

医疗器械初创企业 投资与融资指南

条款清单、融资轮次、估值方法
及510(k)桥梁策略

510k Bridge
510k Bridge, Inc.
2026年3月

第一章：融资轮次

从创意到IPO -- 初创企业融资如何演变

初创企业融资按顺序进行多轮，每轮有不同的目的、投资者类型和估值范围。对于医疗器械公司，监管路径 (510(k)、De Novo、PMA) 对每轮融资的时间和规模有重大影响。

种子前轮 (Pre-Seed)

最早期阶段。创始人使用个人储蓄、亲友资金或小额补助金来证明概念的可行性。

- 金额：\$25K - \$500K (典型范围)
- 来源：创始人、亲友、大学拨款、SBIR/STTR第一阶段
- 估值：无或非常早期 (产品前、仅概念阶段)
- 资金用途：概念验证、初始知识产权申请、初步市场调研

关键洞察：对于医疗器械，种子前轮通常资助初始对比器械研究、可行性原型制作和临时专利申请。此阶段尚无FDA互动。

种子轮 (Seed Round)

第一轮'正式'融资。您已有可运作的原型或强大的技术数据，需要资金推进监管申报。

- 金额：\$500K - \$3M (医疗器械典型范围)
- 来源：天使投资人、天使团体、微型风投、加速器 (Y Combinator、HAX、TMCx)
- 估值：\$2M - \$10M 投前估值
- 资金用途：设计验证测试、Pre-Submission会议 (FDA)、台式测试、初步临床数据
- 结构：SAFE协议、可转换票据或定价股权轮

关键洞察：这是510(k)器械公司的最佳时机。种子资金覆盖从Pre-Sub到提交申请的过程。这是监管路径中资本效率最高的阶段。

A轮 (Series A)

第一轮机构风险投资。通常在重大风险降低之后融资 -- 对于医疗科技，这通常意味着FDA许可或提交申请。

- 金额：\$3M - \$15M (典型范围)
- 来源：风险投资公司 (医疗科技专注：MedTech Ventures、Gilde Healthcare、Hatteras Venture Partners)
- 估值：\$10M - \$40M 投前估值
- 资金用途：商业化推出、销售团队建设、QMS实施、制造规模扩大
- 关键条款：领投投资者获得董事会席位，优先股附带保护条款

B轮及以后 (Series B and Beyond)

成长阶段融资，适用于已证明产品市场契合度和收入增长的公司。

- 金额：\$15M - \$50M+ (典型范围)
- 来源：成长阶段风投、战略投资者 (J&J Innovation、Medtronic Ventures、GE Healthcare Ventures)
- 资金用途：销售扩展、国际监管 (CE标志、NMPA)、下一代产品开发

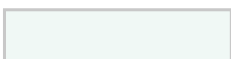
融资轮次总结表







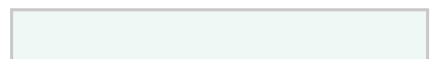
种子前



\$25K-500K

估值前

亲友、拨款



概念、IP申请



种子轮



\$500K-3M



\$2-10M投前



天使、微VC



Pre-Sub到510(k)申报

A轮

\$3-15M

\$10-40M投前

VC公司

FDA许可、上市

B轮

\$15-50M+

\$40-150M+

成长VC

规模化、国际市场

第二章：条款清单 (Term Sheet)

交易蓝图 -- 每个条款的含义及其重要性

条款清单是一份非约束性文件，概述投资的关键财务和治理条款。通常由领投投资者在初步尽职调查后、最终法律文件起草前发出。可以将其视为投资的'意向书'。

经济条款

这些条款决定公司的价值以及回报如何分配。

- 投前估值 (Pre-Money Valuation) : 新投资资金注入前的公司价值。如果投前估值为\$5M，投资者投入\$1M，则投后估值为\$6M，投资者拥有公司1/6 (16.7%)。
- 投后估值 (Post-Money Valuation) : 投前 + 新投资 = 投后。您的所有权百分比从投后数字计算。始终以投前估值进行谈判。
- 每股价格 (Price Per Share) : 投资者支付的每股价格。计算方式为投前估值除以总流通股数 (包括期权池)。
- 期权池 (Option Pool) : 为未来员工股票期权预留的股份池 (通常占投后的10-20%)。注意：投资者通常坚持期权池从投前估值中扣除，这实际上降低了创始人的真实投前估值。

