

<<突破企业融资瓶颈>>

图书基本信息

书名：<<突破企业融资瓶颈>>

13位ISBN编号：9787806719602

10位ISBN编号：7806719601

出版时间：2008-11

出版时间：鹭江出版社

作者：房西苑

页数：163

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>

## <<突破企业融资瓶颈>>

### 前言

《名家论坛》是山东教育电视台2002年推出的大型教育培训栏目，开播以来，先后有几十位国内外的学界精英登台演讲。

他们渊博的学识、独到的眼光、睿智的见解、敏锐的思维、深入浅出的表述形式，引人深思的深厚学理、催人奋进的人生智慧，使《名家论坛》成为思想者的殿堂、管理者的精神家固，赢得了广大观众的欢迎和好评。

追求精品，打造品牌栏目，一直是我们努力的目标。

《名家论坛》能为广大的观众，特别是企业家、管理工作，提供管理理论、业内经验，这是我们媒体的责任，也是我们的荣幸。

## <<突破企业融资瓶颈>>

### 内容概要

企业竞争的胜负最终取决于融资的速度和规模，而不是领先的技术、广阔的市场。

国内企业融资有“三难”，一是项目创建容易销售难，二是资金投入容易退出难，三是资产增值容易兑现难。

中国人融资喜欢找关系，本书作者认为，关系不重要，重要的是找对门路。

融资者必须根据投资者的特点，去设计自己的融资模式。

成功融资有三个要素：实力、包装、运气，缺一不可。

## <<突破企业融资瓶颈>>

### 作者简介

房西苑，北京大学国际法学士，美国长岛大学国际工商管理学硕士。

曾服务于美国著名的高盛投资银行和第一波士顿投资银行，参与中国最大的三家在美上市公司（金山石化、大唐电力、南方航空）上市文件的制作。

回国后曾任中国轻工业投资基金外方驻华代表，做过数十家企业的投资论证和投资项目监管。

目前个人研究领域为资本运作、企业投融资、项目管理。  
个人专著有《项目管理实战教程》。

## &lt;&lt;突破企业融资瓶颈&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 席位瓶颈及其突破 第一节 认识融资 融资与投资 为什么融资 融资的速度 融资的本质 第二节 了解和应对投资者 投资者的商务模式 投资者的专业分工 投资者的程序分工 “击鼓传花”的案例 第三节 融资的策划 两种策划方法 融资策划的案例第二章 融资过程的三个瓶颈 第一节 真正的瓶颈 项目包装不到位 资金投入容易退出难 资产增值容易兑现难 第二节 资金退出难的突破 三条退路 利用资产流动性的定律 案例：“拥有一寸美国土地”及其他第三章 项目包装的突破 第一节 “报告文学”、“科幻小说”双管齐下 故事的两种成分 企业家的经验和借鉴 二缺一的处理 第二节 运营无形资产——“吹牛” 营造期望值 “吹牛”的原则第四章 写好商务计划书 第一节 精简和详细 精简的利弊 详细的利弊 第二节 商务计划书的三个层次 项目概要 项目主体 附件 第三节 深入浅出的技巧 与“深入浅出”不同的三种情况 “浅出”的重要性第五章 商务模式的组成和技术模式的设计 第一节 商务模式的组成 技术模式 经营模式 合作模式 第二节 技术模式的设计 六个指标 三个案例第六章 经营模式的设计 第一节 经营模式设计三要素 要素一：发现赢利点 要素二：论证可行性 要素三：把钱挣到手 第二节 经营模式设计的案例 融资建网站的失败 “红海”里的麦当劳模式 现代运通旅行网经营模式的可行性 空车配载的最佳商务模式 校园餐馆的承包第七章 合作模式的设计 第一节 最难的商务模式 合作模式的本质和关键 准备好剪刀和针线 第二节 实战案例 与美国跨国公司的合作 电力载波公司的共赢 LED城市路灯的商务模式第八章 四川越溪旅游项目的包装 第一节 项目包装的始因 发现旅游开发价值 旅游项目开发的难题 参与包装 第二节 包装的过程 越溪佛都旅游项目简介 包装的方法 重点子项目的开发 第三节 项目包装的忠告：不要讲关系 不讲关系的原因 注意忠告第九章 如何说服投资者 第一节 说服投资者应做到的三点 思路清晰 数据充分 概念煽情 第二节 数据的处理和数量模型结构的建立 数据的处理 数量模型结构的建立 第三节 真实的案例 用数字说话的案例 煽情的案例第十轧辊内 成功融资综述 第一节 成功融资三要素 实力 包装 运气 第二节 商务计划书的模板

