

# 关于投融资路演的九个要素

## 【课程背景】

路演 (Roadshow) 是国际上广泛采用的证券发行推广方式，指证券发行商发行证券前针对机构投资者的推介活动。路演在两年前还较为陌生，现在却成为一个使用频率较高的词。这一新型宣传推广模式，在中国刚一出现不仅得到了上市公司、券商、投资者的关注和青睐，也引了其他企业的广泛关注和浓厚兴趣，并效仿证券业的路演方式来宣传推广企业的产品，形成时下盛行的企业“路演”。路演不仅被企业成功地移用，其概念和内涵已改变和延伸，成为包括新闻发布会、产品发布会、产品展示、产品试用、现场咨询等多项内容的现场活动。现在很多企业的产品或服务都开始积极采用路演的形式，通过和消费者面对面的交流来宣传推广产品。

路演的主要形式是举行推介会。在推介会上，公司向投资者就公司的业绩、产品、发展方向等作详细介绍，充分阐述上市公司的投资价值，让准投资者们深入了解具体情况，并回答机构投资者关心的问题。随着网络技术的发展，这种传统的路演同时搬到了互联网上，出现了网上路演，即借助互联网的力量来推广。网上路演现已成为上市公司展示自我的重要平台，推广股票发行的重要方式。

本课程是基于本人长期的股权投资工作经历、大量的实践案例、成功及失败的

感受以及对于公司上市的案例研究，形成了对当下企业的投融资路演的全方位系统的思考与阐述。

### **【课程受益】**

1. 全面而清晰了解路演的作用
2. 路演对于企业投融资的意义
3. 募资路演时的演讲能力和路演所需要注意的地方

### **【课程对象】**

二级市场的上市公司董秘、董事会办公室等

### **【课程特色】**

针对性强、主旨明确、内容完整、逻辑性强、启发性强、信息量大、与时俱进、把握未来发展趋势、合理运用趋势、充满哲学气息。

### **【讲师风格】**

内容深邃、逻辑清晰、语言理性而幽默、课题新颖独特、系统控制性强。

### **【听课感受】**

了解资本时代下的企业沉浮，实践性极强、案例丰富有趣，讲课风格深入浅出、风趣幽默、才思敏捷、代入感强。

### **【课程大纲】**

#### **第一单元 路演的三部曲**

1. 我是谁？

2. 我干什么？

3. 我怎么干？

## **第二单元 资本思维的三个核心**

1. 资本边界

2. 资本逻辑

3. 资本红利

## **第三单元 商业画布**

## **第四单元 路演六要素**

1、表达

2、故事性

3、问题 - 真问题！

4、路演的结构设计

5、时间把控 - 如何用好路演时间及交流时间

6、最后的关键 - 与投资人的互动交流（真诚）

## **第五单元 形式上的准备**

着装、语速、表情、声音

## **第六单元 现场的设计**

A+B 的角色、实物、视频演绎

## **第七单元 路演的三个“不是”**

1. 不是汇报

2. 不是演讲

3. 不是炫酷技

## 第八单元 关于情怀的三个层次

1. “有而不过”
2. “流而不露”
3. “陈而不叹”

## 第九单元 关于 **BP** 的三个压缩点

1. 宏观
2. 团队
3. SWOT 分析