

(原文于4月27日发布)

柚子我终于放敞了，不用再蜗居家中，深圳也终于全面复工。兄台们，你闻一下，是不是自由的味道，空气中弥漫着荷尔蒙，大街上小姐姐们的裙子都短了些，阳光这么耀眼得一晒，这些长腿看起来都格外的白皙。

嗯哼，别跑偏了，小姐姐们长腿白皙，可脸上的口罩依旧摘不下来呢，除了上海疫情吃紧和各地局部小散发以外，转眼已经受疫情影响第三个年头，疫情影响之下大部分企业都在夹缝中求生存，一方面制定保守经营策略，避免盲目扩张带来资金紧张影响到企业正常运营，一方面也愁眉紧锁期待经济环境宽松迎来资金机构的青睐好让自己喘一口气。带着“实干兴邦”态度投身于实体的企业家依旧是把快速发展目标瞄准在“融资”这条跑道上。

话已然说到这个份上，顺带就阐述一下2022融资套路新局面划分：之前编写融资套路解析，已经被各类假资金方轮番举报，导致原文被删，还好存有备份，但已被各种搬运工搬运至论坛、贴吧、和各大网站，时间线已然对不上。无奈之下只能又重新发布一次（附上识别融资套路陷阱的原文链接，有需要新了解的自取）

给在融资路上的你：希望帮到遭遇融资骗局的你科普知识

遭遇融资骗局后损失几十万、几百万该怎么办？

如何鉴别假资金方/投资公司：新手入门

2022年大部分融资套路公司已经从“北上广深”“成都重庆”转移至各大省份省会城市，完成了产业降级，也就是降维打击（但并不代表北上广深成重等地没有套路公司）。从已知情况上看今年深圳公司大部分都跑到像“武汉长沙”这类省会城市，各企业主还是要多多留意新公司和空壳公司陷阱。

以下原文内容属于柚子编辑发布，抄袭必究

NO.1股权融资定义

在直接进入正文—如何做好股权融资之前，一定要搞清楚什么叫股权融资？

顾名思义就是

出让部分企业股权，通过总股本增加的方式来获得融资资金，是不需要还本付息的，主要是通过企业盈利发展壮大然后回购退出。他是以投资的方式进行。

有的居间或项目方一开始找融资的时候很容易就进入误区，觉得不管是股权融资还是债权融资的方式都可以，只要能拿到钱就行，简单说一下二者区别：

- 股权是投资，投资成功拿分红回购股权。
- 债权是借贷，到期前付息，到期还本。

那二者在根本上出现交叉问题后，就会导致进行融资时白白浪费时间精力和财务成本。

当下市场

股权融资一般针对

新兴行业，多数都是轻资产重技术运

营，例如互联网、大消费、医疗医药、高科技

等有专业

性很强的企业，而

债权融资多数都是针对传统行业重资

产一类，房地产、生产、设备之类的放贷收息到期还本。

总结

：所以在融资方式上一旦走偏，就很容易走入误区，你觉得红杉资本IDG高瓴投房地产开发的概率很高吗？所以融资时对企业性质区分好后选择融资方式，才能提升融资成功概率（小额贷款那些做企业贷税贷之类的小额完全不属于项目融资）

NO.2提升认知，明确游戏规则

很多企业主一开始决定要进行融资，大脑多巴胺迅速分泌，就不由自主想着顺利拿到资金“做大做强，再创辉煌”的盛景。这也是人之常情，大部分企业主以为融资，就是很简单的活儿，找到平台公司、最好是直接资金方对接自己，然后把自己项目和公司现状如实描述一遍，可行就准备拿钱，不行就继续找下一家。

从这里开始，认知就已经出现偏差。没学会走先学跑从来都不是问题：先问问自己是不是天才？如果不是，就一步步来，每一个行业，每一个机构，每一个部门，每一个岗位，都有自己的游戏规则。明也好，暗也好，第一步，就是把它学会。很多人还没走到这一步就已经失败了，知道为什么吗？

