

# 创业 密码

互联网+时代的  
创业与融资指南

李建军◎著

Andrew Romans、秦君、毛大庆等重磅推荐  
理性解读“寒冬”过后，你该如何创业与融资



中国工信出版集团



人民邮电出版社  
POSTS & TELECOM PRESS

**创业密码**  
**——互联网+时代的创业**  
**与融资指南**

李建军 著

人民邮电出版社  
北京

## 图书在版编目(CIP)数据

创业密码：互联网+时代的创业与融资指南 / 李建军著. — 北京：人民邮电出版社，2016.10（2016.12重印）  
ISBN 978-7-115-43217-9

I. ①创… II. ①李… III. ①互联网络—应用—创业  
②互联网络—应用—融资 IV. ①F241.4-39  
②F830.45-39

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第174647号

## 内 容 提 要

大众创业，万众创新。很多人戏称，只要站在风口，猪也能飞起来。但问题随之而来，到底什么样的人适合创业？如何创新？初创企业如何找到真正的需求？什么是靠谱的商业模式？如何组建创业团队？如何打动天使投资人的心？初创企业看不到的冰山是什么？

本书基于对互联网+时代创业特点的分析和理解，为创业者在真实的市场需求挖掘、组建团队、产品打磨、商业模式塑造、融资等方面传授经验教训，帮助创业者规避风险、少走弯路，是一本实用的创业与融资指南。本书是作者多年的工作经验的浓缩，有较强的指导意义和实战价值。

---

◆ 著 李建军  
责任编辑 李 强  
责任印制 彭志环

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号  
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn  
网址 <http://www.ptpress.com.cn>  
北京隆昌伟业印刷有限公司印刷

◆ 开本：700×1000 1/16  
印张：17.5 2016年10月第1版  
字数：238千字 2016年12月北京第2次印刷

---

定价：59.00元

读者服务热线：(010)81055488 印装质量热线：(010)81055316  
反盗版热线：(010)81055315



# Preface 时代思考 (代序)

不知从什么时候开始，中关村成了一个资本聚集区，一种新的经济模式——“创客经济”正在不断地发酵。

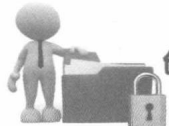
李克强总理倡导的这一波“双创”浪潮，激发了多少人心底的梦想？催生了多少个创业企业、孵化器、天使投资人？又为中国经济升级转型埋下了怎样的伏笔？

大众创业、万众创新，曾经的中关村电子卖场已被众多创客空间所取代。有数据统计，每分钟就有 7 个创业公司诞生，当下已经成为创业的最好时代。而在很多投资机构眼里，当下其实也是最好的投资风口。

这两年来，“双创”浪潮给中国经济发展增添了一大动力，各地先后出台支持政策，创投双方高效对接，产生了一批优质创业项目。

同时，“双创”的内涵也出现了积极变化——从 2014 年的集中于互联网领域到 2015 年的延伸至更广阔领域，从务虚成分较多到实质性创新快速增加，越来越多实业领域的创新涌现。这是真正的变革，从“中国制造”升级为“中国智造”不再遥远。

这次“双创”浪潮是在移动互联网时代背景下产生的，其实可称作移动互联网对中国传统经济的改造和升级。移动互联网的一大特色就是它是一个碎片



化的经济时代，也就是说，未来可能很难有提供给大众的、覆盖大范围用户需求的产品，而可能是在细分领域的小众化垂直市场有大量商家来提供服务。于是我们会发现，原有的市场被切得更细更小，这也就产生了很多新的商业机会。

我们认为，从 2014 年开始将是中国移动互联网的黄金十年，现在对投资人来讲，还是一个早期布局的时代。我个人并不认为现在泡沫很大或者可能会有崩盘的危机，我觉得一切才刚刚开始，大家还有很多布局的机会。

