

奇绩创坛融资指南2024

这份指南的目的是提供具体融资策略，帮助团队创造契机，从而更顺利地在地Demo Day路演之后开展融资。

目录

摘要

整体策略

- 时间分配
- 让投资人行动起来
- 最新融资形式展望

具体战术：有序计划，创造势能

- Demo Day之前 - 知道你要讲什么
- Demo Day当天 - 建立投资人漏斗
- Demo Day之后 - 全力以赴去融资

融资FAQ - 目录

- 与投资人对话
- 找谁融资
- 投资条款和流程

1. 摘要

Demo Day之前：充分准备

- 首先要把公司产品和业务的本质，以及所在行业的格局、客户、战略定位和公司具体发展路径（碗里、锅里、田里）都想得很清楚。再花时间去迭代、梳理你的融资大纲，搞明白整个故事真正的亮点和可以弥补的不足。不然，如果都不能说服自己，更加无法说服投资人。

- 在Demo Day路演冲刺阶段，积极思考、不断上台讲、拿到反馈后迅速迭代。熟悉业务指标，计算逻辑及所在的市场数据和格局。以及公司将如何成长为独角兽，或实现更远的未来。
- 特别关注反对的声音，提前准备和练习针对这些挑战性问题的回答。
- 尽量避免在Demo Day之前敲定融资，美国YC校友在Demo Day前融资的后来都后悔了。
- 疫情期间保持锻炼来提高自身的免疫力，注意休息，保持健康；尽量减少可能会导致被隔离的活动。

Demo Day当天：主动出击

- 努力讲好你的2分钟路演，这是路演日最重要的环节。要记住，你代表的不仅是你自己，而是公司的所有创业伙伴。
- 在Demo Day现场拼命“地推”尽量多的投资人，寻求后续当面细聊的机会。
- 现场简单交流，建立联系，但应避免在现场跟一个投资人聊太久，争取先覆盖更多的投资人。尽可能获取投资人及其基金的相关背景、关注阶段、投资方向等，用来提前给投资人分类、打标签，以便后续进一步优化安排会议的顺序和优先级。
- 利用好自己公司的Demo Day展位，现场可以全方位展示能够吸引投资人注意的产品demo。通过产品展示来和投资人互动，往往会给投资人留下更深的印象。

Demo Day之后：积极迭代

- 建立和维护一张记录融资进度的表格，有助于把时间花给最有可能投你的投资人。每次会后立即趁着记忆热度复盘，更新融资进度表，并不断改进交流的内容、方式和侧重点。
- 除非特殊情况，Demo Day之后头两天，不要先安排最重要的会面，建议循序渐进，你会渐入佳境。
- 与投资人接触、交流的时候，要自信真诚，不卑不亢；展现行业洞察，但不啰嗦、忌争论。记住，最终都是人的决定，让投资人喜欢你是非常重要的。但这并不意味着要讨好投资人，而是平等对话，最好用故事讲述的方式展现出你对行业的深刻洞察、对用户的理解和对创业的坚决。
- 很多好的投资人反倒会经常打断你，甚至挑战你的观点。不用有任何负面情绪，这往往是投资人考察你抗压能力的一种激将法，自信礼貌地回答他即可。面谈时切记不要被投资人带偏到细枝末节上，尽量主导谈话，回归到主线。
- 充分利用我们的社区，微信群，同届学员，其他校友，包括我们逐步建立的针对投资人的大力点评；社区智慧和校友之间的相互帮助是非常有价值的。
- 由于Demo Day的影响力大，难免也会有非投资人（FA、猎头、求职者、电视台等）甚至骗子找上门。天下没有免费的午餐，大家注意甄别，千万不要受骗上当。

1.1 整体策略

时间分配

总体来说，除非必需，应该尽量避免融资，因为融资非常耗费精力；更不要把融资当成公司业务进展或奖杯，切忌爱上融资；但一旦启动融资，就要全力以赴。尽早系统性地梳理出最匹配的投资人画像，通过多聊尽快找到最懂你、最有可能投你的一批投资人，把大部分时间留给他们。

让投资人行动起来

融资是创业公司用自己公司的股权去换资金注入，但主要的形式是靠CEO跟投资人聊，本质上是一个CEO销售自己、公司和未来美好愿景的过程。你需要把融资过程看作是一个正向反馈的环路：越多的投资人与你见面，就越说明你的公司非常受欢迎，后续往往就会有更多投资人想约你聊。

万事开头难，第一个Term Sheet (TS) 肯定是最难拿的。有可能聊过20多位投资人却还是竹篮打水一场空。不过，一旦你拿到第一个TS，就会发生神奇的反转：当投资圈听说哪个项目将要交割时，所有人都会更积极地行动起来。

所以Demo Day路演表现出色极其关键，因为它会带来第一批对你感兴趣的投资人。你可以从密集的会面起步，启动这个正向反馈环路。但假如错过或没有好好准备Demo Day，创业者就不得不凭一己之力从零建立投资人漏斗，这个过程极其艰难、耗时。

最新融资形势展望

- 美元系基金整体观望情绪仍然较浓
 - 目前投资主题很少：大模型/具身智能（机器人）/先进制造/材料/储能/半导体设备等
 - 大模型投不起，应用看不清，赛道拥挤
 - 地缘政治导致美元融资难，下一期基金没有着落，现在剩下的资金惜投
 - 对团队要求进一步提高，有些基金甚至只投某一细分的“头部”
- 人民币系基金紧跟地方政府产业政策
 - 条款更加苛刻，尤其是回购、优先清算和某些事项的一票否决权
 - 完成招商落地指标
 - 帮助地方政府完成新质生产力KPI
 - 产业集群，例如合肥庐江汽车产业集群
 - 产业政策，例如合肥“芯屏汽合+急终生智”
 - 聚焦产业链，抱产业大腿
 - 希望投到未来能成为“专精特新小巨人”的企业，北交所上市

- AI+垂直产业的故事更好融资：eg. AI+新材料，AI+工业软件（拓扑优化等）
- 在这种特殊时期，FA可能会有些价值
- 早期相对后期项目会好一些，硬科技相对消费/SaaS项目会好一些
- 3F和高净值个人天使值得考虑
- 机构更加关注商业化、业务traction和收入增长和稳健的现金流规划
- 回答“Why now”在这个时候显得尤为重要（即投资人为什么要现在就投你，而不是再等等）

