己看作一个投资者了，你把自己当成一个投资中介就可以了，在此之前，签定一个合同。

六、怎么找融资的人和投资者？

首先是简单的产品和清晰的商业模式。

面对投资人，如果你5分钟内没能把产品和商业模式说清楚，那投资人很可能对你产品没有什么兴趣了。

好的产品有以下几个要素：第一，一个好的产品要符合行业发展大趋势，并且有广阔的市场。

第二，一个好产品要有独特的创意，能直击客户痛点，并帮助用户解决切实存在的问题。

第三，一个好的产品应该是营销成本很低的，如果一个产品需要非常高的营销成本那说明产品本身也许并没有那么受客户欢迎。

其次，稳定互补的团队组合很重要。

一个人单干的创业者并不受青睐，不如试着找几个靠谱的帮手，让团队看起来更加多元。

。

最后创业者本身的性格禀赋，人格魅力和沟通能力也非常重要，最重要的是自信。在面对投资人时缺乏自信和人格魅力肯定是不行的，这会让投资人怀疑你带团队的

能力。

在跟投资人聊天时，除了表现出了足够的自信和沟通能力外，你需要用数字给投资人展示你的商业模式和前景，如果你的数字能打动投资人，那么恭喜你，你距离融资更近了一步。

虽然这不是全部，但做到这几项，你离拿到投资也许就不远了。

参考文档

[下载：炒股如何找投资人.pdf](#)

[《涨停敢死队为什么能赚钱》](#)

[《为什么创业板涨也快跌也快》](#)

[《股票怎么算毛利率》](#)

[下载：炒股如何找投资人.doc](#)

[更多关于《炒股如何找投资人》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/35976154.html>