原因如下。我们可以参考之前的互联网崛起对中国经济的变革，那次互联网浪潮让中国产生了两家市值超过千亿美元的公司——阿里巴巴和腾讯。这次移动互联网的浪潮，我们认为它会产生更多千亿美元级别的公司。原因就在于，这一波的移动互联网，其实是对整个中国各个传统行业的各个领域进行了一次大的变革。我们可以看到，这一次移动互联网对传统行业的改变比上一次要剧烈得多，整个移动互联网对我们的衣食住行各个领域都正在产生着巨大的影响。所以，这一次的变革，应该会持续更长的时间，覆盖更大的范围。那么我们能看到的现状就是，相当多的传统行业企业会衰落，甚至会倒闭，这可能是一种趋势，因为整个行业会重新洗牌。各种资源连接起来，影响我们生活的方方面面，影响我们能够涉及的每一个传统行业，形成颠覆式创新，诞生更多千亿美元级别的公司。这里将会出现非常多的商业机会，现在根本不是泡沫期，创富效应出现才是泡沫期，他们投的公司上市套现之后继续投这个市场，这就是市场的最高点，所以大家不要认为泡沫来了，现在反而是布局的阶段。我们经常跟投资人讲，一定要尊重创业者，五年之后他们就是这个行业的商业领袖。

但是我们也应该看到，虽然这两年初创企业大量产生，但由于水平参差不齐，死亡率也特别高。2014 年我看过的项目大概有 1000 个，而 2015 年看到的已经远远超过这个数字。总体来说，不靠谱的项目远远超过想象，大概 85% 的项目一眼看过就觉得不靠谱。这类数据比比皆是。我知道的，中关村每年拿到种

子和天使投资的项目大概有上万家，而过 A 轮的项目基本上不到千家，过 B 轮的可能只有几十个，过 C 轮的就更少了。所以，大家可以看到，早期项目的死亡率其实是极其高的，在每个阶段能跑出来的都寥寥无几。所以，出现“独角兽”其实真的是很难的。

在移动互联网时代我们会发现，现在的 3 个月就等于过去的一年。对于互联网创业者来讲，3 个月就是一个时间窗口期的迭代。我认为，在这个时代应该用创造性思维和快速迭代的思想来面对这个市场，而不是像以前那样一步一步做计划，这是我想和大家分享的一个原则。

移动互联网时代的碎片化、服务细致化、去中介化，对中国传统经济形成了巨大冲击，这种冲击带来的创业浪潮只是刚刚开始。

曾经有一本书，名字叫作《黑天鹅效应》。这是一本很有名的书，里面有一句话我非常喜欢：“历史不是在爬行，而是在跳跃。”我认为这句话非常符合现在的时代特点，因为在我们现在所处的移动互联网时代，一切都是变化的。如果我们现在还用过过去所讲的 KPI、计划等预测未来，那么就会发现很多预测都是错误的。可我们又该如何面对这个时代给所有行业带来的挑战呢？这是值得我们所有人思考的问题。

我们要明白如今很流行的“互联网+”这个概念，其背后其实有两种含义：一种是李克强总理提出的“互联网+”；一种是大型互联网公司提出的“互联网+”。总理提出的“互联网+”这个概念是希望通过传统行业与互联网先进的技术结合，从而形成对传统行业改造和升级。而后者的概念是有所不同的，比如说腾讯提出的“互联网+”。因为他们有微信，就希望通过微信这个工具来连接一切，比如把政府和社会的很多功能和微信连接起来，进行互联网化的实现，所以腾讯提出的“互联网+”的概念是“连接就是一切”。再看阿里巴巴，他们提出的则是“一切在云端”的概念，他们认为的“互联网+”就是“大数据+云技术”，希望所有的企业都把他们的数据放在云端。然而，这些都不重要，重



要的是你所判断的“互联网+”和你所选择的发展之路是怎样的。

另外，我还想提一下对创业者而言特别重要的事，那就是在不同的阶段要有不同的思维模式。在从技术到产品的阶段，创业者需要具备用户思维，会用这种思维给用户讲故事，让他们乐于使用产品；而在产品到利润时期，创业者则应具备商业思维；当发展到从利润到企业的阶段，创业者就需要具备管理思维了。简而言之，只有在不同的阶段有不同的创业思维，才能保持活力。

最近一段时间，各种领域的“创业公司死亡名单”在朋友圈疯狂传播。《一个创业公司倒下的 128 小时》赚取了不少创业者和投资人的眼泪，考拉班车以悲情的方式上线运营仅半年后就宣布因为融资困难停止运营，移交滴滴巴士接管。就在 2015 年国庆长假的最后一天，美团和大众点评这两家同质化的互联网企业效仿“滴滴+快的”“58 同城+赶集”模式，联合发布声明：正式宣布达成战略合作。资本寒冬之下，行业巨头也需要抱团取暖。