1.2 具体战术：有序计划，创造势能



奇绩创坛是创业者的可靠伙伴

首先，因为融资过程中情况的多样和多变，尽可能和我们及社区保持同步沟通。以下是一个帮助创业者快速切入的参考框架：

1. Demo Day之前 - 知道你要讲什么
2. Demo Day当天 - 建立投资人漏斗
3. Demo Day之后 - 全力以赴去融资

Demo Day之前 - 知道你要讲什么

早期投资市场生态

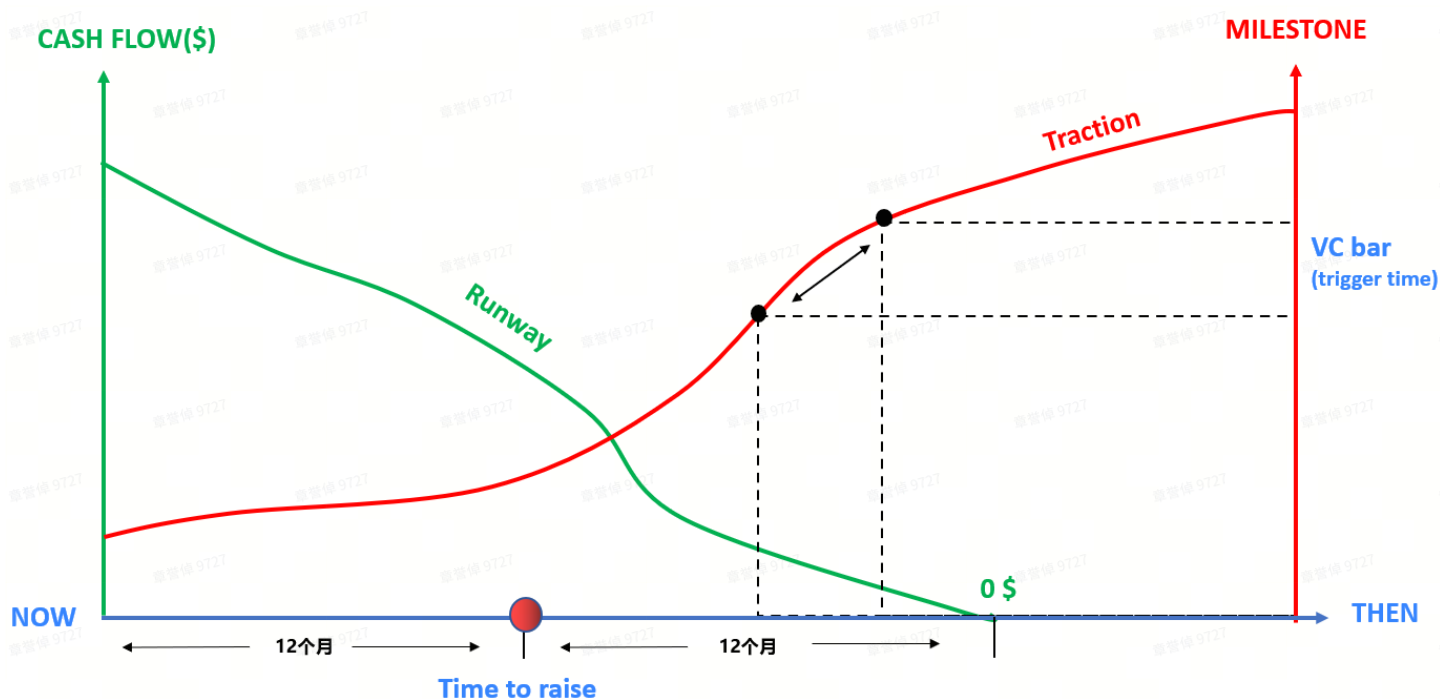
中国早期投资市场生态是由投资机构主导的。早期融资一般每轮参与最多只会有3家VC机构（大多时候都是由1~2家拿下所有份额）。从开始启动融资到最后资金到银行账上，整个周期平均约为6个月，所以要尽量提前规划好现金流，这样才不会在谈判上落入被动。

专业品牌VC的投资流程一般是：

50%以上的TS都会要求独家，也有少数项目跳过TS而直接进入SPA。对投资人来说，TS的最主要作用是锁定估值，排除竞争。创始人有可能可以通过跟投资人沟通把排它期缩短，甚至排它条款拿掉。最后，整个融资过程，都需要创始人的全力参与，积极推进，直到最后钱到账之前都不能松懈。

制定融资计划

你和你的团队需要在Demo Day前制定融资计划。与美国相比，中国股权融资市场更加是机构主导，因此融资结果非常两极分化（一些项目融了过多的钱，而另外一些融不到钱）。经济情况不好的情况下，投资机构普遍会更谨慎些。相应地对于初创企业的融资能力提出了更高要求。



Runway vs Milestone

如何设定初始估值（简易算法，作为迭代起点，最终估值由市场决定）

- 定义公司发展的下一个里程碑milestone，最好有明确KPI量化衡量，设置如下两个 milestone
 - 第一个milestone是第12个月要达到的业务KPI，这个KPI的衡量标准是
 - 符合实际公司业务发展，行业认可
 - 以这个KPI可以打动投资人，融到下一轮
 - 此时开启下一轮融资
 - 第二个milestone是第16~18个月能达到的业务KPI，主要是跟第一个milestone比有较大进步，投资人在聊和DD的过程中，感受到公司的上升趋势
- 到达这个milestone需要\$X资金，留出25%的余量，即\$1.25X
- 本次融资愿意出让Y%的股份
- 投后估值poV = $\$1.25X / Y\%$
- 跟市面上阶段和业务类似项目的市场价做个比较，看是否需要做些调整

估值并不是越高越好。通常来说，融资额越大，估值越高，投资机构的决策周期一般就越长。要是项目开始融A轮，也很难退回来再去融Pre-A或者天使。如果这轮估值过高，下轮融资会更难尤其碰上资本寒冬；而且几乎没法down-run去融资，因为不但会触发反稀释条款，还会吓跑绝大部分潜在投资人。

一般早期财务投资出让比例在10%~20%左右比较合适，战略投资方另行考虑。在国内早期投资圈，是以机构主导的生态，股份出让太少（小于10%），机构会认为回报不值得，很难谈下来。出让20%

以上对创始团队又稀释太多。（注意，这里是指一个轮次出让的所有股份比例总和，跟投资方一般要求占比会比较低，主要先确认领投方的诉求，再与其一起商讨谈判）

融资要速战速决。能越早搞定越好，把精力尽早放回到产品和业务上。不要过多纠结估值，在机构品牌差不多的情况下，比较快融到足够的钱更重要。

不要根据某些同届极个别项目的融资进展或传闻来评判自己的融资速度。要和你的团队一起，按照既定的计划，一步步执行融资流程。

有理有据

非常优秀的投资人通常会挑战你的假设，所以不光要对你的每个业务、行业数字要滚瓜烂熟，还要做到所有推算都有理有据。千万避免每次聊的数据都对不上。比如在说市场规模的时候，中国投资人通常喜欢听比较大的数字，他们会自动给你说的数字打折。但是，好的投资人更会问你是怎样得到这个数字的。假如你的回答是“某某报告上的数字”，那是非常差的回答。好的回答应该涵盖渗透率、行业增速、及其他高可信度数据，并且有逻辑有结构，如有需要可以现场算给投资人看。这可以让投资人更清晰地了解你的行业，你对行业的见解，了解你的策略。

如果投资人问你需融多少钱，假设融资1000万，你需要说明1000万怎么花。比如说有400万用于算力，400万用于研发，200万用于日常运营，这笔钱可以够我们花xx个月，业务数据可以增长到单月xx收入或者xx DAU的milestone，我们计划在达到这个milestone的情况开启下一轮融资。

