

股票如何找投资人：怎么找融资的人和投资者？-股识吧

一、有个特别好的项目，我该怎么找到投资人？

先把商业计划书撰写好，学习一下创投行业的一些基础的知识，了解创投行业是怎么运作的，让自己有分辨能力。

然后锁定投资人对接渠道，选择一类或者逐个去尝试，给你推荐几种方式：1、去各大投资机构官网BP投递通道投资你的商业计划书。

2、参加线下各类沙龙活动，主动找在场的投资交换联系方式投递你的项目。

3、找融资平台，尽量不要选会员制的平台，建议选择那种可以一对一电话对接的，自己能自助选择对接的投资人，电话对接比较高效也能把自己的项目讲的更清楚，自助是因为可以选择跟自己各方面都匹配的投资人这样对接的成功概率更高。

二、想寻找投资人，一般都有哪些途径去寻找呢，要求是实际的途径

1.上知乎、微博找到他们；

2.不要试图在这些网站或IM上直接聊你的项目，正确的做法是直接要个email，发准备好的商业计划书到他们邮箱，等待；

3.如没有回音，最多再发一遍，更多没有用所以，第一次的商业计划书非常关键，他不能让你拿到投资，但可能获得面谈的机会（和简历一个道理）。

另外，天使投资人们一般只投自己认识的人。

三、怎么找合伙人，或者投资者？

怎么找合伙人，或者投资者？首先要区分清楚合伙人和投资者的区别，两者最直接的区别就是投资者是不干活的，也就是只出钱的人才叫做投资者，而合伙人可能出钱，也可能不出钱，但是一定是要全资在公司干活的。

合伙人是帮着你一起打江山的，和创业者是互补的，要么懂产品，要么懂技术，要么懂销售，要么懂管理，要么是擅长搞资源，比如阿里的十八罗汉，当初都是这样的角色，之后又来了超级合伙人，这个人就是蔡崇信，蔡崇信懂资本运作，给阿里

带来了国际资本，解决了阿里发展初期最缺的资金问题。

合伙人一般都来自于你的熟人，要么是同事，有过共事的经历，也有相同的行业背景，往往是属于不同的部门，我将毕业的时候现在一家千人左右的公司实习，这家公司的七个创始人就是同事，原来都在同一家企业，分属不同的部门，最后一起辞职创业，相当于是复制了原来的公司业务，经过十几年的发展，已经成为行业领头羊，现在已经递交了创业板上市资料。

合伙人也可能来自于自己的同学，阿里当时的十八罗汉成员中有马云自己的学生、也有自己的同事，对于一些技术含量高一点的创业项目一般都是来自于自己的同事或者同学。

而一般普通的创业者更多的是来自于自己的亲人，比如餐饮行业，大多都是亲人关系，因为不需要很专业的高深技术和行业的素养，亲人有足够的信任就可以了。

当然也有在创业过程中认识的合伙人，这都是彼此之间相互非常认同，对对方的为人以及项目前景都十分认同，这样的人才能成为合伙人。

投资者分为两类，一类是专业投资者，这些一般都是非常专业的投资机构，参加一些投融资活动可以认识这方面的专业人士，这些投融资活动一般都会在特定的网站上发布；

也可以给这些专业投资机构发送邮件，也就是将你的项目的BP发送给对方，也可以通过第三方的推荐来认识投资者，比如如果你在园区，那么园区的管委会一般会有相关的部门是对接投资机构的。

还有一类是非专业投资者，但是他们也有资金，也想投资一些项目，这类投资人可能是来自于你的上下游的合作伙伴，因为是上下游关系，所以更容易懂你的项目，当然也有向自己的亲人去融资的。

总之，无论你是哪种方式，要想得到投资人的认可，那么你得对自己的项目有足够的规划和清晰的认知，做一个BP（商业计划书）是最基本的前提，有BP不代表能够获得投资，但是没有BP你连向投资人推荐的机会都没有。

将自己产品的竞争力想清楚，将商业模式想清楚，将业务模式想清楚。

四、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。

五、创业者，如何找到投资人，找到投资。

1、找身边的亲戚朋友投资，一般是在项目初创期，也就是我们常说的找天使投资，因为专业机构或不熟悉的人呢这时候一般不投资你
2、众筹，现在各个网络平台都有众筹，对项目没有门槛，京东苏宁网站都有的
3、各个地方都有企业家或投资人的圈子，可以经常参加这一类的活动，结识这些人，然后去推介你的项目
4、找专业的投资机构，这个必须是你的项目条件成熟了或优势非常明显才可以首先，项目要好！

六、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！

七、想寻找投资人，一般都有哪些途径去寻找呢，要求是实际的途径

- 1.上知乎、微博找到他们；
- 2.不要试图在这些网站或IM上直接聊你的项目，正确的做法是直接要个email，发准备好的商业计划书到他们邮箱，等待；
- 3.如没有回音，最多再发一遍，更多没有用所以，第一次的商业计划书非常关键，他不能让你拿到投资，但可能获得面谈的机会（和简历一个道理）。另外，天使投资人们一般只投自己认识的人。

参考文档

[下载：股票如何找投资人.pdf](#)

[《美图上市公司叫什么》](#)

[《迪卡斯股票为什么暴降》](#)

[《日本病毒爆发买什么股票》](#)

[《二级市场如何买卖债券》](#)

[《天天基金和东方财富买基金区别》](#)

[下载：股票如何找投资人.doc](#)

[更多关于《股票如何找投资人》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/store/35989126.html>