



北京大学



IT桔子  
ITJUZI.COM

猎桔  
LIE JU FINANCING



# 创业者 如何打动投资人？

PreAngel合伙人李卓桓



- ① 电梯演讲：挑战 30 秒 打动投资人
- ② 商业计划书：挑战三分钟打动投资人

PA

# 培训讲师： 李卓桓



PreAngel合伙人。zixia BBS、优酷网(首席科学家)、叽歪网创始人，水木清华BBS站长。清华大学本科，中欧国际工商学院EMBA，Machine Learning PhD。

15年互联网创业经历，20年编程经验。作为LP投资了中美多支天使基金。中关村股权投资协会副会长，中国青年天使会创始理事，快乐创业学院副院长。多家创业公司和VC机构顾问。创业邦、创业家、新浪网等媒体都对他作过创业特别报道。

作为人工智能PreAngel天使投资人，投资了上百家初创企业。包括：蓝信、时光小屋、微差事、IT桔子；抹茶美妆、互动吧；蒲公英、中体飞行、蜂信、凌宇智控；座头鲸；桔子互动；硅心科技、全悉科技、积至科技、Hallo健身、AITalking、ChatOpera等。

你是做什么的？

# 通用电气是做什么的？



通用电气公司的CEO曾经请德鲁克为公司做管理咨询顾问。当得鲁克第一次来到公司开会，CEO叫齐了所有的高管，大家都准备洗耳恭听。

“请告诉我，**你们公司是做什么的**”。得鲁克提出了一个问题。

“别开玩笑啦……通用电气这么大的公司……我们花了这么多的钱请您来的，您怎么问出这么简单的问题……”，CEO微汗。

“请告诉我，**你们公司是做什么的**”。得鲁克坚持问道。

“我们是做……”“我们是做……”  
大家七嘴八舌，但是好像都没说到一块儿去。

于是CEO把大家叫到了会议室去开会。

**六个小时过去了**

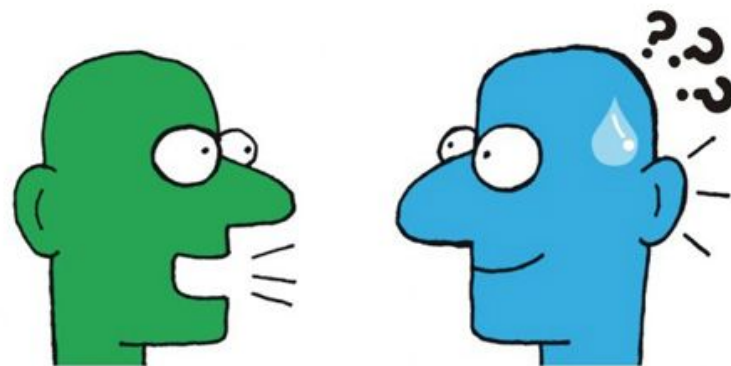
○ ○ ○ ○ ○ ○

# WHY?

知识的诅咒



# 知识的诅咒



当我们知道了某种知识之后，就想象不到不具有这种知识的人是怎么想的了。

1990年，美国斯坦福大学研究生伊丽莎白·牛顿(Elizabeth Newton)因此项研究而获得心理学博士学位。

推荐阅读：

1. 《粘住》
2. “The Curse of Knowledge”, Chip heath & Dan Heath, HARVARD BUSINESS REVIEW, 2006

WTF...

# 这些不是我们的目标



1. 全面介绍项目



2. 深入介绍项目



3. 确认投资

不谈恋(shang)爱(chuang)就结婚？



# 这些才是我们的目标



1. 一句话说清楚项目做什么(3秒)



2. 鼓励不感兴趣的听众去睡觉(离开)



3. 让感兴趣的听众更感兴趣！(30秒)

# Steve Jobs on “Think Different”




Internal Meeting Sept. 23, 1997  
Apple Confidential

***“Marketing is about values. This is a very complicated world. It's a very noisy world. We're not going to get a chance for people to remember a lot about us. No company is. So we have to be really clear about what they want them to know about us. Our customers want to know what we stand for. What we're about is not making boxes for people to get their jobs done. Although we do that very well. Apple is about more than that. We believe that people with passion can change the world for the better. That's what we believe.”***

Steve Jobs returned to Apple in 1997 after a 12-year absence from the company he had founded. Apple was close to bankruptcy at the time. Over the next decade Jobs not only revitalized the company, but turned it into one of the most important brands of our time. In those first months when the media was writing off the company as irrelevant and Apple employees/investors were not sure of the future, Jobs held an informal staff meeting. What he told his employees at the time rings as true today as it did then.

