

VERROQ

独 立

战略咨询

私人资本 · 战略合作 · 跨境业务拓展

关于我们

为企业增长、融资与业务拓展提供可靠的决策支持。

VERROQ 是一家独立战略咨询公司，为企业、投资者及企业所有者提供战略、私人资本、战略合作与跨境业务拓展咨询服务。

我们评估增长机会，明确资本需求，并协助建立战略实施所需的合作关系与商业安排。

我们的角色

我们统筹考虑战略选择、资本需求与实施条件。

战略

明确增长重点
确立市场定位
评估战略机遇

资本

制定融资策略
明确企业面向投资者的定位
建立并深化投资者关系

实施

建立战略合作关系
进入新市场
支持交易推进

核心战略问题

复杂项目的推进，需要统筹回答四个相互关联的核心问题。

01

战略逻辑

项目回应何种战略需求？价值创造的关键驱动因素是什么？

02

融资安排

何种资本结构与投资者类型能够满足项目需求？

03

商业条件

需要哪些合作伙伴与商业合作方？合作应基于怎样的商业条件？

04

实施路径

推进项目需要作出哪些决策、采取哪些行动？

VERROQ 通过一体化咨询流程，协助客户系统评估上述问题。



咨询服务领域

核心能力

四大相互协同的咨询领域，覆盖增长、融资与国际业务拓展的关键需求。

战略咨询

- 制定战略与市场定位
- 评估增长举措
- 分析市场与商业机会
- 支持战略决策

私人资本咨询

- 制定融资策略
- 明确企业与项目面向投资者的定位
- 分析潜在资金来源
- 支持投资者沟通与洽谈

战略合作

- 制定合作战略
- 识别并评估潜在合作伙伴
- 协调各方商业利益
- 推动合作项目与合资项目的开发

跨境业务拓展

- 制定市场进入策略
- 分析并开发商业机会
- 建立并深化商业关系
- 支持交易推进
- 协调跨境业务活动

VERROQ

战略咨询

协助客户明确应在哪些市场参与竞争、优先发展哪些业务，以及如何配置资本与管理资源。



增长战略

结合企业能力与市场条件，评估增长路径并确定优先事项。



市场与机会评估

分析市场格局、竞争动态与增长机会的吸引力。



战略定位

基于企业能力、资产基础与竞争优势，明确市场定位。



战略决策支持

比较战略选项，评估潜在影响，并明确实施重点。

VERROQ

私人资本咨询

融资方案应以企业或项目的战略、经济基础与资本需求为依据。



融资策略

明确融资需求、适宜的资本结构与潜在融资方案。



面向投资者的定位

清晰呈现企业或项目的经济基础与发展潜力，形成依据充分、逻辑清晰的投资论证。



资金来源分析

评估潜在资金来源，包括私人投资者、战略投资者与机构投资者。



投资者沟通支持

识别潜在投资者，
协助开展初步接洽、准备洽谈，
并协调后续行动。

VERROQ 提供咨询服务；未经必要授权，不开展受监管的金融业务。

战略合作

持久的合作关系，建立在能力互补、稳健的商业模式与一致的目标之上。

合作战略

明确合作所需的能力、资源与市场渠道。

合作伙伴识别与评估

识别潜在合作伙伴，评估其与客户战略及商业目标的契合度。

商业利益协调

协助各方就合作目标、商业条件、职责分工与合作预期达成共识。

合作关系构建

支持合作谈判，协助制定合作条款与协作模式。

跨境业务拓展

协助客户评估新市场机会、建立商业关系，并形成跨境经营所需的商业安排。

01 市场进入策略

02 商业机会分析与开发

03 商业合作方识别与评估

04 交易架构咨询支持

05 谈判支持

06 跨境业务协调



价值创造

一体化咨询模式

通过分阶段的工作流程，贯通需求评估、方案制定与实施支持。

01 **现状评估**

- 市场分析
- 机会评估
- 商业环境与项目基础条件分析

02 **目标与优先事项**

- 明确客户目标
- 确定优先事项
- 界定战略方向

03 **项目方案设计**

- 资本结构
- 合作模式
- 商业模式

04 **相关方沟通**

- 投资者
- 潜在合作伙伴
- 商业合作方

05 **实施支持**

- 市场进入
- 合作关系建立
- 交易推进支持

在每个阶段，我们均以客户的战略目标为依据评估决策。

价值创造要素

通过四个相互关联的维度，评估项目的价值创造潜力。

战略逻辑

项目回应明确的战略需求，并具有清晰的价值创造逻辑。

商业可行性

项目具备稳健的经济基础，产品或服务能够满足目标客户的需求。

融资结构匹配度

资金来源、融资结构及融资条件与项目需求和战略目标相匹配。

实施可行性

所需能力与资源明确，职责分工清晰，各方协调机制到位。

项目交付成果