最后，如果你们已经聊了很多投资人，但是转化率很低，那极可能是卖点不够强，或者业务进展还不够。应该停下来想一想，迭代融资方式和方法，或者暂缓融资先专注业务增长。另外，重要节点可以约时间跟奇绩创坛讨论，我们也可以帮忙获取投资人的真实反馈。我们是你们的联合创始人，记住这一点。

准备几个小故事

好的故事往往让人印象深刻，尤其是发自内心讲述的，有洞见并具体的故事。融资的过程中，除了要把公司大纲（vertebrae）讲好，我们建议你在和投资人交流的过程中，可以自然而然地流露出一两个属于你们的精彩小故事；可以考虑以下三类中的1~2个：

- 1. 自己的故事：**可以讲自己的驱动力来源，为什么愿意长期来做这个事情；也可以讲述自己对行业的洞察和成长；有时候也可以适当示弱，讲述自己如何踩坑并爬出来的过程。
- 2. 用户的故事：**可以讲用户原来是怎样的需求未被很好满足，你们产品是如何应对这种需求，你们的洞察是什么。用户用了之后是什么样的反馈，如果有，用户的“表扬信”也可以展示。
- 3. 未来的故事：**很多长周期的产品，也需要给投资人描绘一个更大的未来的应用场景，但讲述的时候要逻辑上跟今天能够联系得起来。往往用一些类比的方式会更形象也容易理解。

Demo Day当天 – 建立投资人漏斗

在Demo Day，网罗所有潜在投资人

你的首要目标是让投资人觉得他们应该尽快和你约下一次见面细聊，并且让他们觉得，不迅速行动的话，就会错失良机。你的目标绝对不是当场融到钱，而是带来下一次深入会面。**注意，往往最有动力去推动早期项目的人反倒是一个机构的中层。**一个合伙人可能不会有太多精力，甚至有时候需要赌上自己的信用去推动一个早期项目，反而正在晋升期的中层需要一个“爆款”的加持。因而他们更愿意去积极推动你的项目，所以并不一定级别越高越好。

上台展示

在Demo Day当天，投资人会筛掉那些他们觉得可以“安全地”排除的公司（也就是那些确定做不大的公司）。你的演讲，需要在他们的脑海中埋下一颗想象的种子，就是你的公司或许会成为未来的独角兽，甚至巨头，这样他们才不会忽视你。如果你做到了，他们就可能跟你聊，向你了解更多。

回应点赞

在Demo Day，投资人会在小程序上给你点赞，用这个方式来表达他们对你感兴趣。你可以在手机上看到对你感兴趣的投资人名单，接下来你需要继续跟进他们。

你需要意识到，一次点赞的成本很低。投资人只是按一下键，可能并没有仔细去思考。要想让他们投资你，远不止这么简单。

投资人的点赞其实是友好但没有承诺的、潜在投资机会。后续跟进才是你的工作。

关于这件事的两点小建议：

首先，要及时跟进。投资人的兴趣是非常短暂的。你要在一天之内完成跟进，否则成功率就会很低。非常重要的一点是，在发微信或者邮件的时候，你应该假设这个投资人已经不记得你了，并且他可能已经忘记了公司的细节描述，所以你需要稍作提醒。这就意味着一个好的回复由以下的三个部分组成：

1. 简单描述你的公司
2. 简要回顾Demo Day主干内容
3. 约一次面聊或者至少一次电话会

你也可以考虑增加以下内容：

4. 如果拿到TS了，可以说“我们这轮已经有确定意向了，很快就会close”
5. 根据不同类型的投资人做一些个性化的调整

Demo Day “地推”

Demo Day当天，投资人们都想去找那些被其他投资人团团围住的公司聊。所以，不要只是站在那里浪费机会，主动出击！每个创始人/联创应该至少现场对接100位投资人，通常你需要同时和三位投资人聊。

在Demo Day现场，有效沟通非常重要。你要通过和投资人交流来搞清楚以下信息：他们真的感兴趣吗？他们之前是否投资过相同的赛道？他们基金的投资策略和偏好是什么？

如果没有投资人来和你聊天，你就要主动出击找投资人去聊。最坏情况也就是他们对你说“保持联系”，没什么大不了，聊下一位。跟每个投资人不要聊太久（除非是很顶级的），一般聊2~3分钟就行，建立好感然后加微信。最后看看有没有机会也介绍他/她给创业营其他同届同学。

如果你没有尽力在Demo Day现场对接足够多的投资人，之后的融资可能会举步维艰。

提前准备

Demo Day前投资人名单会发给学员。你可以提前在网上搜索投资人信息，使用企名片、鲸准、机构官网或者crunchbase等线上数据库去查看他们都投过哪些项目，写过哪些文章，是什么样风格的投资人，甚至长什么样。这样可以提前筛选出Demo Day当天想要优先接触的投资人，并现场找到他/她。同时要确定这些机构会投资你们这个阶段的公司，并且有足够可投的资金。

国内部分投资机构示例（排名不分先后，如不在表中可以自行查询企名片或询问奇绩创坛）：

美元基金	红杉、五源、高瓴、高榕、GGV、金沙江、经纬、线性、明势、启明、IDG、今日资本、北极光、源码、SIG、光速、蓝驰、元璟、红点、贝塔斯曼、顺为、成为、创世伙伴、火山石、至临、Vision Fund、CMC华人文化、华创、挚信、真格、险峰K2、XVC、蓝湖、云启、渼策、耀图、君联、HAX、斯道资本、创新工厂、正心谷、沸点资本、华兴资本
人民币基金	初心资本、新进创投、真知资本、点亮资本、曦域资本、众麟资本、华兴资本、青松基金、启赋、阿米巴、德迅、零一创投、知春资本、合力投资、中科创星、启迪之星、接力、同创伟业、达晨、钟鼎、松禾、靖亚、华睿、华义、梅花、挑战者、洪泰、不惑、道生、清流、青山、德同、东方富海、天图、达泰、天堂硅谷、基石、英诺、九合、众海、银杏谷、安芙兰资本、源渡创投、伯黎资本、百度战投、百丽集团消费基金、宝尊电商、北创投、北高峰资本、碧桂园创投、晨山资本、川商科创基金、创东方投资、创元创投、鼎捷软件、东方富海、动平衡资本、高榕资本、国投创业、国投招商/国投创新、360战投、阿里战投、傲基科技、北京明智大方、常春藤资本、驰星创投、凯旋创投、考拉基金、昆仑资本、商汤人工智能产业基金、上文投、腾讯云战略生态部、完美世界战投、万物资本、网易战投、小红书、新浪微博基金、星纳赫资本、熊猫资本、愉悦资本、保利资本、策源创投、诚壹资本、甘肃建投、广济创投、策源创投、诚壹资本、甘肃建投、广济创投、君盛投资、力鼎资本、龙湖资本、明裕创投、启赋资本、青矩创投、深石资本、嵩山资本、襄禾资本、新希望地产战投部、信天创投、优山资本、云峰基金、至临资本、中国建筑
企业CVC	百度风投、联想投资、联想之星、阿里、美团、腾讯、字节跳动、小米投资、蔚来资本、快手、复星集团、海通开元、药明康德、沙特阿美、完美世界、莉莉丝、信雅达、巴斯夫创投、米哈游、网易资本、三七互娱
医疗	启明、礼来亚洲、济峰、鼎晖、元生、峰瑞、博远、远毅、辰德、华盖、康桥、普华、元璟、弘晖、红杉、五源、高瓴、北极光、金沙江、IDG、深创投、同创伟业、正心谷、澳银资本、本草、高特佳、君联、至临、博裕、复星、德福、Metronics、Merck Ventures、J&J Venture、华润、夏尔巴、阿里战投、达武创投、道远、海松、恒盛基金、洪泰基金、厚纪资本、基石资本、疆巨资本、昆仑资本、磐谷创投、谱润投资、启赋资本、睿正富基金、三正健康、天士力资本、沂景资本、倚锋创投、优山资本、中金佳成、弘晖基金、朗玛峰创投、星陀资本、磐霖资本、宇杉资本、丹麓资本、飞图创投、复星医药、复星资本、高特佳投资、金浦健康基金、老鹰基金、磐谷创投、谱润投资、瑞康医药、三行资本、三正健康、渼策资本、元璟资本、约印创投
政府	小苗朗程、深创投、苏州元禾系、浙江金控、广州金控、江苏毅达、江苏高投、苏州国发、越秀

