

融资 就这么简单

策略+操作+案例

李金山 马定强 罗华◎著

价值百万的融资宝典，少奋斗十年的创业秘籍
资难融，业难创，老板最难当

设计商业模式

>

定制商业计划书

>

掌握融资谈判技巧

>

规避融资风险

>

选择上市策略

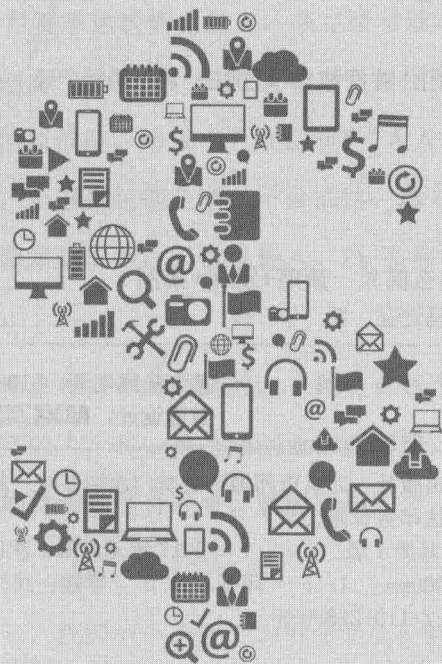
—— 天下没有难融的资 ——

三位知名资本运营导师，手把手教你从零起步学融资，三年将公司做上市

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

策略+操作+案例

李金山 马定强 罗华◎著



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书是专门为想要借力资本，成功创业的企业领导人、筹集资金的创业者量身打造。

本书立足于专业知识，轻松获取，侧重实用性，通过图表和案例讲解，告诉读者如何才能更轻松地融资。全书图文并茂，通俗易懂，使读者一看就能轻松掌握，便于应用到融资的准备工作中去。本书适合企业老板、想要创业的个人、对融资有兴趣的读者阅读。通过了解资本真相、融资游戏规则，让创业者在商业游戏中成为最终的受益者。

图书在版编目（CIP）数据

融资就这么简单：策略+操作+案例 / 李金山，马定强，罗华著. —北京：中国铁道出版社，2017.4
ISBN 978-7-113-22569-8

I. ①融… II. ①李… ②马… ③罗… III. ①企业融资 IV. ①F275.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2016）第 289125 号

书 名：融资就这么简单：策略+操作+案例

作 者：李金山 马定强 罗 华 著

责任编辑：张亚慧

责任印制：赵星辰

读者热线电话：010-63560056

封面设计：MX DESIGN
STUDIO

出版发行：中国铁道出版社（北京市西城区右安门西街 8 号 邮政编码：100054）

印 刷：三河市兴达印务有限公司

版 次：2017 年 4 月第 1 版 2017 年 4 月第 1 次印刷

开 本：700mm×1000mm 1/16 印张：15.5 字数：163 千

书 号：ISBN 978-7-113-22569-8

定 价：45.00 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书，如有印制质量问题，请与本社读者服务部联系调换。电话：（010）51873174

打击盗版举报电话：（010）51873659

前言

FOREWORD

面对资金，还在望梅止渴吗？

2014年9月夏季达沃斯论坛上，李克强总理在公开场合发出“大众创业、万众创新”的号召。要在960万平方公里的华夏大地上掀起“草根创业”的新浪潮，形成“万众创新”“人人创新”的新生态势。根据总理批示，全国掀起创业潮，平台搭建、地方政府支持等政策接踵而至。有了国家的支持，天使投资人、PE私募、银行等投融资机构开始活跃起来。

其实，商界里有两种人最痛苦，一种是有钱不知道该做什么，拿着钱到处找项目的人；另一种是想创业却没有钱，拿着项目到处找资金的人。如果能将两者结合起来，就能一拍即合，从而形成供需双方的资源整合。

有资料显示，我国中小企业平均寿命是2.5年，也就是说，几乎每天都有数百家中小企业宣告破产或倒闭。虽然倒闭原因多种多样，但仔细思考不难发现，任何一家企业倒闭都是因为资金链断裂。没有资金就无法做品牌宣传；没有资金就无法研发新技术；没有资金就没有