MOCOO

MOCOO

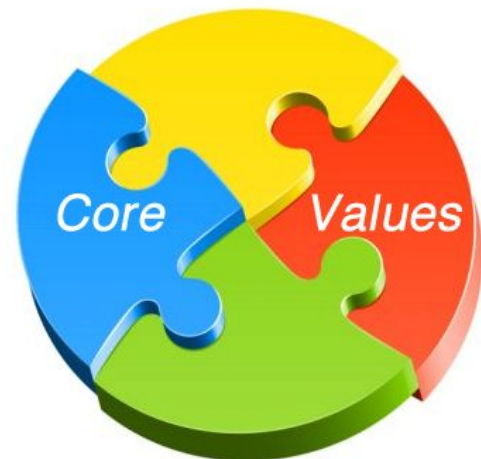
A video frame showing Steve Jobs in a dark turtleneck, gesturing with his hands while speaking. The background is a simple stage setting with a light-colored wall and a dark upper section.

都是強者中的強者

# HOW?

展示价值，而非产品！

# 展示价值，而非产品



## 展示高价值 - DHV\*(Demonstration of High Value)

1. 证明其他投资人想投资你
2. 与投资人交流中占据主导地位
3. 展示自己的能力、责任感和高情商
4. 对自己伟大的事业充满信仰
5. 欢迎投资，但不依赖任何投资人
6. 具有内心坚实的一致性和独特个性

\* 最有效的PUA(Pick-Up Artist)理论之一

三个锦囊

# 锦囊①一句话介绍

问：一句话介绍清楚项目有多重要？

答：如果不能做到这一点，很可能会失去投资的机会。

“创业之初，创业者会耗大量时间向别人解释创意。如果你不能用十个词把它讲清楚，你的成功机会毫无疑问地变小。”

- Adeo Ressi, Founder Institute创始人

# 登月计划 = ？



“to achieving the goal, before this decade is out , of landing a man on the Moon and returning him safely to the Earth” - John Fitzgerald Kennedy, american president, 1961

## 十年内实现太空人登陆月球并安全返回



# 用一句话来清楚的描述项目

你的项目是什么？一个应用APP？一个网站或者是什么？

项目的一句话介绍是最考验创始人能力的一件事情，很多人做不到。

问题的核心是：总怕自己的介绍不够完整和详细。

原则：

1. 把复杂的事情讲简单
2. 突出差异化定位

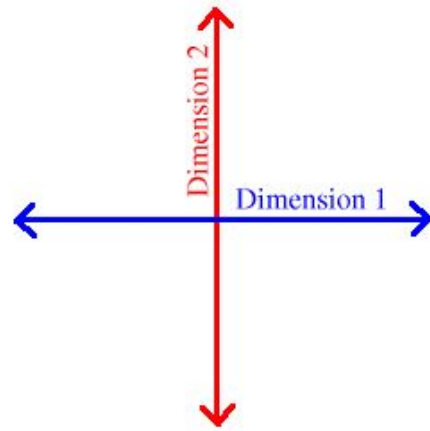


ARFI公式：

**公司名称**提供**产品服务**使用**核心能力**帮助**目标用户**解决**痛点问题**

- Adeo Ressi, Founder Institute创始人

# 锦囊②二维定位法



1. 找到一个大家熟悉并喜闻乐见的产品对标
2. 说出我们和这个产品的区别

即：

通过告诉顾客该产品不是什么，  
来说明这个产品是什么。

# 第一辆汽车 = ？

**DISPENSE WITH A HORSE**  
and save the expense, care and anxiety of keeping it. To run a motor carriage costs about  $\frac{1}{2}$  cent a mile.

