

有人说，项目路演的重点就是做好关键的10页PPT；

也有人说，项目路演就是要说清楚你的公司产品及优势；

还有人说，项目路演就是讲明白这几个核心问题；

.....

这些都没错，从技术、方法、策略的角度出发，确实如此，但包装好我们的内容，也只是我们成功完成一场精彩项目路演活动的一半。

那另一半是什么呢？

是人，是一个善于讲故事的人，以及如何讲故事的方法。

人，我们这里不多说，一般路演都得是我们的优秀创业者或企业内管理者。

这里，我们主要和大家聊聊讲故事的方法。根据以往优秀项目路演活动，大致总结了以下3类讲故事的模式：

一、创业者亲身经历

为了引起共鸣，一些擅长演讲的企业者们，在路演开场的时候，他们通常不会直接来将他的产品或企业，而是通过各种跌宕起伏、生动有趣的自己经历过的创业故事来开场，主要起到烘托氛围、引起注意，同时还可以将项目、产品等产生的背景在娓娓道来的人生经历中慢慢融入过来。这样的好处是什么呢？会赋予这家企业“人性化”，就是它是有血有肉的，仿佛是所有听众看着它成长起来的一样，可以快速获得听众的同理心，激发听众继续听下去的动力。

二、小人物故事

创业者/企业家们在讲这类型的故事时，一定要贴合实际，符合现实，不能高大空，最好就是人人都可能遇到或经历过、看到过的时期。

比如，之前有个项目路演活动上，演说者讲了一个阿姨陪自己孩子求学的故事。孩

子很优秀，考上了外地高中，但家里人手、经济都有限，于是呢，这个母亲只好辞了工作，一边在外地兼职做点零工，一边照顾孩子，但挣的钱始终有限，于是呢，她通过XX平台，找了几份不同时间段的工作，不仅解决了照顾孩子的问题，收入还比原来翻了几倍。

听到后面，所有人都知道这位演讲者要讲什么了吧。

这样的故事，很容易让听众感同身受，并对要讲的这个平台产品产生好感，同时还会为产品赢得“社会价值”这样一个标签，于社会是有贡献的，不是单纯的消费型产品。

三、社会热点话题

这是很多演讲者在项目路演活动中常用的一种方法。通过热点，反馈出痛点，再直接引出产品及解决方案。虽然，与前两种方式相比，社会热点话题的引用更直接、更具有目的性，但却是最快速、有效的。听众接收到的信息也更直观，对产品及项目的认识也更清晰。

以上就是常见的几种路演讲故事的方法，当然可以穿插我们的PPT内容使用，也可以作为引子开场，但无论我们用哪种方式、如何用，都请有创业项目计划、融资初赛阶段、企业发展融资等需求的优秀创、发企业家们行动起来吧，相信会有不一样的收获！