当下，创业者、投资人、各路媒体讨论最多的就是“资本寒冬”。与“资本寒冬”相对的，是 2014 年下半年开始的“资本过热”。

自 2014 年下半年开始，全球范围内股市的爆发使许多机构和个人赚得盆满钵满，其中一部分转到一级市场成为基金的 LP（有限合伙人），寻找优质项目进行投资。上市公司也借此机会定向增发募资，成立产业基金，希望以资本运作的手段达到收购非上市公司的目的，进一步抬高股价。WIND 中国数据显示：在 2014 年 9 月到 2015 年 9 月的一年中，具有上市公司背景的产业基金达到 215 只，占有所有新成立的产业基金的 58.9%，并且在 7 月达到顶峰，当月新增 33 只。整体来看，基金的募集、投资和退出渠道都是完整顺畅的，二级市场的持续火爆极大地影响了一级市场的融资额。

清科集团提供的数据显示：在中国，2014 年，VC 的募资金额共计 190 亿美元，同比增长 175%。IT 桔子的数据显示：2014 年，中国拿到天使轮投资的公司达到 812 家，拿到 A 轮的达到 846 家，拿到 B 轮的有 225 家，加之未披



露的公司数量，实际拿到融资的数字会更高。

在资本市场的繁荣下，一些本应被市场淘汰的公司存活了下来，同时投资机构也从中获得了较为高额的投资回报率。2015年5月，李克强总理造访中关村创业大街，在“3W”喝了一杯咖啡之后，这一切又被推向了一个高潮。

然而，2015年7月4日IPO暂停，8月19日至26日A股暴跌，包括欧美股市、美元、大宗商品交易在内的全球市场集体下跌。阿里巴巴股价也于8月24日突然暴跌13%，一度跌至每股58美元。当日176只中概股中仅5只上涨，其余均暴跌，18只中概股跌幅超过10%。鉴于二级市场与一级市场的联动作用，很快，二级市场开始造成的资金恐慌延续到前端，上市公司受到股市暴跌影响，市值平均蒸发了50%~70%，已无法兑现资金的承诺，无法继续投资。受其影响，B轮之后的人民币基金没有足够大的体量去接盘资本过热阶段的诸多早期项目。同时，作为资本主要退出渠道之一的IPO，它的暂停使投资机构的投资决策趋于放缓。

在2015年第三季度，受二级市场和全球股市下跌的影响，PE（私募股权投资）端的资金链出现匮乏，在短期内会很大程度引起美元基金的连锁反应，但是基本不影响人民币基金，特别是国内的创投基金。在天使投资市场中，资金仍较宽裕，且愈发向早期投资倾斜。除此之外，2015年第三季度，中国创业投资市场募资情况呈现两极分化，基金数量环比大幅下降，而募资金额环比小幅上升。机构募资节奏有所放缓，由于第三季度部分基金募资金额较大，第三季度的募资基金数环比虽大幅下降，但募资金额变化不大。

受“市场寒冬”论以及2015年上半年行情过热影响，中国早期投资有略微放缓趋势。2015年第三季度中国天使投资机构共投资444起案例，披露金额超过5.08亿美元，两项数据分别环比下降12.6%和1.8%，但较第一季度仍有明显上升。中国创投市场共发生投资716起，较上年同期的627起上升14.2%，环比下降20.4%；其中披露金额的620起投资交易涉及金额共计





60.14 亿美元，较上年同期的 58.61 亿美元增长 2.6%，环比微降 0.7%；在披露案例的全部投资交易中，平均投资规模达 970.07 万美元。

资本过热阶段，投资机构间为抢夺项目激烈竞争，争先布局赛道，在投了一些不那么靠谱的项目的同时，也使早期项目的估值飙升到了一个新的高度。比如在 2014 年，O2O、90 后等概念被投资人广泛提及；而现在，资本首先抛弃了 O2O 行业。被狂热的市场催生的“2VC”模式，由于绑架投资人的钱并且没有靠谱的赢利模式，资金链出现断裂，也开始走不下去了。有数据显示，近期互联网项目在 A 轮的估值相较以前，足足提高了一倍。这就会导致原本应该投向 B 轮、C 轮的钱投向了 A 轮，进而引起 A 轮项目的激增，而后续接盘 B 轮、C 轮的资金减少。同时，越来越多的基金受后期估值的影响，纷纷转向早期投资领域，也使 B 轮后项目缺少了接盘侠。