**THE WINTON MOTOR CARRIAGE**  
is the best vehicle of its kind that is made. It is handsomely, strongly and yet lightly constructed and elegantly finished. Easily managed. Speed from 3 to 20 miles an hour. The hydrocarbon motor is simple and powerful. No odor, no vibration. Suspension Wire Wheels. Pneumatic Tires. Ball Bearings.  Send for Catalogue.

Price \$1,000. No Agents.

**THE WINTON MOTOR CARRIAGE CO., Cleveland, Ohio.**

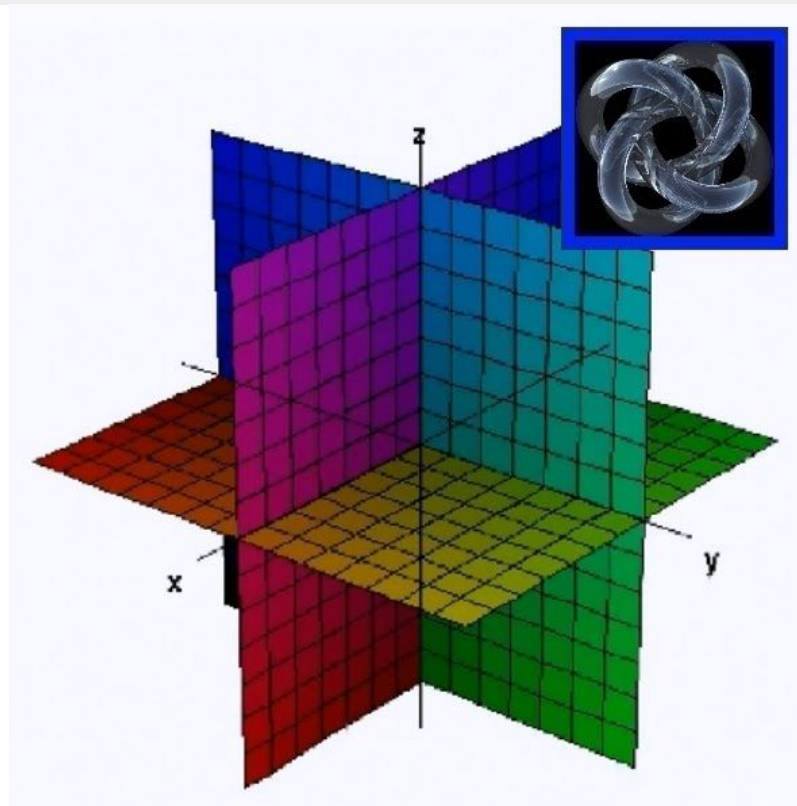
## 没有马的马车 (Horseless Carriage)

### 举几个栗子

1. 聚美优品 = 化妆品美团
2. 红豆杉 = 植物大熊猫
3. 我的创业项目 = 下一个腾讯

# 李卓桓 = ?

- ① 投资人中
- ② 最会飞的
- ③ 程序员！



# 锦囊③宝洁三段式



第一段：讲一个故事；

第二段：提出一个问题；

第三段：我们能解决这个问题！

# 海飞丝广告



1. 讲故事：帅哥美女相聊正欢，忽然发现肩上落了很多头皮屑，囧。（场景带入，启动观众对问题的感性认知）
2. 提出问题：镜头把囧特写为大写的囧。同时画外音：“头屑……？烦恼……？唉……”（强化受众脑中问题）
3. 解决问题：“海飞丝，头屑去无踪，秀发更出众！”（打出Slogan，受众接受的概率大大提升）

# ONE MORE THING

排练，排练，再排练！

## 乔布斯提前数月 准备苹果发布会



乔布斯在演讲之前会大声排练数小时，科技记者布兰特-施兰德曾看到他“花了一整天展开了数次彩排，并对包括演讲稿色调、聚光灯角度以及为了更好的演讲节奏而调整了PPT的顺序这些细节进行了微调。”

拥有现实扭曲力场的乔布斯，即便可以通过过人的意志力、骇人的眼神、口若悬河的表述以及他扭曲事实以达到目标，仍然尚且需要排练。那么我们呢？



# PreAngel

## 职业联合创始人服务



Huan LI (李卓桓)  
PreAngel合伙人

投资方向: ML/AI & ChatBot

微信: 918999

[huan@pre-angel.com](mailto:huan@pre-angel.com)

[www.pre-angel.com](http://www.pre-angel.com)

