

<<总经理融资扩张的88种手段>>

图书基本信息

书名：<<总经理融资扩张的88种手段>>

13位ISBN编号：9787563925193

10位ISBN编号：7563925198

出版时间：2010-11

出版时间：北京工业大学出版社

作者：鲍迪克

页数：242

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<总经理融资扩张的88种手段>>

前言

如果说血液是人维持生命的必要物质，那么资金就是企业持续发展的必要条件，拥有充足的资金是企业顺利成长壮大的根本性因素。

如果一个企业没有资金，或者是资金不足，即使有最好的发展战略、最好的发展前景，企业的发展与壮大都不过是海市蜃楼。

所以说，在竞争面前，实力为本，资金为王。

“融资难”一直是困扰许多企业进一步发展的瓶颈。

企业从起步到发展壮大往往需要大量资金的支持，单靠企业自身的资金积累往往难以解决企业发展的资金需求。

不少具有良好成长性的中小企业由于种种原因而缺乏后续发展资金，失去了壮大发展的良好机遇。

更有一批处于创业初期的企业因达不到现有金融产品的“门槛”，面对融资难题时只能望洋兴叹。

<<总经理融资扩张的88种手段>>

内容概要

众所周知，当企业发展到一定规模的时候，如果企业的经营者能够一鼓作气，抓住一切时机，通过融资扩张，壮大自身的实力，那么该企业很有可能成为行业中的佼佼者。相反，如果企业经营者，安于现状，不懂得通过融资扩张去利用好商机，那么，该企业很有可能在市场竞争中逐渐败下阵来。

<<总经理融资扩张的88种手段>>

书籍目录

第一章 融资必懂的7个步骤任何时候，打无准备之仗都是不明智的，融资也不例外。

企业要想取得最佳的融资效果，经营者就必须提前做好完善的策划工作和充分的准备工作。

从融资的战略策划和设计，到融资的具体实施，再到融资后的资金使用，都要做到心中有数，稳扎稳打。

步骤1 要有正确的融资观念 / 2步骤2 认清内外融资环境 / 4步骤3 确定一个适当的愿景 / 8步骤4 写好融资计划书 / 10步骤5 选择一个合格的财务顾问 / 15步骤6 做好融资诊断与评估 / 17步骤7 企业融资既要知己也要知彼 / 19第二章 融资须知的20种工具正所谓“工欲善其事，必先利其器”，企业经营者在融资的时候必须对各类融资工具的利与弊了然于胸，然后在结合企业的实际融资需求的基础上选择合适的融资工具，以免辛苦一场却做了无用功，既浪费人力又浪费财力。

企业内部融资 求人不如求己 / 24上市融资 值得关注的新工具 / 26员工融资 一举多得的融资工具 / 28企业债券融资 大手笔的融资方式 / 31集合债券融资 人多力量大的融资工具 / 33政策融资 来自政府的融资工具 / 35租赁融资 “空手套白狼”的融资工具 / 40风险融资 神奇的“钱袋子” / 44天使基金 创业者的“婴儿奶粉” / 46合资合伙融资 人多力量大的融资工具 / 47企业信用担保融资 信用也是一种财富 / 50买方信贷 双赢的融资方式 / 52预收货款 应急的“借鸡生蛋”法 / 53保单借款 死钱变活钱 / 55企业托管 攀上高枝做融资 / 57融资账款融资 企业的生物链融资 / 60应收账款融资 利用一切小额应收账款的信贷融资 / 61动产抵押 物尽其用 / 63无形资产融资 “以权谋资”的合法融资 / 65补偿贸易融资 用别人的钱赚自己的钱 / 67第三章 选对工具走时路的7大融资渠道有时候，方向比行动更重要，因为只有知道往哪里走，行动才有可能收到预期的效果。

