

CAPITAL
ROADSHOW

资本路演

成功融资的
路演实战图解

王风范◎著

怎么写才能让你的商业计划书打动投资人
怎么说才能让你的演讲抓住投资人
怎么做才能拿到你想要的投资

3种角度剖析投资人心理，10个要点揭示商业计划撰写逻辑
100张图表诠释路演实战全流程

华人企业资本路演实用工具书

 中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

CAPITAL
ROADSHOW

资本路演

成功融资的
路演实战图解

王风范◎著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

资本路演：成功融资的路演实战图解 / 王风范著 .

北京：中国经济出版社，2016. 9

ISBN 978 - 7 - 5136 - 4314 - 6

I. ①资… II. ①王… III. ①企业融资—图解 IV. ①F275. 1 - 64

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 169887 号

策划编辑 牛慧珍

责任编辑 贾轶杰

责任审读 贺 静

责任印制 马小宾

封面设计 久品轩工作室

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京柏力行彩印有限公司

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 11

字 数 127 千字

版 次 2016 年 9 月第 1 版

印 次 2016 年 9 月第 1 次

定 价 48.00 元

广告经营许可证 京西工商广字第 8179 号

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题，请与本社发行中心联系调换（联系电话：010 - 68330607）

版权所有 盗版必究（举报电话：010 - 68355416 010 - 68319282）

国家版权局反盗版举报中心（举报电话：12390） 服务热线：010 - 88386794

序 言

路演：核变企业价值，掘金资本市场

在“大众创业，万众创新”的今天，随着互联网经济深入发展，移动互联网时代的全面到来，为资本市场增添了一抹春色。

如果说资本市场是企业创造财富的“利润池”，那么路演就是我们踏入“利润池”吸引资本的桥梁。

双创时代，无资本难行；

资本时代，无路演难成。

对于路演者而言，投资人不只是他们的“救命稻草”“一线生机”，更是高高在上、掌控命运的“财神”，稍不留神就可能“一语失成千古恨”。或许，你也看到过风光无限、大获成功的路演，但我笃定不经历你就一定不会知道大部分路演者的心其实是玻璃的，稍碰即碎。

为什么？

综观市场，你会发现，路演者以创业募资的居多，然而，把钱投给创业者和做其他投资完全不同。例如，投资房地产，不管房价怎样下跌，房子依旧还在，可创业投资一旦失败，所有投入资金就瞬间归零了。

在这个人人皆想创业的时代，吃个路边摊麻辣烫都有人在大谈特谈创业。那么，又有多少真正靠谱的团队和项目呢？这就需要投资人有双“火眼金睛”去甄别判断。因此，诸多投资人在做决策时才会抱着一颗“宁可我负天下人，不可天下人负我”的心，谨慎至极。

由此可知，要想吸引资方，拿到资金，那将是一件多么困难的事情！

尽管如此，对大多数路演者而言，只有好的想法、好的项目，唯独没有启动资金，那么，通过资本的桥梁——路演去获取资金，即使困难，也是你把项目带入下一个里程碑的必选之路。

但问题是，路演，你玩得转吗？

若玩不好，即便你有了路演机会，恐怕也只会丢人现眼。

路演，不是讲话，不是秀口才，更不是仅凭一张嘴去忽悠！

如实地说，路演的核心不单在于你路演现场调动听众的能力，更在于你對自己项目系统思考的能力。敏感的商业洞察、清晰的商业逻辑、如实地思考验证是你成功路演最为核心的部分。否则，你只会成为聚光灯下一个自娱自乐的“小丑”。

时下“路演”盛行。从项目融资到电影上映、从招才选将到新品发布，路演无处不在。我相信，经过不断的发展与演绎，路演会赋予我们这个时代更多独特的气质和性格。

再从国家的角度来看，民族复兴，中国崛起，让世界了解中国已不单是国家的事，更是十三亿中国人自己的事。唯有人人都是“路演者”，才能更具效率地路演五千年中国文化，才能真正把“让中国影响世界”这句口号变成现实。