警告：期权池调整是最需要理解的重要机制之一。\$5M投前估值扣除20%期权池后，对创始人而言实际上是\$4M投前估值。务必从两个角度计算稀释效应。

清算优先权 (Liquidation Preference)

清算优先权决定公司被出售、合并或清算时谁先获得支付 (以及多少)。这是除估值外最重要的经济条款。

- 1倍非参与型 (1x Non-Participating) : 投资者收回投资金额或转换为普通股按比例分配。这是对创始人最友好的版本。
- 1倍参与型 (1x Participating) : 投资者先收回投资金额，然后还按比例分享剩余收益。这是'双重获利' -- 投资者被支付两次。
- 多倍优先权 (Multiple Preferences) : 2倍或3倍优先权意味着投资者在普通股东获得任何回报之前，先收回2倍或3倍投资金额。应尽量避免。

关键洞察示例：投资者以1倍参与型优先股投入\$2M获得20%。公司以\$10M出售。投资者获得\$2M (优先权) + 剩余\$8M的20% (\$1.6M) = 总计\$3.6M。创始人/普通股获得\$6.4M。若为1倍非参与型，在\$50M退出时参与型投资者获得\$2M + 20%(\$48M) = \$11.6M，而非参与型仅获得\$10M。

反稀释保护 (Anti-Dilution Protection)

- 加权平均 (广基) : 使用加权平均公式重新计算转换价格，考虑低价轮相对于总股数的规模。这是标准且对创始人更友好的方式。
- 完全棘轮 (Full Ratchet) : 转换价格降至新的更低价格 -- 如同投资者以更低估值投资。对创始人非常不利。现代交易中罕见。

治理与控制条款

- 董事会席位 (Board Seats) : 投资者 (尤其是A轮领投) 通常获得一个董事会席位。常见结构 : 2名创始人 + 1名投资者 + 1名独立董事 = 4人董事会。警惕投资者获得董事会多数席位。
- 保护性条款 (Protective Provisions) : 需要投资者批准的特定行为, 无论董事会投票结果如何。典型条款包括 : 新股发行、公司出售、章程修改、超过阈值的借债、聘用/解雇CEO。
- 拖带权 (Drag-Along Rights) : 如果多数投资者希望出售公司, 他们可以强制所有股东 (包括创始人) 同意。通常需要50-67%优先股触发。
- 按比例权 (Pro-Rata Rights) : 投资者可以在未来轮次中参与投资以维持其所有权百分比。标准且通常无争议。

创始人特定条款

- 创始人股份归属 (Founder Vesting) : 投资者通常即使创始人已'拥有'股份也要求其受归属约束 (通常4年, 1年悬崖期)。常见折中 : 为创始人已投入的时间给予归属学分。
- 竞业禁止/禁止招揽 (Non-Compete Non-Solicit) : 创始人承诺全职工作于公司, 且在任职期间及离职后一定时期内不与公司竞争。离职后1-2年为标准; 更长则过于激进。
- 知识产权转让 (IP Assignment) : 创始人创造的与公司业务相关的所有知识产权转让给公司。必要且不可协商。
- 优先购买权 (ROFR) : 防止股东 (创始人和投资者) 未经公司/董事会批准出售股份。私有公司标准做法。

条款清单危险信号

危险信号	为何重要
完全棘轮反稀释	在任何低价轮次中严重惩罚创始人
参与型优先权 >1倍	双重获利 : 投资者收回本金+分享收益
投资者董事会多数	创始人失去战略决策控制权
过多保护性条款	投资者对日常运营拥有否决权
排他条款 >60天	过长时间锁定你不得与其他投资者接触
累积股息	投资在创始人获得回报前每年增长8%+
多倍清算优先权 (2倍+)	投资者在普通股东获得任何回报前收回2-3倍

第三章：估值方法

医疗器械初创企业在各阶段的估值方法

早期医疗器械公司的估值更多是艺术而非科学。与具有可预测MRR指标的SaaS初创企业不同，医疗科技估值主要受监管里程碑和临床风险驱动。

收入前估值方法

- 风险调整市场法：价值器械品类的总可寻址市场(TAM)，根据FDA许可概率、上市时间和竞争进行折扣。\$1B TAM、70%许可概率、24个月时间线可在种子轮支持\$5-10M投前估值。
- 可比交易法：与同阶段的类似医疗科技公司进行比较。参考类似510(k)器械公司在种子轮的近期公开数据。根据您的具体适应症和市场规模调整。
- 收购可比/退出分析：战略收购者会为这项技术支付多少？对于510(k)器械，收购者通常支付3-8倍收入（许可后）或\$20-50M+用于已获许可且有初始收入的器械。从退出价值倒推确定合理的进入估值。
- VC方法：投资者设定特定回报目标（如7年10倍）。如果预期\$100M退出并希望10倍回报，他们将以\$10M投后估值投入\$1M-\$2M，获得10-20%所有权。