与此相伴而生的是大量创业项目的悲情落幕。2015 年第二季度，互联网行业 VC/PE 融资事件规模为 37.89 亿美元，环比下降 50.36%；融资案例数量 222 起，环比下降 10.84%。大多互联网创业项目，特别是 O2O 类项目，模式较轻，破产清算所剩无几。如遇资本寒冬，这些项目必将拖累基金整体收益，进而导致公司短期内的投资决策趋于谨慎。

二级市场的火爆导致一级市场投资案例大幅增加，加上政府的因素，资本市场出现了资本过热的现象。基金大量出现，为了抢占赛道，疯狂投资，在投了很多不靠谱项目的同时也抬高了项目的估值，使更多的机构转向早期投资领域。在经历了 2015 年度中期的股票暴跌之后，二级市场的影响很快反映到一级市场上，PE 端募资困难、IPO 暂停、早期项目找不到可以接盘的资金、创业项目相继死亡拉低了基金的投资回报率，再加上早前投资的项目过多，难以料理，投资人纷纷捂紧了自己的荷包，创业者感慨融资维艰，资本的“冬天”到来了。

难怪有网友戏谈：世界上本无寒冬，作的人多了，也就成了寒冬。

其实，创业者并不必要为此而恐慌，这是很正常的。这段时期，大量讲故事、

没有收入、没有赢利模式的项目可能都很难生存下去。但是不要因此就觉得金融风暴要来了，只有一茬一茬被淘汰和筛选，要相信坚持到最后的才是能跑出来的优质的项目。

大量项目被淘汰是正常的。很多创业者可能太年轻了，没有经历过 2000 年的中国互联网疯狂的时代。很荣幸也罢，很遗憾也罢，我是经历过那个时期的。历史是惊人的相似。在那个时代，刚开始，你只要有一本包装精美的 BP（商业计划书）就能融到钱；现在对应的现状就是只要你开发一个 APP 你就能融到钱。另一个相同点就是估值都很高，而且真的有人会给你那么多钱。后来，崩盘之后，整个互联网的项目的估值都打了很大的折扣，我相信在移动互联网也会有相似的情况。但是，在那个时代，真正优秀的项目，或者说解决市场需求的项目都熬过来了，反而是那些讲大话、戴帽子、不知道自己在做什么的项目基本上都死掉了。

其实现状对于真正优秀的公司反而是一件好事，在投资人谨慎的前提下，所有创业者比的就是内功了。谁是真正解决用户痛点的、谁是用长久的发展的眼光来看市场的、谁真正做到了模式创新和技术创新相结合来推动公司的发展，只有这样的企业才会成长。

创业者正好可以利用这个“冬天”，踏实下心来，与团队成员好好研究产品。正如前一段时间在朋友圈看到的一段话，“少看 36 氪，少跑各种对接会，少参加创业培训，回去埋头写代码、做实验、搞研发。媒体报道的那些成功故事和你一毛钱关系也没有，用不着鸡血”。而机构投资者也可以放缓投资频次，精审严投，筛选出经得起市场考验的优质项目，以合理的估值跟随创业团队走到最后。



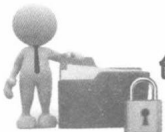
# Foreword

## 创业，你准备好了吗

(代前言)