办法雇用专业人才。其实不然，已发展成熟的大规模企业，想要发展市场已饱和，不发展又无法突破，为此必须转型或走向资本市场，操作这些项目，依然需要大把资金的支撑，甚至必须雇用专业的人才与获得 PE 私募的支持，才能助企业一臂之力。由此看来，现金流是一家企业的生存之本。

李克强总理的号召，掀起了创业潮，虽然国家搭建平台，地方政府提供支持，但依然是杯水车薪，国家的政策远比不上创业的人群。创业者想要实现“创业梦”，想要拿到政府的资金支持，在目前的国情下，不仅项目要符合国家支持的政策，还要有相当深厚的人际关系。为此，实现创业梦必须借助专业的投资机构。

投资人的钱这么好拿吗？什么样的项目才能入投资人的法眼呢？创业者又该怎样完善项目引起投资人的注意呢？

纵览如今的市场，上至苹果、谷歌等商界巨头，下至电商网店，如韩都衣舍、三只松鼠等，几乎大部分的企业都有过融资经历，只不过各家企业融资的手段不同。他们完善了商业模式，对接了平台，找到了盈利模式，自然有大把资金支持。如果创业者也能通过学习，把项目亮点找到，构建出独特的商业模式，写出一份专业且吸引投资人的商业计划书，对接到能帮助自己的平台，也能找到属于自己的天使投资人。

那么，怎样才能做到这些呢？本书给出了答案。

本书主要立足想借力资本，成功创业的企业领导人、筹集资金的创业者。针对融资的概念，融资中如何制造项目亮点，如何写商业计划书，融资中的谈判及上市等各种问题进行了详细阐述。在融资过程中，最重要的就是解决各个环节的问题，故如何解决融资中的问题是

本书的重点。看完本书后，不仅中小微企业能融到资金，规模较大的企业，还能实现挂牌上市等目标。

为了突出和实现本书的实用价值，书中既讲融资道理，又讲融资中的小窍门，还介绍了大量的融资方法和模式，帮助创业者解决“融资难、门槛高”的问题。

无论你是一个有创业梦却缺乏启动资金的创业者，还是一个坐拥数亿元，但需要大笔资金注入的企业主，在本书中都能找到适合你的融资渠道。很多时候，融资不难，难的是没有方法和渠道，只要解决了融资中的问题，融资就变得不再困难。

融资成功后，问题就解决了吗？非也！

融资成功，创业才真正开始，创业者要学会规避各种风险。

创业是一场“游戏”，融资也是一场“游戏”，在这场游戏中有人伤痕累累，有人春风得意。其实，融资并不复杂，学习了就能去经历，经历了也就懂了。希望在融资的路上，每一位创业者都能唤得春风，让创业成为你值得骄傲得意的事情。

编 者

2016 年 10 月

目 录

C O N T E N T S

第一章 CHAPTER

钱荒吗? ——融资轻松搞定 / 001

无论哪类企业,想要发展、拓展新项目、增加基础设施建设,都需要大量资金的支持。特别是企业初创阶段,品牌推广、市场营销等方面会消耗掉大量资金;处于成长阶段的企业,想要扩张,也需要雄厚的资金支撑;成熟期的企业,貌似已有相当深厚的实力,殊不知企业面临转型或想要上市,没有资金支持是万万做不到的。因此,绝大多数创业者资金都不雄厚,寻求资金注入是企业发展中非常关键的一步。

1.1 融资的基本概念 / 2

1.1.1 什么是融资 / 2

1.1.2 融资的目的 / 3

1.1.3 融资的几种方式 / 4

1.1.4 融资需要哪些条件 / 6

1.2 融资的基本模式 / 7

- 1.2.1 天使投资 / 7
- 1.2.2 风险投资 / 8
- 1.2.3 私募股权融资 / 10
- 1.2.4 民间融资 / 11
- 1.2.5 互联网金融 / 13
- 1.3 融资的风险 / 16
 - 1.3.1 融资风险的基本类型 / 16
 - 1.3.2 融资风险的基本成因 / 17
 - 1.3.3 如何控制融资中的风险 / 18
 - 1.3.4 走出融资风险的误区 / 20
- 1.4 融资的基本流程 / 22
- 1.5 找到你心中的完美“投资天使” / 23

