

降低融资门槛，更加容易融资

ENTREPRENEURIAL FINANCE

吴伟◎著

创业融资2.0 实战与工具



机械工业出版社
China Machine Press

ENTREPRENEURIAL
FINANCE

创业融资2.0

实战与工具

吴伟 著



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

创业融资 2.0: 实战与工具 / 吴伟著. —北京: 机械工业出版社, 2018.2

ISBN 978-7-111-59006-4

I. 创… II. 吴… III. 企业融资 - 研究 IV. F275.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 014161 号

本书手把手教创业者融资, 从融资的基础知识入手, 向创业者介绍了企业股权的入门知识, 投资人的投资逻辑, 如何撰写商业计划书, 如何建立具有可爆发性的商业模式, 如何进行融资路演, 知名的 FA 机构, 融资成功的创业案例。本书为创业者提供经验借鉴, 希望创业者可以借助外力加速自己的融资, 降低融资的门槛, 使融资更加容易。

创业融资 2.0
实战与工具

创业融资 2.0: 实战与工具

出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码: 100037)

责任编辑: 李 茜 鲜梦思

责任校对: 殷 虹

印 刷: 三河市宏图印务有限公司

版 次: 2018 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

开 本: 147mm×210mm 1/32

印 张: 6.25

书 号: ISBN 978-7-111-59006-4

定 价: 49.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 68995261 88361066

投稿热线: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版 本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

| 赞誉 |

创业创新逐渐成为中国文化的一部分，也是国家大力支持。但是，不是所有人都适合创业，也不是所有创业的人都懂得如何有效地开创自己的事业，特别是关于融资。这本书从不同角度，深入浅出地为你解答创业准备期中的各种问题，让你更加有效地筹划你的创业之路。向大家推荐！

丰厚资本创始人 吴智勇

作为一名投资人，我每天都会收到大量的商业计划书，透过商业计划书，可以看到创业者的热情和执着。但是创业不仅需要热情，更需要商业化的头脑，很多商业计划书无法向投资人展示项目的商业可行性。吴伟总结他多年的教学经验，出版了这本书，帮助创业者正确地撰写商业计划书。我推荐早期创业者认真阅读，掌握

撰写商业计划书这一创业者的必备技能。

老鹰基金创始人 刘小鹰

作为万国体育的总裁，也是和同资本的合伙人，可以说我有双重身份：既是创业者也是投资人。在十几年的创投生涯中，我感到创业者一个共通的问题是不知道怎样找到最适合自己的投资人，拿到最合适的资本。吴伟的这本书就是在帮助创业者解决这个大问题，我向各位创业者推荐这本书。

万国体育总裁 张涛

吴伟先生始终奋斗于创业服务一线，通过在业内长期的潜心积累与沉淀撰写了本书。创业是一条充满荆棘挑战的道路，借鉴前人的点滴经验可以节省大量的时间，这也是宝贵的财富，希望每个具有匠心精神的创业者能够站在前人的肩膀上高效地成长，为社会创造价值。

星瀚资本创始人 杨歌

融资就是一次缜密的相亲过程，要想获得芳心就要

有所准备，整齐的着装、真诚的内心和惊喜的礼物缺一不可。

黑蝶资本创始人 孟凡

吴伟与我认识多年，这些年，他一直从事与创业者沟通相关的工作，成功帮助了许多优秀的创业者，我们之间也有过不少合作。这本书是吴伟的悉心之作，其中有大量有价值的内容，希望能对你的创业过程有所帮助。

清科创投执行董事 丁康

大多数初次创业者并不了解投资人，商业计划书不能扼要充分地表达项目。吴伟是非常优秀的创业导师，这本书很棒，完全可以作为初次创业者的融资教科书。

梅林资本创始合伙人 文迪

创业者都要找方向、找人、找钱。吴伟组织过很多次融资路演，有几次是在我们创客总部举办的，他对投资人和创业者都比较了解。他把这些年的经验总结出书，以便帮助更多创业者提高融资效率，这是一件大好事。

