

有稳定股票盈利模式怎么找投资人~如何才能找到天使投资人-股识吧

一、我有项目，怎样才能推销出去，或找到投资人？

展开全部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。

二、有个好的项目怎么样才能找到投资人，新兴运作模式，高回报，见效快，正规合法的

首先要找到合伙人，也就2113是投资人5261。

这是首要问题，光是有想法是没用的4102。

必须去实践。

当然这个合1653作人并不一定是周围的人。

有钱人满大街都是。

就得看人家对你的项目有没有兴趣。

2.找到合伙人之后，你是否有足够的理由和利益去诱惑人家，能说服人家给你投资

。3.当你给你的合伙人介绍的时候，是不是会进行自己的一些保留，毕竟人心隔肚皮，谁知道人家是怎么想的，你一股脑把你的想法说出去后，人家知道了，自己去干怎么办？要怎么说，是个难题。

4.当以上问题都不是问题的时候，那就是考验你的运营能力和相关的管理能力了，这是个十分复杂庞大的系统，并不是一个人就能搞定的。

照你来说，30w对任何人都算不上一个小的不值得去过问的项目。

所以怎么管理是之后合作的基础。

5.祝你合作成功后，关于分成的问题也要在之前考虑好，当出现利益冲突的时候，就不会存在什么合作伙伴或者朋友的问题了。

眼前只是利益而已。

6.有效力的合同和之前对合伙人的一些关系背景的调查是必不可少的，长期合作，共赢才是王道。

。！望采纳！！谢谢！

三、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！

四、我有项目，怎样能找到投资人？

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。

五、如何才能找到天使投资人

在寻找天使投资人，个人觉得还是需要携带一份商业计划书BP。

这样投资人就会觉得你是带有诚意来的。

这里介绍的BP的结构借鉴了手机软件《疯狂BP》一个免费教你怎么写商业计划书的软件。

1.基本介绍：一句话告诉投资人，你到底是做什么的。

2.团队介绍：“宁可投资一流人，二流项目；

也不投一流项目，二流的人”，投资人对于团队的关注可以胜过你的项目本身。

3.行业痛点：创业者发现了哪些切实存在的问题和需求，而自己的创业项目可以解决这个问题，满足这个需求，可以通过解决问题和满足需求而获得盈利。

4.产品介绍：（1）图片可以包括：产品截图、业务流程图等。

（2）文字可以包括：- 核心功能描述（小于5个）- 供应链升级，取代某些环节5.

竞争分析：写竞争分析的目的是让投资者知道现有市场的玩家情况，让他心里有个底，然后对你的项目有信心——所以这里要体现的是你们项目的优势。

6.盈利模式：你的项目到底有什么价值？到底如何变现？这些事投资人最关注的问题。

盈利模式很重要，毕竟投资人都是“唯利是图”，他要看到你的项目有收益的可能，才可能投资。

7.市场规模：你给投资人画个饼，总得有点料吧。

这一部分，最好能够有切实可靠的数据来支撑。

8.运营数据：虽然数据很重要，但是一定不要捏造数据。

捏造数据的后果非常严重。

9.运营计划：这一块的目的就是告诉投资者你接下来要怎么做，你要通过什么途径获得你的用户？所以最好写近一年内创业者准备采取哪些措施来逐步实现规划，包括运营的方式、步骤、时间节点等。

10.融资计划：这一部分是为了让投资人知道创业者需要多少钱，会出让多少股权，后续对这些资金的安排。

特别是第三块，人家给了钱，当然想知道你怎么花这个钱。

11.里程碑：这个部分是给投资人梳理一下项目发展历史，系统地展示一下运营情况和数据。

给出的整体架构，这个算是比较全面的，内容的话是基于我个人对于投资人看BP时候的习惯的一种理解，不过这个还要取决于投资人本身

六、有好的项目怎么找到投资人或合作者

天使投资者，你在哪里？创业者很难获得机构投资者的青睐，这是国际惯例，本不

足为奇。

创业者应该寻找的投资对象是天使投资者，也就是指那些用自有资金投资初创公司的富裕的个人投资者。

而天使投资阶层正是国内风险投资最短的那块板。

这是个几乎不能算作是桶的容器，犬牙交错的木板分别是私募集资不合法、退出渠道单一而不通畅、商业信用缺失、天使投资稀缺等等，这些木板围成的器皿只能承载很可怜的资本量。

创业者本来应该将对投资的诉求主要指向天使投资人，而不是机构投资者，更何况从西方舶来的风险投资一一上岸，也改变了脾性，已经变得相当保守了。

有数据显示，64%的投资项目和56%的投资金额集中于扩张期和成长期，并且这种趋势还在继续扩大。

创业者不必期望他们会插上天使的翅膀。

天使投资是风险投资的先锋。

在国外也有一些天使投资人聚合组成松散的协会甚至是投资公司，专事创业项目投资，它们实际上就是投资于概念阶段和早期的风险投资机构了。

当创业设想还停留在创业者的脑海中时，一些个人投资者就象天使那样，飞来飞去为这些未来的企业“接生”。

如果以对学生投资来比喻，一般的风险投资公司着眼大中学生，而天使投资者则培育萌芽阶段的小学生甚至是学龄前儿童...天使投资者，你在哪里？创业者很难获得机构投资者的青睐，这是国际惯例，本不足为奇。