按里程碑的估值阶梯式增长

医疗器械估值以阶梯形式增长，每个监管里程碑创造一次'估值跳升'：

里程碑	典型增幅	投前估值范围	原因
概念/专利	基线	\$1-3M	创意风险，无FDA接触
Pre-Sub已提交	+30-50%	\$2-5M	FDA参与信号
Pre-Sub反馈	+50-80%	\$4-8M	监管风险已降低
510(k)已提交	+100-200%	\$6-15M	提交 = 拐点
510(k)已获许可	+200-400%	\$10-30M	可上市器械
首笔收入	+300-500%	\$15-50M	产品市场契合

关键洞察：医疗科技中最大的单次估值跃升是从'510(k)已提交'到'510(k)已获许可'。这就是为什么在许可前进行战略融资可为投资者提供最佳回报，并为创始人的股权表提供最有利的进入点。

第四章：投资工具

SAFE、可转换票据和定价轮次详解

SAFE (未来股权简单协议)

由Y Combinator创建。SAFE不是债务。它是一份合同，赋予投资者在未来定价轮次中获取股权的权利。无利息，无到期日。

- 运作方式：投资者以以下两者中较低者获得股权：(a) 估值上限，或 (b) 下一轮价格的折扣
- 估值上限 (Valuation Cap)：SAFE转换的最高估值。例：\$5M上限意味着无论A轮估值多高，SAFE投资者均按\$5M转换。
- 折扣率 (Discount Rate)：通常15-25%。如果A轮投前估值\$10M且SAFE有20%折扣，SAFE投资者按\$8M转换。
- 优点：简单、快速 (一份文件)、无利息累积、无到期日压力。种子前和种子轮的标准。
- 缺点：转换前无投资者权利，稀释不确定直到定价轮，可能堆叠多个SAFE造成'SAFE堆积'问题。

可转换票据 (Convertible Notes)

可转换票据是转换为股权的短期债务。与SAFE不同，它们产生利息并有到期日。

- 利率：通常每年4-8%。利息随本金一起转换为股权。
- 到期日：通常18-24个月。如果到期前未进行定价轮，票据在技术上到期应偿还 -- 可能造成冲突。
- 转换方式：与SAFE相同：估值上限和/或下一轮定价轮的折扣。
- 优点：比SAFE更多的投资者保护 (是债务)。部分投资者偏好强制转换时间线。
- 缺点：利息累积消耗您的股权。到期日产生压力。法律上比SAFE更复杂。

警告：对于医疗器械初创企业，可转换票据可能有风险，因为FDA时间线不可预测。如果您的510(k)审查时间超过预期且票据在定价轮之前到期，您可能面临被迫偿还或不利的重新谈判。

定价股权轮 (优先股)

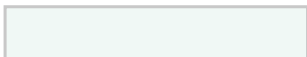
定价轮设定具体的估值、每股价格，并创建一类新的优先股，具有明确的权利。这是A轮及以后的标准结构。

- 关键文件：股份购买协议、投资者权利协议、优先购买权、投票协议、公司章程修订。
- 法律费用：标准A轮\$15K-\$50K+法律费用。双方通常各有律师。
- 优点：清晰的股权表、明确的治理、投资者权利有据可依。机构VC投资的必要条件。
- 缺点：昂贵、耗时 (4-8周完成交割)、需要董事会批准和股东同意。

投资工具对比表

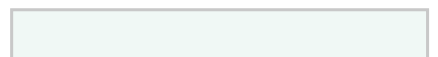
特征	SAFE	可转换票据	定价轮
法律费用	\$0-2K	\$2-5K	\$15-50K+
完成时间	数天	1-2周	4-8周
利息	无	4-8%/年	不适用
到期日	无	18-24个月	不适用
估值确定？	延后	延后	是，固定
董事会席位	否	有时	是 (领投)

最适合



种子前/种子

种子/过桥



A轮+

第五章：投资者类型

谁投资医疗器械以及他们的期望

天使投资人 (Angel Investors)