第二章 CHAPTER

找到商业模式——打造投资人喜欢的项目 / 025

商业模式、创业模式是企业 and 项目的亮点。不同时期的企业有不同的商业模式，不同的项目有着不同的项目模式，企业发展不同时期，自然也有不同的融资模式。企业发展离不开资本，资本和企业是发展中的“两条腿”，用“两条腿”走路，才能走得更快。但想借投资人这条大腿，却不是那么容易。没有完善的商业模式，不根据企业实际情况出牌，融资就不会成功。本章让创业者学会自我判断，根据商业模式、企业的特色，让创业者找到适合的投资人。

- 2.1 创业筹备期融资模式——政策扶持 / 26

- 2.1.1 创业初期少不了政府支持 / 26
- 2.1.2 如何才能获得政府的支持 / 27
- 2.1.3 除了政策，还要利用其他方法 / 28
- 2.2 创业初期融资模式——规划商业模式 / 30
 - 2.2.1 什么是商业模式 / 31
 - 2.2.2 整合独特资源 / 33
 - 2.2.3 连接独特资源之间的关系，建立商业模式 / 35
 - 2.2.4 保持商业模式的独特性 / 37
 - 2.2.5 规避陷入创业初期的融资误区 / 38
- 2.3 创业成长期融资模式——靠平台制胜 / 41
 - 2.3.1 什么是平台 / 41
 - 2.3.2 对接平台的三大要点 / 42
 - 2.3.3 平台与融资之间的关系 / 44
 - 2.3.4 用平台找平台，提高融资胜算率 / 45
 - 2.3.5 规避陷入创业成长期的误区 / 46
- 2.4 企业成熟期融资模式——VC/PE / 47
 - 2.4.1 什么是 VC/PE / 48
 - 2.4.2 企业成熟发展阶段找 VC/PE 的好处 / 50
 - 2.4.3 吸引 VC/PE 的技巧 / 51

创业需要好的团队和项目，想把团队和项目推销出去，换回资金，则需要一个媒介——商业计划书。商业计划书类似于“情书”，

打动了投资人，他们就愿意与创业者继续交往下去，甚至愿意付出“嫁妆”，与创业者共同管理一个“家庭”。对创业者而言，商业计划书是必须去重视的东西，好的商业计划书会为创业者赢得接触更多投资人的机会。

3.1 什么是商业计划书 / 56

3.1.1 商业计划书的基本概念 / 56

3.1.2 商业计划书的基本意义 / 57

3.1.3 商业计划书的主要目的 / 58

3.2 写出一份有价值的商业计划书 / 59

3.2.1 商业计划书的主要内容 / 59

3.2.2 如何写企业简介 / 62

3.2.3 如何写好市场分析 / 63

3.2.4 如何写好产品介绍 / 65

3.2.5 如何描述你的团队 / 66

3.2.6 如何写出你的商业计划 / 67

3.2.7 如何评估风险 / 68

3.3 写商业计划书还须注意的问题 / 70

3.3.1 寻找商业计划书失败的原因 / 70

3.3.2 商业计划书一般会遇到的问题 / 71

3.3.3 投资者喜欢的商业计划书 / 72

3.4 做好路演 PPT 文件 / 73

3.4.1 一份好的 PPT 文件包括的内容 / 73

3.4.2 PPT 文件的注意要点 / 77

3.5 商业计划书的路演与谈判 / 79

3.5.1 什么是路演 / 79

3.5.2 路演的技巧 / 80

3.5.3 与投资人的谈判技巧 / 82

谈判中不玩花样——可靠、双赢的局面才能拿到投资 / 085

与投资入谈判，双方会晤要持续数小时，在未结束之前，创业者应正确理解双方的关系，时刻围绕商业计划书来回答问题，知道哪些问题不能讲。谈判结束时，也应该表现得非常积极，给投资人留下好印象。总而言之，只要还未签订投融资协议，创业者就要时时警惕着，做到不出大的差错。因为融资谈判投资人不仅看项目、看企业，还要看创业者的人品。

