

《路演中国》

图书基本信息

书名：《路演中国》

13位ISBN编号：9787115431876

出版时间：2016-10

作者：江远涛

页数：280

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《路演中国》

内容概要

本书用通俗易懂的语言阐述了路演含义、形成、演变、重要作用、落地策略、实用案例，以及各种不同路演的运作方法，较为系统地论述了路演实况、路演细节和误区，帮助企业以充足准备和顶层设计迎战创意现场，最终让路演落地，高效展示其产品和服务，有效提高营销效率并迅速创造业绩，最终能够帮助企业吸引资本，获得融资。本书适合有各种融资路演需求的中小微企业董事长、总经理、财务总监阅读。

作者简介

江远涛

中国中小企业协会副会长

聚信达控股有限公司董事长

曾服务于海航集团、TCL、大中电器等企业并担任高管职务。在资源整合、平台建设、兼并重组、资本运作、连锁经营管理等方面有多年实操经验。

现专注于“平台生态圈”建设，通过“实体+金融+资本+生态圈+互联网”的立体化商业模式，打造“世界级产业链整合服务商”，帮助中国中小企业产业升级，为中小企业提供金融服务并帮助它们进行全球化资本市场运作。

书籍目录

PART 1 路演中国：决胜资本帝国的最佳方式

- 路演伴随企业成功、成长，它不只是资本家的专属游戏 // 3
- 阿里巴巴路演：从“小企业的英雄”到“美国最大IPO” // 3
- 万达路演：铸就“世界第二大纯商业地产王国” // 12
- 欢聚时代（YY）路演：用激情与技术缔造“全球最大的团队语音提供商” // 17
- Twitter路演：在140个字符之内交流想法的“简洁”经验 // 21
- 路演的正确实现方式：不只是演讲和销售 // 27
- 路演，不只是演讲和销售 // 27
- 精神图腾：路演见证了企业成长 // 30
- 路演本质：用仪式、故事与能量谱写十年磨一剑的序曲 // 34
- 三大派别：没有最好，只有最合适 // 40
- 别逞强，你只是一个刚刚上路的“小白” // 45
- 创新之翼：微时代的路演，你准备好了吗 // 49

PART 2 修炼准备：正式路演前与“相关问题”

- 进行一场自发的对话
- 一问自己：成为一名优秀路演人必须思考的问题 // 57
- 你能迅速融入角色吗（你的能量场在哪里） // 57
- 梦想与信念足够坚定吗（你的核力支点是什么） // 62
- 二问投资人：找到听众（投资方）对路演的关注点 // 73
- 关注点1 讲给谁听（投资方、消费者还是代理商） // 73
- 关注点2 路演目标是什么（是不是投资人想要的结果） // 76
- 关注点3 有什么核心优势（让投资人看到你的竞争力） // 80
- 关注点4 企业要有商业精神，企业家要有路演精神（投资人也看重情怀） // 82
- 三问产品/项目/创意：别等到被提问时才“万万没想到” // 87
- 为什么是这个产品/项目/创意 // 87
- 为什么你的产品/项目/创意是最好的（凭什么打动听众） // 90

PART 3 细节制胜：拿什么吸引你面前的资本家

- 有一种路演逻辑，投资人说好才是真的好 // 99
- 开局逻辑：找对目标才能击中靶心 // 99
- 布局逻辑：一颗走对了路线的棋子 // 101
- 呈现逻辑：不是越复杂就越高大上 // 104
- 拿什么吸引资本的目光 // 109
- 细节1 戳中客户痛点 // 109
- 细节2 提供解决方案 // 111
- 细节3 分析增长空间 // 113
- 细节4 介绍创始团队 // 115
- 细节5 执行计划落地 // 116

PART 4 跳出误区：这些高频次发生在路演中的事，你是否招招被“被打脸”

- 思维误区：路演前拆掉思维的3面高墙 // 121
- 误区1 主次不分，认知困难 // 121
- 误区2 产品偏离，市场需求 // 123
- 误区3 蓝海红海，投资“小白” // 125
- 行为误区：别让3种病耽误追梦计划 // 129
- 误区1 舞台形象，实在不佳 // 129
- 误区2 平白无奇，“坐等挨喷” // 133
- 误区3 形体语言，满场“忽悠” // 135

- 工具误区：善其术者得其道 // 137
- 误区1 但求完全，面面俱到 // 137
- 误区2 繁文缛节，众包天下 // 139
- 误区3 大排档里，贩卖宝石 // 141
- 语言误区：败给自己也不能败给投资人的“忽悠” // 145
- 误区1 那先这样，保持联系 // 145
- 误区2 我还有事，我先走了 // 146
- 误区3 内部研讨，尚未通过 // 148
- 误区4 有人领投，我就跟投 // 149
- 误区5 看重团队，真正实力 // 151
- 误区6 好的项目，投过很多 // 152
- 误区7 能为企业，提供帮助 // 154
- 误区8 标准条款，必须遵守 // 155
- 误区9 估值过高，没有好处 // 157
- 误区10 投资过后，便是一家 // 158
- PART 5 顶层设计：一场成功的路演不只是自娱自乐
- 成功路演的8种基本类型 // 163
- 类型1 众筹路演 // 163
- 类型2 产品路演 // 167
- 类型3 融资路演 // 170
- 类型4 财经路演 // 173
- 类型5 招聘路演 // 175
- 类型6 IT路演 // 178
- 类型7 公关路演 // 180
- 类型8 其他路演 // 182
- 这些关键时刻你怎么办 // 185
- 恐惧不只一点点怎么办 // 185
- 听众不感兴趣怎么办 // 187
- 忘词卡壳怎么办 // 188
- 时间太多/太少怎么办 // 190
- 干扰纷至沓来怎么办 // 191
- 成功概率不高怎么办 // 192
- 谈判事项“三不知”怎么办 // 194
- 不知道不投资的原因怎么办 // 195
- 梳理出一幅成功路演地图 // 199
- 商业逻辑图 // 199
- 文化能量图 // 202
- 价值体系图 // 204
- PART 6 创意现场：赋予路演更多商业价值和影响力
- 让现场更有气氛 // 209
- 有影响力的现场才有说服力 // 209
- 震撼现场的价值和步骤 // 212
- 用“气场”征服现场，提高领袖魅力 // 215
- 让创意更有黏性 // 219
- 可信：所举事例真实可信，莫要凭空滥造 // 219
- 情感：杜绝冷冰冰的数据，要有温度热情 // 222
- 意外：打破原有认知想法，惊喜就是最美 // 227
- 具体：细节描述详细到位，让人轻松记住 // 230
- 故事：观点落脚传播载体，好故事动人心 // 233

PART 7 以法为道：用实力让路演落地， 用结果撬动资本市场	
演绎成功路演的4个路径	// 241
路径1 植入画面	// 241
路径2 数据转换	// 243
路径3 定义语言	// 246
路径4 PPT的正确逻辑	// 248
路演评估：看的人不买，买的人不看，费用只能打水漂	// 251
评估1 方法与原则	// 251
评估2 成本分析	// 253
评估3 目标管理	// 256
成功有道：距路演“千里之外”的3个世界成就了未来资本帝国	// 259
第一世界：网络空间	// 259
第二世界：企划部门	// 261
第三世界：移动平台	// 263
后记 去路演吧，就像从未失败过一样	// 267
附录1 路演PPT中经常出现的问题	// 275
附录2 路演商业计划书的基本流程	// 277

《路演中国》

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:www.tushu000.com