

# ” 融资

最能打动投资人的路演技巧

# 路演

全彩图解版

# Financing Roadshow

陈丰 著



中国工信出版集团



人民邮电出版社  
POSTS & TELECOM PRESS

”  
**融资**

最能打动投资人的路演技巧

**路演**

全彩图解版

陈丰 著

Financing Roadshow

人 民 邮 电 出 版 社

北 京

## 图书在版编目 (C I P) 数据

融资路演 (全彩图解版) 最能打动投资人的路演技巧/  
陈丰著. — 北京: 人民邮电出版社, 2017. 1  
ISBN 978-7-115-44083-9

I. ①融… II. ①陈… III. ①上市公司—企业融资—  
图解 IV. ①F276.6-64

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第278435号

## 内 容 提 要

做企业,本质上就是资本与产业的结合。伴随着规模和业务的不断扩张,中小企业的融资需求达到前所未有的高点。如何才能轻松融资?商业模式固然重要,但商业模式要靠融资路演来表达;企业故事、品牌、项目、团队等一样需要路演来说话,可以说路演是企业融资过程中最重要的一步。本书以通俗易懂的语言、全彩图文的形式,为读者解读融资路演的关键点:如何策划融资路演、如何讲述企业故事、如何运用路演演讲技巧、如何制作路演PPT、如何把控路演现场、如何描述商业模式、如何规避融资路演的误区和雷区。可以说,本书是一本简单实用的融资路演操作大全,有案例,有方法,有技巧,看得懂,学得会,用得上,非常适合企业老板、股东、高管、创业者阅读。

---

◆ 著 陈 丰

责任编辑 折青霞

责任印制 周昇亮

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路 11 号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京缤索印刷有限公司印刷

