

“兵马未动，粮草先行。”

风险投资基金融资的过程是一个与投资人持续深入沟通的过程，想要让自己的基金募资顺利，就需要：1.充分展示自己基金产品与众不同的亮点；2.充分理解投资人的需求；3.持续与投资人保持沟通。所以风险投资基金融资的过程类似于通过现有的朋友不断扩大自己朋友圈和影响力的过程。

1.为啥要充分展示自己基金产品与众不同的亮点呢？因为基金产品的买家，也就是投资者，需要购买一个基金产品的理由，这就好像一个人想要把自己的东西卖出去，那么首先需要非常深入的了解自己的产品，在深入掌握自己的产品之后，还需要充分了解市场上其他人的产品，然后深入的总结出来自己产品跟其他人产品的差别。有关自己的基金，自己要做到对于自己基金的投资逻辑，投资策略，投资战术，历史业绩，业绩来源，潜在标的和预期回报有非常深刻的认识。

- 1) 基金的投资逻辑，主要包含基金管理者对目前和未来经济的理解；
- 2) 基金的投资策略，主要包含基金管理者对目前和未来行业、赛道的理解；
- 3) 基金的投资战术，主要包含基金管理者对具体投资标的筛选标准、触达手段、风控技巧等具体投资事宜；
- 4) 基金的历史业绩，主要包含基金过往的IRR，DPI，MOC，NAV等指标，以及每个投资标的及赛道的回报率等指标；
- 5) 基金的业绩来源，主要包含具体每个投资标的收益来源，投资赛道的收益来源，整个基金的收益来源以及相对应的风险；
- 6) 基金的潜在投资标的，主要包含基金的潜在投资项目池。如果是盲池基金的话，那么就要详细描述潜在投资标的的画像；
- 7) 基金的预期回报，主要包含每个潜在投资标的的预期回报率以及基金的预期回报率；

基于以上7要素，对自己基金做深入挖掘，总结出自己与众不同的亮点，而这些亮点才是自己基金的独特价值所在。你不但要熟悉自己的产品，还要熟悉别人的产品。在总结出自己基金的亮点之后，你还要从上面7要素中的一个或者多个出发，总结竞争行业其他基金的特点，然后将自己基金的亮点跟行业其他基金的特点做一定的对比，判断自己基金的特点是否够突出，或者是否遗漏其他亮点。

2.为啥要充分理解投资人的需求呢？因为每个投资人的侧重、偏好、需求都不一样，只有你的基金能够符合投资人的侧重、偏好、需求，才能为投资人提供价值，建立长期良好的信任合作。

3.为啥要持续与投资人保持沟通呢？因为风险投资的周期相对较长，这就需要基金经常将基金的运营情况和投资项目的运营情况及时给报告给投资人，使得投资人掌握充分的信息，以便建立长期的信任关系。另外现有基金的投资人，往往也是下支基金的投资人，所以及时和完整地沟通，其实也是为了下支基金的募资做好了充分的准备。另外现有基金的投资人的朋友圈，也是下支金融资的重要潜在渠道。投资人的圈子相对较小，有了现有投资人的认可，新的基金才能融资更顺利。