人的职业发展路径会经历三个阶段：就业、职业和事业。虽然大部分人会停留在就业阶段，不断地换工作，找不到一个稳定的、可以长久发展的工作，但是不能阻挡小部分人群还是努力朝着事业的方向发展。当下，“双创”国策、国家鼓励创业的宽松环境，使得一大批有才华、有抱负，希望通过自己的努力来实现自身抱负的有识之士加入到创业的大潮中。他们中有来自BAT的精英人士，有连续创业者，也有你我一样怀揣理想的普通人群。这些人骨子里都有颗不想安于现状、想努力折腾、积极上进、希望能够获得一个支点从而撬动地球的热血的心。在他们这群人中，有些已经是公司高管，有着百万年薪；有些收入中等，但是生活安稳。而当他们选择了创业这条路之后，带给他们的很可能是一切的未知。创业会把人的生活打碎重塑，从此生活即是工作。你可能会面临事业发展过程中从未有过的挑战，你可能面临资金拮据的困境，你可能无法平衡家庭和事业的关系。但是他们没有退缩，努力去做出一款真正由自己研发推广的产品，让世界听到自己的声音。

创业过程艰辛，绝不是玩过家家，不想干了随时可以走人。一个人在打算创业之前，需要在各个方面做好充分的准备。你要稳定身心，对自己做一个充分且理性的分析。你性格中的优缺点是什么，你真的适合创业吗，你的抗压



能力怎么样，你能不能忍受可能未来几年都身无分文的生活，你愿意把以前的积蓄拿出来投入到事业中去吗……一个团队的 CEO 不同于团队中的其他成员，CEO 需要有超强的全局观和业务拓展能力。早期的 CEO 更是要身兼数职，成为一个多面手，对外可以俘获客户的心，对内可以稳定住团队，并且其心态、能力和商业嗅觉要极为出众，才能在众多高手中脱颖而出。

说到底，创业是件严肃认真的事情，绝不是玩闹。当下，很多大学生创业者抱着试试看的心态，加入到创业大军中，希望把创业经历填充到自己的简历中去，来丰富自己的职业经历，以在日后的就业市场为自己增加一些竞争力。这绝不是对待创业应有的态度。既然选择创业这条道路，需要提前了解创业的相关事项，做好创业前的准备。

作为创业者，你在创业之前要想好一个明确的方向，找到一个靠谱的商业模式。那么该如何判断一个商业模式是否靠谱，如何发掘市场中的机会，如何规避市场中的伪需求，这是创业者面临的首道难关。之后，你需要找到和自己志同道合的人来作为自己的合伙人。那么什么样的人适合做合伙人，又该怎样去评价合伙人的能力呢？项目发展初期又该如何组建团队；面对未来不确定的情况，应该怎么稳定军心，利用最少的时间跑到竞争对手前面，占据领先优势呢？当组建团队、开发产品之后，又该选择在什么时点进行融资，怎么找到合适的投资人，怎么用一份制作精良的 BP（商业计划书）吸引投资人的目光，怎么与投资人进行沟通交流？尽职调查该如何开展，投资协议中有哪些需要注意的事项？当这许多问题摆在创业者面前的时候，创业者需要认真梳理这些问题，也希望本书中提到的观点能给广大创业者以参考。

首先，创业者需要从心理上做好准备。当下互联网行业创业氛围正浓，很多人蠢蠢欲动，希望能在这个英雄辈出的年代实现自己的价值，做一番事业，改变目前的生活现状，甚至走上人生巅峰。但是如果创业者们认为创业是为了迎娶白富美，从此走上人生巅峰的话，那么你实在走了一条最艰难的路，股票

投资、理财、做个小生意恐怕都会比互联网行业的创业更能在短时间内赚钱并且风险性更低。如果创业只是为了钱，那么对于创业者自身来说，一定会倍感失望，因为其过程之艰辛，绝不是用钱可以衡量的。

在创业者身上，更多体现的是企业家精神，而创业本身，更多的是社会价值的体现，而不单单是为了追求利益的最大化。面对未知的未来，身为创业者的你，更应该反观自身是否具备创业者的素质，是否在心理上做好了迎战的准备，是否做好了面对业务压力和生存压力的考验。在一个成功的创业者身上，往往闪耀着浓厚的个人魅力：领导力、大局观、执行力、抗压能力、学习能力和敏感的商业嗅觉。中国当下的创业环境，已经过了草根创业的时代。投资人在选择创业者的时候，更多是在选人，也许投资人对某个行业的理解没有创业者那么精深，但是他们却懂得如何看人，甚至有的投资人在投资之前会专门利用几小时的时间来考验 CEO 的综合素质，方式可谓五花八门，有的是答卷，有的是普通聊天，有的是德州扑克。