◆ 开本: 690×970 1/16

印张: 16

2017 年 1 月第 1 版

字数: 190 千字

2017 年 1 月北京第 1 次印刷

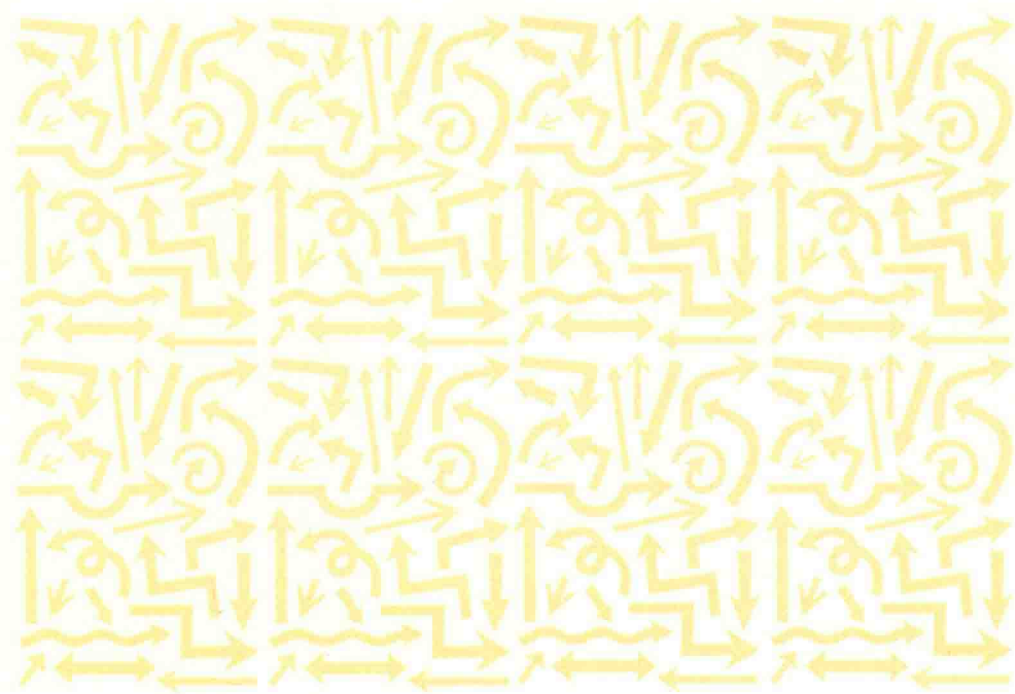
---

定价: 68.00 元

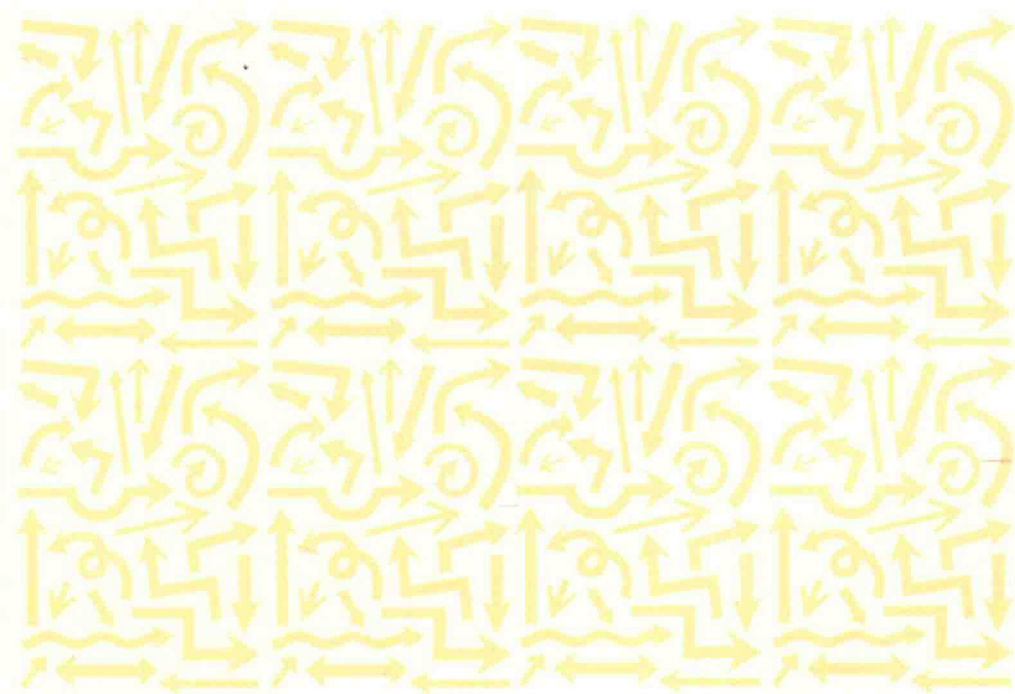
读者服务热线: (010)81055296 印装质量热线: (010)81055316

反盗版热线: (010)81055315

广告经营许可证: 京东工商广字第 8052 号



阅读的快乐，不在于读什么书，不在于读书的环境，  
而在于阅读之后有什么可与别人分享





## 前言

作为国内最大的本地生活服务电商，美团的融资历程一直是人们关注的焦点。2015年7月，美团先是高调地宣布了上半年的漂亮业绩，随后美团“接洽10亿美元融资”失败的消息就不胫而走，这一消息把美团推向了风口浪尖。

为了给投资人讲故事，美团在华尔街路演之前发布了不少漂亮数据：2015年交易额预计13000亿元、外卖日单量超200万元、猫眼电影市场占有率达到70%等，让投资者看得眼花缭乱。事实上，美团不断追求高收入、多品类，烧钱速度越来越快，让许多投资人望而却步。

2015年8月，美团在华尔街进行了一场规模盛大的路演，希望能以此来解决资金吃紧的问题，结果却上演了一场路演融资的多空迷局，徒留外界揣测。但之后证明，美团此次的路演失败了。

为什么美团会失败？是它自身的原因还是路演融资这个方式是错误的？美团自身的原因我们不去深究，但是路演在融资过程中起到的作用却不容小觑。基本上，只要企业想融资就要进行路演。那么路演对融资企业到底能起到什么样的作用呢？

首先，融资路演同时让多个投资者认真倾听你的讲解和说明。通常情况下，投资人每天看到的商业计划书和接触的项目非常多，在选择项目时也许只能凭借市场份额、盈利水平等方面的数据来了解项目的市场

潜力。这导致投资者无法对项目有更深入的了解，更看不到项目除了数据之外的亮点，而路演可以有效解决这个问题。

其次，融资路演让投资者有思考和交流的过程。投资者投资一个项目要动用大笔资金。除了依靠自身的经验、团队的评估，也需要外界的一些声音。观看路演的投资人都具备一定的行业经验，可以相互交流，分析某个项目的利与弊，对提高投资人的投资意愿有很大的帮助。路演时，投资人对项目有一些疑问，也可以及时向发言人提出。

再次，融资路演加深了投资者对产品的理解程度，特别是针对一些技术性的项目，路演更能减少投资者看不懂和不理解项目的情况，企业可以通过自己的精辟讲解和与投资者之间的交流，快速对接自己的项目，减少融资路上的弯道。

