

怎么找投资人炒股赚钱！怎么去找投资人-股识吧

一、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）。

二、怎么去找投资人

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。

三、在哪里做股票投资比较靠谱？

我朋友就是专门做股票投资的，转了很多钱，之前听他提过说信捷策略还挺好的，股票投资能赚很多钱。

四、如何寻找投资人

如果是小额的话，去申请办几张信用卡，大额的话找地方的人力资源中心，那里有贷款扶持小户创业的！可以贷个10万左右！可以去尝试下！

五、怎么找人帮我投资 我有个很赚钱的想法有人投资五十万以上回报率高达千倍不知道如何找人投资怕自

你好！找人把钱放出去，收利息仅代表个人观点，不喜勿喷，谢谢。

参考文档

[下载：怎么找投资人炒股赚钱.pdf](#)

[《股票买入委托通知要多久》](#)

[《一个股票在手里最多能呆多久》](#)

[《一个股票在手里最多能呆多久》](#)

[《退市股票确权申请要多久》](#)

[下载：怎么找投资人炒股赚钱.doc](#)

[更多关于《怎么找投资人炒股赚钱》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/book/27085046.html>