



# 創業募資準備

益 鼎 創 投

業務協理 沈立平

2019.10.3

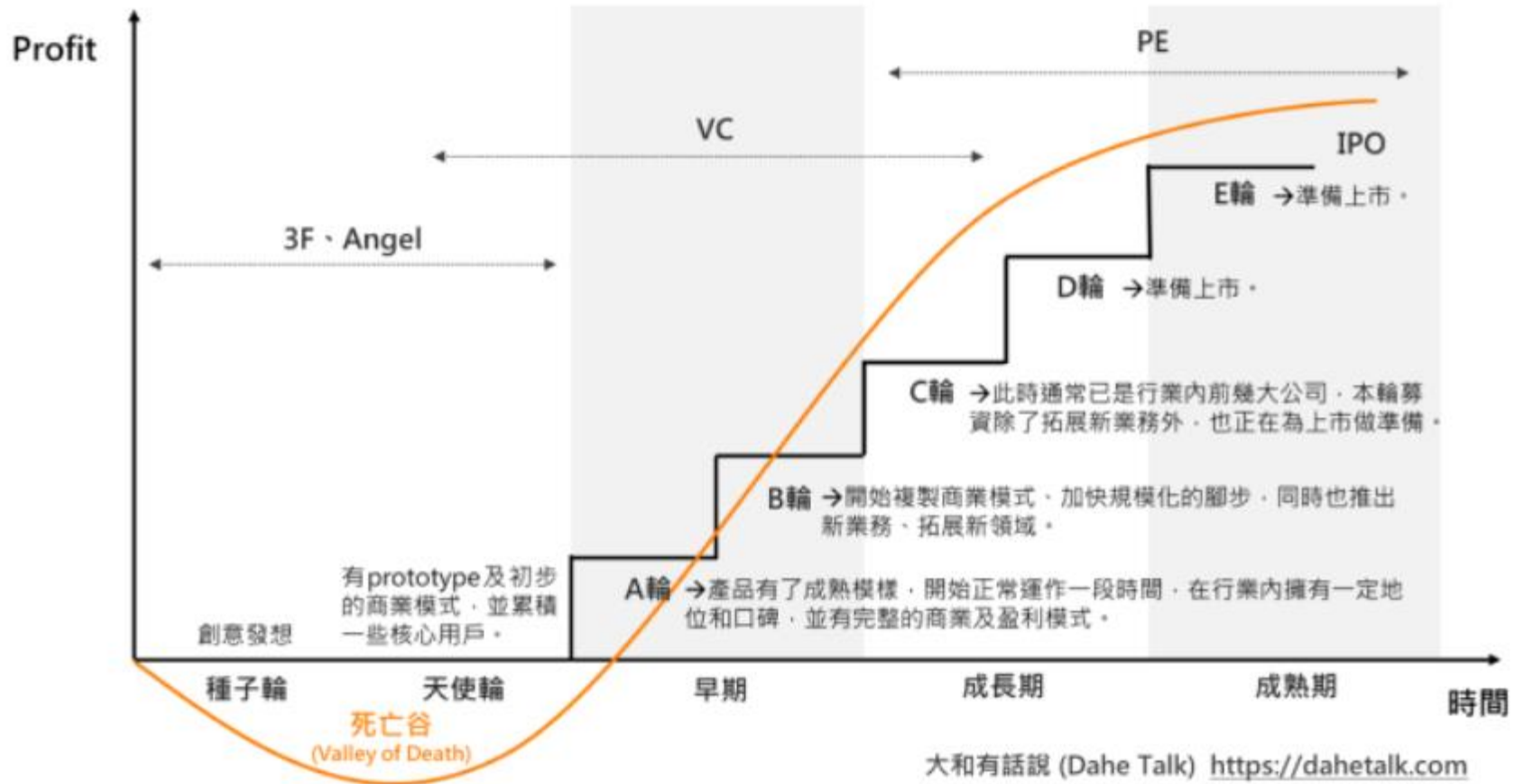
益鼎創業投資管理股份有限公司

Top Taiwan Venture Capital Co.,Ltd.

