

# 从创业讲到融资

本文由智库汇根据张指浩老师的沙龙发言总结

作为逐鹿创投合伙人的合伙人的张指浩，有多个成功的创业项目投资经验，和很多创业者们保持密切的联系。本次沙龙活动张指浩老师从投资者的角度为大家分享了他的投资逻辑，并指出了投资者们普遍关注的问题，给诸多想融资的创业者指明了方向，以下是张指浩老师的精彩分享。

## 张指浩 逐鹿创投 合伙人



曾就读于清华大学软件学院，在清华大学信息系统与工程研究所、IBM等公司从事过研究与系统开发工作，发明专利2项。热衷于从技术转移到市场的一切行为，对创新技术与商业模式保持极大兴趣。是北京市青年创业导师、清华大学学生创业导师、清华大学软件学院校友会秘书长、青创联盟中国区管理导师。喜欢阅读，思考，极愿意与创业者交朋友，与创业者一起成长。

### 创业者们在考虑融资之前应该注意两个问题

#### 一是要把握自己融资的时间和节奏。

我认为创业公司在融钱之前，还是要先想清楚为什么要去融钱，假如不是那么缺钱，尽量不要融钱，因为融钱是有压力的。一定不要那么着急融钱，一定是真的需要的时候才去融钱。比如开第一个店，商业模式基本上验证差不多了，需要钱复制扩张、招人，需要钱来做公关、做市场的时候，再融钱。

#### 二是要选择合适的投资人，不能理解你的投资人，合作可能有很大的风险。

首先分析一下你的业务逻辑方向，什么人进来之后能帮助到你，因为他进来之后不光是有了钱，更重要是怎么能帮到你，一定是要找到那个懂你的时候，他越懂你，这个事就越容易成功，同时融钱的时候一定要知道，要多少钱，钱都花在哪些地方，想好以后在第一时间签好文字，讨论清楚，减少后患。

### 我自己投资的逻辑

第一，投“初恋般热情，宗教般意志的创始人”。优秀的创始人是有企图心、好奇心、执行力、乐观主义精神和责任感的人。

第二，投“**关心用户比关心自己更甚的团队**”。有极好的用户思维，把用户当朋友而非“上帝”。互联网思维=极致产品+极致表达+合理传播途径。

第三，投“**团队能力与所做的产品匹配度高的项目**”。这样的项目竞争壁垒高。团队成员和你要做的这件事相关性要提高，一个好的创始人，应该是一个好的人力资源总监，能找到人来绑在一起，才能把这个事情弄的靠谱，找优秀的合伙人，同时要学会开人

第四，投“**有足够的空间供团队赛跑的市场方向**”。风险投资特别倾向于技术的，移动互联的，因为这些特别容易有效应，一下积累起来爆发会很快，短时间之内达到一个数量值，这种项目是投资人比较感兴趣和会推动比较快一点的，有足够的成长空间。

第五，投“**产品和服务通过了基本的需求假设验证**”。搞清楚自己的产品和服务在市场上是有真需求还是假需求，要进行必要的市场验证，避免出现主观想法，脱离实际很远。

学会用最小可行化产品模型来验证客户需求和解决方案。尝试一下能够从已投资的项目中快速得到回报，能收钱才叫把你的商业假设验证了。

## 投资人关注的四个问题

第一个，团队、创始人是什么样的人，是投资者特别关心的；

第二个，市场方向选的对不对，有没有足够的空间，是不是能足够快的得到回报；

第三个，团队能力与产品的匹配度、市场的匹配度是不是足够高，做产品的能力是不是足够强。

第四个，这个团队有没有很好的用户思维和能力，站在用户的角度考虑问题，有没有市场营销的能力。