

销售演讲会要想效果好，需要明确的定位，招商家、招代理商，和融资是完全不一样的定位，如果是一场路演会，我们需要从四个方面来阐述项目：

第一、市场机会：告诉投资人为什么能挣钱，这一点可以结合我们前面的市场趋势分析，通过趋势的判断来推论挣钱的必然性。

第二、市场体量：能赚多大的钱，有市场是一方面，有市场的产品也很多，关键是市场有多大，在路演现场，要通过具体数据分析，实际的案例证明，消费者的体验效果等来挖掘市场的潜力。

第三、市场生命：能赚多久的钱，做为投资人，不但关注能不能赚钱，还要关注能赚多久的钱，能不能持续赚钱，这才是投资愿不愿意投资的关键因素。

第四、团队优势：为什么是我们，一个新的产品和模式出来，一般不会只有一家，在众多的竞争对手当中，投资人为什么选择投资你，在路演的现场需要对创始人，创始团队，合伙人，第一批合作客户等关键人物做充分的价值塑造和展示，很多投资人选择一个项目投资关注团队的比重比产品还大。

每一次成功的路演都源自于充分的稿件准备和演练，台上的成功都是源于台下的努力。

(文\铁小铁 转载请注明出处 “铁赢官网”)