



.....

(限于篇幅,想了解更多相关研究内容,可报名创业黑马课程,与同学和老师深入交流)

0368个案例背后的投融资逻辑

众所周知,从2020年初到现在,整个世界都笼罩在新冠疫情的阴影之下。因此,不排除在此期间的机构投资行业会因为焦虑或恐慌带有一些“危机期”特点,但同样的,时代特征是创业投融资活动的一大特色,每个时期的投融资活动都有其鲜明的时代烙印,正是这些时代潮流伴随巨大的偶然性,一个个首尾相接,推动着商业的进步。

在这里,我们不打算去尝试把各种不同案例整合在一起,概括出一些对未来创业投融资普遍适用的所谓“真理”。实际上,由于创业过程的时代属性和巨大不确定性,所有人对于未来的长期预测都不太准确。我们更愿意把这些投融资成功案例汇聚到一起,进行

分类、比较、关联和追溯,推测当前这个时期,大机构投资事件背后的关键要素和可能的

决策逻辑(甚至可能是其自身尚未意识到的逻辑),以期对更多的人有所帮助。

借助对68个案例的分类研究，我们总结出三条“2021头部机构投融资定律”，供创业者参考。

04

2021头部机构投融资定律1：

资本奖励“重做”和“开新局”

毫无疑问，疫情加速了整个社会数字化的进程。过去，数字化前景虽然被普遍认可但并不急迫，企业往往把数字化看作一条提质增效的途径，但疫情冲击下，它变成了生死攸关的事情，从长期来看，这将使本来可能需要十几年甚至几十年的数字化变革过程，浓缩到几年之间。

另一方面，疫情对于消费行业的冲击也非常大。与二级市场投资者更喜欢在收益稳定的“白马股”抱团不同，创业投资机构更喜欢那些能够发现一个新需求，开拓出一片新市场空间的“新消费”项目，因为其背后蕴育着更大的可能性。

而这两大趋势又有一个共同的时代背景，那就是中国整体创业机会、用户数量和网络流量进入了“存量时代”。在“增量时代”，存在大量市场空白，企业成长主要看谁抢先触达用户；“存量时代”，用户和流量的基本盘已经固定，企业增长则依赖其对现有产业的“重做”，必须细分需求，深挖价值，效率为王。

在36个To B类融资事件的27个项目中，以企业内部、外部管理或链接工具为突破点的项目超过一半，涵盖了股权激励、商业决策、人力培训、销售管理等各个方向，提供广告媒介、行业专业服务和设备租赁服务的项目各有3-5个，而前些年较火的供应链电商项目融资只有1次。利用数字化手段“重做”企业和行业，将是To B市场的长期重点。

以黑马营16期、黑马实验室学员项目、获得国家电投产业基金等机构两次投资的众能联合为例，它成立于2016年，创始人杨天利是公务员下海创业，他发现中国高空作业平台市场设备保有量以平均每年近40%的速度迅猛增长，但受区域、规模、设备应用、租赁商定价策略等多种因素影响，没有统一的行业标准和定价体系，租赁商面临客户逾期、违反合同、资金链、专业人才等各方面的限制因素。为此，他决定利用互联网提升行业效率，把企业从传统设备租赁公司，升级为互联网工程机械B2B平台，从提供设备升级为提供“高空作业整体解决方案”，公司很快成为国内龙头。

在23个To C类融资事件的20个项目中，有9个项目以健康为主要卖点，另有4个项

目涉及新兴课程教育培训，2个项目涉及新家电（扫地机器人和投影），其它则为美妆、文旅、二手车租赁和特定人群服务等等，全部为新消费需求和新渠道成就的新生市场。

一年融资三次的 鲨鱼菲特就是这样一家公司，创始人强小明（黑马营17期、黑马实验室学员）抓住了“Z世代”对于方便、健康食品的需求，推出了一款能够即时食用的轻卡产品，很快就打出品牌，也因此获得了多家机构认可。

熊猫不走的创始人杨振华（黑马营18期学员）是一位连续创业者，他发现蛋糕虽然是生日派对上不可缺席的道具，但“大家都只卖蛋糕，没人在快乐上做文章”。于是，他决定做好这件事。凭借健康的食材，加上妙趣横生的创意，熊猫不走成立不到一年，便在南方四座城市拥有了60万会员。