4.1 怎样做才能吸引你的投资人 / 86

4.1.1 踏实、专业，留下好印象 / 86

4.1.2 观察细节了解投资人的喜好 / 87

4.1.3 倾听投资人对他人的认知 / 88

4.1.4 和他做朋友，关注他的生活 / 89

4.1.5 人比创意项目更重要 / 91

4.2 正式谈判时怎样做 / 92

4.2.1 谈判时的原则 / 92

4.2.2 找到投资公司的主要决策者 / 94

4.2.3 配合投资公司的一切调查 / 95

4.2.4 建立合理的商业模式 / 97

- 4.3 派专业的团队去谈判 / 100
- 4.4 谈判中不能退让的底线 / 101
- 4.5 避免陷入投资人挖下的陷阱 / 103

第五章 CHAPTER

兵来将挡——与投资人打交道秘籍 / 105

资本市场，每天有无数企业获得资金，也有无数企业被投资人拒绝。如果细心观察就会发现，资质、项目、背景、规模差不多的企业，在同一个投资人面前，待遇却相差很远。造成这一差别的原因在哪里呢？这就涉及融资的技巧。找到了方法，投资人才会对创业者刮目相看。

- 5.1 利用个人魅力吸引投资人 / 106
- 5.2 展现团队魅力，打动投资人 / 108
- 5.3 专业的管理能力，让投资者信服 / 110
- 5.4 借助人际关系，找到可靠的投资人 / 111
- 5.5 合理规划，找到投资的重点 / 113
- 5.6 志同道合，形成共同的目标 / 114
- 5.7 肯定承诺，让投资人放心 / 115
- 5.8 换位思考，正视自身问题 / 116
- 5.9 利用无形资产，找到新的企业价值 / 117

第六章 CHAPTER

规避风险——找到应对之策 / 121

做任何事都有风险，融资也不例外。所谓融资风险，是指筹资活动中由于筹资的规划而引起的收益变动的风险。而风险又是多种

多样的，为了避免和降低风险，企业必须针对不同的风险采用不同的策略，使融资能够成功。另外，除企业自身存在风险外，投资人也可能设下陷阱，让创业者不知不觉中就陷入其中。本章主要讲述风险与应对之策，让创业者在融资前做好应对风险的准备。

6.1 商业机密泄露的风险 / 122

6.1.1 哪些途径会泄露商业机密 / 122

6.1.2 企业对商业机密应实施的管理措施 / 123

6.1.3 商业机密泄露后的应对策略 / 124

6.2 创业股份的流失 / 124

6.2.1 创业最初的股份流失问题 / 125

6.2.2 创业过程中股份流失问题 / 126

6.2.3 怎么防止股份流失 / 127

6.3 融资过程中的协议陷阱 / 128

6.3.1 为什么会出现陷阱 / 129

6.3.2 融资过程中面临的陷阱 / 130

6.3.3 防止掉入融资陷阱 / 130

第七章 CHAPTER

融资上市——打得一手专业好牌 / 133

上市，似乎很遥远。其实，如果创业者懂资本市场就会发现，哪个阶段的企业都能实现上市，只是时间不同而已。而对于有些企业来讲，已经形成较大的规模，目前正在准备走向资本市场，只是不知道该如何运作它，如何找到资金。本章主要介绍企业融资