注：国内大部分VC机构都会覆盖医疗赛道，表里很多没有重复提及。另外，大部分美元基金都是双币基金，即也有规模不小的人民币基金，表里也没有重复提及。

跟踪融资进度

建立一张电子表格来记录基金和投资人的基本信息，比如在投基金规模，通常单笔deal会投多少钱，偏好阶段等等。记录任何的反馈以及应对的下一步行动计划。这会使你保持专注，去思考你是否需要聊更多潜在投资人，是否需要调整方向，重点跟进哪几家，以及未来如何在有意愿的投资人之间分配本轮融资份额。

融资过程其实就是一个销售过程，聊了50多家基金，最后才在1~2家那里拿到投资，并不少见。

记录用的电子表格可以参考，但不限于以下内容：

会议日期	投资者	基金	职位名称	投资基金规模（1亿元）	偏好阶段	决策过程和周期
10月16	Peter	XYZ资本	合伙人	100	Pre-A	两周后的会议
10月17	Mr. Zhou	百度创投，	VP	200	Angel	两周后的会议DD
10月17	约翰	联想投资	VP	50	A	每周一开会
10月18	Mr. Liu	GGV	投资经理	150	Before B	×
10月19	李先生	金沙江	行政	15	Seed	×
10月20	鲍勃	家族基金	×	5	A	可以做出直接决定

Demo Day之后 – 全力以赴去融资

如何判断会面的优先级

一般之前没有太多融资经验的创始人都需要聊过好几个投资人之后才能渐入佳境。尤其Demo Day之后头两天，**不要先安排最重要的会面**。如果这些一开始见的投资人就想投资，请告诉他们您想与他们合作，并积极跟进。但不要着急签署任何TS，可以再等几份TS才做决定。

能影响投资人的加速推进的事件有两类：

1. 有很多机构都想要投钱进来。
2. 关于你和公司的议论。关注者的数量和质量都会产生影响力。可以适当安排PR，制造相关舆论推动融资。

可以用下面的公式确定会面的优先级：

会面转化几率 x 带来的资源或影响

可以考虑的问题有：机构有多大可能性投资你们这个公司的阶段；他们是否还有足够的资金；他们是否投过你们的竞品；流程多久；近期多谨慎；能带来什么资源（机构的行业资源、经验、品牌等）。这些都是影响转化几率的一部分。

考虑优先级的前提是你需要把投资人漏斗的入口装满。只有在Demo Day努力路演和接触尽可能多的投资人，才有机会去进行优先排序。

规划你的时间

融资往往很花时间，Demo Day之后大概率你的融资日程会安排得非常满。建议前几次见投资人最好是去两个创始人，CEO必须到场，并且主导聊天；另外一个联创尽量也参与聊天，这样既可以“补枪”，也避免尬聊，有时还会让投资人感觉你的联创也很强。更重要的是会后，联创可以向CEO提供及时的反馈，这使CEO可以更快地迭代交流的内容和方式。迭代差不多了之后可以CEO单独和投资人沟通，多人一起谈有时候可能会造成信息不聚焦。

另外，不要想着一次把公司的所有亮点都灌输给投资人，更不必要泄露过多技术和商业敏感信息，抓最亮的几个点先重点讲。一般投资人感兴趣的话，后面还会约你再细聊2~3次，这时候你每次都能讲出新的东西也很重要。如果一次都讲全了，不但效果不好，没有突然重点，而且第二、三次见面，值得聊的料都很难找了，投资人也会觉得你聊不出新的东西。

通常面聊预留最多1~1.5个小时的时间，并在事后给自己30分钟的时间用于复盘、更新融资进度表格、及休息。针对不知名的基金，或者刚入行的投资人，或者是电话会议可以酌情处理，比如第一次先聊20~30分钟。

要把你的日程表尽量排满。背靠背见投资人，不仅是为了产生势能，让投资人赶快行动起来（如果拿到了第一张TS会是非常好的催化剂），也是为了不给投资人之间有交流的时间。在早期，通常同一轮不会有超过两家投资机构参与。投资机构其实是不会交流好项目的，**往往他们只会交流不看好的原因等等负面信息**。所以，背靠背的安排不会给他们留下任何交流信息的空档。

鉴于北京的交通情况，建议在同一个VC聚集的区域（例如国贸、华贸、三元桥等）安排一整天（或至少半天）的时间，然后分割时间来协调不同的会议。你需要按投资人或者基金的地点分批安排会议，减少会议之间的交通时间。

会面安排

如果需要给Demo Day没来得及聊到的投资人发邮件或者微信，可以参考你以前可能进行过的对话（例如在Demo Day）。

例如：「您好王总，感谢您为我们的项目点赞！我们的团队在做的事情是 <一句话介绍>。如果您感兴趣的话可以跟您进一步跟进，请问您在明后几天是否有时间面谈？」

会面前一晚，你应该再确认下第二天的会面：「您好 王总，我们期待明天下午3PM，在 The Creamery（中关村中街3号）与您会面。以下是我们的简介。<附上一页公司介绍>。如果您有任何问题，可以随时与我取得联系。谢谢！」

一个成功的投资人会面

任何投资人会议的目的都是：明确下一步行动是什么。有些投资人不会具体说明，但一般对公司很感兴趣的投资人都会主动要求你提供更多信息，约下次会议等。

创始人可以来主导交流。可以参考的流程是先用10分钟简单介绍，然后进入PPT讲演，看投资人想具体听哪部分。或者投资人会经常打断你，问问题，无论哪种情况，投资人都希望了解核心信息：团队是谁？你要解决什么问题？你怎么知道这是个真正存在的需求？差异化价值和市场够大吗？你有哪些业务进展？他们为什么要投资？为什么是现在？业务的长期壁垒是如何建立的？记住，我们的融资大纲vertebrae是非常好的梳理工具，投资人最关心的核心问题基本都可以用里面的内容回答。（有少数投资人会临时、特意要求CEO脱离PPT聊，可以欣然接受，但会前要有心理预期和做很好的准备）

