

怎么让人愿意去投资你！什么话才能让天使投资人心甘情愿的投你？-股识吧

一、如何说服他人投资

三个大招，教你更有技巧地说服别人！

二、什么话才能让天使投资人心甘情愿的投你？

这个也要进行细分，看你的用途，如果是大学的比赛的话，需要大量的罗字。一般长达60页A4纸。

这个不多说，因为没什么意义。

如果是真的要吸引投资的话，就要搞清你的商业项目的几点核心。

第一：卖什么？这个要求你对你的产品或服务有清晰的了解，清楚你能解决的问题是什么？第二：卖给谁？也就是你的细分市场在哪？目标顾客都是什么样的人？这一项要求你去分析市场、分析消费心理，分析机会成本、分析需求所在。

总之，你要说服你的投资人，你的产品是有人买的。

第三：怎么卖？你的盈利模式是什么、销售方式呢？你打算怎么将产品推向市场。怎么让你的目标顾客心甘情愿的购买你的产品。

这一点很重要，可能你会有竞争对手，可能你面对着市场的不认可。

这些都是你需要向投资人说明的问题。

这些是商业策划的主体，当然这还要看你是要找天使投资人还是风险投资人。

天使投资需要你对项目有一个整体预算。

根据预算作出3~5年的财务报表。

如果是风险投资就需要对你已经做成的项目进行分析，附上财务报表。

最后，你要对财报进行分析，判断投资回报率，现金流动、资产增长等等问题。

给投资人一个完备的退出机制。

这样你的商业策划书就基本完善了，我的建议是：该详细的地方一定要清晰而详细，该省的地方一点都不要写，摘要要写好，投资人很少有那么好的耐性，所以一定要把笔墨用到刀刃上！祝你成功！

三、如何说服别人投资理财？

别人看到利益且风险不是很大的话就会愿意投资了。
本身没有投资意向的人你劝也是没用的，因为他们承担不了任何的风险除非你能保证收益否则一旦亏损你就麻烦了。

四、怎么样说服别人帮我投资？

不用说服，你把好的项目给投资商看，看得懂的自然会找你投资，投资是双赢，所以有时他还要感谢你。

要注意的地方就是，项目计划要写清楚、简单、无陷阱，尽量用数据表示，不要说“这个项目前景很好”，这些都是废话，一切用数据来说明，使用最少的形容词。希望可以帮到你

五、有好的项目，如何让别人为你投资？

这个你就要有一份很成功的商业策划书，这个就是你的筹码，别人看到确实可行也就愿意为你出这个资，商业计划书模板有很多你可以百度下载。
祝你顺利！

参考文档

[下载：怎么让人愿意去投资你.pdf](#)

[《外盘股票开户要多久才能买》](#)

[《上市公司好转股票提前多久反应》](#)

[《股票停牌复查要多久》](#)

[《股票要多久才能学会》](#)

[《上市公司回购股票多久卖出》](#)

[下载：怎么让人愿意去投资你.doc](#)

[更多关于《怎么让人愿意去投资你》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/75414336.html>