益鼎生技、文鼎、九鼎、遠鼎·華鼎·啟鼎·富鼎·聯鼎·合鼎·利鼎·益鼎

- 國內籌資管道與投資現況
- 如何選擇外部投資人進場時機
- 如何設計公司股權與投資人關係
- 創投投資評估要件與重點
- 如何準備募資計畫書
- 如何定位公司的核心價值(商模解析)
- 募資簡報撰寫技巧

# 籌資管道與籌資現況-1



## 籌資管道與籌資現況-2

- 種子輪?天使輪?A輪?B輪?C輪
- 3F(Family, Friend and Fool)
- 天使(個人投資者)
- 早期創投
- 中後期創投
  - (1)策略性投資者
  - (2)財務性投資者
- 公眾資金(IPO)
- 私募資金(PE)

# 籌資管道與籌資現況-3

- 投資比率(<3%)
- 創投基金存續時間及屬性
- 國內創投投資限制
- 不同階段找不同資金管道

# 如何選擇外部投資人進場時機

- 創業最先要確定的事情是？
- 創業成功是否一定需要外部資金？
- 創業並非空手道？團隊的Commitment
- 是否已經做好(心理)準備??

## ➤ 精益創業、MVP

MVP概念，是用最小的成本，去實踐一個有利潤有收入的產品，或者是一種可盈利的商業模式，透過用戶回饋的數據，不斷的優化修正。

利用MVP去實現產品和市場的匹配，再利用風險投資者的資金去達到所謂的「規模化」。

# 如何設計公司股權與投資人關係

- 333原則
- 每一輪釋股20-25%
- 小步快跑前進
- 設定milestone進行股權規劃
- 財務性投資人及策略性投資人均衡配置
- 慎選投資人(雙向選擇的過程)

# 創投投資評估要件與重點

- 成長、成長、成長
- 產業規模
- 產業特性(成長性、結構)
- 產業地位
- 經營團隊
- 過去經營績效
- 商業模式是否已被驗證
- 進入障礙(門檻)



# 避免投資的對象

- 傳統而無新應用之企業
- 高度尖端之企業
- 誠信不良之企業
- 股權過度分散之企業
- 過度多角化之企業
- 財務槓桿過高之企業
- 經營者經驗與產品特性相背離之企業

# 如何準備募資計畫書

## 營運計畫書構面

- 營運計畫書有無呈現出競爭優勢與投資利基
- 營運計畫書整體邏輯合理程度，過分誇大或含混不清，將會降低營運計畫書的可信度

## 經營團隊構面

- 創業家或主要經營者的經歷、背景與人格特質
- 經營團隊的專長能力與管理能力
- 經營團隊的經營理念
- 經營團隊對營運計畫的掌握程度

## 市場行銷構面

- 市場規模
- 市場潛量
- 市場競爭優勢
- 行銷規劃策略

## 產品與技術構面

- 技術來源
- 技術人才與研發能力
- 專利與智財權
- 產品附加價值或獨特性
- 生產製造計畫可行性與週邊產業配套情形

## 財務計畫與 投資報酬構面

- 財務狀況
- 股東結構
- 財務計畫合理程度
- 投資案資金需求規劃合理性、預期報酬率合理性
- 資金回收年限、方式與風險



# 如何定位公司的核心價值 (商模解析)

- 目標客戶、目標用戶
- 目標客戶(用戶)需求是否被滿足
- 目標客戶(用戶)需求痛點是什麼
- 團隊是否已經驗證客戶需求
- 你問問題的方式是否正確
- 剛需、高頻、普遍性
- 你是否能改變什麼
- 客戶願意買單嗎? (Must or Nice to have)

# 如何定位公司的核心價值 (商模解析)

- 客戶與用戶差異
- 真正願意付錢的是誰
- 快速推出產品去驗證假設和客戶需求
- 先從一個小市場切入
- 新創團隊的優(劣)勢
  - 看不到、看不起、看不懂、來不及
  - 你沒有什麼好輸的(Skype)
  - 速度、沒有包袱

# 募資簡報撰寫技巧

- 說故事
- 關鍵3分鐘
- 市場規模
- 過去傳統模式(痛點)
- 競爭者(市場結構)
- 機會點(技術?商業模式?)
- 為什麼是我們?