创客总部合伙人 陈荣根

创业艰难，想拿投资人的钱更难，难的挠头的时候，本书或许能给你带来新的希望。

上海厚禄投资有限公司副总裁 钟琪

吴伟是我多年的好朋友，也是老同事。在早期项目辅导方面，我认为他还是比较专业的，可以帮助创业者尽快了解投融资流程，梳理出清晰的商业计划书，并推荐适合的早期投资人。

天鸽互动投资总监 秦保华

| 前言 |

每年，全国有四五百万家新企业诞生，但是能够获得投资的大约只有 5000 家。（准确地说，是拿到投资之后公布出来弄个大新闻的企业差不多有 5000 家。即使如此，那些拿到投资不说、闷声发大财的企业估计也不会超过 5 万家。）总之，拿到融资的企业比起雄心勃勃准备创立一番事业的企业少之又少，是什么阻碍了梦想的实现呢？

很多创业者问过我相同的问题：为什么我的项目很难融资，为什么投资人看不上我的项目？

这个问题的答案是显而易见的，上面的数字已经说明了一切：500 万家新企业诞生，只有 5000 家融资成功，融资成功率差不多千分之一，你说难不难？

很难，对吧。

但是要我说，一点也不难！很多创业团队经过我

的辅导很快就拿到了融资。你觉得难，是因为你还不知道投资人喜欢什么样的创业项目。而本书就是要告诉你：投资人是怎么看待创业项目的，以及你应该怎样去融资。

赞誉

前言

第一章

是什么让你感到融资困难 | 1

第一节 你现在应该融资吗 | 2

第二节 企业估值 | 5

第三节 融资过程中碰到的那些“黑话” | 9

第四节 不知不觉，你犯了很严重的错误 | 14

第二章

知己知彼：理解投资人的逻辑 | 18

第一节 投资人的商业模式 | 18

第二节 什么样的企业更受投资人喜欢 | 25

第三节 天使投资人就是天使吗 | 34

第三章

写一份投资人喜欢的商业计划书 | 36

第一节 什么是商业计划书 | 36

第二节 一句话简介 | 39

第三节 我要怎么做 | 49

第四节 融资需求 | 70

第四章

建立具有可爆发性的商业模式 | 74

第一节 如何建立具有可爆发性的商业模式 | 75

第二节 传统行业如何建立具有可爆发性的商业模式 | 93

第三节 商业模式的常见错误 | 102

第四节 商业模式改进实例 | 107

第五章

来一场打动投资人的演讲 | 118

第一节 关于路演的一些小秘密 | 120

第二节 克服上台恐惧症 | 125

第三节 如何准备你的演讲文稿 | 131

第四节 让演讲变得鼓动人心 | 144

第六章

借助外力来帮你融资 | 152

第一节 什么是财务顾问 | 152

第二节	财务顾问的作用	155
第三节	与财务顾问合作中的注意事项	159
第四节	国内知名财务顾问介绍	161

第七章

案例分析	169
------	-----

参考文献	184
------	-----

后记	186
----	-----

是什么让你感到融资困难

在你融资的时候，有没有觉得融资好困难啊：去找谁融资？为什么他会给我钱？我需要准备些什么？穿什么样的服装？发型重要吗？这些疑问是不是在你脑海中一遍遍闪过，你的脑海里充满了各种问号，最后化成一个大大的惊叹号：好难啊！

现在开始，你不用感到融资困难了，因为我会一步步地告诉你如何去搞定投资人，帮你融资成功。这一章，我先来分析一下阻碍你成功融资的主要原因。

第一节 你现在应该融资吗

随着李克强总理将“大众创业万众创新”写入政府工作报告，中国进入了“第三次创业浪潮”。在这次浪潮中，一方面创业者风起云涌，纷纷摩拳擦掌加入时代的洪流；另一方面，投资人也不遑多让，无论是否有投资经验，无论是否经过专业的投资训练，只要手里有个几百万元的闲钱，都敢自称为“天使投资人”。一时间，投资人遍地走，两页纸搞定几百万元不再是神话，“融资”仿佛成了创业的标配选项。一提到创业，首先想到的就是融资。

