

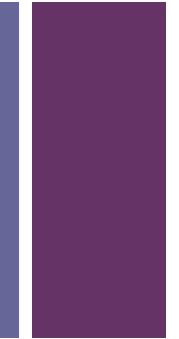


如何获取投资人的 “增值服务”

陈英育 微信：[yingyu-chen](https://www.wechat.com/p/yingyu-chen)

+ 明确重点

- 第一目标：以合理的估值，最快速的拿到投资！
- 但除了钱，是否考虑了“增值服务”的能力？
 - 钱以外的价值决定投资人的价值
- 如何获取“增值服务”？



+ 增值服务能力

对行业的理解力以及信息共享

对团队能力的判断和人才引进

对融资的经验支持和投资机构推荐

与圈子内公司联合运营推广的空间

案例：蜜芽创始人刘楠的经验分享

+ 对行业的理解力以及信息共享

- 每个基金、每位投资人，都有自己理解和擅长的行业方向
- 我理解的领域：
 - 跨境电商出口方向（**Amazon**渠道、中国制造向中国品牌升级）
 - 生活服务**O2O**方向（供给量、供给转移、决策成本，场景化）
 - 企业服务方向（人力成本、**IT**成本；规模化、连锁化、移动化）
- 信息共享：市场格局、融资环境、竞争对手融资进展等
- 如何获取：与投资方代表多交流，多探讨，多引见

+ 对团队能力的判断和人才引进

- 评估团队整体水平（实力AorB、对比对手、发展阶段）
- 引进人才的建议：找什么样的人？去哪找？给什么岗位和薪水？
- 如何获取：
 - 以K2VC为例，有全职的HR团队，可以系统化的帮助，既招特定岗位的高端人才，也会在CEO群里每晚7:30发布人才汇；
 - 投资了大萝卜Bigluobo.com，可以为基金的Portfolio服务



对融资的经验支持和投资机构推荐



- 什么时候融？
 - 易快报——综合考虑竞争格局和公司现金流
- 找谁融？
 - 列出竞争对手已经被哪些机构投资（投过的相对更关注和懂行）；
 - 哪些机构更懂行业？有人民币基金？决策速度更快？有过桥贷款？违约率更低？找不找FA？
- 融多少？
 - 融的越多越好吗？出让多少股权比例合适？
- 融资后要不要公布？
 - 有缘网；分期乐。
- 如何获取：不要相当然；请投资人引荐；咨询已经融资的公司



与圈子内公司联合运营推广的空间



- 公司之间的业务支持
 - 流量/平台公司、产品/内容公司（例：**ASO**科技、独立app）
 - 低成本的资金渠道（例：分期乐、其他消费金融公司）
- 联合的营销推广
 - 联合招聘
 - 联合促销
 - 联合推广
- 如何获取：保持在群内的活跃度；大方的发微信红包；相互多转方支持；投资人帮忙引荐



蜜芽创始人刘楠的经验分享



- 要真实地和投资人相处
- 刚开始创业的时候，很多人都和我说不要跟投资人成为朋友，因为投资人和你的利益是不一致的，但我现在觉得和投资人相处是个很私人的问题，一定要有自己的风格，要真实地和投资人相处。
- 对于我这种没有经验的创业者，觉得拿投资就跟谈恋爱一样。投资人是市场上最聪明的一群人，他们懂得市场、用户、趋势等各个专业知识，他们看项目是根据商业模式来看的，跟他们交流是提升自我的良好方式。
- 早期的时候，融资速度是最重要的，没有什么比你更快地去推动做事更重要。不要纠结一点两点，早点拿钱，你拖的越久，就越容易有相同的项目出现，你就会越容易丧失信心。