自以为是！

第二步，就是要在游戏里面找出一个线头，学会如何不去犯规。懂得如何在规

则里面玩，这样才能沿着线头走得远。

讲这么多，就是奉劝企业主，要想拿到融资，就不要拿自己在行业内的逻辑思维与认知，用在别的行业。虽然小部分是相同并且够用的，但大部分认知差就会导致融资失败。

回到主题，我们继续从行为上分析，乍一看融资确实是很简单的流程：

- 1.先找到平台或者资金方。
- 2.然后向平台或者资金方提交资料。
- 3.在可行前提下开始商务接洽考察。
- 4.最后一切顺利签合同下款。

但每个行业前辈都会一直强调：越是看似简单的活儿，越考验基本功，也就是能力。那就针对这个简单的流程开始反向思考以下问题：

- 1. 如何找到平台或者资金方
- 2.向平台或者资金方提交的资料是什么样的资料，他们愿意看到资料里的什么内容？
- 3.可行的前提下商务接洽考察，考察的是什么？
- 4.签合同后，下款前进行的流程是什么，风控手段是什么？

大部分居间或者企业主只停留在正向思考的环节上，却没想到反向推断出现的问题才是解决融资拿钱的关键。

NO.3发现问题，解决问题

找居间人很容易，找真正的资金机构很难。在融资这个圈子里，任何人都可以是居间人，所以导致居间角色成分三教九流：只要是项目方委托人找融资的，都可以是居间身份。

常见最多的便是做贷款的居间。贷款多数打交道的是银行，而非专业投资机构。只不过他们是最容易接触到企业主的人，为什么？因为做项目的或者开公司的都避免不了和做贷款的打交道。

而很多做贷款的居间也并不知道如何与资金机构打交道，行业水到底有多深，没办法辨别到底是皮包公司，还是真金主。也就导致有了“融资套路”与“融资诈骗”的灰色行业存在。

所以，能否找到一个对项目融资或者股权融资真正懂行的“居间”，对于企业来说很重要。

那第一个问题的疑惑点2就出来了，我直接找资金方不行吗？

行啊！那太好了！如果世界多一点爱，那就是美好人间。一个外行人一有需求便能找到行业内懂行大佬，这种几率，很小哦。更何况，你要找的是金主。当然也不是不可能，还是考验企业主的人脉关系。所以，任何事情都可以计算出概率，不计入企业主的因素下：

不靠谱居间+不靠谱资金方=白忙

不靠谱居间+靠谱资金方=白忙

靠谱居间+不靠谱资金方=白忙

靠谱居间+靠谱资金方=有机会

总结：业主能找到真实资金机构拿到资金的概率是：25%，对于居间人或者资金平台来说，一般都会把企业主作为变量同时计入：概率就只剩下12.5%，这也就是上帝视角看待融资第一步能成功概率。

NO.4如何做好一份商业融资计划书（BP）

提交资料给到资金方，也不是个简单的活儿，而是需要居间协助企业主做好商业计划书，也就是BP。而不是任由企业主自由发挥在电子版PPT内随意发挥尽写一些口水话或者填个表格这么简单。

商业计划书内书写的的内容必须真实：条理性极强：展现出项目优势和未来评估：又必须是了解资金方偏好：

同时也是资金方想看到的内容。

商业计划书千万不要跟随自己的思路随意撰写，不然刚寻找资金迈出的第一步，就扯着蛋了：找金主，就是要投其所好，让他们看到他们想看到的。话不多说，划重点：

1) 公司介绍，项目介绍

【解说】大部分企业在融资的时候都会写，但建议找文字功底较好的专业文案编辑

，避免繁冗复杂。公司介绍简单明了，初步项目介绍暂时不用长篇大论，只需要让看的人知道此项目是做什么的就好（正经业务）

2) 项目核心团队：人员、职务、学历、工作经验、有过哪些项目，做过哪些产品（必须要详细）：

【解说】这一点是大部分企业主在融资过程里最容易忽略的一栏；核心团队人物是整个项目的灵魂，成功所在，过往项目经历和成功产品都是为这个项目最终拿到钱来添砖加瓦。资金方或投资人看项目，也看项目背后的核心人物。自己细品