创业者应该寻找的投资对象是天使投资者，也就是指那些用自有资金投资初创公司的富裕的个人投资者。

而天使投资阶层正是国内风险投资最短的那块板。

这是个几乎不能算作是桶的容器，犬牙交错的木板分别是私募集资不合法、退出渠道单一而不通畅、商业信用缺失、天使投资稀缺等等，这些木板围成的器皿只能承载很可怜的资本量。

创业者本来应该将对投资的诉求主要指向天使投资人，而不是机构投资者，更何况从西方舶来的风险投资一一上岸，也改变了脾性，已经变得相当保守了。

有数据显示，64%的投资项目和56%的投资金额集中于扩张期和成长期，并且这种趋势还在继续扩大。

创业者不必期望他们会插上天使的翅膀。

天使投资是风险投资的先锋。

在国外也有一些天使投资人聚合组成松散的协会甚至是投资公司，专事创业项目投资，它们实际上就是投资于概念阶段和早期的风险投资机构了。

当创业设想还停留在创业者的脑海中时，一些个人投资者就象天使那样，飞来飞去为这些未来的企业“接生”。

如果以对学生投资来比喻，一般的风险投资公司着眼大中学生，而天使投资者则培育萌芽阶段的小学生甚至是学龄前儿童。

因此，毋庸讳言，天使投资者的投资第一定律就是，第一笔投资失败的可能性极高

。但第二定律却是，成功的收益往往超过其他任何投资活动。

这样的案例在国外非常多。

在国内，也不乏这样的范例，施振荣的“无锡尚德”刚成立时，小天鹅集团、无锡创业投资公司等出资600万美元，分别获得了10~23倍不等的投资回报率。

国内的天使投资者主要有外资公司高级管理者、海外华侨和海归人士、成功的民营企业家和先富起来的人，另外也包括ZF的各种创业基金。

扫视这个稀有种群，可以看到最显眼的是那些功成身退的创业者。

他们的名字熠熠发光：前搜狐COO古永锵、前金融界CEO宁君、投资“亚信”的刘耀伦等等。

除了这些风云人物，还有很多成功但很低调的天使投资者，相比数量远超过这个天使团队的是，每天都在不断涌现的更多的创业者。

七、项目找投资人该怎么找？

不同意说什么都要第一个做，全世界有60亿人，每个人每天的新奇想法没有一千也有八百，你需要的不一定是新奇想法，而是一个实施能实施的想法的好的模式，模式是分阶段和条件的，所以你可以复制别人的技术条件，但是不能复制别人的模式。计划书很有用，不管有人看否，但是如果我是一个风险投资人，我至少觉得你有在努力去做，这是很重要的远远超出了你项目的本身。一个风投一是看人，二是看项目(其实是模式)。

八、如何才能找到投资者

在寻找天使投资人，个人觉得还是需要携带一份商业计划书BP。

这样投资人就会觉得你是带有诚意来的。

这里介绍的BP的结构借鉴了手机软件《疯狂BP》一个免费教你怎么写商业计划书的软件。

1.基本介绍：一句话告诉投资人，你到底是做什么的。

2.团队介绍：“宁可投资一流人，二流项目；

也不投一流项目，二流的人”，投资人对于团队的关注可以胜过你的项目本身。

3.行业痛点：创业者发现了哪些切实存在的问题和需求，而自己的创业项目可以解决这个问题，满足这个需求，可以通过解决问题和满足需求而获得盈利。

4.产品介绍：（1）图片可以包括：产品截图、业务流程图等。

- (2) 文字可以包括：- 核心功能描述（小于5个）- 供应链升级，取代某些环节5.
- 竞争分析：写竞争分析的目的是让投资者知道现有市场的玩家情况，让他心里有个底，然后对你的项目有信心——所以这里要体现的是你们项目的优势。
6. 盈利模式：你的项目到底有什么价值？到底如何变现？这些事投资人最关注的问题。
- 盈利模式很重要，毕竟投资人都是“唯利是图”，他要看到你的项目有收益的可能，才可能投资。
7. 市场规模：你给投资人画个饼，总得有点料吧。
- 这一部分，最好能够有切实可靠的数据来支撑。
8. 运营数据：虽然数据很重要，但是一定不要捏造数据。
- 捏造数据的后果非常严重。
9. 运营计划：这一块的目的就是告诉投资者你接下来要怎么做，你要通过什么途径获得你的用户？所以最好写近一年内创业者准备采取哪些措施来逐步实现规划，包括运营的方式、步骤、时间节点等。
10. 融资计划：这一部分是为了让投资人知道创业者需要多少钱，会出让多少股权，后续对这些资金的安排。
- 特别是第三块，人家给了钱，当然想知道你怎么花这个钱。
11. 里程碑：这个部分是给投资人梳理一下项目发展历史，系统地展示一下运营情况和数据。
- 给出的整体架构，这个算是比较全面的，内容的话是基于我个人对于投资人看BP时候的习惯的一种理解，不过这个还要取决于投资人本身

参考文档

[下载：有稳定股票盈利模式怎么找投资人.pdf](#)

[《股票交易最快多久可以卖出》](#)

[《买股票买多久可以赎回》](#)

[《股票亏钱多久能结束》](#)

[《小盘股票中签后多久上市》](#)

[《小盘股票中签后多久上市》](#)

[下载：有稳定股票盈利模式怎么找投资人.doc](#)

[更多关于《有稳定股票盈利模式怎么找投资人》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/26233339.html>