

经济新闻 | 创业

为资金找项目 为项目找资金

本期“对接会”

4个项目精彩路演找“东家”



12月13日,在郑州高新区国家大学科技园内,4个项目“亮相”郑州晚报主办的“项目对接会”,寻找“东家”。

活动现场,项目持有人向投资人讲述项目前景和合作机会,并在互动环节,带来研发的新品与现场参会者分享。

投资人和创业导师现场点评了“路演”项目,深入剖析项目的发展机遇和投资热点。

郑州晚报记者 纪宇/策划 沃林婀娜 陈冉/文 马健/图

【创富热线】
(9:00至17:00)
记者手机
18625786205
15343712892
【新浪官方微博】
郑州晚报创业者俱乐部
【腾讯官方微博】
郑州晚报创业者俱乐部
【微信号】
chuangfw



【QQ群】
156963504
【记者QQ】
734778182

外地项目慕名而来

“我今儿一大早就赶到活动现场,做准备,希望投资人能看上我的项目。”活动未开始,郑州的一位项目持有人不停地在修改自己的项目宣讲稿,“我总是觉得里面介绍得不够全面。”

“项目对接会”不仅受到本土创业者的追捧,而且还有外地的项目持有人慕名而来。江先生来自北京,是一家科技公司的负责人,“我就是通过网络了解到郑州晚报的‘项目对接会’,参加此次活动就是为了能找到合适的投资人,进而扩大公司的规模,争取早日上市。”

干货多,收获丰

此次对接会路演项目涵盖新型电商、养生产品、餐饮等各具创新性的创业项目。

现场路演的创业者都很重视这次展示的机会,争取在有限的时间里吸引投资者的关注。

现场交流、提问、点评环节将活动气氛推向高潮,大家纷纷表示,郑州晚报“项目对接会”为项目持有人与投资方搭建了一个对接平台。而投资人的麻辣点评更是令创业者受益匪浅。

创业者表示:“此次活动信息量大,干货多,收获颇丰。”

项目“找钱”这三点要注意

就算是创业梦想再美好,也还是被投资人做了毫不客气的点评。

“是否做过市场数据调研?”在每个项目宣讲后,投资人都会询问这个问题。

针对现场展示的要点,投资人也从专业角度提醒,项目持有人一定要将投资人最感兴趣的三个要素阐述清楚:第一,有没有巨大的市场容量?即企业未来的市场以及空间大不大。第二,企业的核心优势是什么?核心优势不一定需要全面,在技术、产品、团队、渠道等方面有一项特别突出就行。最后,也是最重要的,要明确项目需要的具体资金以及资金用途,“专业的投资者会考虑你的布局合不合理,科不科学,有没有效益产生的可能性”。

【项目一】台湾风味的“圈子”餐厅

“我们就是要把时下流行的文化与整个项目相结合。”申先生说,他的项目就是立足年轻人,打造一个台湾风味的、用网络“圈子”来锁定顾客的快餐餐厅。

“产品都是通过市场调研系统所反映的数据,将本地口味和台湾美食相结合,按要求由配送加工中心配制,再送往街头餐厅,简单烹调后就可以让顾客打包带走。”申先生说,未来这个

餐厅的营业面积在20~30平方米,适合学生以及上班族的“快速需求”。

VC点评:这个项目的创意和规划都很好,项目的名字也很有吸引力。创业者所说的标准化符合现在的趋势,只有标准化才能有效率,才能更好地推向市场。优势是有的,但是创业者一定要考虑清楚:你锁定的消费群体是谁?你的核心优势是什么?

【项目二】O2O家居网

“对于网络购物,其所不能做的三点为:体验,服务,诚信。而O2O模式就可以弥补,未来这也将是一个终极商业模式。”宋先生说,他的项目就是要打造O2O家居电子商务平台。

之所以要做这个项目,是基于宋先生多年的工作经验,和对于家居建材消费市场的调查而设计的。

“线上体验到线下的体验和服,和网上的搜索,它解决的就是一个信息流和数据流的对称,互联网的信息非常精准,环

节打通以后,对消费者获取信息更便捷。”他说。

VC点评:这个创意很不错,不仅满足了消费者需求,而且也符合这类企业的要求。不过,创业者是不是应该了解一下目前这个行业的市场到底是什么样的?或者说,你知道你的竞争对手是谁吗?目前这类项目的发展情况如何?据了解,淘宝、天猫已经在部分城市开了体验馆,如果他们和一些家装建材商场合作,作为项目持有人,你的竞争优势是什么?你怎么做才能不被他们吃掉?

【项目三】养生茶产品

养生茶产品项目宣讲人江先生介绍,现在雾霾天气越来越常见,PM2.5经常爆表,其产品研发人刘先生从童年喝过的“柑橘汤”中获得灵感,决定开发以河南南阳所生长的“桐桔梗”为主要原料的清火润肺茶。

“现在前期产品已经投入市场,消费者的反应还是不错的。”

江先生说,为了能扩大规模,他们决定要开发一款新产品——“桐桔梗植物饮料”。

VC点评:这类产品需要考验营销团队,因为这类产品需要长期使用才能让消费者有所了解。作为投资人,很想了解其的营销模式是什么?如何能快速地打开销售市场?

征集优秀创业项目

为了发现好项目,帮助创业者对接合作,郑州晚报创业版将每月定期举办“项目对接会”。如果您有好项目想要寻找合作,秀出来,可以提前将商业计划书发至记者邮箱 chuangfw@sina.com,我们将筛选有价值的项目走进活动现场宣讲。

同时欢迎正在寻找创业项目的民间投资人、创业者与我们联系,受邀参与活动。您也可将寻找项目的行业、要求及投资额度发送至以上邮箱并留下联系方式,记者将为双方牵线搭桥。

活动征集

本期微企沙龙邀您来听“春节营销渠道合作”

对于很多创业者来说,“一年之计在于春(春节)”的意义非常大。作为集中消费的重要节日,春节可以说是创业者们既兴奋又畏惧的一个节日。

“这两年来,年货越来越难卖了。”一位多年从事特产销售的创业者说,现在的节日消费变化让他多年的“春节经验”泡了汤。

“如何卖好年货?”这成为每位创业者关心的话题。

为了给创业者们摆脱困惑,本期微企沙龙将会邀请营销专家为您指导节日营销。同时,活动现场您也可以寻找您的小伙伴,交流自己的渠道资源,一起把春节市场做得有声有色。

如果您对以上话题感兴趣,并有意邀请专家对您的营销方法进行指点和建议,今天就可以开始报名参加活动了。

活动报名方式:

1. 短信报名:姓名+项目+联系方式发送至18625786205;

2. 关注微信公众平台:chuangfw 直接回复报名,回复内容:姓名+项目+联系方式;

报名人数:40人(要求:每个企业/项目限一人参加;活动不收取费用,但需提前确认报名,实名制参与。)

活动时间:本周四(12月19日)13:30

活动地址:郑州市创业孵化园(嵩山北路与农业路交叉口向南500米路东)
郑州晚报记者 沃林婀娜