高净值个人使用自有资金投资。通常是前高管、医生或具有行业专业知识的企业家。

- 投资规模：每笔投资\$25K - \$250K
- 阶段：种子前和种子轮
- 动机：个人经验、导师关系、对创始人的信任。通常以较非正式的条款投资。
- 注意：可能决策缓慢，后续资金有限，可能不增加战略价值。

天使团体/辛迪加 (Angel Groups / Syndicates)

有组织的天使团体，汇集资金并共享尽职调查。例如：Oregon Angel Fund、Alliance of Angels、Tech Coast Angels、Life Science Angels。

- 投资规模：每笔投资\$100K - \$1M (汇集)
- 阶段：种子轮
- 流程：正式路演流程，集体投票，条款比个人天使更结构化。

风险投资 (VC)

管理有限合伙人 (LP) 资金池 (基金) 的专业投资公司。医疗科技专注VC了解FDA时间线和监管风险。

- 投资规模：每笔投资\$1M - \$25M+
- 阶段：A轮及以后 (部分做种子轮)
- 期望：董事会席位、主动治理、后续追加投资、以退出为导向 (5-7年视野)
- 注意：高回报期望 (3-5倍基金回报)。会推动增长，有时以牺牲创始人控制权为代价。

战略投资者 (企业VC)

大型医疗器械公司的投资部门：J&J Innovation、Medtronic Ventures、GE Healthcare Ventures、Philips Health Technology Ventures、Baxter Ventures。

- 投资规模：每笔投资\$2M - \$20M
- 阶段：A-B轮，对高度战略性技术有时做种子轮
- 优势：获取分销渠道、临床站点、监管专业知识、潜在收购路径。
- 注意：可能要求技术访问权、收购优先拒绝权或独家许可。可能吓退其他收购方。

关键洞察：战略投资者是一把双刃剑。Medtronic Ventures的投资意味着验证，但可能阻止J&J或Abbott收购您。在ROFR和信息权方面谨慎谈判。

政府/非稀释性资金

- NIH
SBIR/STTR：第一阶段 (\$275K，6-9个月) 用于可行性研究，第二阶段 (\$1-2M，2年) 用于开发。竞争激烈但非稀释性。
- NSF SBIR：第一阶段 (\$200K)，第二阶段 (\$1.1M)。适合双用途医疗技术。
- BARDA：用于医疗对策。大额资助 (\$5-25M)，但用途非常特定。

- 州级计划：Oregon SBIR配套拨款、Oregon Innovation Council、州级风险基金。

关键洞察：非稀释性资金应始终与股权融资并行追求。SBIR拨款不稀释您的股权表，并且意味着政府对技术的认可。

第六章：510(k)桥梁策略

何时相对于监管里程碑与投资者接触

510(k)监管路径创造了自然的拐点，直接影响您的融资杠杆。了解何时相对于每个里程碑与投资者接触，对于优化估值和条款至关重要。

投资者对接时间线

并非所有月份对融资都是平等的。以下是映射到标准510(k)时间线的最佳对接节奏：

月份	里程碑	信号	投资者行动	此时机的原因
M+0	Pre-Sub已提交	预热	建立关系	FDA参与证明你是认真的
M+2	Pre-Sub会议	活跃	安排路演	FDA反馈信是最佳融资资产
M+3	台式测试	活跃	分享数据	IEC 60601、EMC、可用性数据
M+6	510(k)已提交	高峰	推动条款清单	提交是拐点 -- 许可只是'时间问题'
M+9	510(k)已获许可	收尾	完成融资轮	最大杠杆 -- 已获许可、可上市

为什么M+2到M+6是最佳窗口期

在FDA Pre-Submission会议反馈 (M+2) 和510(k)提交 (M+6) 之间的时期，是最佳融资窗口，原因有三：

- 1. 监管风险降低：FDA反馈信是有形的第三方验证，证明您的监管策略是合理的。这是您能向投资者展示的最具说服力的文件。
- 2. 有利估值：在许可前，您的估值仍处于'事件前'水平。在510(k)获许可前进入的投资者获得许可前价格 -- 通常比许可后低40-60%。这是他们购买的回报。
- 3. 可见的终点线：在M+6提交510(k)时，您距离许可还有90天 (标准审查)。足够接近让投资者看到终点，但又足够早以获得许可前条款。

