

# 投资股票找投资人怎么找...有项目如何寻找投资者-股识吧

## 一、我有项目，怎样才能找到投资人？

现在有很多可以直接对接投资人的平台，但绝对要当心那种动不动就要几万的平台，现在创投行业非常理性一般的项目是很难拿到投资的，与其花几万去交学费还不如给项目多做一些推广，现在有一些比较适合早期创业者去尝试对接投资人的平台，可以自己选对接的投资人费用也很低，对接完至少可以有个判断自己的项目处在什么阶段存在问题，建议去了解一下精准，云对接之类的平台，融资要谨慎不要被套路了。

## 二、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。

## 三、有项目如何寻找投资者

写好商业计划书，然后去对接投资人，推荐几种股权融资途径：1、到各大投资机构官网进行BP投递。

2、多参加一些线下的沙龙活动，这也是投资人经常露出的一个渠道，经济相关发达的城市都有。

3、通过三方融资平台，尽量不要选会员制的尝试成本太高，选那种能自助申请一对一和投资人直接电话沟通的平台，要选和你项目行业阶段相匹配的，电话沟通比较高效，而且能相对和投资人更详细的阐述你的项目，聊完还能加投资人微信，这样更有助于你的项目被投资人选中推荐云对接。

## 四、怎么找投资方或者投资人？

既然有“甲方〔投资方〕乙方〔施工方〕或是工头”三方，那么作为第四方的当事人，自然是与工头形成雇佣关系，受伤属于人身损害，工地受伤赔偿可参阅《最高人民法院关于审理人身损害赔偿案件适用法律若干问题的解释》第十一条“雇员在从事雇佣活动中遭受人身损害，雇主应当承担赔偿责任。

雇佣关系以外的第三人造成雇员人身损害的，赔偿权利人可以请求第三人承担赔偿责任，也可以请求雇主承担赔偿责任。

雇主承担赔偿责任后，可以向第三人追偿。

雇员在从事雇佣活动中因安全生产事故遭受人身损害，发包人、分包人知道或者应当知道接受发包或者分包业务的雇主没有相应资质或者安全生产条件的，应当与雇主承担连带赔偿责任”的规定进行。

即赔偿由工头、有施工资质的乙方（施工方），或工头、没有施工资质的乙方（施工方）及甲方（投资方）负责。

## 五、怎么找投资人，上那里找？

有很多途径可以找到投资人。

比如到专业的投融资平台、参加融资活动等等。

注意在找投资人前，要做好打动投资人的准备，比如总结项目和团队的优势所在。

## 六、创业者怎么主动寻找投资人

1、内部投资人俗话说，“在家靠父母，出门靠朋友”。

对于创业者来说，有两个圈子的朋友值得特别关注，一是同学等校友圈子；

二是曾经的和现在的同事圈子。

由于拥有相同或者类似的经历，创业者和这两个圈子里的朋友通过长时间建立起来的信任关系将对后者发展成为前者的投资人起到非常关键的作用。

2、熟人引荐跟外部投资人相识的熟人中有两类人群或将起到关键作用：1，投资人投资过的企业的创办人；

2，跟投资人直接合作过的律师、财务顾问等专业人士。

3、社交网络/搜索引擎/博客太显而易见了，不是吗？社交网络就是一个很好的出发点，不仅仅是因为它展示出了众多的关系网络，还因为你能够了解关于人们的工作

背景等参考信息。

在中国的各大社交网站上，你也许能看到我们的投资人朋友们活跃的身影，抓住这些，说不定也是机会。

4、专业的第三方平台对于缺乏直接或者间接投资人资源的大多数创业者而言，借助专业的第三方平台寻找目标投资人不失为一条有效的途径，比如乐客独角兽。

5.VC投资过的公司和那些拿到投资的创业公司的管理团队取得联系，向他们寻求一些建议。

你从他们那里学到的不仅仅是如何融资，还有他们自己的创业故事。

每家VC都会在网站列出他们的投资项目清单，很容易就能找到认识这家VC的一些CEO。

6、其他创业者他们可以给你一大堆有关本地VC的信息和他们融资的经验。

当然，你不能完全依赖某个人的信息，如果你见过足够多的创业者，你就能区分谁的经验好谁的建议不妥。

中国特许经营第一同学会7、线下活动创业高潮的兴起和投资人队伍的迅速壮大，使得国内创投领域的线下活动随之兴起。

值得注意的是，创业者想要通过线下活动结识到真正的投资人，往往还是要靠活动组织者的事先筛选和组织。

## 七、我有项目，怎样才能找到投资人？

写好商业计划书，然后去对接投资人，推荐几种股权融资途径：1、到各大投资机构官网进行BP投递。

2、多参加一些线下的沙龙活动，这也是投资人经常露出的一个渠道，经济相关发达的城市都有。

3、通过三方融资平台，尽量不要选会员制的尝试成本太高，选那种能自助申请一对一和投资人直接电话沟通的平台，要选和你项目行业阶段相匹配的，电话沟通比较高效，而且能相对和投资人更详细的阐述你的项目，聊完还能加投资人微信，这样更有助于你的项目被投资人选中推荐云对接。

## 八、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，但做到这几点，你离拿到投资也许就不远了。

## 参考文档

[下载：投资股票找投资人怎么找.pdf](#)

[《增发股票会跌多久》](#)

[《股票锁仓后时间是多久》](#)

[《挂单多久可以挂股票》](#)

[《股票停牌重组要多久》](#)

[下载：投资股票找投资人怎么找.doc](#)

[更多关于《投资股票找投资人怎么找》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/36611396.html>