上市，无论中小企业还是规模较大的成熟企业都有详细讲解，为创业者开辟了新的融资渠道。

7.1 上市是个专业活儿 / 134

7.1.1 我的企业能上市吗 / 134

7.1.2 上市前的几个问题 / 135

7.1.3 巧妙上市融资的秘籍 / 137

7.1.4 小企业上市融资技巧 / 139

7.2 企业上市路线图 / 140

7.3 上市中的融资 / 142

7.3.1 上市过程隐藏着融资的秘密 / 142

7.3.2 企业应该在哪儿上市 / 145

7.3.3 找到上市时间表里的窍门 / 149

7.4 新三板“上市”之路 / 152

7.4.1 什么是新三板 / 152

7.4.2 新三板的前景 / 153

7.4.3 新三板挂牌条件 / 154

7.4.4 新三板上市的好处及重要条件 / 155

7.4.5 新三板挂牌与主板上市的区别 / 156

7.4.6 新三板的规则与制度 / 157

7.5 新四板“上市”之路 / 159

7.5.1 什么是新四板 / 159

7.5.2 新四板的办理条件 / 160

7.5.3 新四板与新三板的区别 / 161

7.5.4 什么是新四板 Q 板 / 161

7.5.5 办理 Q 板需要的条件 / 162

7.5.6 什么是新四板 E 板 / 163

7.5.7 办理 E 板需要的条件 / 165

7.6 创业板“上市”之路 / 166

7.6.1 什么是创业板 / 166

7.6.2 创业板的挂牌条件 / 167

7.6.3 创业板与新三板的区别 / 170

7.6.4 创业板上市流程 / 172

第八章 融资成功——开启你的创业之旅 / 179

每天有新闻宣布某企业“战略合作”，但许多企业都缺乏“合作战略”。他们把达成合作、签署协议看成“战略合作”，而不是把合作当作实现更大目标的重要手段。对于企业而言，仅完成资金与资产的合并是远远不够的，还需要双方在业务、制度、战略、文化和管理上进行整合，最终实现融合。企业融资成功后，就达成了“战略合作”，但是否能实现融合呢？对于企业而言，融资完成后的问题，一点也没有减少。

8.1 融资后的新合同 / 180

8.1.1 合同应该包括的内容 / 180

8.1.2 合同中应该注意的关键事项 / 181

8.2 “新公司”和新的管理制度 / 184

- 8.2.1 重新组建经营团队 / 184
- 8.2.2 裁掉不合适的员工 / 186
- 8.2.3 用期权激励员工 / 187
- 8.2.4 期权激励操作步骤 / 189
- 8.2.5 给经营者股权激励 / 191
- 8.3 投资人的管理制度 / 192
 - 8.3.1 处理与投资人之关系 / 192
 - 8.3.2 投资人发生变故会带来怎样的后果 / 193
 - 8.3.3 不做董事会的奴隶 / 195
 - 8.3.4 退出机制 / 196

第九章
CHAPTER

案例：学习他人模式——与资本共舞 / 199

在融资的路上,有的企业非常顺利,有的企业一路披荆斩棘。其实,投资人投资任何一家企业,该企业都有其重要优势,有的是模式吸引投资人,有的是项目吸引投资人,还有的是资源吸引投资人。无论哪种模式,都有创业者值得借鉴的地方。本章向创业者介绍成功案例。这些企业处于初创期、发展期、成熟期各个阶段,创业者可以根据成功的融资案例,找到属于自己的融资方法。

- 9.1 神州租车：用新模式获得天价融资 / 200
 - 9.1.1 神州租车创业故事 / 200
 - 9.1.2 神州租车融资历程 / 201
 - 9.1.3 神州租车案例解析 / 202

- 9.1.4 神州租车融资方法和技巧 / 203
- 9.1.5 神州租车融资经验 / 206
- 9.2 Step5 五步会：低调融资，靠“倒卖人才”赚钱 / 207
 - 9.2.1 Step5 五步会创业故事 / 207
 - 9.2.2 Step5 五步会融资历程 / 209
 - 9.2.3 Step5 五步会案例解析 / 209
 - 9.2.4 Step5 五步会融资方法和技巧 / 210
 - 9.2.5 Step5 五步会融资经验 / 213
- 9.3 阿凡题：能搞定北大学霸，就一定能搞定投资人 / 214
 - 9.3.1 阿凡题创业故事 / 214
 - 9.3.2 阿凡题融资历程 / 216
 - 9.3.3 阿凡题案例解析 / 216
 - 9.3.4 阿凡题融资方法和技巧 / 217
 - 9.3.5 阿凡题融资经验 / 219
- 9.4 借贷宝：金融平台的融资方式 / 220
 - 9.4.1 借贷宝创业故事 / 221
 - 9.4.2 借贷宝融资历程 / 222
 - 9.4.3 借贷宝融资案例解析 / 223
 - 9.4.4 借贷宝融资方法和技巧 / 224
 - 9.4.5 借贷宝融资经验 / 226