关键洞察：医疗科技创始人犯的第一大错误是等到许可后才融资。许可后融资给您更好的条款，但会消耗6-12个月的商业化跑道。您需要用于上市的资金应在许可函到达前已承诺到位。

各阶段投资者希望看到的内容

您的路演材料应随着监管时间线的推进而演变：

- M+0 (Pre-Sub已提交)：愿景 +
技术方案、IP格局、团队资历、TAM/SAM分析。Pre-Sub提交展示FDA参与。
- M+2 (Pre-Sub会议)：以上全部 +
FDA反馈信 ('风险降低文件')、经FDA同意的拟议测试方案、带对比器械比较的竞争格局。
- M+3 (台式测试)：以上全部 + IEC 60601测试报告、EMC数据、临床验证方案/初步结果、设计冻结文档。
- M+6 (510(k)已提交)：以上全部 +
完整510(k)提交摘要、许可时间线 (90天)、上市计划、收入预测、首批KOL承诺。
- M+9 (已获许可)：以上全部 + 许可函、K编号、上市后计划、商业化进展、首批采购订单或意向书。

第七章：投资者尽职调查

投资者在出资前调查什么

尽职调查 ('DD') 是投资者在最终完成投资前进行的调查过程。对于医疗器械，DD比典型的科技初创企业更为严格，因为存在监管、临床和制造风险。

技术/产品尽职调查

- 产品成熟度：可运作原型还是概念？设计冻结状态？验证和确认测试是否完成？
- 知识产权组合：专利（已申请 vs. 已授权）、商业秘密、自由运营分析。是否已进行FTO检索？
- 监管状态：是否已获许可/批准？什么路径？FDA在Pre-Sub中说了什么？已知问题？
- 制造：物料清单、代工厂是否已确定？能否规模化制造？成本（COGS）是多少？

市场尽职调查

- 市场规模：具有可信自下而上分析的总可寻址市场，而非仅自上而下的TAM数字。
- 报销：报销路径（CPT代码、医院预算 vs. 医生偏好项目）、支付意愿。
- 竞争：现有器械、新兴竞争者、进入壁垒分析。
- 临床拥护者：临床医生和医院兴趣、意向书、关键意见领袖（KOL）关系。

团队尽职调查

- 领域专业知识：监管事务经验、以往FDA申报、临床/工程深度。
- 创始人承诺：全职承诺、股份归属计划、创始人协议是否到位。
- 团队缺口：需要的关键招聘、顾问委员会构成、专业知识缺口。

财务尽职调查

- 股权表：现有股权表、以往投资、未结算的SAFE/票据。
- 燃烧率与跑道：月度燃烧率、当前支出下的跑道、本轮资金使用的详细计划。
- 财务预测：收入模型、定价策略、盈利路径、单位经济学。

法律尽职调查

- 公司架构：清晰的公司结构、无未决诉讼、合规的实体设立。
- 知识产权所有权：IP转让协议、员工发明协议、NDA/NCA义务。
- 监管合规：QMS是否到位（ISO 13485）、投诉处理、MDR报告程序。

第八章：谈判策略

医疗器械创始人的实用策略

谈判之前

- 制造竞争：同时与15-25位投资者交流。竞争创造杠杆。永远不要只与一个感兴趣的方谈判。
- 了解您的投资者：研究投资者的投资组合、基金规模和近期交易。\$50M基金开出\$1M支票与\$500M基金的行为方式不同。
- 了解您的BATNA：清楚您的BATNA（谈判替代方案的最佳选择）。如果这笔交易失败会怎样？选项越多 = 权力越大。

关键谈判要点（按优先级排列）

并非所有条款同等重要。将谈判精力集中在最重要的条款上：

1. 估值（最高优先级）：这直接决定您的所有权。在此处全力争取。
2. 清算优先权：1倍非参与型是标准。对参与型优先股或>1倍的倍数强力推回。
3. 董事会构成：保持对创始人友好的董事会构成。2名创始人 + 1名投资者 + 1名独立董事最为理想。
4. 反稀释：坚持广基加权平均。拒绝完全棘轮。
5. 期权池：确保期权池大小合适，但争取从投后估值而非投前估值中扣除。
6. 按比例权（较低优先级）：标准且不值得争论。接受合理的保护性条款。