因此，不管你愿意与否，你都必须由内而外，全面提升，成为一名

合格的路演者，成为这个国家、时代、企业及自己的代言人。

为了更加系统、简单、高效地诠释路演精髓，让路演者以万全的准备迎战每一次路演，并且能以法为道、以道驭术让路演落地，本书应运而生。

全书从路演概念、投资人心理、BP 撰写逻辑、BP 演绎技术、恐惧突破方法、突发处理手段等路演细节着手，一一展开，立志于打造一套“八分钟转尽调”的路演系统。

本书的核心亮点在于摒弃了长篇大论的枯燥讲解，用最为精简的言语描述、最为经典的案例分析、最为实效的表格索引、最为生动的图标漫画深入浅出地托出路演精髓。并且，让你在不知不觉中将路演的精髓注入你的脑海、融入你的血液、指挥你的行动、助推你的成功！

我始终相信，在这个世界上，没有不好的项目，只有不成功的路演；没有不会路演的人，只有不愿为路演学习的人！

若有一天，你能信心十足地走向路演的舞台，在聚光灯下把自己的项目亮点剖析分明，相信掘金资本市场的美梦必将点亮那倾城夜幕，让未来变得豁然开朗，让成功触手可及！



2016年6月

目 录

CONTENTS

序言 路演：核变企业价值，掘金资本市场 / 1

Part 1 路演，吸引资本的桥梁

何为路演 / 3

从口秀到脑图的深思 / 6

以终为始的路演思维 / 11

要命的路演时间 / 14

微辞，路演新选择 / 16

Part 2 吸引资本的三大关键

站在“你”的角度出发 / 19

站在“钱”的角度布局 / 23

站在“简”的角度呈现 / 26

Part 3 投资人喜欢的“BP”撰写新逻辑

如何撰写计划封面 / 31

如何提取项目摘要 / 35

如何洞察用户痛点 / 39

如何呈现解决方案 / 44

如何说明增长空间 / 48

如何分析竞争对手 / 52

如何设定盈利模式 / 57

如何展示管理团队 / 61

如何告知执行计划 / 66

如何托出融资方案 / 70

Part 4 投资人喜欢的“BP”述说新结构

扣人心弦的路演开场 / 77

直指人心的内容演绎 / 81

意犹未尽的路演结尾 / 83

Part 5 现场演绎的四大路演技术

数据转换 / 91

图形强化 / 95

画面植入 / 97

定义语言 / 100

Part 6 常见路演问题及解决方案

缓解路演恐惧 / 105

激发听众兴趣 / 108

巧对忘词卡壳 / 111

精准掌控时间 / 113

处理各项干扰 / 115

提升成功概率 / 118

注意谈判事项 / 120

瞄准关注焦点 / 122

判断不投原因 / 124

冷静回答提问 / 126

Part 7 **路演的核力支点**

技巧之外的“东西” / 131

梦想的层级 / 133

我的路演支点——让世界因你而变 / 135

附录 1 现代商业中常见的收入模式 / 139

附录 2 投资人常用的十大忽悠语 / 142

附录 3 投资人最为关心的问题 / 157

附录 4 路演版三大纪律八项注意 / 162

后记 我要上台了 / 165

Part 1

路演，吸引资本的桥梁

大众创业，万众创新，
双创时代，无资本难行；
资本时代，无路演难成；
在市场竞争日益激烈的今天，
得路演者得人心，得人心者得天下。
但路演不是讲话，更不是秀口才。
究竟何为真正的路演？

何为路演

“路演” (Road Show), 舶来词, 来自美国, 原指一切在马路上进行的演示活动。也有人把它称作“陆演”, 实指一切在陆地上的演说。这是你向他人推荐公司、团队、产品及想法的一种方式, 包含但是不仅限于证券领域。