3) 取得的专利（具体有哪些，包括国家级、高新技术等等）

【解说】此举针对新兴行业是有一定专业性背书，好比“一技之长，吃饭不难”

4) 现阶段产品投入及实际效果（一定要配图）包括介绍研发设备，应用数据等

【解说】股权融资其实在一定程度上也是需要建立数据模型来测算企业未来收益权，不管做何种测算，都需要一个当下真实数据来做参考基础。

5) *****预期与*****分析

6) *****投入资金*****

7) *****分析与*****规划

8) *****比例与*****设定

【解说】

5,6,7,8四项为专业性较强编写（柚子君不便明说，不然不懂的人断章取义只会适得其反），需要有财务数据做辅助，最好是持有CPA证书人员测算根据企业情况来做一些框架变动，柚子这里就不直接写出来，免得大家学葫芦画瓢时前面4点紧密衔接，后面4点写不好就显得拉胯。这样还不如按照自己的思路做好一份商业BP来的实在。最好是花点时间了解清楚情况后，根据项目具体情况来做符合自己项目现状

的商业计划书。

总之做好商业计划书并不不可少的框架就这么多，在未见面的情况下，机构海量接受商业计划书的资料里，这些重点是资金方或投资人能对你项目做全面了解前产生兴趣的前提。

部分业主担心自己的商业计划泄露，又或者找错人员把自己项目弄成“网红单”，柚子建议尽量找资本圈专业人士来做，毕竟专业人士对市场、对项目业主自己的看法肯定是深入研究了解，并且良好的职业素养也能帮助业主项目避免成为“网红单”的下场。所以按照以上的8点来做多数问题是不大的。

大部分人都把重点放在1-4上面是并不正确的，配合上数据的BP应当更全面，资金方或投资者会对你正在做的项目未来会有个初步认识。以及下意识会分析出你的团队是否能像BP一样描述能否走的长远。

- 在经过8个框架的简单了解后，如果项目符合投资机构的方向和预期，正常流程商谈之后便是大家最关心的考察阶段，大部分居间或者业主下意识认为只有一次考察，其实不然，在针对项目的常规了解尽调考察中，股权投资机构考察的次数不会低于2次，有的甚至会进行多次考察和对项目预期市场进行跟踪评估。
- 除开项目本身情况之外，股权投资机构的尽调考察重点就是公司组织架构（通俗说就是核心团队），以及公司管理情况。其次考察的重心就是在公司经营的主要业务，包含经营基本情况、业务模式、业务特色等了解。业务这块会是重点考察的核心内容，因为它的盈利模式决定了企业的生死，包括后期投资机构对未来收益和评估测算的基础数据都来源于此。

NO.5剖析部分股权投资机构现状

做好了商业BP，再递交给资金方或者投资人，看完的概率会大一点（毕竟每天看BP，纯数据的枯燥无味直接pass概率很大），那么如何寻找到真正的资金方（一定要看完文章初始的鉴别真假机构），以及做股权融资的机构一般偏好会是什么样？本身柚子就是做资金方的，接下来就以我身边同样做资方朋友公司为例做个剖析：

- 股权投资机构实际上一般多为资产管理机构，

资金分为募集与自有两种情况：

但不论哪种情况都会主营私募股权投资基金，私募股权投资类FOF基金，创业投资基金，创业投资FOF基金等。大部分的股权投资基金都倾向于创业股权投资、定向增发，大宗交易，并购重组等方式来操作未上市和上市公司的投资。

- 投资领域一般会覆盖：
金融，教育，养殖，TMT，环保，医药，大健康，互联网大消费、高科技、专精特新等新兴行业领域。当然了，股权投资机构主要聚焦在这几块领域有鲜明技术特征和高成长性的企业。在正式投资以后，除了在资金方面给与企业扶持，也会针对企业来做资源整合、资本运作、监督规范、培训辅导等多种投后管理增值服务来助推企业进入快速发展。
典型的：要钱，我给你，要人，我给你，要培训，我帮你，要发展，我倾尽全力推你。
- 大部分股权投资机构钟意投资的阶段如下：
pre-ipo > 已上市 > PE > VC。
- 朋友资金公司
为例，按照上述的占比给个精确比例分别为：50% > 30% > 15% > 5%。