会面的时候要高效沟通。跟我们3分钟的讲演一样，10~20分钟内必须要讲清楚到底在做什么，为什么有价值。这样投资人才能进一步了解情况，才有产生兴趣的前提。

你还需要清楚地了解投资人的兴趣程度。确保覆盖进度表中的问题。如果投资人在会议结束时没有询问投资细节，只是说“保持联系，给我们更新”之类的客套话，那基本就没戏。有些不确定话也不妨通过跟该投资人熟悉的第三方朋友或奇绩创坛跟进一下真实反馈。无论如何，感谢他们的时间。如果他们提出具体的材料或问题要求作为后续，记下来，并在会议后跟进。

如果谈话进行得非常顺利，极少数投资人（需要有决策权）可以当场给TS。通常的情况是至少需要一周到一个月左右的时间准备上IC会，过了这第一个会之后会出TS。投资人不会当面说“No”。如果两周后还没音信，那大概率没戏。更好的宗旨是 – 没听到“Yes”就当是“No”。

一般投资机构都是周一开例会，如果想要询问进展的，可以选择周二下午或者周三和具体的对接人跟进一下。

“还有谁？”

投资人通常会问你还与哪些有意向的投资人在聊，或者收到谁的TS了。这个问题如果问到了，一般都不要回答具体谁给的，可以回答说比如“是一家一线美元基金”。如果还没有TS，可以说我们刚刚开始聊，目前聊的投资人还挺有兴趣的。

会面后的跟进

由于你在会面结束后预留了1小时的缓冲时间，你可以采取后续行动，例如发送路演PPT或确定下一次对话的时间。记录顺利和不顺利的情况，以及如何进一步提高下次会面技巧的演讲。立即进一步改进你的PPT。

最好的做法是，无论结果如何，事后需要跟进发个微信：

「感谢您的宝贵时间，以及今天的反馈。根据您的要求，我总结了竞品对比<附竞品对比>。我们希望您能参与我们这轮的融资。无论这轮我们合作与否，都很希望能够得到您的真实反馈，这样对我们也会很有帮助。」

如果这个机构同意投资，给了TS，但你想再等等看看别人有什么更好的offer，可以这么回应：

「非常感谢，我们期待与XX的合作。我需要几天时间和团队考虑一下，会很快回复。」

如果这个机构非常强势，要求当场就签，可以拿其他合伙人当挡箭牌：

「非常感谢您的支持，但我确实需要和其他合伙人商量，我们商量后才可以做决策。」

选择对的投资人

理解并尊重创业者，长期看好行业发展和大的方向，最好有实力和品牌，这样的机构对后续融资都能带来帮助。如果碰到这样的投资人，不要纠结估值。时间是最宝贵的，不要在不匹配、犹豫不决，或者基金暂时没钱的投资人身上浪费时间。

最后额度分配

如果你已经成功建立了投资人漏斗并且产生了势能，你可能最终会获得超过预期目标的融资额。你需要给每个投资人分配额度，分配方案的拟定也是一门艺术。这时如果你不知道如何分配，奇绩创坛可能可以帮上忙。

如果融资中遇到困难应该怎么办

造成困难的如下可能原因：

- 项目定位不够差异化，或者壁垒没沟通清楚
- 没有在投资漏斗中找到充足的投资人线索，或者没找对投资人
- Demo Day演讲不吸引人，或者你的演讲清晰，但不够令人信服。譬如你的公司没有显著增长，你的团队与竞争对手比没有明显优势，或你的融资方案不合理（估值太高，出让太少等等）
- 可能投资人在你的项目上看到或听到了某种实质性障碍（deal breaker），譬如股权结构分散、公司融资估值downround、存在法律纠纷等等
- 跟投资人的沟通交流，甚至行为方式可能有些你自己没有意识到的问题

遇到以上这样的情况，可以与奇绩创坛讨论并制定应对和迭代具体融资方案。

2. 融资FAQ

问题目录

与投资人对话

Q: 我应该问投资人哪些问题？

Q: 一个投资人问“你们现在有领投吗？”我该如何回答？

Q: 投资人没有投我的项目但是想把项目介绍给其它的投资人，我应该怎么做？

Q: 在面谈之后，投资人要我把商业计划书发给他们。我要同意吗？

Q: 投资人让我在见面之前把商业计划书发给他们。我要同意吗？

Q: TAM市场规模计算往保守了估计还是大一些比较好？

Q: 投资人要我提供“财务预测”。我应该发给他吗？

Q: 我应该当面还是线上与投资人讨论？

Q: 每次和投资人见面的时间大概是多久？

Q: 与投资人面谈之后，如何跟进投资进度？

Q: 投资人问“你们这轮要融多少？”我该怎么回答？

Q: 投资人问，“你们融资的上限是XXX万？这个数字是怎么得出的？”我该怎么回答？

Q: 如果有投资人问你前一轮投资人是谁，是否应该回答？

Q: 投资人问我们还在同时接触哪些其它投资人。我应该告诉他们吗？

Q: 投资人问我“有谁投了你们吗？”或是“这轮融资融的怎么样了？”。但事实上还没有人投资我。我该如何巧妙的回答，规避掉融资不顺利这个事实？

Q: 投资人问我“你觉得你同届的xxx公司如何？”或是“你觉得本届最好的公司是哪家？”。

找谁融资

Q: 应该找什么样的投资人或投资机构？

Q: 获得大型基金的投资时，我是否需要担心“信号风险”？

Q: 一个投了我竞争对手的投资人想和我也聊聊.我应该接受这样的邀请吗？

Q: 一个机构的投资经理想要见见我。我要接受这个邀请吗？

Q: 一个公司的投资经理提出想见见我。我可以提出直接见合伙人吗？

Q: 某个亲戚想要投资，我应该接受这笔钱吗？

Q: 投资人说自己来自“家族办公室”，那是什么？

Q: 我在考虑从一个投资人那融一大笔钱，但是我对他们不太了解。我该怎么知道他们好不好？

Q: 有些投资人是来套信息或者学习行业的，应该如何甄别？

Q: 同一个VC机构两拨人来约着聊，怎么处理？

Q: FA怎么选？

投资条款和流程

Q: 投资人想写Pro Rata（按比例投资）Side Letter。我该答应吗？

Q: 把Pro Rata权利给投资人对你来说有什么坏处？

Q: 投资人拥有Pro Rata权利对你有什么好处？

Q: 好的，那我到底应该怎么做？

Q: 投资人想要advisory shares。我要不要给他们？

Q: 我可以因为某种原因给一些投资人更低的估值吗？

Q: 公司一开始估值过高了，现在需要降低一些。我该怎么办？

Q: 投资人对我们公司兴趣浓厚，我想提高估值。该怎么做？

Q: 一般早期尽调（DD）的内容是什么？

Q: 投资人之间的泄密问题，有哪些注意点？

Q: A+轮跟B轮是否有实质区别？

Q: 融美元还是融人民币？

Q: 如何应对或拒绝排他型TS？

Q: 年底的融资环境和项目融资上的注意点有哪些？

解答

与投资人对话

Q: 我应该问投资人哪些问题？

和投资人第一次会面或电话交流中，你应该尝试问清楚这4个重要的问题，然后在融资进度表中记录相应回答。不用担心问题太直接，投资人听到强逻辑的提问反而会加分：

1. 你们通常的投资额度是多少？基金的整体投资策略和方向是？
2. 你们通常的投资流程是什么样的？比如，尽调周期通常是多久，预计什么时间点上会等。
3. 你们最近半年都投过哪些项目？（了解基金是否还有钱）
4. 你之前投过这个领域吗？怎么看这个领域？

