

今天从投资人的角度谈谈“创业者在融资过程中常常踩的坑”，以便在这个资本寒冬中给苦苦挣扎的创业者们带来一丝丝温暖。

## 01 搞不清楚融资的目的

现实中，很多创业者对于融资这件事通常是稀里糊涂：很多的创业者是快没钱了才想起来融资；还有些则是被老股东催着融资，其实并没有那么需要融资；还有些创业者则希望“毕其功于一役”，一轮融资即融到了钱、又有了满意的估值、最好还有几个知名机构背书。上述创业者往往是稀里糊涂地融完了一轮钱，没过多久，又陷入了持续性缺钱的窘境中。

创业者在进行一次融资之前一定要多问自己几个问题：

为什么要融资？融资的金额？想引进怎样的投资人？采取怎样的融资策略？融资的时间表？

一般来说，企业融资的目的可以分为四大类：

1) 业务发展需要；2) 抬升估值；3) 引进资源；4) 别人融我也要融。

基于业务发展需要的融资，需要区分日常经营性支出和资本性支出，把股权融资的资金用于较为紧要的资本性支出。该种目的下，融到足额资金是最核心的任务，估值、条款等可以适度让步。

抬升估值目的的融资，主要是为了找到愿意接受目标估值的投资人，融资金额不是首要目的。

引进资源性质的融资，是为了找到能够为企业带来市场、技术、管理、政府关系等资源的投资人，估值、金额、条款等并不是核心的目标。

而“为了融资而融资”，对于一些“风口行业”，也是十分常见的情况。在此种情况下，一般是先确定一家名气最大、愿意定价、条款最宽松的机构做领投，然后按照尽可能高的估值多融资。因为通常是风口一过，需要花费相当长的时间消化估值泡沫。

对于创业者来说，想明白本次融资目的，确定合理的金额、时间表、投资人范围是十分重要的前提。

## 02 融资的时间窗口不对

对于创业者来说，选择一个好的融资时点是十分重要的，有时候融不到资可能仅仅是因为“时机不对”。

创业者在进行一次融资之前要设定一个融资的时间窗口，这个窗口通常根据“业务发展情况”“账上留存的现金”“市场的热度”等确定的，在融资窗口之内如果没有完成融资，需要及时调整融资策略，或停止融资等待下一次的机会。

下面说一些好的融资时点：

投资机构比较活跃的时间。一般来说，投资经理们多会在元旦到正月十五期间复盘、总结、休假。所以，对于创业者来说，一年的3-11月份是比较好的融资窗口。

关键的业务启动前的节点。可以在关键业务的节点开始前快速地进行一轮融资。所谓关键节点，包括“新产品上市前的预热”“药品进入关键临床”“产品导入大客户”等，此时属于“想象空间最大的时候”且“新业务推进的比较顺利，融资的估值会有较大幅度的上升”，此时会有一些投资人愿意为“看涨期权”买单。

所在行业正处于风口时。投资行业有句话叫“风口上的猪”，一级市场也有明显的风口，如果创业者发现所在行业的被关注度突然增加，且同行业企业纷纷开始融资，那么也可以考虑进行一些计划外的融资，但需要注意的是，因为是“计划外”，所以不要打断自己正常的业务节奏。

对于创业者来说，平日节约开支，修炼内功，好好做业务，多跟投资人交流交流近况，在融资窗口打开后才能够快速地完成一轮融资。

### 03 说话不算话

创业者要为自己说过的话负责，“说话不算话”在投资机构眼中是非常严重的减分项。

说话不算话通常包括两个层面，一个是“反复横跳”，另一个是“说一套做一套”。

有些创业者在确定了投资条款之后，遇到了给的估值更高/条款更宽松的投资人就随意跳价，这种事一旦在投资圈传开，是十分败人品的。创业者在与投资机构谈判之前，一定要先就关键条款（估值、金额、特殊权利等）设定好自己的底线，在确定最终的投资人之前，可以多在市场里寻一寻价，选择一个最符合自己预期的条款签署TS，一旦签署了TS就不要随意改变，

说一套做一套，也是常见的败人品行为。创业者可以通过设定自己对于公司业务的目标和完成的预期给予投资人信心，建议可以设定一个稍微低一点的目标，然后每次都“恰好”超预期的完成。如果创业者每次融资都是先“口嗨”一个超高的目标，然后再去找各种完不成目标的理由，就会给投资人留下一个“不靠谱”的标签。

对于创业者来说，说到做到，是一个非常宝贵的品质。

#### 04 过度自我感觉良好

创业者对自己和所做的事业充满了信心是一件好事，但是过度的自我感觉良好在融资上并不一定是一件好事。

部分创业者过分心高气傲，特别体现在一些技术能力突出或在细分行业做出了一些成绩的创业者身上。这类创业者在其所在领域有一定的“江湖地位”和“知名度”，一般都会有些“心高气傲”，但是常言说的好“隔行如隔山”，此时创始人需要理解，投资人往往不一定听过您的“赫赫威名”。因此，在融资时候。需要多一些理解和包容，如果觉得实在拉不下“偶像包袱”去平等对视“小字辈”的投资人，可以考虑引进一个专业董秘去对接投资人。