图 1-1 什么才是真正的路演

在国际上, 路演最初是指证券发行商通过投资银行家或者支付承诺商的帮助, 在初级市场上发行证券之前针对机构投资者进行的推荐活动。

路演 VS 演说

在没有投融资对接、股票发行之前，路演就已经存在。如果你是第一次接触路演，或许会觉得陌生，但提到另外一个词——演说，你就会比较熟悉。

因为路演本身就是演说的一种形式。

例如，侃侃而谈的政治家通过演说说服选民达成自己的政治目的就是最好的“路演”。只是那个时候，没有像今天这样成熟的资本市场，路演也还没有从演说的概念里细分出来，所以就统称为演说罢了。



图 1-2 政治家路演剪影

路演价值不容小觑

路演是投融资双方促进沟通和交流的重要手段，也是提高股票潜在价值的核心利器，更是你对接资本的桥梁装置。

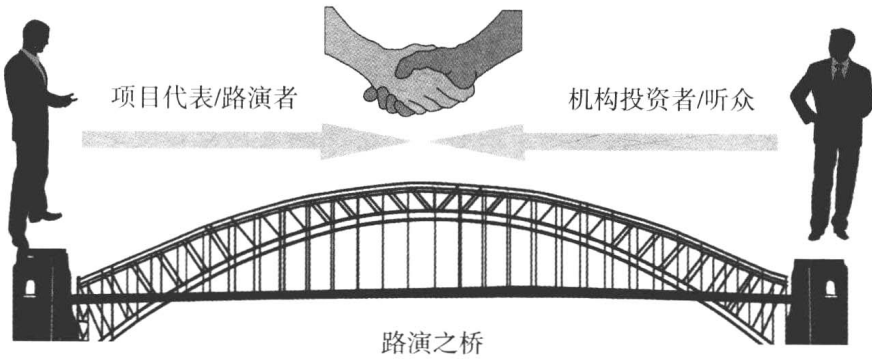


图 1-3 路演的桥梁作用

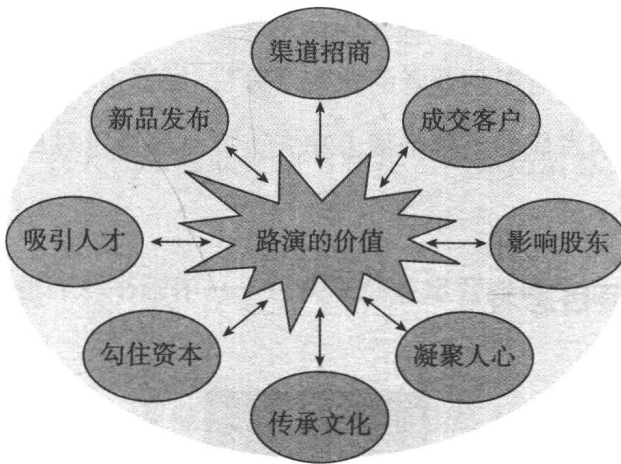


图 1-4 不容小觑的路演价值

从口秀到脑图的深思

路演不是讲话，更不是秀口才，单凭妙语连珠、口吐莲花是很难拿到投资的。因为，对于创业者的这些“秀”，投资人早已见怪不怪了。

真正的路演者靠的不单是嘴上功夫，更是脑袋里对自己所做项目系统思考的功夫。

系统的项目思考

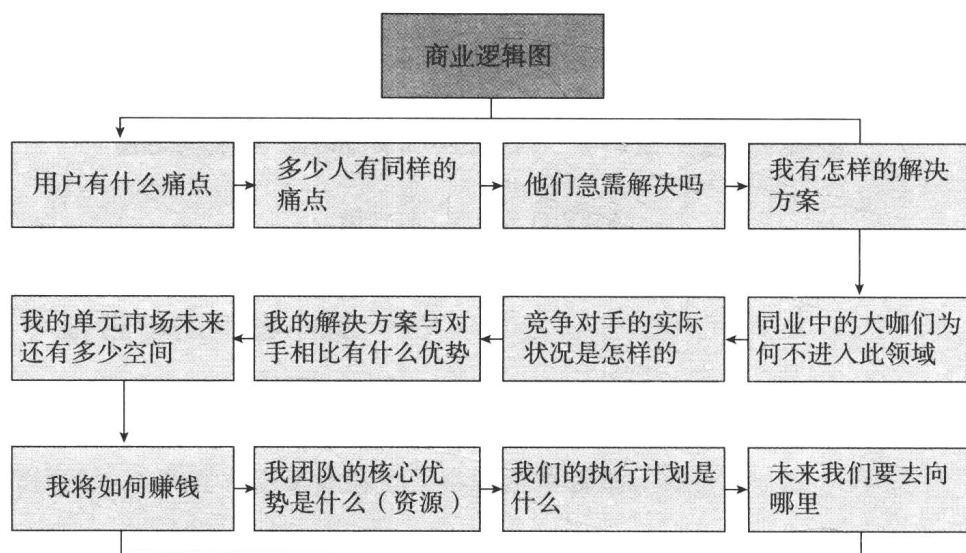


图 1-5 商业逻辑图

想真正取得路演成功、勾住甚至说服投资人, 图 1-5 中关于项目启动前的几个问题是你首先要回答的。

那些关于项目运营方面的思考, 你做了多少功课?

