



今年有许多企业主咨询小褚，我们的产品非常不错，政策也十分看好，但是为什么我们就融不到资金呢？

针对这类问题，我们在举办的线下沙龙上都有讲过，针对小微企业应该如何建立正确的融资思维；

关注这个主题小褚将从以下几个方面进行阐述：

- 1、小微企业为什么融资难、融资贵？
- 2、如何解决融资难、融资贵？
- 3、小微企业为什么要找我们，而不是直接去找银行贷款呢？



上述的三条都属于政策相关的影响，下面我们在聊聊市场方面：

4、没有做好贷前规划：

小微企业手上的业务订单情况如何，对应着需要多少资金，还款计划怎么样，能承受多少资金成本，担保方式如何，征信是否良好等？

如何让银行的低息资金与自己项目订单高效契合，离不开我们贷前做好详细的规划方案；

5、银行与企业之间的信息不对称：

目前武汉市场各家银行的最新政策和新产品不能第一时间传达到企业手中，虽然每家银行都有线上APP，但是小微企业不可能下载所有银行的APP，即便是下载了！也不一定能第一时间看到与自己匹配的信息；

如果想通过银行客户经理传达到位那就更难了！资深点的客户经理的贷款余额超过三五千万，对应的放款客户数量达到了几十个，还不包括没有放款成功的客户了，他们每天的工作状态大家可以想象得到！

像我们会融这样既专业又正规的咨询公司，恰恰是可以解决市场这个痛点的，我们对于银行政策非常敏感，各家银行的最新政策我们第一时间获得，同时我们对于小微企业的生存状况非常熟悉，无论是老客户还是新客户，我们在第一时间为其匹配规划最适合的解决方案；

我们认真了解小微企业的动态需求后，提供定制化解决方案，再将其精准的匹配到银行端，客户经理将内部的贷款流程走完，我们与银行分工明确，各司其职；

6、小微企业的负债率较高，盈利能力较弱：

负债较高，想通过银行融资是一个硬伤，那么该如何破局呢？

核心点在于提供企业的盈利能力，这个问题不仅仅是金融领域的问题，还涉及到知识产权、专利、高新技术企业规划、财税、企业市场定位、营销策划、供应链等共同整理的规划；

小微企业主如果不能站在更高的维度进行规划，那么很难在根本上解决融资难融资贵的问题，专业人做专业事，企业主最擅长的是公司旗下的产品研发、生产经营、市场开拓及售后、而企业运营过程中的金融、财税、法律、高新技术企业规划、政策融资等专业领域还是要交给专业的团队进行打理；

7、没有专业的融资团队；

小微企业主并不懂金融，也没有精力和财力专门去聘请一个专业团队来当顾问，最后花费不少冤枉钱，最终还没拿到结果！