在创业中，团队的力量很重要，现在早已过了单枪匹马闯天下的年代了。合伙创业，发挥团队内各个成员的优势，互补协同，才能发挥最大的能量。作为 CEO 的你，要找到靠谱的创业伙伴，绝不是酒肉朋友。在听说你要离职创业的时候都纷纷表示愿意跟随，出钱出资源，不怕艰难；但是真的等你离职出来的时候，又以各种理由退缩了，要么是因为奖金，要么是因为家庭，要么直接说其实并不想出来创业。创业团队，尤其是合伙人之间，绝对不是临时拼凑成的，几个人之间需要默契配合，需要在彼此熟悉了解的基础上选择成为事业上的伙伴，这样的团队才会比较稳固。当然，在其中，CEO 的领导力至关重要，他需要主导团队建设、股权分配，解决时刻可能出现的各种问题。尤其在股权分配方面，很多人会说谈钱伤感情，在创业之初不想谈股权分配的事儿，结果留到最后越来越麻烦。公司利益至上，在公司需要有公司制度和行为准则，几个合伙人之间必须在初期就明确股权划分原则，有主有次，不要搞平均主义，以避



免之后的争端。

此外，讲故事的能力也是一个优秀的 CEO 必须具备的能力。对于 CEO 来说，对外要面对投资人，需要讲述项目的具体情况，打动投资人获得投资；同时还要想办法说服自己的客户，购买使用自己的产品；还需要在外面为公司站台，为公司做宣传。对内要安抚团队，在整个项目最困难的时候，稳定住团队的情绪，给团队加油打气。

在做好创业的心理准备之后，CEO 应该开始着手考虑产品的商业模式。前期，创始团队需要根据定位的用户人群做详细的用户调研，规避伪需求。真实的需求需要符合时代发展的潮流，能够产生用户使用场景并且用户愿意为其埋单。只有挖掘出用户对于需求的本质想法，才能丰富产品的功能，做出大众都可以接受并且与之产生黏性的产品。产品打磨阶段，需要团队在产品设计方面发力，怎么能比竞品更进一步让用户获得更好体验，同时产品经理还需要从用户思维出发不断增加用户体验，不断迭代产品，使用户有新鲜的感觉。整体上，产品应该体现创新的思想，模式创新或技术创新，但是往往二者是相互结合的。在产品研发初期，团队可以先对某些功能进行小范围试水，让种子用户先行体验产品的功能，收集反馈和建议，再投放到市场中去。在其中，切不可人云亦云，伪造出一片热闹的景象，实际上很可能是虚假繁荣，反而不易发现产品本身存在的问题。

当头脑中有了产品的雏形，思索清楚商业模式之后，CEO 要考虑融资的相关事项。通常情况下，融资流程如下。

### 一、融资准备

融资准备包括梳理自身业务、商业模式，了解天使投资选择项目的标准，BP 打磨，了解融资途径和目前投资该领域的投资机构、投资人（精准投递 BP），路演准备等。

（1）梳理自身业务 / 商业模式。包括产品满足了什么需求，是刚需吗，目标用户群体是谁，有别的产品可以满足吗，现有的需求是如何被满足的，与竞品相比的差异化，壁垒在哪儿等。

（2）了解天使投资选择项目的标准。

① 方向：处于风口，真实的市场机会（真实存在且足够大），靠谱的商业模式（可扩充性）。

② 产品：创新，壁垒，差异化。

③ 团队：学习力，执行力，凝聚力，抗压能力，信念和意志，对行业的了解，思维，格局和眼界，跨界融会贯通的能力。

（3）BP 打磨。BP 模板如下。

① 什么生意。

一句话定位，包含目标客户和公司特色。这在 PPT 开始的时候就要说明这个项目是做什么的，要抓住投资人的目光。

② 为什么要去做。

需求分析，行业分析，目标市场，解决的痛点，竞品和差异化，赢利模式。

③ 为什么是我们。

团队特色，股权划分。

④ 如何做。

如何行之有效地做市场，目前的发展状况，预测。

⑤ 投融资说明。

融资多少，出让的比例，以及这些钱准备怎么花。

**注意：**PPT 要清晰简洁、重点突出，观点要客观，简明扼要，不要套用模板，最好不要超过 15 页，抓住核心去写，尽量多用图表和数据，特别是数据里程碑，不要用大段文字。颜色尽可能简单朴素、不要花哨。

（4）了解融资途径。包括路演，线上平台，单独约谈，FA（财务顾问）等。





(5) 了解目前投资该领域的投资机构、投资人。通过诸如 IT 桔子等一些数据网站进行了解, 有哪些投资机构在此领域进行布局, 近期投资案例、投资风格、投资流程等。