可是，你现在到底是否应该融资呢？

在回答这个问题之前，我先要问问你：融资到底是什么？

按照某知名百科的定义：融资（financing）是一家企业的资金筹集的行为与过程。

从这个定义看，创业似乎就必须融资：既然融资是为企业筹集资金，而创业企业又没钱，那么创业后立即融资就是再合理不过的选项。

但是，且慢！

这个定义只是教科书上的定义，尽管没错，但是放到实践里却常常被撞得满头大包。

那么到底什么是融资？实践给我们的定义是：融资是一次买卖的过程，买卖的标的物不是普通的商品，而是企业的股权。融资，本质上就是企业的所有者把手里的股权按照双方商定好的价格卖给投资人的过程。

所以，现在请你合上书本，在脑中想象这样一幅画面：你，一个创业者，坐在某个知名连锁咖啡屋的一张桌子前，紧张地来回搓手，神色惴惴不安；你的对面坐着一位西装笔挺的投资人。他像香港警匪电影中的老大一样，扶扶墨镜对你说：“股权带来了么？”你兴奋地拿出一个手提箱，打开箱盖。投资人向箱子里望了一眼，满意地笑了。现在轮到你发问了：“钱，带了吗？”投资人也拿出一个手提箱，里面铺的是满满的美元或者人民币。你们交换了手提箱，然后各自消失在夜色中。

如果融资从一个抽象的概念变成了一个如此具体的场景，你就会发现，“该不该融资”这个问题便没那么简单了。

首先，既然融资是买卖股份，你——创业者，企业的第一个所有者，希望出让你手中对企业的所有权吗？

融资，并不是资金单向地进入企业，还有反向的股份流出，这是一个对流过程。股份，对于企业所有者而言，意味着对企业的所有权、控制权和收益权。你是否愿意把这些可以长久行使（只要企业没有倒闭就可以一直行使）

的权利出让一部分，换取眼前的、花了就没有了的现金呢？一旦出让了，你不仅要损失自己的一部分权利，更重要的是，这个后加进来的人将成为受国家法律保护的、你的企业的控制人之一，他有法定的权利来影响企业的进程和发展方向。例如，董事会投票时他可能有一票，重要的公司决议需要他签字，未来新的股东加入需要他同意。面对这些可能带来的掣肘，你做好准备了吗？

你可能已经对上面的各种情况做好了准备：不论怎样，企业没钱是不行的，所以无论如何也要出让权利换取资金。

很好，你已经做出了关于融资的最重要的一个决定！下面，就是一些细节问题了。

其次，你想好出让多少比例的股份，换取多少资金了吗？可能你会说：“越多越好啊！”

面对这样的答案，我有两个消息要告诉你：好消息是，你是一个合格的商人，总是想着把商品卖出最高的价格；坏消息是，投资人是一个比你还狡诈贪婪的商人，他时刻想着用最低的价格收购你的股份。所以，最终的结果既不是你希望的越多越好，也不是投资人希望的越低越好，而是一个你们达成共识的价格，这个价格，我们就称为“估值”。学会为自己的项目估值，是创业者决定开始融资之后要做的第一件事。

再次，当你把公司的估值搞定，也确定了出让比例时，还要继续考虑以下这些严肃的问题。

你的股权结构是怎样的？你的合伙人之间是怎样分配股权的？新进入的投资人应该怎样分配股权？你有多少个股东？你的股权结构有利于扩展和再融资吗？你给未来的高管留了足够的期权吗？

最后，非常好，你已经把一切细节想得很透彻了，那么现在我们万事俱备，就差一个投资人了。所以，你打算用怎样的谈判策略去说服投资人？

你看，融资就是这么简单，只要你能把一切都想清楚。

第二节 企业估值

根据某个著名的百科，所谓企业估值就是：着眼于企业本身，对企业的内在价值进行评估。

这句话实在太绕口了，恐怕读完了你也不知道在说什么。秉持实用主义至上的原则，我用一句白话来解释一下企业估值的定义：所谓企业估值，就是给你的企业股权定个价格。

企业估值、融资数额和出让股权比例之间有这样的关系：