一定要在融资早期就得到明确回答，后期就能在选择投资人的过程中节省时间。

Q: 一个投资人问“你们现在有领投吗？”我该如何回答？

针对不同的情况，可以作出以下答复：

- 如果已有领投明确意向，可以说大致情况，比如：“有了，我们和几家一线基金聊的都比较深入了，有明确领投意向，但出于保密义务没法披露具体名字。我们也还在斟酌，希望挑选最适合我们的投资人”，避免直接告知名字。
- 如果暂无领投，可以这样说，“我们刚启动融资不久，但现在已经跟几家一线基金在聊”。
- 如果融资有一段时间了，还没有任何明确意向，可以说，“我们已经见了一些投资人，但还在持续聊更多，希望最终能和最匹配的投资人合作，尽快结束这轮融资，快速回身投入工作中。”

投资人询问领投的信息，是因为他们知道自己和你接触的时间很有限，无法真正了解你的财务状况及背景。他们相信（尽管经常是错误的）更大的基金会花更多的时间与你接触，并且做更多的尽职调查，这会在很大程度上降低他们的交易风险。

Q: 投资人没有投我的项目，但是想把项目介绍给其它的投资人，我应该怎么做？

如果确实介绍了不错的基金，而且介绍人所在机构确实不投这个方向或阶段，首先表达感谢，然后欣然接受并积极跟进。

如果情况特殊或感觉不太合适，也要感谢对方的提议，但明确“我们想主动去跟进”。如果确实是比较匹配的投资人，也可以请奇绩创坛团队帮忙介绍。

Q: 在面谈之后，投资人要我把商业计划书发给他们。我要同意吗？

同意，商业计划书能辅助投资人加深印象。发PPT的时候每一页最好都打上水印（“仅供XX资本参考”）。

Q: 投资人让我在见面之前把商业计划书发给他们。我要同意吗？

通常投资人这样做是为了节省自己的时间。他们想通过看你的BP，来决定要不要花时间和你面谈。

尽管这对他们来说是降本提效，但对你来说可能是种损失。当面介绍可展示的不只是项目本身，更重要的是表达你自身的特质和独到的远见，了解对方的顾虑并给出清晰的答案。这是直接发BP无法做到的。

你手上的资源决定了话语权。如果可以的话，可以把一页介绍发给他们，并告知会面之后会发送商业计划书。发PPT的时候每一页最好都打上水印（“仅供XX资本参考”）。

Q: TAM市场规模计算往保守了估计还是大一些比较好？

风险投资人喜欢听比较大的市场，他们自己心里会自动打折扣。

但这个市场算法一定要有逻辑，有证据，可以现场算给投资人看。自己要深入研究，聊这个过程其实投资人也能看出创始人水平。

Q: 投资人要我提供“财务预测”。我应该发给他吗？

投资人其实是在问“你什么时候会达到目标的利润增长，进行下一轮融资，使我的投资价值增加？”

可以在20分钟讲演PPT里给出路线图和Milestone。根据项目的领域，需要准备好运营及营收数据data pack。同时，创始人对项目的核心数据需要倒背如流，如果问到能够一下就说出来。

一份标准的“财务预测”需要包含以下内容：

- 接下来一年的月度预测
- 开销：区分主要的类别（人事、设备、研发等），不用太过细枝末节
- 收入：区分目前的收入及未来的潜在收入进行进一步细分
- 成本：区分商品成本/边际成本和固定成本
- 这个阶段的财务预测不需要非常精确，但财务模型可以辅助未来发展的探讨

Q: 我应该当面还是线上与投资人讨论？

时间紧张时可以选择线上会议，节省路上时间。但是大多数情况下推荐当面聊，一方面更好地介绍的产品，另一方面与投资人建立更为密切的关系。

Q: 每次和投资人见面的时间大概是多久？

你可以先礼貌询问投资人接下来大概有多少时间，一般预留1~1.5小时。连续会面之间最好能预留1小时缓冲。

Q: 与投资人面谈之后，如何跟进投资进度？

第一次会面之后，你可以给投资人发个微信表达一下感谢，重申融资期望以及合作的意愿。投资人一般会给你回复，如果没有的话，你可以过几天通过其他人（例如熟悉该VC的第三方或奇绩创坛）再跟进一下。

对那些仍保持中立态度的投资人，有两个推荐跟进的时机：

- 在你迭代了产品过后或是销售额提升时（例如，“我们的MRR又增加了3万”或“我们刚刚拿到了专利批准”）
- 在你新拿到一笔融资之后（例如，“签订/拿到了TS”，“我们又融到了200万，本轮融资额只剩100万了，希望能与你们合作”）。

总体进度推进交由投资人掌握即可，不需要太过费心。

Q: 投资人问“你们这轮要融多少？”我该怎么回答？

重要信息：尽量避免把自己的中长期规划一五一十地告知投资人，比如“我有甲/乙/丙计划，我的甲计划是…”。但你可以给出乙计划中的数字。比如，如果乙计划是融1000万，你就说：“我们打算融1000万，这会帮我们达到XX的阶段性目标。”也可以给一个区间，比如1000~1500万。这样以后可以根据市场定价，有调整空间。

给出数字的时候，也要解释将会怎么用。比如：「假设我们计划融资1000万，400万会用于市场推广，400万用于研发，200万用于运营。基于这个支出结构，我们预计的营收结构是这样的，大致x个月实现业务数据增长到单月xx收入，或DAU的关键性突破，达到这些目标的情况将开启下一轮融资。」

估值过高会给下一轮融资带来难度。你可以给出一个区间，从低谈可能更顺利，之后收到多份TS时可以按需和市场空间尝试提价。早期创业者的误区是过早注重估值，真正重要的是优化融资速度，保证融资势能。

Q: 投资人问，“你们融资的上限是XXX万？这个数字是怎么得出的？”我该怎么回答？

一般来说，投资人这么问是因为他觉得数字远高于预期，希望得到解释。对于初创公司来说，没有普适而准确的估值方式，所以这个问题的重点是能够自圆其说。投资人想问的也是这个。

避免回答过于随意，比如“是xxx人告诉我的”。这里有几个参考回答：

1. 如果已经有投资人按这个估值投资了，你可以说“我们已经按这个估值得到了甲乙丙三家机构的TS”。
2. 你可以简单重述一下之前的要点。比如“嗯，我们认为3000万的融资是合理的，因为我们每月有20万的收入，每月增长25%，这是一个3千亿的市场。”这类问题不容易正面回答，但是如果要点很有说服力，投资人会想：“嗯，听起来挺合理的。”
3. 从稀释的角度来解释，比如“为了达到下一个阶段性目标，我们会融500万，在达到目标后我们的收入会是xx”。