随着个性化消费需求的不断孵化，中小企业的生产或服务规模逐渐从大批量、单一化向小批量、多样化转变，中小企业有贡献基础大、行业和地域分布面广的特点。尽管国家给了中小企业一定的政策支持，采取了大力发展普惠金融、设置专项扶持基金等一系列强劲的措施，但这对于国内偌大的中小企业融资需求而言还是不够的，因此中小企业需要通过各种方式来加强融资行为。

现在很多中小企业的路演渠道从线下搬到了线上，通过一些专业的平台进行路演。像第一路演、恩美路演、新浪路演中心这种投融界的新兴投融资模式逐渐在路演市场上崭露头角，解决了许多中小企业和创业者融资难的问题。

我们相信，路演本身的优势加上互联网的助力，会让越来越多的企业关注和看重路演融资，所以企业掌握最能打动投资人的路演技巧变得愈发关键。

# 目录

## 第一章

### 走进路演学区，粗暴融资

融资和路演是不可分割的整体，企业只要进行融资行为，就必须进行路演。路演在融资过程中，起到了不容忽视的作用。企业在路演现场的表现对融资结果会产生很大的影响，所以对于路演，企业绝不能忽视。

- ◎ 路演：粗暴却有效的融资 / 002
- ◎ 路演类型：没有最好的，只有最适合的 / 003
- ◎ 路演目标：激发兴趣，融到资金 / 014
- ◎ 路演新模式：“互联网 + 路演” / 019

## 第二章

### 凶狠策划：瞄准投资人的钱袋子

不管做什么事，要想获得成功，都需要经过事先策划，路演融资同样需要策划。都说“只有万全准备，才能万无一失”，对于决定企业发展命运的路演融资，企业更是要事先精心准备好。虽然路演的过程可能只有几分钟到几十分钟，但要想在短时间内完美展现自己的企业以获得投资人的青睐，更是需要事先的精心准备和策划。

- ◎ 路演准备：事前准备好，不做事后诸葛亮 / 024
- ◎ 路演策划 4 大因素：引发公众参与，提高企业知名度 / 029
- ◎ 提炼路演项目核心价值：打动投资者，影响消费者 / 034
- ◎ 挖掘路演项目特色定位：与众不同才亮眼 / 040
- ◎ 把握路演全局：减少失误率，与投资人互动 / 045

### 第三章

## 纵情聊故事：一个好故事大于 1000 万元

路演是一场展示会吗？是一项单纯的产品介绍吗？当然不是！路演其实就是一个故事的演讲过程。故事讲得好不好直接决定了路演的过程。路演企业可不能小瞧了故事的力量和价值，要知道“一个好故事大于 1000 万元”。

- ◎ 商业故事：传播企业实力和风格，赢得投资人好感 / 050
- ◎ 团队故事：演绎团队历程，突出团队专业性 / 054
- ◎ 项目场景故事：描绘未来场景，表明项目可行性 / 059
- ◎ 数据故事：展示真实信息，提高投资人信心 / 065
- ◎ 2W1H 法则故事：回答 3 个问题，让投资人百分百信任你 / 071
- ◎ 人情味故事：有共鸣，才有投资 / 076

### 第四章

## 任性演讲：放飞梦想，融资一定赢

路演的目的是让路演者的演讲受到投资人的欢迎，用充满说服力的演讲去打动投资人，感染投资人，引起投资人的共鸣，以此达到融资的目的。可以说，演讲不单是一场演讲，它还是一种表演。



## 第五章

- ◎ 路演演讲稿：结构观点不能少，开篇结尾都有“道” / 080
- ◎ 路演演讲表达形式：选词、句式、语气都要口语化 / 085
- ◎ 路演演讲风格要求：身份、性格、特长、情绪都到位 / 090
- ◎ 路演演讲感染力要求：语言亲切有气势，肢体自然不僵硬 / 095
- ◎ 路演演讲切入点：悬念、故事、思维齐上阵 / 099
- ◎ 路演演讲心理学：4大心战法则演讲事半功倍 / 102
- ◎ 路演演讲技巧：5条建议让你的演讲更具魅力 / 105
- ◎ 路演演讲6个表述点：关键点到了，融资也就到了 / 107

## 操刀 PPT：让每一页 PPT 都为融资增香添色

PPT 是路演融资的灵魂，在路演过程中，投资人不仅要听企业的演讲，还要从 PPT 中获得信息。制作一个好的 PPT，可以为融资增香添色，让投资人对融资企业有全面的了解，留下好的印象。所以，千万不要让 PPT 拖了融资的后腿。