另一类创业者属于“主动找上门”的投资机构见得多了，然后心态爆棚。其实，看似理性的投资人团体也充斥着“羊群效应”，一听说哪家知名机构正在尽调某公司，往往就会“蜂拥而至”，给创业者造成一种“我很受欢迎”的假象。有些创业者就开始“飘了”，觉得自己无所不能。殊不知，投资人一般是来的快走的也快，一有“风吹草动”，就会“树倒猢狲散”。因此，建议创业者控制融资信息的扩散程度和接触投资人的数量，优先寻找靠谱的领投机构，不要试图通过“广撒网”来证明“自己很受欢迎”。

对于创业者来说，心态是一件很重要的事情，时刻保持自谦与自醒可以少犯很多错误。

#### 05 在错误的投资人身上花费太多的时间

投资人根据有没有钱和专业不专业可以分为四类，专业且有钱的投资人/专业却没有钱的投资人/不专业且有钱的投资人/不专业还没钱的投资人

对于创业者来说，与投资人接触之前需要做一些功课，了解下该投资人的资金实力、过往的投资案例、近期的投资案例、新闻等信息，再根据了解的信息制定一定的接洽方案。

专业且有钱的投资人是可遇而不可求的，遇到了一定要好好珍惜，创业者可以放心的与其就专业领域进行最高效率的沟通。

对于专业却没有钱的投资人，创业者可以向他多多学习，了解专业投资人对于项目的判断和想法，对于认可创业者在做的事情的投资人，可以让其介绍熟悉的同行投资。

而创业者遇到的绝大多数投资人可能属于不专业且有钱的投资人/不专业还没钱的投资人，对于前者，创业者需要有一套故事，能在最短的时间让投资人明白你做的是什么事情，有多么广阔的未来，能给他带来多么大的收益，而不是去滔滔不绝的讲解技术细节。相信我，如果一个投资人对某家企业感兴趣，他会不遗余力地去学习其技术和产品细节的。而对于后者，请礼貌的让他们滚粗。

对于创业者来说，不要在错误的投资人身上花费大量的时间，是顺利完成一次融资的重要保证。

## 06 满嘴跑火车

“见人说人话，见鬼说鬼话”是某些销售背景的创始人身上很明显的特质。

在融资实践中，对某些内容进行适当的“包装”是可以的，但是需要把握尺度，用力过猛往往适得其反。

举个例子，公司的产品被某头部企业试用，可以适度的“包装”为：“公司与某头部企业有在研项目合作”，但换个说法，“公司与某大厂建立了战略合作关系”，就是很明显的“跑火车”了。

还有就是业务/财务数据/预测，如：公司有多少注册用户，前几大客户有哪些，去年的收入是多少，今年预计的收入有多少。如果创业者真的记不清，可以说一个大数，再把具体的数据跟同事核实一下，而千万不要凭着记忆胡诌一个。

对于创业者来说，提供精准的“关键信息”往往比提供模糊的“垃圾信息”更能取得投资人的信任。

## 07 履历/核心数据造假

被发现履历/核心数据造假往往是搞砸一次融资的重要原因。

核心团队履历造假。创业者对过往的简历、工作经历进行适度的“润色”，如适当的对职责范围、工作内容、项目经验进行“夸大”。但是，有些可量化的内容是绝对不可以“无中生有”的，譬如：学历、学位、工作单位、职级、奖优、发明专利等。因为专业的投资人可以通过多种方式核实创业者提供信息的真实性。

核心业务/财务数据造假。根据所处行业特点，在法规/规则允许的范围内，通过调整统计口径、参照系等对业务/财务数据进行一定程度的修饰，是常见的融资技巧。但必须注意的是，提供给投资人的原始数据一定要是真实的，特别是不要听信某些“砖家”的意见，为了融资而去刻意修改原始数据，这是很恶劣的造假行为。对于见多识广的专业投资人，异常的原始数据是一定会起怀疑的，而一旦造假被发现，公司的口碑会迅速在一级市场崩坏。

对于创业者来说，虚假的“好数据”，除了欺骗自己，没有任何用途。

## 08 选错了融资顾问 (FA)

创业者如果遇到了一个不靠谱的FA，那基本上离失败只有一步之遥了。

典型的不靠谱FA包括但不限于：项目的负责人不熟悉行业和企业情况；广撒网导致企业BP满天飞；为创业者安排大量无效的融资对接会。

当然，也有些融资失败的原因是，创业者过分迷信FA的品牌或许诺的资源。此类创业者没有考虑过：某些大牌机构由于同时执行的项目过多，其实并没有更多资源分配给企业，可能会耽误融资进度。还有些创业者对于FA的收费斤斤计较，但没有考虑到，如果没有融到资，收多还是收少了都没有意义。

创业者在选择FA的时候需要考虑FA本身的品牌、口碑、专业能力、资源以及在项目上分配的精力。创业者应当首先考虑对所处行业比较熟悉且愿意分配较多精力的FA机构，其次再考虑诸如品牌、资源、收费之类的问题。

对于创业者来说，一个好的FA可以让你把宝贵的精力放在更为重要的事情上。

来自：数星星的星哥