(6) 路演准备。熟悉自身业务, 特别是关键数据指标; 融资故事认真打磨, 对行业的理解和对未来竞争的态势理解要客观。模拟场景, 进行时间把控, 加强自信心的锻炼, 可以准备一版路演 PPT。

## 二、融资过程中

具体包括与投资人沟通, 公开路演, 谈判并找到合适的投资人, 尽职调查准备, 签署投资意向书、投资协议等。

(1) 与投资人沟通。熟能生巧、实事求是; 注意谈话技巧, 观察投资人的兴趣点; 正面回应投资人的质疑; 避免使用描述性语言, 击中要点, 用实力和数据说话; 必胜的信心, 真诚, 热情, 展现本我; 集中约见, 快速推进, 在钱没到账的情况下, 不能盲目乐观。

(2) 公开路演。突出项目特色, 突出重点, 严格守时, 保持谦虚和平常心, 回答问题简明扼要, 不能怯场, 不要轻易改变立场, 不要怕说不知道。

(3) 谈判、找到合适的投资人。站在创业者角度, 明确第一不可能什么都要, 第二自己要什么, 第三给谈判留下空间。

① 关于公司估值, 协议条款。结合行业发展趋势、竞品的发展阶段, 企业需要考虑本轮融资的金额是否可以支撑公司成长到业务呈现显著增长的时候, 公司稀释股权的节奏, 早期不要过于介意估值的大小。

② 合适的投资人。默契, 真懂这个行业, 布局整个行业生态, 不过分插手管理事务, 后续资源和资本对接, 项目及创业指导, 背书效应。

靠谱的投资方: 帮助你的团队发现问题, 关键时刻, 不求投资人帮忙, 但是至少不要添乱, 面对逆境投资人可以帮助解决难题。

(4) 尽职调查准备。提前准备尽职调查清单。

(5) 签署投资意向书、投资协议，关注重要条款。

上面从心理、产品打磨和融资的角度分别列举了创业者在创业前需要做哪些准备。那么，是不是只有完全做好了这些准备再去创业实践呢？答案当然是否定的。如果把创业这件事在脑子里千回百转，思考良久，恐怕就没有胆量走出第一步了。大部分的创业者就是在创业中不断学习，不断总结提高的。很多在创业初期就是有一个想法，之后就努力去做了，发现问题解决问题，最后取得了成功。作为创业者本身，不要不想，也不要想太多，有了梦想，顺其自然勇敢追求就好。

当创业者对创业这件事本身感到很迷茫的时候，我总是会劝他们不妨静下心来读读书，他山之石，可以攻玉，也许这些问题别人早已总结出来了规律。然而，书海浩瀚，精力有限，我精心挑选了以下几本书，希望对各位有所裨益。

《参与感》：相信这本书很多人都读过，这是一本很流行的互联网入门书籍。它讲述了移动互联网公司如何工作，团队如何组建，用户如何参与以及如何利用客服与用户打交道和工程师如何与客户沟通等。

《复盘》：复盘是联想文化的核心。这本书会教给你如何复盘，你要学会把复盘用到创业过程中去。

《从0到1》：这本书告诉你创业公司如何形成闭环垄断，对于初创企业而言，知道如何从0到1非常重要。

《部落的力量》：未来离不开社群，相信很多人在构建团队的时候，都会面临着从充满激情到抱怨不断的过程，但这本书教会了你如何重新构建一个凝聚力强的团队。

《奇点临近》：这本书从一个崭新的视角，展示了以人工智能为代表的科技现象作为一种“奇点”思潮，揭示了其在全球范围内所产生的广泛影响，读这本书有益于开阔视野、把握未来。