常见错误

- 先亮最好的牌：第一个看到您交易的投资者不应是您的首选领投。先与低优先级投资者练习路演。
- 启动太晚：医疗科技融资需要3-6个月。尽早开始，特别是在监管里程碑前后。
- 跳过法律顾问：聘请有初创企业经验的法律顾问（不是您的家庭律师）。Wilson Sonsini、Cooley、Fenwick -- 或当地同等事务所。
- 过度强调收入预测：在医疗科技中，可信的510(k)时间线比曲棍球棒式的收入预测更有说服力。以监管进展为先导。

关键洞察：最佳融资状态是您并不急需资金。在还剩6个月以上跑道时开始融资。从急需资金的立场谈判总是导致更差的条款。

第九章：股权表管理

理解多轮融资中的所有权稀释

您的资本化表 ('股权表') 追踪谁拥有公司的多少百分比。了解它如何演变对于做出明智的融资决策至关重要。

示例：510(k)医疗器械初创企业股权表演变

起点：两位联合创始人，50/50分配，1000万授权股数。

股东	创始时	种子轮后	A轮后	说明
创始人A	50.0%	37.5%	28.1%	CEO - 完全归属
创始人B	50.0%	37.5%	28.1%	CTO - 完全归属
种子投资者	--	15.0%	11.3%	SAFE, \$1M @ \$6M上限
期权池	--	10.0%	12.5%	A轮时刷新
A轮领投	--	--	20.0%	\$3M @ \$12M投前
合计	100%	100%	100%	

关键观察：

- 稀释是预期中的：创始人从100%降至两轮后合计56.2%。这是正常且健康的。
- 稀释不是损失：\$15M公司的56.2% (\$8.4M) 好过\$2M公司的100%。
- 每轮稀释所有人：每轮按比例稀释所有现有股东 (除非他们行使按比例权) 。

关键洞察：一个有用的心理模型：种子轮后保持40-60%、A轮后保持25-40%的创始人处于强势地位。如果在B轮前合计低于20%，您可能过早放弃了太多。

第十章：术语表

必备投资术语

- Anti-Dilution (反稀释)：保护投资者免受未来低估值轮次影响。调整转换价格。
- BATNA (最佳替代方案)：谈判替代方案的最佳选择。交易失败时的后备方案。
- Bridge Round (过桥轮)：主要轮次之间的小额融资，通常使用可转换票据。
- Burn Rate (燃烧率)：月度现金支出。总燃烧 = 总支出。净燃烧 = 支出减去收入。
- Cap Table (股权表)：显示所有股权所有权、期权、认股权证和可转换工具的资本化表。
- Cliff (悬崖期)：任何股份归属前的最短时间(通常1年)。
- Convertible Note (可转换票据)：在未来定价轮中转换为股权的短期债务。
- Down Round (低价轮)：估值低于前一轮的融资轮次。
- Drag-Along (拖带权)：允许多数股东强制少数股东参与出售的权利。
- Due Diligence (尽职调查)：投资者在最终投资前进行的调查。
- Equity (股权)：公司所有权，以股份形式体现。
- Exit (退出)：流动性事件：收购、IPO或二级销售。
- Fully Diluted (完全稀释)：计入所有期权、认股权证和可转换工具(如已行使)的总股数。
- Lead Investor (领投投资者)：设定条款、进行主要DD并通常获得董事会席位的投资者。
- Liquidation Preference (清算优先权)：在出售或清算中向股东支付的顺序和金额。
- Lock-Up Period (锁定期)：IPO后内部人不得出售股份的时期(通常180天)。
- Non-Dilutive (非稀释性)：不放弃股权的资金(拨款、收入)。
- Option Pool (期权池)：为未来员工股权授予预留的股份。
- Pari Passu (平等待遇)：同类投资者平等分享收益。
- Post-Money (投后估值)：包含新投资的公司估值。
- Pre-Money (投前估值)：新投资前的公司估值。
- Preferred Stock (优先股)：相对于普通股拥有额外权利(清算优先权、反稀释等)的股票类别。
- Pro-Rata Right (按比例权)：在未来轮次中投资以维持所有权百分比的权利。
- ROFR (优先拒绝权)：公司可以匹配任何外部股份报价。
- Runway (跑道)：按当前燃烧率可运营的剩余月数。
- SAFE (未来股权简单协议)：在未来定价轮中转换为股票的协议。
- Secondary Sale (二级销售)：股东之间的现有股份(非新发行)销售。
- Tag-Along (跟随权)：少数股东以相同条款参与出售的权利。
- Term Sheet (条款清单)：关键投资条款的非约束性概述。
- Vesting (归属)：随时间逐步获得股权(员工/创始人通常4年)。