



上一期，我跟大家讲到了在什么样的情况下，我们的企业需要对外融资。

今天我们继续来聊一聊融资该拿谁的钱，接受什么样的条件。

为什么聊这个话题呢？

因为前几天，有位学员找到我说，单老师，我有位朋友想给我的企业投一大笔钱，我该不该要？

我问他，你的朋友了解你的行业，了解你的商业模式吗？

他说，朋友应该不是很了解，但是他看我经营情况还不错，跟我关系也不错，他相信我的能力，愿意拿出一大笔钱给我。

我跟他说，我真的不能替你做决定，但是我可以给几点问题你思考一下。

假如你接受了这笔钱，你怎么去用这笔钱，怎么样去回报你的朋友？

这笔钱是助力，还是束缚？你要思考好。

这位学员沉默了一会儿，最后跟我说，虽然这是一大笔钱，他很动心，但他会再好好思考一下。



他们有一些其实不懂你在做什么，也不了解你的商业模式，但因为相信，所以愿意投钱给你。

各位，这种所谓的“信任”是什么？

有时候只是对你赚钱能力的信任。

也就是说，是一种专业之外的信任。

在这种信任下，你就不能亏钱，万一亏了钱，大概连朋友都没得做。

所以，朋友的融资其实很脆弱，除了钱，他们可能什么都帮不了你，还会带来盈利上的压力。

这样的钱用一个词来形容，那叫“贫穷”。

如果有选择，**我建议你最好不要拿朋友的钱。**



当然，上面这两种都是属于不太“专业”的融资。

还有两种专业的融资。

一种是**战略投资人**，比如我们熟悉的高瓴资本，红杉资本，腾讯投资基金就是属于战略型的投资人。

他们融资的目的一定是看中你的企业战略和行业前景，就像做社交的想投资大数据，做电商的想投资新零售，做制造业的想投资AI机器人，都是相似的逻辑。

双方目标一致，愿景相同，行业也有相关性。

所以，这些专业投资机构就可以帮助你获得客户，整合上下游资源，甚至提供人才和战略方向，增强企业核心竞争力和创新能力，提高市场占有率，让你得到更快的发展。

同时，这些战略投资人会更深层次的去影响公司的治理和管理。

像百丽从黯然退市，再到重回新零售鞋业的王座，幕后的高瓴资本可谓是功不可没，帮助了百丽完成了转型。

但是，注意我说的前提了吗？

双方目标一致，愿景相同，行业相似。

由于战略投资人对行业的影响力很大，你往东，他向西，那战略投资的资源就会“束缚”着你不得不跟着他向西走，成为他大棋盘上的一个棋子。

有时候他们甚至会越过你，直接控制公司。



但是也因此，这些钱通常比较短视，以退出为开始，属于见好就收的那一种。

他是陪伴你一段路的人，不是你终身的伴侣，他愿意为你锦上添花，但是绝对不会为你雪中送炭。

所以，我们在打算融资的时候，一定要好好想清楚是拿朋友的钱，还是企业家的钱，还是约束的战略投资的钱，还是冷静的财务投资的钱？

当然，一旦我们开始决定融资，都要明白这些人。

投资人是借我们的平台
挣钱，而不是给我们送钱，所以
每进行一轮融资的时候，都应该考虑下一轮融资。

比如说，B轮投资人会希望看到你A轮的PPT，而C轮的投资人也会对你的B轮感兴趣。

向投资人呈现一个足以获得下一轮融资的增长曲线，是一切决定的信心因素。



而债权融资呢，顾名思义就是通过举债的方式进行融资。

债权融资所获得的资金，企业首先要承担资金的利息，在借款到期后就要偿还本金。

同样也有两种融资方式，银行贷款和债券。

它们的优缺点，我也做了一个简单的思维导图。