

本文节选自《奇绩早期创业融资指南》，完整指南请访问[奇绩创业社区内容精选](#)



奇绩创投
MIRACLEPLUS

• 创业者的联合创始人

大家都

讲第一性原理

，那我们来拆解看看融资的

本质：融资就是拿你公司的股权去换资金，这股权就是创业公司的股权。

其实融资主要是给创始人的思考加一个杠杆。这个杠杆是一个金融杠杆

，你拿了钱把你的想法付诸实践，你对未来的想象有没有到位，你能不能把这个钱花好。如果你连自己都说服不了，那你可能没法开启融资。

你作为创始人，你的思考可能已经推到一年以后了。对于今年你要干什么事，你非常清楚，但你现在发现自己干不了，因为人不够。

- 加人是为了买时间。如果就你一个人，给你足够的时间，你也能干成，但是你现在要买时间，所以必须加人。加进来的这些人实质上是你思考的一种延展，因为他要帮你去干那些具体的事情，是你告诉他要做什么事情。当然一些细节的地方或许是他自己的判断，但大方向是你给他的。
- “想清楚”是一切的前提，只有想清楚才能讲清楚。很多创始人可能会辩解自己是理工男，不太会表达；或者说自己语文不好，解释不清楚。但在我看来，这些都是借口。我自己也经历过这些情况，所以我知道，在大部分我讲不清楚的状况背后，其实是我还没想清楚。只要我真正想清楚了，基本上都能讲清楚的。

所以回到融资这件事上，结合我们奇绩的框架，大家一起来看一下。创始团队还是那个团队，公司也没太大变化，为什么估值就增长了呢？创始人还是那个创始人，估值为什么每轮都在上涨呢？到底是什么原因？

第一个，是创始人的能力提升了；

第二个

，风险下降了。你的项目有进展，能力在逐步地提升，你想得越来越明白了，所以你的估值上去了，确定性变高了，投资人愿意按照更高的价格去投你的公司了。

所以你必须判断好你该具备的能力是不是都具备了——独立思考判断未来的能力，行动导向的能力，解决需求导向价值创造的能力，沟通交流、获取资源、获取投资的能力。

你有没有把你碗里的价值，或者说你现有的产品和市场想清楚？你有没有把你锅里的价值，也就是你临近的市场想清楚？举个例子，你们公司已经开拓了印度市场，那巴基斯坦市场作为一个非常接近的文化，相对来说比较容易就能扩展到，你有没有考虑过要不要做怎么做？还有田里的市场，一些你可以跨界的东西，你有没有想过？

给未来10年的路径做好规划是一件非常重要的事情。如果你把该具备的能力都具备了，该想清楚的问题都想清楚了，融资我觉得不见得是一件很难的事情。

关于奇绩创坛

奇绩创坛，原YC中国，由陆奇博士（前百度总裁兼COO、微软执行副总裁、雅虎执行副总裁）于2018年创立。作为早期创业生态圈的新物种，我们投资早期创业项目，然后全身心投入近3个月的时间，像联合创始人一样，与创始团队一起高强度地工作，高密度、高效益地提升每一个创业企业的核心能力，特别是加速产品与市场的匹配，以帮助团队在路演日获得下一轮融资。