

各位各位优米家人，《优米创业说》第10期结束啦！贴心的小编帮大家把文字稿整理出来了，错过语音直播的小伙伴快来学习吧。这一期是iGola骑鹅旅行创始人兼CEO张岩，给大家分享《学会这几招，你也能融资一个亿》。

口述 / iGola骑鹅旅行创始人张岩

音频节选

(本文约4100字，阅读时长13分钟)



在公司成立之初，骑鹅的创始人做的第一件事是树立企业文化。

骑鹅的企业文化：领导力、创业者精神、用户体验、创新、沟通、责任、激情

现在听起来可能很多人会觉得比较虚，但是张岩很庆幸这个当时确定的七条企业文化，到今天一个字都没有改。企业文化激励着创业团队不忘初心。

4、珍贵数据 老外拱手奉上

在团队创业之初，就面临着一个战略性的选择：机票数据究竟如何获得？

可选方案有两个：第一使用爬虫技术，从其他网站上抓取；第二通过数据接口的方式直接获取数据。

很多创业公司都选择了爬虫的方案，但是张岩坚定的认为：做爬虫是没有任何商业模式的，因为爬回来的数据没办法直接用，也不能产生任何的交易。

选择数据接口的方式，就意味着选择了一条稳妥但是艰苦的道路，因为这需要说服航空公司把最敏感的可交易的航空数据拱手出让。

于是张岩开始着手打造一支强悍的BD团队：必须在行业里面是精英，有很好的谈判技术；又要吃得了苦，要满世界去飞，去不同的国家，找到当地的携程、去哪儿，说服他们来合作。

拿下的第一家国外OTA是荷兰的供应商，打动他们的理由有两个：一是中国是全球最大的出境市场，二是我们的技术实力，比对标公司更强的更好的。

随着数据越来越丰富，有影响力的航空公司和OTA也纷纷接入进来：在中国，骑鹅拿下了中国国航；在德国，骑鹅拿下了欧洲的最大的航空司汉莎据。目前，全世界一百五十家航空公司的数据骑鹅已经直联了其中五十家，这让骑鹅拥有了足够深的护城河，领先竞争对手四年以上的优势。

就4招 融到1个亿

作为CEO，对现金流的把控是非常重要的，时刻要有危机感，不要做梦说一天就让这个公司变成一个盈利的公司，变成一个可以自己造血的公司，也不要等到钱用得差不多的时候，才去考虑融资。融资其实是一个非常漫长的过程：从上投委会，到尽调，到签署投资协议，这个流程是非常漫长的。

另一方面，也不是说钱越多越好，把握这个度是非常关键的。因为这个钱是有成本的，牺牲掉的是你的股份。最牛的应该像雷军说的，你需要多少钱，你就融多少钱，而且是小步快跑的模式，保证十二到十八个月够用就行。这样稀释股份不是特别的多，又保证创始人可以始终把握个公司长的还像是你最初创办的时候那个样子。

天使轮：个税高于融资额

投资对于投资人来说有风险，对于创始人来说也有，而且风险更大。因为创业者属于ALL IN，所有的时间、智慧、前途都压在这个项目上。说服风投呢，百分之八十是靠项目本身，另外还有百分之二十是靠运气。

第一次找的是丰厚资本，见到的创始人是融资的杨守彬。当时准备的材料有ppt和产品demo，但是没想到最终打动投资人的并不是这两样东西，而是无意间放在桌上的完税证明。

当时张岩要离开北京前往广州，在办理所有清退手续的时候也打印一年的个人所得税单。杨守彬看了张岩的税单，惊奇的发现他交的个税甚至超过了投资金额金额。

这种放弃高薪不顾一切决绝，给杨守彬留下了深刻印象。丰厚资本的那个时候也刚成立不久，正需要这种靠谱的项目，于是双方一拍即合。

PRE-A轮：用竞品说服投资人

在A轮融资之前，为了避免资金链断裂，同时也为了方便确定A轮估值，骑鹅进行了一次pre-A轮融资。

但是当时国内的投资人比较害怕：已经有了携程、去哪儿，骑鹅还能做成吗？尽管骑鹅和携程是不同的业务，但是比较难说服国内投资人。所以骑鹅的融资目标都是在看国外，最后新加坡的一个基金投资了pre-A轮。

A轮：带投资人去塞舌尔度假

随着项目的发展，对资金的需求量开始增多：要租一个像样一点的office提高工作效率，需要更好的服务器组建数据中心、计算中心，需要更多的新的人才进来，骑鹅开始启动A轮的融资。