同样的，在融资的时候，融资渠道是否符合企业的实际情况也决定了融资的成败。

银行融资 融资的主要形式 / 72私募基金 新的融资潮流 / 75媒体融资 可遇而不可求的融资渠道 / 77保理公司 别人担责你融资 / 79国内投资公司 让别人为你融资 / 81会员卡 预收货款的变种 / 84招商融资 让政府为你铺路搭桥 / 86第四章 分别对待5类投资者无论企业融资的目的是什么，其融资的对象都是人。不同的人有不同的性格，从这个角度来说，资本也是有性格的。

企业经营者只有了解不同投资者的特征，对症下药，才能作出正确的融资决策。

类型1 团结合作伙伴 / 90类型2 抓住能陪伴始终的投资者 / 96类垂3 谨防虚假融资者 / 98类里4 战略投资者要有利于企业的战略发展 / 100类里5 慎选短期投资者 / 103第五章 快速打动投资者的12个细节细节决定成败，企业经营者能否做好细节往往就决定了企业融资的成败，所以在融资的时候，即使是细微之处，也容不得半点疏忽。

企业经营者需要从细节入手，并掌握说服投资者的技巧，才能在最短的时间里争取到企业必需的资金，消除阻碍企业发展的“天花板”。

细节1 信用是融资的根本 / 106细节2 真诚打动投资者，沟通说服投资者 / 107细节3 做好项目包装 / 109细节4 用数据说话 / 113细节5 做好事前准备 / 117细节6 设定一个清晰的赢利点 / 118细节7 构建优秀的管理层 / 120细节8 向投资方论证可行性 / 122细节9 抓住中介人物 / 124细节10 做好企业估值和报价 / 126细节11 坚持长远发展战略 / 129第六章 用好投资的9种技巧

<<总经理融资扩张的88种手段>>

章节摘录

(2) 透彻描述竞争对手的情况。

一个成长中的企业往往会面临不同的竞争对手，透彻地了解竞争对手的情况有助于企业及时采取应对措施，并坚持正确的发展路线，而这也是决定融资成败的一个重要因素。

但总有一些企业在融资的时候会回避对竞争对手的情况的分析，更不愿意承认竞争对手的竞争优势。其实，如果让投资者看到企业对行业内竞争对手的透彻分析，他们会非常相信企业对同行业的理解力和对企业前景的正确把握。

(3) 做好财务预测。

财务预测是企业经营者对企业的未来发展情况的预期，也是对企业进行合理估值以吸引投资者的基础，因此它也应该是融资计划书的重要内容。

(4) 要有明确而正确的融资目标。

有些企业在融资的时候不是按照企业的发展需求来进行融资的，而是来者不拒，上不封顶；有些企业则是看到其他企业的融资情况就进行“攀比”。

其实，企业融资额只有既能满足企业对资金的需求，又能将企业因为融资面临的风险降到最低，企业融资才是合理的，融资成本也会更低，也更能促进企业的发展。

所以在写计划书的时候一定要对此有一个明确的认识。

除此之外，写融资计划书的时候还要注意以下原则： (1) 开门见山，直述主题。

写作融资计划书的目的是阐述一个切实可行的良好商机而非无谓地闲聊，其阅读者往往是投资方，因此一定要避免与主题无关的一些内容，开门见山地切入主题，用真实、简洁的语言描述所要表述内容的中心思想和投资者所可能关心的一些问题。

<<总经理融资扩张的88种手段>>

媒体关注与评论

有困难想办法，办法总比困难多。

——北京汇源饮料食品公司董事长 朱新礼 有人说，融资等于骗钱。

我思考了一下，我觉得说服自己叫融资，没有说服自己叫骗钱。

我觉得只要把真实的自己介绍出去就可以了。

——中搜EO 陈沛 很多企业不是拿不到钱而死去，而是拿到钱不知道怎么花而死掉。

——奇虎公司董事长 周鸿诤 拿你需要的钱，而不是拿你想要的钱。

——硅谷创业之神 陈五福

<<总经理融资扩张的88种手段>>

编辑推荐

破解企业融资难的实战秘诀，加快企业融资扩张的必用妙招。

<<总经理融资扩张的88种手段>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>