- ◎ 开拓 8 个思路：让路演 PPT 一目了然 / 114
- ◎ 掌握 7 个绝招：提升路演 PPT 质量，瞬间擒获投资人的心 / 118
- ◎ 注意 6 个问题：规避风险，让路演 PPT 价值最大化 / 124
- ◎ 解决 4 个难题：PPT 菜鸟变精英，路演融资循序渐进 / 127

## 第六章

## 剑舞现场：舞出互动，将路演进行到底

因为在路演融资的过程中，面对的投资人是几个、几十个甚至几百个。所以，路演融资时一定要观察现场的气氛，注意投资人的感受，千万不能在台上自说自话，一个人自嗨。应挥动路演智慧之剑，舞出律动和互动，响应全场，将路演进行到底。

## 第七章

- ◎ 剑舞曲一：掌握路演内容，组织情感高潮 / 136
- ◎ 剑舞曲二：找准话题，提升投资人兴趣 / 139
- ◎ 剑舞曲三：与投资人互动，营造参与感 / 142
- ◎ 剑舞曲四：幽默让现场气氛更轻松 / 145
- ◎ 剑舞曲五：设置兴奋点，引发现场高潮 / 148
- ◎ 剑舞曲六：调动现场气氛，不要冷场 / 153
- ◎ 剑舞曲七：画面、语言、利益设置到位，现场气氛更到位 / 155
- ◎ 剑舞曲八：机智应对突发事件，维护现场秩序 / 161

### 铁血商业模式：商业模式越新，路演融资越快

对于商业模式，很多人都有自己的理解。有些人认为商业模式就是盈利模式，怎么赚钱的模式；有些人认为商业模式就是运营模式，怎么样运营好一个产品，怎么给用户提供更好的服务等；也有些人认为现在的 B2C、B2B 模式还有 O2O 模式都属于商业模式。那么，什么样的商业模式才能获得融资呢？其实很简单，就是不可复制。

- ◎ 商业模式不可复制性：路演融资的刚需 / 166
- ◎ 商业模式创新性：路演融资的痛点 / 174
- ◎ 商业模式可行性：路演融资的硬件 / 185
- ◎ 免费商业模式：先抢用户再盈利 / 194
- ◎ 长尾商业模式：“款多量少”的经济规模 / 204
- ◎ 平台商业模式：多主体共享，多主体共赢 / 213

### 走出路演雷区，淡定融资

商业模式没有问题，产品也获得不少好评，路演过程也很顺利，但就是融不到资金。这是为什么呢？其实，就是有些企业没有注意到路演融资中的一些误区和雷区。

- ◎ 搞定商业逻辑：走出感性思维，成功融资 / 224
- ◎ 掌握融资方式：摆脱融资盲点，提高融资效率 / 231
- ◎ 抛出 4 个关键点：跨越路演障碍，当前成交 / 235
- ◎ 走出 7 大误区：调整抗拒情绪，淡定融资 / 239



## 第一章 走进路演学区，粗暴融资

融资和路演是不可分割的整体，企业只要进行融资行为，就必须进行路演。路演在融资过程中，起到了不容忽视的作用。企业在路演现场的表现对融资结果会产生很大的影响，所以对于路演，企业绝不能忽视。



## ◎ 路演：粗暴却有效的融资

路演，很多人也许听起来有点陌生。其实这一概念早已存在，并在市场上运营得很好。那么，到底什么是路演呢？百度百科上是这么解释的：“路演（包含但不限于证券领域）是指在公共场所进行演说、演示产品、推介理念，向他人推广自己的公司、团体、产品、想法的一种方式。”

### 最初的路演

最初的路演是一种在国际上广泛采用的证券发行推广方式，指的是证券发行商通过投资银行家或者支付承诺商的帮助，在初级市场发行证券之前，专门针对机构投资者进行的一种证券推介活动。路演是在投资、融资双方交流的条件下，促进股票成功发行的重要推介活动和宣传手段。路演可以促进投资者与股票发行人之间的沟通和交流，以保证股票成功发行，同时还能提高股票潜在的价值。

### 路演内涵的改变

路演这一新型的宣传推广模式，在国内刚一出现就得到了上市公司、券商、投资者的关注和青睐，更是引起了其他企业的广泛关注和浓厚兴趣，并效仿证券业的路演方式来宣传推广企业的产品，形成了时下盛行的“路演”。路演不止被企业所使用，其内涵也已发生了改变，成为了包含新闻发布会、产品发布会、产品展示、产品试用、优惠热卖、以旧换新、



