

2022年，融资更难了。

中国信通院发布《2022年一季度互联网投融资运行情况》研究报告显示，2022年第一季度，我国互联网投融资案例数环比减少35.3%，同比减少38.3%；披露的金额环比减少42.6%，同比减少76.7%。

受融资环境影响，行业的避险意识和保守情绪进一步升级。目前，GP洗牌，估值倒挂，机构投资谨慎出手等现象，都成为企业融资难的痛点。

同时，据泰合资本调研，投资趋势随着避险情绪的走高而集中在赛道的头部公司。行业现状基本是1%的头部项目，融到了市场上超过20%的钱。这对融资本就不易的初创公司来说，无疑是雪上加霜。

当大环境疲软，创业者要如何极速获得融资？

第一，做好融资前的准备工作。

有许多资深创业者经常感叹，自己创立的项目明明很好，但在与多名投资人的过程中却屡屡碰壁。实则，是他们忽视了融资成功的关键，就是让投资人看到项目的价值内核。

而一份优秀的商业计划书，是投资人快速了解项目的必要工具，也是创业者获得投资人青眼的第一道门槛。

创业者需要向投资人阐释，自己的项目究竟拥有怎样的商业模式重要的就是产品到底是什么，客户对象是什么，定位在哪里，核心是什么。

只要在商业计划书中证明自己的项目拥有明确目标，并且具备明显优于对手的差异化价值，就能成功吸引到投资人的瞩目。

第二，好项目要拥有想象空间。

投资人不只关注眼下的利益，而是更青睐拥有足够市场想象空间的项目。

钱是聪明的，会流到那些可以赚钱的赛道上。

即使一个创业项目在当下占有很高的市场份额，但如果整个行业比较窄，几年后就会触碰到行业天花板，那么这个项目也难以获得融资。

例如一些靠着烧钱打广告吸引流量的消费类项目，在短期内能拥有较大声量，但也因为容易被模仿而难以形成护城河。

巴菲特形容一个好的创业赛道要“厚雪长坡”。所谓长坡，是指企业所处行业发展空间巨大，市场需求强劲且持久，其发展的天花板远没有到来。厚雪，则指的是企业的主营业务利润空间足够大，足以支持企业发展。

第三，不盲目追逐风口的项目。

雷军曾说“站在风口上猪都会飞”，这让很多创业者笃信，只要选对行业就可以“躺平”赚钱。几年来，共享经济、无人零售、新式茶饮、电子烟.....

资本市场，每一个阶段都会有一些新的主题出来，许多盲目的创业者押注一个又一个风口，然而风吹过后只留下一片狼藉，只能黯然退场。

相比于追逐风口，投资人也更欣赏那些聚焦用户需求，专注做好一件事，脚踏实地的创业者。

为了更好助力创业者们成功融资，获得投资人青睐，36氪独家邀请士元资本创始人王磊，带来极速融资：关键的三把钥匙主题分享。