在一个朋友介绍了联系到了沃衍资本，第一轮接触获得了半个小时的路演时间。

商业计划书的内容主要是已经取得的成绩、产品长什么样子、市场怎么样。

其实敏锐投资人一眼就可以看得出来：尽管数据还不够丰富，但是商业模式已经获得了验证，未来只需要加入更多的供应商，平台的价值就会不断增长。我们不知不觉呢，会谈时间从最初的半个小时一直延长到凌晨一点。

第一次接触双方感觉不错，于是约定再下一周到广州细谈，主要内容是关于估值和资金的去向。

但是见面之后发现投资人实在太忙了，说不了几分钟就会有电话打来。为了能够有一个完整的时间和投资人详细介绍自己的项目，张岩想了一个好办法：他订好了到塞舌尔机票，并成功说服了投资人一同去度假。好笑的是，投资人在办理登机手续的时候才知道塞舌尔位于非洲，吓了一跳。

塞舌尔执行是经过精心安排的：首先整个岛上没有中国游客，而投资人的英文也不是很好，从心理上就更加依赖张岩；订酒店的时候也颇为讲究，如果价位太低，可能让投资人感觉不到尊重，如果太奢华，也可能给投资人留下花钱大手大脚的印象。于是张岩还是定了一个高端的酒店，但是只定了一间房。在一个与世隔绝的小岛上，没有更多地方可去，因为时差的原因也没有电话打扰。白天，各种玩耍；晚上，做战略规划：为什么要做这个行业，这个行业对整个全球的影响，中国现在短板的什么地方，团队的强项是什么地方。回国之后，项目很快就上了投委会，也很快得到了重金支持。

A+轮：融资出海找美元

在2016年，又融了一次1.3亿人民币的A+轮的融资，并进行一个新的调整：在人民币和美元基金中做个抉择。人民币基金跟美元基金的关注点是不同，人民币基金希望能够在A股上市退出，所以非常关心利润从哪里来、回推年化收益，他会看到你的商业模式怎么样去赚钱，所以比较适合盈利能力强、变现快的项目；美元基金关注的是如何霸占市场，提升市场占有率，比较少去关心利润率，更适合平台类项目。比如像摩拜、滴滴出行这类平台产品后期融的都是美元，因为很少有美元基金会去关心什么时候去盈利，盈利模型是怎么样。从这个角度说，美元基金更适合骑鹅长期的发展，所以骑鹅的架构准备调成美金的结构，重点去发展欧洲和北美，澳大利亚，新西兰的市场。

提问精选

【提问】精英群李总：想请教老师创业企业在需求风投时容易获得投资有什么好的建议和注意事项？比如是直接找著名的风投还是找刚起步不久的风投机构？

【回答】

从我的观点来说，现在回头来看，还是找一些比较知名的风投会比较好，最关键是他后面有投资逻辑，再加上他有比较熟悉的a轮的投资人，那他会很好的把这个产品进行包装给下轮的投资人，给你带来很多资源。

【提问】请问老师您怎么看待跨行业创业？

【回答】

提起跨界呢，那我觉得就是一个实例。那我以前是来自it行业，那现在所做的这个旅行行业其实是一个非常传统的一个行业，但是我不太相同的就是我至少是一个超级用户。我会对这个事情的超级热爱。所以有这个东西，那这个有好和不好两方面。先说不好的方面吧，你可能说啊，你没有这方面滴这个行业的经验。你以前并不是在这个行业里面，这个行业里有很多，不同的规则，你是需要去进一步去学习的。但是好的方面呢，也很明显，因为你明显是跳出这个原始的那个框框在做的事情，所以。这个时候呢，最容易产生一种新的一种革命性的一个产品出来，因为你没有被任何一个框架所框住。

而是说你有一个，全新的一个理念在里面，所以啊，往往一些新的伟大的产品呢，都是跨界人员所创造出来的。因为你才是敢去挑战原来的不可能的。那我前天呢也在一个顶级猎头的一个分享里面啊，听到了很多关于跨界这方面滴这个演讲，我也专门做了一些笔记，我分享两张当时的那个ppt来给大家啊，大家也可以啊，体会一下。



[下期预告]

【优米创业说】

本周五（30日）晚8:00我们邀请到“赢在中国-成长学院”负责人叶陈华老师分享：《什么样的创业者才能赢在中国》

□

《优米创业说》

是优米赢在中国创业社群推出的系列语音课程，每周一节，邀请A轮以上创业者或相关专家在微信群内分享融资、管理等创业心得，点击“查看原文”加入社群。

□