

做企业，肯定要有资金，方方面面都需要钱。以前做企业的，没有钱，最常用的一种做法就是找银行贷款，如果企业出现危机，需要钱周转，也是想着贷款，这种虽然利息高，但是可以有钱保证企业的运转。而现在，互联网给了我们更多的可能，大家看到更多的人，只要有一个想法，就可以去拿融资，也给大家更多的想象空间。



[www.thingok.com](http://www.thingok.com)

## 二：模式：能赚钱的模式

故事是虚幻的，你必须要把你的这个故事落地，那就要去考虑你近期、中期、长期的一个赚钱模式，怎么一步步的实现你的故事、梦想。这个就是模式，你的商业模式，你需要去考虑你的客户是谁，你为你的客户提供什么服务，你通过什么渠道和你的客户建立联系，你和你的客户要建立什么样的关系，你的赢利点在哪里，你要做哪些事，你有哪些资源，谁能帮你，你要投入哪些？如果这些没考虑清楚，那你就不要去见投资人。

## 三：团队：能支撑赚钱的团队

最后是团队，如果你的模式很牛逼，但是没有人帮你实现，那么也没有用，你要让

投资人看到你有一个可以帮助你赚钱的团队，而不是孤身一人，什么都要你自己去解决。你的团队只是在你后面协助你做些事情，无法独当一面，那么就算有钱也不会投你，因为他知道你成不了。因为你无法找到牛逼的人，也无法培养出一些能独挡一面的人，就算后面有了钱，依然如此，这不是钱的问题，是个人影响力及管理能力的问题。