Q: 如果有投资人问你上一轮投资人是谁，是否应该回答？

如实告知即可。

Q: 投资人问我们还在同时接触哪些其它投资人。我应该告诉他们吗？

注意一定要保密。千万不要提你正在“接触”哪些投资人，否则这些投资人会互相联络，互通信息。而且如果最后没投，是很不好的信号。可以说“正在接触不少一线基金，这几天排的很满”。

Q: 投资人问我“有谁投了你们吗？”或是“这轮融资融的怎么样了？”。但事实上还没有人投资我。
我该如何巧妙的回答，规避掉融资不顺利这个事实？

注意一定要保密。不管是否真的有拿到TS。

如果没有拿到TS，你可以说：“我们几天前才开始融资，这几天排满了会面”或者“我们跟几个美元基金都聊的比较深入了”或是“我们最近安排了很多会议，正开始聊。”或是“我下周将与三家基金进行最终合伙人会议。”

如果拿到TS，可以说“已经拿到TS，很快就会close”。

你的表现比回答的内容更重要。投资人会通过观察你的肢体语言以及语气，来判断你所说内容的真伪。

Q: 投资人问我“你觉得你同届的xxx公司如何？”或是“你觉得本届最好的公司是哪家？”。

如果被投资人问及同学的公司，简单回答就是“我觉得挺好的，好像已经有很多投资人在看”。问你最看好哪家公司，肯定是“最看好我自己公司”。非问第二看好，就说“我个人觉得都挺好，具体还是要靠你们从投资人角度筛选了”。

找谁融资

Q: 应该找什么样的投资人或投资机构？

有几个建议的选择维度：

1. 品牌知名度：非常强的背书能力，专业和靠谱程度
2. 基金规模：有钱，有可能支持你好几轮
3. 战略资源：但需要甄别，有些是能带来巨大资源和真正的帮助的，例如小米生态链
4. 是否真正理解了你的项目：不仅理解了优点，也接受了现阶段的缺点和以后的风险，这样的投资人最可能支持你一路风雨同舟，走向远方

前提是已经有选择的余地。否则要把能融到钱作为第一要务。

Q: 获得大型基金的投资时，我是否需要担心“信号风险”？

很多专注于A轮的投资机构比如红杉，也会投资种子轮。“信号风险”是指如果你接受了这些公司的种子轮投资，他们就不愿意投资你的A轮了。这会让A轮融资变得有些困难。这个理论是说红杉这样的公司都不愿意投你的A轮会向其他投资人释放出一种你们公司不好的信号。

我们的建议是基本不用太担心。确实可能出现这样的情况，而且如果你有更多的选择，“信号风险”也可能是你考量的因素之一。但是也不要过于担心这件事，种子轮得到主流基金的投资还是会带给你很多好处的，只不过大多数公司有点过于强调信号风险的负面影响了。

在国内早期投资里，基本都是机构在投，所以这种信号风险总是有的，不要过分担心。

Q: 一个投了竞品的投资人想和我也聊聊。我应该接受这样的邀请吗？

如果非常类似的业务，建议不要，除非是暂时没有其他能聊的投资人了。通常情况下，你要避开那些投资你竞争对手的投资人。如果对方是天使投资人可能还好，但仍然不是理想的选择。

如果你决定和他们谈谈，请在一开始就提出这件事，问问他们如何保证你的商业机密不会到你竞争对手那里，然后根据他们的回答来决定下一步怎么做。只要表达出在意程度，就可以大大降低他们泄露商业秘密的可能，因为他们知道你在时刻关注。

如果不想聊，可以说：“好像你们投了我们竞争对手，我们觉得现在不太方便”。

Q: 一个机构的投资经理想要见见我。我要接受这个邀请吗？

这取决于你的机会成本。对于你约不到VP及以上级别的大牌基金，见投资经理可能是你见到合伙人的唯一敲门砖。可以选择适当压缩面谈的时间，但这种情况建议还是答应见。当然，如果你有很多更好的会谈选择，可以降低优先级。

Q: 一个公司的投资经理提出想见见我。我可以提出直接见合伙人吗？

不建议这样做。这非常不礼貌，比直接拒绝感受还要差。所以，要么接受投资经理的面谈邀请，要么委婉拒绝。

Q: 某个个人投资人或者亲戚想要投资，我应该接受这笔钱吗？

在今天这样一个时间点，个人投资如果合适，其实是可以考虑的。个人投资的优势是看重人，流程往往比较简单，打钱速度快。但需要提前告知风险，并对人做一些判断：

1. 他的预期回报周期是多久，知不知道项目有可能归零
2. 项目是否会对你们之间的关系产生巨大影响
3. 投资的额度最好是在他个人净资产的10%以内的

如果这个个人投资者本来就有比较丰富的一级市场或者二级市场投资经验，那会好很多。另外，如果公司已经建立了员工持股平台/期权池（有限合伙公司），最好是能说服个人投资人在有限合伙上持股，这样间接持股可以省去后续很多不必要的麻烦。

Q: 投资人说自己来自“家族办公室”，那是什么？

家族办公室是小型基金，资金来源于富有家庭。从家族办公室融资的好处是，他们对价格相对不敏感，同时决策过程也不会那么专业。事先询问他们的流程，需要多长时间，平均投资额度等。

Q: 我在考虑从一个投资人那融一大笔钱，但是我对他们不太了解。我该怎么知道他们好不好？

可以找奇绩创坛校友或者其它拿过该投资人投资的创始人询问反馈。一般情况下即使你们彼此不认识，他们也都会愿意交流。

Q: 有些投资人是来套信息或者学习行业的，应该如何甄别？

投资人里面也有那些是专门来学习一个行业，或者套信息的，或者投资经理来练兵的。主要的辨别方式有：

1. 基金品牌：大牌基金的时间成本也更高。
2. 聊的时候是不是对公司本身更感兴趣还是行业：一般真正对公司感兴趣的投资人，对聊行业趋势也很感兴趣，但一般会收敛回到公司业务上。
3. 是不是很关注公司的历史融资和估值信息，以及其它投资人的竞争：感兴趣投的自然是很想了解价格。
4. 有没有明确告知基金接下来的流程和大概的时间表，下一步等。

Q: 同一个VC机构两拨人来约着聊，怎么处理？

首先，大家也不用太过纠结这个，实在不行对于知名机构，咱就都分开见，风险也不会太高。最终项目是否能够进一步推进，还是看项目本身的价值是否能够跟投资人沟通、表达清晰，以及这个机构的偏好跟咱们项目的类型和阶段是不是真的是比较匹配的。

一般机构里面都会按行业细分或者大方向（消费、科技、医疗）分组，组和组相互之间往往有些竞争。一般原则是优先选择过往投你们对应行业/方向比较专业的组。但很多时候，这种分组的边界也比较模糊，有的项目两个组都可以cover，尤其是比较跨界的项目，譬如计算机+生物结合，技术+消费结合等等。

