

全国义务教育阶段校外培训治理“回头看”顺利完成并取得积极成效。此次，“回头看”累计排查培训机构17.2万个(含已关停的机构复查及非学科类机构涉嫌开展学科类培训机构排查)、培训材料24.3万份、从业人员40.5万人，其中发现问题机构4614个，占比2.7%。各地依法、依规对问题机构予以处置，目前各类问题整改完成率100%。

行业规范有条不紊的进行着，也有一些新的素质类机构准备入场。这个时候，我们来聊一聊一个机构启动的时候，究竟应该怎样去融资，是怎样的顺序融资，避免大家走弯路。

融资顺序不对，带来的烦恼

很多机构老板，在融资的时候遇到很多问题，有几个问题最常见：

第一，初创团队人数众多，有几个出钱的、有几个出力的、有几个出关系的，一开始创业，就人员复杂，企图用股权捆绑所有的人，市场、销售、教学、运营、服务，人人都占一点股份。最后的结局是生意也没有做起来，那些一开始神化的人才们谁也看不上谁，人人都有主人翁精神，谁都要做主、不欢而散。

第二，第一期款到位了以后，立即启动，做着做着钱没了，结果到处融资，原有的股东不肯稀释股份，所有的事情僵持到那里，大写的尴尬。

第三，初期花很多时间找专业人才入股，不欢而散以后，一直没有遇到正确的人，一路找寻、一路求而不得，不是人家看不上咱们，就是人家对咱们的入股要求绝不同意，不是梧桐树，很难找到凤凰来栖。

正确的融资顺序

正确的教培机构融资四大顺序来了，看看我们都做对了哪些。

第一步，融人。做生意，先融人，作为机构的初创者，一定要做好生意的定位，愿

景和价值观能够给我们带来志同道合的合伙人、股东、项目团队。在一致的追求和价值观影响下，与人才建立感情，拴住人才。

第二步，融资。融资不是融钱，而是融资源，比如品牌、人才、技术平台、影响力、社会关系、口碑。无论你的机构缺什么，就用融资的方式把你缺的方面融进来，你要的不是这类合伙人的钱，而是捆绑，可以让他少出一点点钱，然后为你所用。

第三步，才是融钱。融钱，融投资的钱，这个自然不需要多说。有的机构走完了第一步融人时候的投资，融资就结束了，其实是不对的，你要发展壮大，一定要走到第三步，有很多时候，行业的先机就是一瞬即逝，抢占市场是一件非常重要的事情。你只在第一步融钱，你叫做买卖，只有你到了第三步，才能叫做商业。

第四步，融智。把你这个行业内的专家、智者，拉进你的机构。这时候，当你有了一定的规模，你做这件事情容易很多。虽然你可能觉得你已经过了还需要高手加盟，分走股份的时候，但是如果你想要做到更好，你永远都需要更厉害的高手加入。你可以依靠你原有的方式和团队从过去的高度、到现在的高度，不代表你还可以更高、更好。而这个时候，你已经是梧桐树了，正是你吸引凤凰的好时候，此时不做，更待何时？