路演时你一张嘴, 投资人便了如指掌, 这很难蒙混。

如果你没做好准备, 在头脑中没有事先勾勒一幅系统的**商业逻辑**, 无论你有好的修辞演讲技术都是徒劳的。

商业计划的落地

勾勒好商业逻辑图后, 就要让思想落地, 在路演前准备一份商业计划书。

特别提醒, 找人代写商业计划书和找人代你路演都无法解决本质问题。

路演和商业计划书制作——这两项商业运营中极为重要的能力你需要自己拥有!

从某种角度而言, 商业计划不单是写给投资人看, 更是你厘清**商业方向**的最好工具。

因此, 不管你花 5 万元或是 10 万元找别人帮你代写商业计划, 最终你还是要为这种愚蠢的行为付出代价——任何商业计划书, 自从它做好的那一刻起就基本作废。**商业瞬息万变**, 你的计划岂能一次成型, 无须再改!

抛开商业计划, 路演更是如此, 在今天的资本时代, 人人都是路演者。

众所周知, 企业上市的过程中几乎所有的工作都可以外包。换言之, 你只要能找到一个靠谱的保荐机构, 其他问题均可迎刃而解, 唯独

路演必须你亲自来做。

相信你应该看过阿里巴巴在纽交所上市时马云的路演实况。部分 PPT 如下图所示：

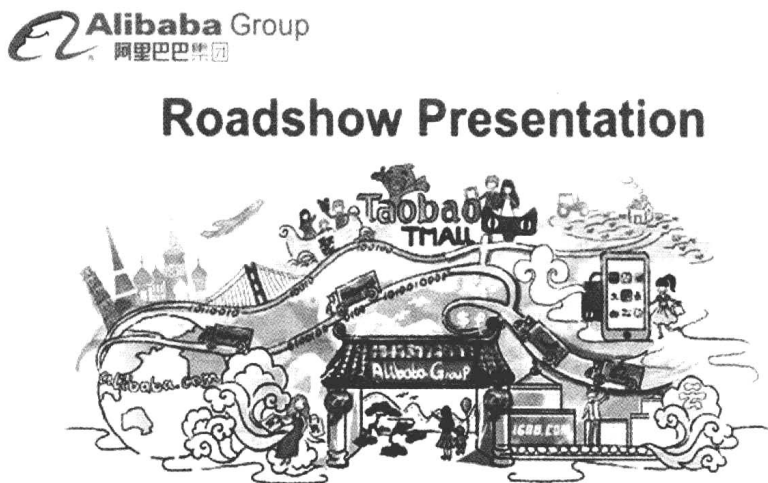


图 1-6 阿里巴巴美国路演 PPT1

关键投资概要








1 庞大的中国商业机会	
2 我们的规模和市场领导地位	
3 我们蒸蒸日上的市场地位,不断完善的平台和生态系统	
4 在移动端的领导地位	
5 清晰的发展战略	
6 成功的管理团队和企业文化	
7 强劲的营收,利润率和现金流	

图 1-7 阿里巴巴美国路演 PPT2