## <<突破企业融资瓶颈>>

### 章节摘录

经营模式设计的第二个要素，就是融资者看到赢利点以后，需要设计一个商务模式，即一个挣钱的流程，并论证这个流程的可行性。

如何论证呢？

第一个原则：扬长避短。

融资者的经营模式是建立在技术模式的基础之上的，那么，他要知道他现在选择的这个技术长处在哪里，短处在哪里。

然后，他要发挥技术模式的长处，同时避开技术模式的短处。

我举一个简单的例子。

如果我们要投资一个互联网的企业，首先要明确知道互联网的长处是什么。

我们明白，任何一个经营模式都由四个流组成：第一是人流，第二是物流，第三是钱流，第四是信息流。

那么互联网的强项是什么呢？

毫无疑问，互联网的强项是信息流。

那么，互联网的弱项又是什么呢？

互联网的弱项是物流。

这时，我们要扬长避短，就必须考虑，互联网的长处是信息流，我们就应该最大限度地发挥信息流的优势，而最大限度地避开物流的弱势。

现在很多企业就是这么做的。

但在20世纪，很多企业还不明白这个道理，所以，当所有人都“扑通”、“扑通”地跳进互联网行业后，只有少数人成功了，多数人却失败了。

今天我们回过头总结一下就会发现，那些在互联网领域成功的企业都集中在以下这几个领域：图书、光盘、游戏、旅游、交友等。

这些领域的企业成功的概率很高，为什么？

因为这些企业最大限度地发挥了互联网信息流的优势。

我们通过比较来说明。

如果你在网上卖衣服、卖鞋子，又在网上卖书、卖光盘，那么，它们成功的概率会不会一样呢？绝对不一样。

卖书，书是一个无形产品，这个产品到底是好是坏，你可以在网上检验它的质量；但是卖衣服、卖鞋子，你就不能在网上检验它的质量，在网上衣服看着好看，但穿到你身上就未必好看了。

所以，网上卖书成功的概率就很高，而网上卖衣服成功的概率就相对要低。

当然，我也不是说在网上卖衣服一定不会成功，也能成功，可你将付出沉重的代价。

而卖书就不一样了，比如顾客在网上看中了一本书，知道是好书，那么他就能马上决定买下来。

当然，书也需要物流，你把书送给顾客了，假如送去时这个书被发现少了一个角，或者两页连在一起了，又或者某个地方脏了一点，那有些客户就不会跟你计较，因为他觉得书的好坏并不取决于书的纸张，而是取决于书的内容，所以只要这本书是好书，存在一点小毛病他就会说算了。

顾客不跟你计较，那你就避开了物流很难解决的问题，包括法律的问题、发票的问题，还有退货的问题等。

如果是真的存在这一系列的问题，那还真够你企业折腾的呢！

第二个原则：化繁为简。

很多人都以为，要设计一个商务模式，肯定是越复杂越好，这是错的！

其实最好的商务模式也是最简单的商务模式，这头进去，那头出来，两个箭头就够了。

我把货给你，你把钱给我，这种商务模式是最好的、最简单的。

两点之间，直线最近，这个道理放之四海而皆准，但是我们很多企业家却没有意识到这个问题。

最后可行性还要考虑两个问题：第一个，风险可控；第二个，成功复制。

风险可控之后，就可以成功复制了，就是把风险局限在一个最小的范围之内，然后进行大规模的复制

## <<突破企业融资瓶颈>>

。你知道投资者在什么时候最愿意给你钱吗？是在复制的时候。

在探索的过程中，他不愿意给你钱，但是只要复制了，他可以大把大把地往你身上扔钱，这是因为他已经没有风险了，你已经做出了一个成功的商务模式。

第三个要素，把钱挣到手。

这一点，很多人都容易忽视。

那么，要做到把钱挣到手，就须坚持以下四个原则：第一，利润至上；第二，现金为王；第三，避难就易；第四，先买后尝。

什么叫做利润至上？

我们有很多企业家奋斗了半天，最后赚了什么呢？

赚了一大批资产。

我们还常听人说，他们有多少多少的资产，显得很得意。

其实对于投资者而言，他们根本不会看你的资产，你的资产有什么用呢？

如果你的资产不能兑现或产生生产力的话，那么它就一文不值。

有一次，一个西安的学生跑来找我，说他有一个好项目。

这个项目是把玉米榨成汁，并且他榨的玉米汁跟普通的玉米汁不一样，普通的玉米汁像浆糊一样，他榨的玉米汁就跟啤酒似的晶莹透亮，具有一定的科技含量。

## <<突破企业融资瓶颈>>

### 编辑推荐

《突破企业融资瓶颈》作者房西苑，企业争竞的胜负最终取决于企业融资的速度和规模，无论你有多么领先的技术，多么广阔的市场。

融资可比作一个商品项目，交易的标的是项目，买方是投资者，买方是融资者，融资的诀窍是设计双赢的结果。

中国人融资喜欢找关系，房西苑老师认为关系不重要，重要的是找对门。

融资有商务模式划分，还有专业分工，程序分工，融资者需要根据投资者的特点，去设计自己的融资模式。

融资不是一锤子买卖，是一个过程，关于融资的战术，房西苑老师列举了八个战术，同时介绍了自己的看见本领：围点打援。

关于国内融资的难点，房西苑老师认为有三个瓶颈：一是项目包装，二是资金退路，三是资金溢价，这三个难点，房老师认为是有融资者自身的弱点和我国经济体制存在的问题构成。

投资者的退路房老师给出上中下三策：上策是上市套现，中策是溢价转让，下策是溢价回购。



<<突破企业融资瓶颈>>

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>