现场咨询、填表抽奖、礼品派送、有奖问答、文艺表演、游戏比赛等多项内容的现场活动。如今，大部分企业在产品推出时都会采用路演的形式，与消费者进行面对面的交流。同时，也有很多企业利用路演的方式展示自己的产品来获取资金。

### 为什么说路演“粗暴却有效”

今天的路演其实也是一个“粗暴”的过程，为什么说“粗暴”，其实这里的“粗暴”不是贬义词，而是代表“直接了当”。那什么是“直接了当”呢？其实很容易理解，就是互联网时代的商业精神：（1）简单，前台简单，直奔主题，但后台复杂，难以模仿；（2）直接，解决刚需是准则；（3）粗暴，尽可能缩短并提高效率。

路演企业之所以要表现得很“粗暴”，是因为投资人的关注很粗暴。他们通常关注三个方面，虽然简单，但却直戳重点：（1）企业未来的目标是什么？是否可视化？（2）你具备什么样的优势能让你的目标实现？（3）你要准备怎么做？

路演就是这么一个简单粗暴的过程，融资企业只要掌握了其中的技巧，这种简单粗暴的融资方式就比任何融资方式更有效。

## ◎ 路演类型：没有最好的，只有最适合的

路演融资涉及的方面有很多，如 IPO 路演、融资路演、业绩说明会、股东大会、新闻发布会、调研沟通会、重大事件说明会、新三板路演、



金融产品发行路演、论坛及行业峰会，等等。这些路演，总结起来可归为三大类型，分别是参观型路演、活动型路演和现场展示型路演。

## 案例：黑钻石路演，集三大类型路演要点于一身

北京黑钻石影像机构是由著名导演马强先生于2010年创办的一家专业制作高端企业路演工具系统的影像机构。创办至今，每年都会举办十几次的路演。其官网如图1-1所示。



图 1-1 黑钻石官网

黑钻石在举行参观型路演之前，都会做好包括场地打扫、整合流程、设计游戏环节等方面的准备。在各地投资人到达黑钻石机构时，会受到最热烈的欢迎。黑钻石之所以要这样做，就是为了让投资人感受到自己的文化。黑钻石在展示自己产品的同时，也注重文化的展示。一家公司



不管产品强弱，企业文化中都不能缺乏热情，不能缺乏对投资人、对用户的尊重感、重视感。

他们在做活动型路演时，都会事先给各个投资人、企业家发出邀请函。因为黑钻石在业内有相当的影响力，也有一定的品牌认可度。所以给投资人发邀请函时，很多投资人都有很高的参加意愿。这些投资人参加黑钻石举办的活动型路演的另一个目的，就是去学习黑钻石的创新能力。看看他们是如何使自己的企业形象、产品活动一直保持新鲜感，能不断给人带来惊喜。

现场展示型路演，这更是黑钻石擅长的，本身就是一家专业制作高端企业路演工具系统的影像机构，对路演有一定的了解。在做路演时，都会准备完善的路演系统以及完善的路演线路图，而且因为行业原因，本身就与各大路演平台有合作，在路演时，这些平台给了黑钻石不小的帮助。

## 参观型路演

参观型路演其实指的就是邀请投资人到企业内部来参观，从参观企业的过程中感受到公司的文化、产品的好坏，从而产生投资的兴趣。参观型路演的最大特点就是聚沙成塔，这是促进融资的最好路演方式。但是，这样的路演需要一定的特质，不是每个企业都能操控的。参观型路演企业必须具备的两大特质如图 1-2 所示。





图 1-2 参观型路演企业必须具备的两大特质

（1）具备领袖的特质。也就是说这个企业必须在行业内具备一定的名气和影响力，因为这样投资人才会愿意接受企业的要求去企业内部参观。

（2）具有极强的引领创新能力。也就是企业要有可以被别人学习的东西。

### 活动型路演

活动型路演其实指的就是通过举办沙龙的方式来吸引投资人。这种类型的路演需要企业花大量的时间和精力，但在短时间内却看不出什么收益。虽然这种收益是滞后型的，但这种收益是非常可观的。活动型路演能立竿见影看到回报的时候很少，几乎都要经过一段时间的孕育，才能从中得到投资人的投资。

要做活动型路演，企业必须具备图 1-3 所示的 3 种特质。