# 創投選股

1. 產業持續穩定成長，如醫療保健
2. 產業地位穩固
3. 技術產品領先市場
4. 經營團隊組成
5. 出場規劃明確
6. 專注於單一項目(項目不會過於分散)
7. 核心競爭力可充分說明(例如管理能力)
8. 合理的投資價格或投資條件
9. 後期投資著重於營收獲利表現
10. 過去一段期間經營可呈現足夠的成長性

如何吸引投資人注意：不同階段找合適的投資者；  
先集中力量說服最有可能的投資者或策略夥伴

# 投資條件設計

投資人總在意回收週期，但新創公司或新事業部門之獲利模式常僅是概念，如何在與投資人溝通時取得「模式」與「預期實現」間的平衡呢？

A.找到對那個領域了解的投資者，或是過去有相關投資案例  
若已談定投資者，建議用不同投資條件設計去平衡公司、團隊及新投資者利益

(1)分階段投資

(2)設定Milestone方式投資

(3)選擇權等方式保障團隊有一定股權比例

條件設計方式有很多，團隊應與潛在投資者共同商議合適的投資方式，投資人可降低投資風險，公司可取得資金，團隊維持相當股權比例

# 面對投資人

- 1.開放的態度，盡可能告知公司基本資料
- 2.先備好詳細的書面及財務資料
- 3.幫助投資人快速了解公司特色和能力
- 4.提供財務預測，需保守達成率高，避免觀察期做不到
- 5.有問題也可以多問投資人，找到適合自己的投資人  
(避免浪費雙方的時間，和過度期待)



謝 謝 指 教  
意 見 交 流



# 營運計劃簡報

- 沒有通用的版本
- 簡單、直觀的原則
- 清楚說明你是誰? 要做什麼? 市場規模? 市場競爭概況? 你跟競爭者有什麼不一樣? 你要怎麼做? 你已經做了什麼準備?
- 電梯法則(3-6分鐘)
- 你的目標是爭取再下一個15分鐘
- 太複雜代表你可能還沒徹底想清楚
- 不是所有的生意模式都須要對外募資

# 營運計劃簡報

- 第一頁 公司名稱：LOGO、口號。
- 第二頁 公司的願景：給出說明你的公司為何存在的最有說服力的理由。
- 第三頁 解決的問題：你打算為用戶解決甚麼問題？用戶的痛點在哪裡？
- 第四頁 用戶：你的目標用戶是誰？你如何獲得這些目標用戶？
- 第五頁 解決方案：你提供了什麼解決方案？為何現在是這個解決方案的最佳時機？

# 營運計劃簡報

- 第六頁 目標市場：市場規模，其中有多少比例是你爭取到的？
- 第七頁 市場形勢和現狀：競爭對手是誰？宏觀趨勢。與競爭對手你的優勢是什麼？
- 第八頁 營運數據亮點：關鍵數據呈現、或是已經談定的合作對象和形式。
- 第九頁 商業模型：你如何將用戶轉化為收益(用戶 vs. 客戶)? 盈利模式? 現存市場狀況?

# 營運計劃簡報

- 第十頁 經營團隊：創始人和創始團隊成員介紹，各自學經歷及具有能保證成功的特質，團隊的分工。
- 第十一頁 小結：小結三到五個關鍵點，市場規模、市場現況、關鍵產品、亮點數據、關鍵合作對象。
- 第十二頁 融資：現有股東、之前融資情形、目前融資規畫、預計融資多少、圖表呈現用錢的節奏和預期達到效果、具體用途和能細化到具體項目。

# 新創與現存大企業相比

- 你要清楚你的優勢是什麼？
- 你要有完全不同的競爭策略
- 馬雲：「看不見，看不起，看不懂，來不及」，企業很難投入資源在原本並不起眼的小項目上。Ex. Podcast
- 新創公司「沒什麼可以輸的」，大企業「有輸不起的壓力」。Ex. Skype
- 你的事業必須是must have而不是nice to have，必須是剛需而不是弱需求

# 如何準備募資計畫書

- 投資人打開一份陌生BP，瀏覽時間可能3-5分鐘，平均每一頁不超過30秒。
- 很多投資人直接先看團隊學經歷背景。
- 創業必須是產品和商業模式的創新，而不是模仿。
- BP需突顯項目和團隊亮點去爭取面談機會。
- BP是寫給誰看的，深刻思考企業未來的任務、發展方向、市場可行性、優劣勢、哪些是亮點是需要強調。
- BP看完能不能引起投資人的興趣和記憶點。

# 如何準備募資計畫書

- BP圖表優於文字敘述
- BP每一個要點都要能被突顯
- 前後一貫的邏輯
- 核心理念清晰
- 投資人很容易理解你到底做什麼
- 和其他已成功募資的創業團隊請教，他們如何做產品規畫、階段性驗證、優化及調整產品思路、建構商業模型