除开股权投资机构本身对投资项目的要求，对自身高管与从业人员要求也是极高，一般性在企业简介或者合作对象介绍中都会像BP一样对自身公司现状和重要岗位人员做详细阐述；包括学历，背景，目前在产业中有些什么头衔等。本科学历只能说是最基础的入门门槛，高管中硕博才是常态。（其实通过企业简介也能从中分辨去一些真假机构，假资金是很少会在简介中明确做公司高管人物简介的。剩下的资金机构面聊一下就知道脑子里有没有货，从业人员素质太低的股权投资机构几乎可以直接排除）

股权投资机构本身就是靠资金与硬专业相辅相成，公司创始人/董事长/总经理等，都一定会具备丰富的股权投资与证券投资经验，主导的股权投资项目不会低于10+，并且对创业股权投资、上市公司并购、包括定增等资本运作得心应手。

创始人、董事长、总经理、风控总监等人员中，各自必须都有对不同领域投资的强项：

根据本柚了解，朋友的股权投资机构中，总经理私底下都是某实业商会的部长一职，风控总监除了对境外IPO熟络、还对法务和财务精通，对投后管理事务操作熟练，也擅长医药、建筑等领域的投资。投资经理都是硕士毕业，起码要在资产管理公司负责上亿+的规模，对这些人，只要稍微一谈专业性，就能知道实际操作和理论的差别。（附带一点，以上这些交代，也可帮助业主识别真假资金方情况，毕竟专业的假不了，假的专业不了）

除开股权投资机构的高管层面，在公司发展层面上，通过工商信息痕迹，是一定可以看到他们过往的投资情况，IPO等情况的（以下为朋友公司案例）



深圳某股权投资机构案例，同上为同一家

股权投资机构一天处理业务的时间是非常紧凑的，所以这也造就了进件渠道的稀缺性，大部分投资经理也只会和固定熟悉的渠道合作，一个项目发过去，问及渠道的信息会非常多的：关系几手，对项目情况熟悉否，所问的问题能否及时回答，如果渠道都答不出，这样的项目就算商业计划书写得再好，投资经理也不会浪费过多时间等待。因为人为因素造成项目对接不稳定性就会出现不确定性，就等于浪费时间精力。这大概就是每个机构就一次进件机会所在的原因。

股权投融资本身是个很麻烦的过程，要参考行业、要做动态分析、大量的数据推演和模型测算、再加上长时间的动态跟踪等，都是投资经理的职责，一个靠谱的项目能落地表面上看是有一定概率。但是人为因素之间合作紧密便会增加这份成功的概率。

最后一个话题，在股权融资的路上关于花不花钱的事情，这个我不做表述，业内百态都有，只要确定资金机构是真实的，该花的花，

毕竟资本市场做的是资金对接，不是多劳多得的服务行业，渠道信息资源是无价的。

再来，一分钱不花拿走几千万上亿的投资款业界是有存在，但最好也掂量掂量自己的能量。如果做不到，就乖乖跟随中国特色社会主义国情去做，毕竟在没有能量的时候，这也是一种走捷径的方式。

不该花的就省着。毕竟人，是社会性动物，五谷杂粮长大，是有主观判断因素在的。

另外呢，盲目的听从做评估报告，律师见证，财务监管这些，都已经是常见的鸡肋了。再说现阶段真实的股权投资机构又不全需要做这些，真正好的项目，机构自己花钱都是值得的。任何业主都应该对自身项目有一个清晰的认知。

本文致此完结，我是柚子，一个专注做资金及附带产业的资方代表，欢迎大家支持点赞，更多问题欢迎留言私信或咨询：

融资行业不是多劳多得的工作，资源的价值没办法衡量，所以，柚子君不做义务劳动，那些想免费过来获取资讯或者资源的劳烦好走，因为连最基础的服务都是有价值的，专业的人解决问题，废物则消磨时间精力，我们都没有义务在彼此身上浪费时间精力教会你什么。

再次声明：原文内容属于柚子编辑创作发布，抄袭必究