

Thứ Hai, 21/12/2015 15:15

### [Bí quyết kêu gọi vốn đầu tư cho các start up \[1\]](#)



Khi bạn gặp một nhà đầu tư, ý nghĩ đầu tiên xuất hiện trong đầu bạn phải chăng là: Kết thúc thương vụ và lấy được tiền càng sớm càng tốt. Hơn bất cứ điều gì, nguồn vốn là điều quan trọng nhất đối với một startup. Vậy tại sao chúng ta không làm hết sức để thuyết phục các nhà đầu tư rằng đây là một dự án kinh doanh vô cùng tiềm năng nhưng cần phải được tài trợ? Dưới đây là một số tuyệt chiêu giúp bạn kêu gọi vốn thành công trước các nhà đầu tư.

#### **Ít hơn là luôn luôn nhiều hơn nữa**

Một thang máy thì sự đi lên là quan trọng. Những sự biểu diễn, thuyết trình và giải thích dài dòng sẽ không gây ấn tượng các nhà đầu tư, và nhiều khả năng họ sẽ lần lượt bỏ đi. Mô tả việc kinh doanh của bạn trong một cách thức ngắn gọn, ngọt ngào và có tiêu điểm. Các nhà đầu tư cần phải tự tin rằng việc kinh doanh của bạn sẽ thu hút và giữ khách hàng. Nếu họ không nắm bắt khái niệm của bạn trong một thời gian ngắn, họ có thể cho rằng khách hàng sẽ không hiểu được nó. Không bao giờ đưa ra giả thuyết. Thực hiện, thực hiện, thực hiện

Truyền sự tự tin vào các số liệu, không phải ảo giác. Hầu hết các nhà đầu tư tìm kiếm doanh nghiệp có nguy cơ thấp và chứng minh được rằng các nhà quản lý gần như đảm bảo những gì tốt nhất có thể. Một công ty có dòng tiền mặt, một hồ sơ theo dõi và kinh nghiệm thế giới thực sẽ có một cơ hội tốt hơn để nhận được hơn một dự báo thuận lợi của kế hoạch kinh doanh lớn từ các nhà đầu tư. Tìm cách để kiểm tra khả năng đứng vững của một doanh nghiệp trên một ngân sách vừa đủ, và biến ý tưởng của bạn vào một chức năng kinh doanh trước khi bạn tìm kiếm đầu tư.

#### **Bỏ đi những cây gậy hockey trên băng**

Các nhà đầu tư lớn rất thích thú với hình ảnh của bạn, nhưng phải hợp lý và có trách nhiệm. Tránh sự hình thành nên các cây gậy hockey. Các nhà đầu tư đứng đắn sẽ không nghiêm túc nếu bạn trình bày chúng với đồ thị tài chính vô lý, điều đó sẽ tăng yêu cầu bồi thường của công ty bạn từ \$ 100.000 đến \$ 50 triệu trong ba năm. Hãy trình bày cho các nhà đầu tư mà bạn có trên thực tế với ba phiên bản của dự đoán tài chính: trường hợp tốt nhất, vừa trường hợp xấu nhất và trường hợp ôn hòa. Mỗi cơ sở của các mô hình trên thực tế, trong quá khứ và hiện tại, và dữ liệu hiệu suất, ngành công nghiệp và các đối thủ cạnh tranh và phân tích một loạt các suy nghĩ, các giả định có thể tin được.

### Học cách yêu thích các cửa hàng giảm giá

Trở nên có giá rẻ đang rất bảnh. Trong độ tuổi mà chi tiêu vượt ra khỏi kiểm soát, bạn sẽ cần phải chứng minh rằng bạn là một nhà biện lý chịu trách nhiệm quản lý những người biết làm thế nào để có thu nhiều nhất của một tổ hợp. Hãy để bản thân trong căn phòng thoải mái của hoạt động kinh doanh và tiếp thị của ngân sách, nhưng tránh tình trạng quá thừa. Không bao giờ yêu cầu số tiền lương lớn hoặc ngân sách lớn. Các nhà đầu tư muốn bạn phải ở một vị trí là nơi mà tất cả mọi thứ đều nằm trên một đường dây.

### Roma không phải xây dựng chỉ trong một ngày. Doanh nghiệp của bạn cũng vậy

Các nhà đầu tư rất thận trọng trong việc tài trợ các doanh nghiệp quá hăm hở, họ dường như cần nhiều hơn những gì họ có thể nhai. Trước khi yêu hàng triệu đô la vốn đầu tư cho 50 phòng ban và hàng trăm dòng sản phẩm, hãy chứng minh làm thế nào bạn có thể tạo ra, quản lý và đáp ứng nhu cầu cho một sản phẩm. Chứng minh rằng việc kinh doanh của bạn có thể thu thập thông tin trước khi bạn nói rằng nó có thể tự bước đi được. các chiến dịch tiếp thị, bán hàng chiến lược và các thủ tục hoạt động của bạn hoàn hảo. Các nhà đầu tư đánh giá cao với các công ty bền vững và lặp lại các mô hình kinh doanh được nhân theo cấp số mũ cho tốc độ tăng trưởng. Hãy nhớ rằng, ngay cả sự thành công của Google cũng được dựa trên một sản phẩm.

### Không chọn người thông minh nhất

Biết những gì bạn hiểu, tìm hiểu những gì bạn không biết và tìm những người biết những gì bạn không hiểu. Xây dựng một đội ngũ chuyên gia đáng tin cậy. Các nhà lãnh đạo thông minh nhất trên thế giới đang có những người thông minh hơn bao quanh mình. Các nhà đầu tư luôn có một đội ngũ quản lý nguồn tài trợ để sẵn sàng đầu tư vào những kế hoạch kinh doanh khả thi nhất.

### Nguồn: Học làm giàu

**Kiến Thức:** [Kiến Thức Kinh Doanh](#) [2]

**Source URL:** <http://www.thuongmai.vn/bi-quyet-keu-goi-von-dau-tu-cho-cac-start.html>

#### Links:

[1] <http://www.thuongmai.vn/bi-quyet-keu-goi-von-dau-tu-cho-cac-start.html>

[2] <http://www.thuongmai.vn/tin-tuc/kien-thuc/kien-thuc-kinh-doanh.html>