即使是相对较为成熟的公司，也同样要以“重做”和“发现新市场”为主要突破点。国内手机壳的领先企业 杰美特此前曾三次创业板“过会”失败，直到他们开创自有品牌，打入海外高端零售市场，并提升了产品科技水平之后，才终于在2020年8月成功上市。

所以，如果你是一名创业者，想要更顺利地获得融资乃至上市，最好的办法是勇敢“重做”，用新技术对传统行业进行革新，或者勇敢闯入一个新生市场。

05

2021头部机构投融资定律2：

机构青睐具有“工匠精神”的创业者

既然资本奖励那些利用互联网重做行业、企业，或者开拓新市场需求的创业者，那么是否那些外来者、新人更容易拿到融资？

我们统计的结果恰恰相反，在2020-2021年黑马学院的这68次融资事件的52个项目中，绝大多数创始人（超过80%）都是连续创业者或行业资深人士，其中45个融资项目（包括几乎全部多次融资的项目）的创始人从业经验在10年以上，6个项目的创始人从业5-10年，仅有1个项目（好麦多）的创始人从业不足5年。

也许在天使阶段可能更大胆一些，但至少A轮以后，在众多机构都极力规避风险的2020和2021年，那些拥有“工匠精神”，即多年专注于某一行业或某一领域的人，更容易获得头部机构的认可。

用黑马实验室导师、不惑创投创始人李祝捷的话说：“我们投资有一个原则，就是找‘传统行业中有积累的聪明人’”。能在传统行业中有积累，证明了创业者的实战能力，而“聪明人”则更擅长学习，能够接受新事物和新观念。

实际上，在传统行业中已经初步证明自己的创业者，普遍具有埋头苦干、拼搏向上、讲求共赢、因势而变的优良素质，也更富管理和市场经验。他们拥有产业经验与资源，如果再具备了新技术能力和“重做”产业的认知，会更有机会成功，对投资人们来说也是一个风险较小的选择，后者在不确定性突出的当下尤其关键。

招商局集团投资的“箱信”就是这样一个项目。创始人俞萧（黑马营18期、黑马实验室学员）从大学毕业便进入物流行业，至今已逾15载，他对行业的情怀，以及想要改变这个行业的决心，促使他创办这个项目。“箱信利用互联网方法，大大降低了从港口到工厂的物流成本，并使卡车司机、物流公司以及工厂都能获益，对于整个行业是一个革命性的创举。而只有物流成本得到有效降低，才能带动一个产业、一个地区、乃至一个国家的经济发展。”俞萧说。

另一家To B创业企业“携旅”也是如此。创始人唐健铭（黑马营20期、黑马实验室学员）2003年即创办毅德品牌，为酒店行业提供服务，毅德2009年被外资收购后又在外企工作多年，2015年创办携旅，定位为“大旅游住宿场景数据分析运营商”，以酒店客房电视为载体，对商旅行业进行了数字化“重做”，从酒店连锁传统的大屏（分众传媒）展示模式，向酒店的智能化数字化运营服务及商旅人群的智能本地化服务模式转变，为酒店从业者提供直销及会员服务、增值收益管理、互动娱乐服务和场景新零售服务等等。他们先后获得了深创投、九鼎等机构的投资。据悉，其最新的千万美元级a3轮融资也将于近期到账。

在中国大地上，有很多具有“工匠精神”的创业者，多年如一日在细分产业里深耕，不追风口，围绕有限用户做体系化的重度运营，能够凭自身造血做到亿元级规模，被称为“一亿中流”。他们一旦升级自己的模式，接上新经济的“天线”，将是产业互联网时代最具竞争力的团队。

06

2021头部机构投融资定律3：

产业创业者不能再“慢慢来”

从黑马学院获得融资项目的地域分布来看，北上广深等一线城市仍旧是投资机构的首选，但格局也有所变化，随着产业互联网的发展，广州、深圳、苏州等产业城市获得融资的创业项目开始增多，一些不甚知名的地级市如滨州、惠州、舟山也出现

在名单中，这 无疑得益于国内创投知识的普及和创业服务机构的“下沉”努力，让更多默默耕耘的创业者进入了头部机构的视野，得以加速。



