

对于中小企业，民营企业、初创企业而言，融资一直是企业发展中重要的事情，必须要时刻关注的。那么股权融资又是怎样的？股权融资的A、B、C、D轮又是咋回事？

我们经常听到有企业获得融资了，有种子轮、天使轮、A轮、B轮.....这些都是什么意思呢？别着急，等看完这一篇你就都明白了。



### 1.种子轮——团队、想法、产品；

种子阶段的融资人，通常处于只有idea和团队，但没有具体产品的初始状态。投资人一般多是亲朋好友，或创业者自掏腰包，当然现在也涌现了不少种子期投资人。

倘若你的融资项目有团队，有idea，马上进入最终的落地，那么就可以开始进行种子轮融资。种子轮，项目失败的风险极高，等到天使轮就要求跑出mvp（最小可行化产品）。种子轮一般在50-200万这样，机构很难涉及，一般个人天使和孵化器基金会重点关注这块。

### 2.天使轮——产品可视、商业模式清晰；

天使阶段的项目通常有初建团队，有成熟产品上线，有产品初步的商业规划；有种

子数据或能显示出数据增长趋势的增长率、留存、复购等证明。

同时积累了一些核心用户，商业模式处于待验证的阶段。那么寻找天使投资人或机构，开始天使轮融资便是最为合适的，融资金额大概在300万到500万左右。

3.Pre A 轮——有一定规模、市场前列；

PreA轮是一个夹层轮，融资人可以根据自身项目的成熟度，再决定是否需要融。倘若项目前期整体数据已经具有一定规模，只是还未占据市场前列，那么可以进行PreA轮融资。

同时，pre-A轮或者A+轮融资，就是你明明没有初具规模，钱却烧没了，那就先来个pre-A轮江湖救急；或者在A轮融资完以后，又有大咖看你不错，想投你你的业务，但你还没有新的业务进展，估值也基本没有变化，所以来了个A+轮。

4.A 轮——以产品及数据支撑的商业模式、业内领先地位，初具规模；

一般A就是第一轮，企业在第一轮融资是非常重要的。对于拥有成熟产品，完整详细的商业及盈利模式，同时在行业内拥有一定地位与口碑的项目，哪怕现阶段可能处于亏损状态，也可以选择专业的风险投资机构进行A轮融资。

这一阶段融资人已经不可能只凭借idea融资，而是要有用户，包括每日活跃用户量、每月活跃用户量，要有自己的商业模式，有能与竞品抗衡的成熟产品，有一定市场位置。

5.B 轮——得到验证的商业模式、新业务与新领域扩展，比较强的竞争优势；

经过一轮烧钱后，项目已经有了较大的发展，商业模式与盈利模式均已得到很好地验证，有的已经开始盈利。

此时，融资人可能需要资金支持推出新业务、拓展新领域，那么就适合以说服上一轮风险投资机构跟投，或寻找新的风投机构加入，又或是吸引私募股权投资机构(PE)加入的形式，开始新一轮的B轮融资。

6.C 轮——得到验证的商业模式、新业务与新领域扩展；

如果此时融资人的项目已经非常成熟，在行业内基本可以稳坐前三把交椅，正在为上市做准备，那么就适合进行C轮融资。

此时除了可以进一步拓展新业务，也可以为补全商业闭环、准备上市打好基础。