这个时候有如下步骤：

1. 查一下这个投资人企名片、搜索引擎上看他/她都投过哪些项目，在基金内具体什么职位
 - a. 投的项目比较多，质量也高的，在基金内地位一般比较高
 - b. 行业coverage跟你的项目方向是否匹配（需要注意，投资人也可能改cover的方向，可以直接问他/她）
 - c. 看这个基金哪个行业组更强
2. 校友口碑（build上咱们自己的大力点评）
 - a. 如果校友风评很差的，优先级排后
 - b. 有些严重差评的，可以委婉推掉
3. 行业内打听
 - a. 在奇绩项目专属群里询问，找跟该VC机构比较熟悉的“自己人”
 - b. 校友社区里，问校友，他/她们都已经见过大量投资人，比较熟悉

- c. 通过比较熟悉该VC机构的FA通过其它机构的投资人朋友
4. 如果不能简单通过行业、口碑、水平等排除和排序，那么礼貌性的询问：

"您的同事xx也约了我，是否需要分开？"

"你们侧重的方向或者行业会有些不一样？"

a. 可以分开见，见完看他们自己内部如何协同，谁更愿意推动。

b. 如果没弄清楚，或者对接过程中不合理，最差情况可能会出现副作用：

- 多条线竞争和机构内政治斗争严重，可能出现两条线争抢的情况。如果在对接过程中不大礼貌，得罪了其中一个组，最后没抢到的可能会攻击你这个项目，说出很多缺点。
- 选错了组，选了一个推动力比较弱，边缘化的组。那即使有些title看起来很高，譬如名片上明明写着合伙人，但可能只是venture partner或者EIR，他们都是兼职的，在基金内部话语权很弱。又譬如很多当红的年轻VP，在基金内部推动力很可能比最近总给基金亏钱的partner要强不少。
- 有些基金为了避免两条线打起来，最后会比较粗暴地按照跟你第一次约谈的时间记录来归属项目。所以你分开见两个组的时候，也需要把这个顺序因素考虑进来。

Q: FA怎么选？

可以选几家对比一下。核心就问他们同样三个问题：

1. 他们认为咱们公司最大的亮点是什么，故事应该怎么讲
2. 他们第一反应觉得应该找哪些机构聊，或者哪一类，为什么
3. 难点会在哪里，咱们公司的故事还缺哪一环，怎么弥补

最终，从最懂你的FA里面，选择最看好你的那一家。因为FA真正打心底看好你的项目，他/她在跟投资人的沟通过程中，投资人多多少少都可以感知到。

投资条款和流程

Q: 投资人想写Pro Rata Side Letter（按比例投资附加条款）。我该答应吗？

建议接受，Pro Rata在中国市场还是相对主流的。

Q: 把Pro Rata权利给投资人对你来说有什么坏处？

1. 当你即将结束A轮融资时，你（或你的律师）需要追踪每个具有按比例出资权利的投资人，询问他们是否要行使该权利。在得到明确回复前，无法结束这轮融资。一旦具备条件的投资人数量太多，会很大程度妨碍后续的融资进展。

2. A轮融资顺利的情况下可能会超额认购。如果正好种子轮投资人也拥有按比例投资的权利，可能会需要提高融资上限，并出让更多的股权：可能你本来打算出让20%，最后却需要出让25%。之后可以强势一点，尝试要求机构不行使Pro Rata。

Q: 投资人拥有Pro Rata权利对你有什么好处？

融下一轮资金时，可能会出现认购不足的情况。而一般情况下拥有Pro Rata的投资人都会行使权利并填满融资空缺。大约30%的A轮融资是这样的情况。

Q: 好的，那我到底应该怎么做？

如果你不想在这方面花费很多精力，这里有一些粗略的建议：

1. 不要主动把按比例投资权给任何人，等对方主动提出
2. 尽可能只把按比例投资权给领投方或者大牌基金
3. 不要把这个权利给太多的投资人
4. 不用顾虑太多，每个选择都各有利弊

Q: 投资人想要advisory shares。我要不要给他们？

建议拒绝，一般不专业的投资人才会这么问。极少的投资人会高度参与到你的项目中。

Q: 我可以因为某种原因给一些投资人更低的估值吗？

如果一轮里有多个投资机构参与，通常领投会定估值。如果有战略资源方想要更低的估值，那么最好是安排提前close一个小轮，然后把具体的资源或者合作白字黑字写在文件里，到时候有助于对方实际做到。

Q: 公司一开始估值过高了，现在需要降低一些。我该怎么办？

一开始就给个区间（释放股份或融资额的区间）比较好。如果给了区间还无人问津，可能是路演不够抓眼，或业务上存在问题。

Q: 投资人对我们公司兴趣浓厚，我想提高估值。该怎么做？

如果市场反应很好，你收到多份TS，可以提出多融一些，或者压缩一些股份分给两家、三家。可以与投资人沟通“我们团队想资金更充实一些，现在想融XXX。”，或找最想要的机构，提出最高的估值进行谈判。

但是要注意，早期不应该融的太多，导致估值过高。估值高对以后发展非常不利，down-round下融资会很困难。

Q: 投资人之间的泄密问题，有哪些注意点？

信息互通避免不了，但是可以打上水印。在与和竞品有联系的VC交流时要非常谨慎。

Q: A+轮跟B轮是否有实质区别？

还是不一样。B轮投资估值会较A轮翻1倍以上，业务也会有质的变化。A+轮稀释少，也不给董事席位。

Q: 一般早期尽调（DD）的内容是什么？

早期投资会以业务的DD和人的DD为主。业务DD主要以CEO访谈为主要，也会看后台数据，做详细客户访谈等。人的DD会做高管访谈，reference check。财务和法律DD也会简单看下。

Q: 融美元还是融人民币怎么选择？

美元、人民币差不多，早期速度比较重要。可以倾向于能够帮你尽快close的币种。当然这也建立在具体哪个机构上。

这两种选择会影响后续的融资和最后可能的退出路径。如果是模式创新、但很长一段时间都会是亏损状态的项目，建议以美元融资为主。

非限制性的行业（没有内容直接to C的，不涉及军事、基因等敏感领域）非常推荐考虑中外合资架构，这种架构可以正常在A股上市退出，但融资的时候既可以拿美元，也可以拿人民币。

Q: 如何应对或拒绝排他型TS？

可以要求过桥借款（至少25%融资额），或缩短排他期，或保证一定额度（如50%融资额度），或改为非排他型TS，几家同时尽调。

这些的前提是有其他TS选择。市场上50%以上的TS会要求排他。只有项目本身有足够话语权的时候才能够提到其他选择。

Q: 年底的融资环境和项目融资的注意点有哪些？

会有一些小影响，譬如有些基金年底前投资KPI已经达成了，甚至提前进入了休假状态，新的项目pipeline有可能会被延期到春节后。但如果其它机构抢，大家都会去想办法加急，尽快去close。需要注意的是融资额和估值要合理，不能虚高。早期项目的估值没有那么重要，而且现在市场不好，估值太高对后续融资也会有影响，同时会增加投资人的决策成本和时间。