提供支持决策的分析、用于谈判的材料，以及明确后续行动的实施计划。

01 **战略评估**
分析市场，比较战略选项，并论证建议采取的战略路径。

02 **融资路线图**
评估融资需求，明确潜在资金来源、资本结构与投资者沟通策略。

03 **面向投资者的推介材料**
以清晰、结构化的方式呈现企业或项目的基本情况、经济基础与投资逻辑。

04 **潜在投资者与合作伙伴图谱**
识别投资者、潜在合作伙伴与商业合作方，评估其与客户目标的契合度，并确定接洽优先级。

05 **谈判支持**
协助开展初步接洽、准备会议与谈判，并协调相关方沟通。

06 **实施计划**
明确项目推进所需的行动、责任分工与后续步骤。



客户与市场

VERROQ

我们的客户

服务于在业务发展、投资与融资领域作出关键决策的企业所有者、企业及机构。

企业与创业者

增长战略、业务转型、融资与国际业务拓展。

项目开发商与资产所有者

项目开发与商业化、融资及合作关系构建。

私人投资者与家族办公室

投资机会识别、市场分析、
合作与联合投资。

机构投资者

投资机会评估、
新市场进入
与战略关系拓展。

政府机构与发展机构

战略举措评估、
投资项目筹备与开发，
以及国际合作。

重点行业

聚焦增长与投资决策同资本需求、合作关系及国际市场紧密关联的行业。

矿业与冶金

矿业项目、矿产资源，以及矿业与金属产业价值链。

能源与能源转型

传统能源、能源基础设施与能源转型项目。

基础设施与工业

基础设施项目、工业发展与公私合作项目。

实物资产与投资

房地产、战略性资产与资产开发项目。

科技与数字化

数字基础设施、技术平台与数字化转型。

物流与贸易

供应链、物流基础设施与国际贸易。

农业与粮食安全

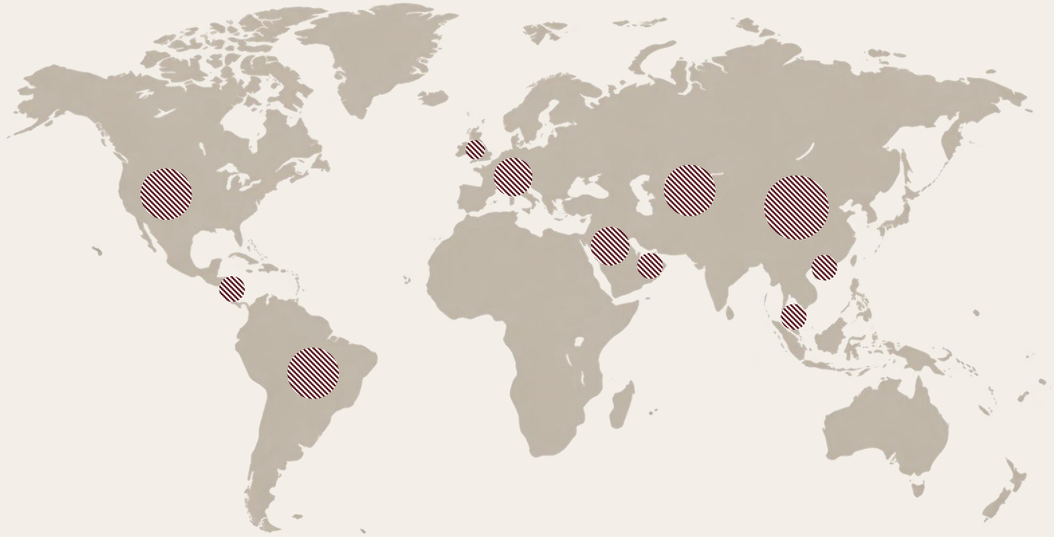
生产、加工、分销与农业价值链。

国际视野

跨境经营需要深入理解当地市场环境，选择合适的商业合作方，并确保各方有效协同。

重点市场

- 中东
- 中亚与里海地区
- 亚太地区
- 欧洲
- 北美及拉丁美洲部分市场





我们的独特优势

为什么选择 VERROQ?

我们将战略决策与战略实施所需的条件统筹考虑。

独立判断

以客户目标为依据开展评估并提出建议，不受预设金融产品、基金或解决方案的约束。

VERROQ 管理层直接参与

VERROQ 管理层在项目各阶段直接参与项目工作及关键决策讨论。

一体化视角

综合评估战略选项、资本需求、合作机会与实施所需的商业条件。

国际经验

充分考虑目标市场的特点、当地营商环境及与商业合作方开展合作的具体条件。

注重实施

将分析与建议转化为优先事项明确、责任分工清晰的行动计划。

我们的工作方式

在项目启动阶段，与客户共同明确目标、工作范围、预期成果及各方职责。

需求界定	工作范围确认	方案分析	实施方案确认	实施支持
明确客户目标、 当前状况与需要回答的 核心问题。	就工作范围、优先事项与决策标准达成一致。	分析相关数据，比较可选方案，并评估其战略影响。	就后续行动与责任分工形成共同认识。	支持落实约定行动，协调相关方，并推进所选方案的实施。

保密原则 · 严谨分析 · 独立判断 · VERROQ 管理层直接参与

合作模式

根据客户需求与约定的工作范围，确定服务模式、团队配置与商业条款。

01

项目制咨询

围绕特定战略、融资或商业需求开展咨询，预先明确工作范围与预期成果。

02

持续顾问服务

围绕战略重点与新出现的业务机会，为管理层提供持续咨询支持。

03

交易咨询

为特定交易或融资过程提供咨询支持。收费安排结合工作范围，并在适用情况下考虑所取得的成果。

04

一体化咨询

将 VERROQ 的多个咨询领域整合为统一的工作计划。



专业经验

管理层经验

VERROQ 管理层在国际贸易、资本咨询、合作关系构建与复杂商业项目推进方面拥有经验。

国际贸易与大宗商品

涉及生产商、采购方与国际供应链的实物大宗商品交易。

资本与投资

制定融资策略，支持投资者洽谈及企业或项目融资相关工作。

战略性业务拓展

跨境业务拓展、新市场进入与合作关系建立。

复杂项目推进

协调不同国家的商业合作方，统筹推进项目各项工作。

本页所述经验涵盖 VERROQ 管理层成员在当前及以往任职期间参与的项目。

VERROQ

独立战略咨询

私人资本 · 战略合作 · 跨境业务拓展

DUBAI • ALMATY • TORONTO • HONG KONG

contact@verroq.partners
verroq.partners

© VERROQ 2026