

# 沈南鹏

万竇姿◎编著

## 投资奇人

这是一个一路颠覆一路开创的「投资奇人」。从「携程」到「如家」再到「红杉中国」，长袖善舞的他自由行走于创业与投资两大阵营之间，在短短几年内出色地完成了优美的三级跳，越级成为中国的创业奇人！他被赞为「最懂人气的投资人」，且在「创」与「投」之间实现了一次次完美的转换！毋庸置疑，这个「奇人」正是创业者背后的巨人——沈南鹏！



## 作者序：一路颠覆一路开创的“投资奇人”

如今，“‘网上旅行’这种新兴的旅游商业模式，正引起人们相当的重视和浓厚兴趣，因为它营造了一个美妙的新世界。一个独立于现实世界之外而又与现实世界密不可分的网络世界，使旅游服务、旅行信息的分享达到前所未有的新高点。”

这是携程旅行网为我们描绘的美好景象，通过一站一社一区一部，使网站的“自助旅行”在最大程度上满足了个性化的需求趋势。这已经成为旅游的发展新方向，传统的旅游订票、订房、订餐、订旅游路线等方式都会发生深刻的转变。

目前国外的网上旅游已经非常普遍，国内的网上旅游正方兴未艾，一夜之间冒出了许多旅游网站。其中，携程旅行网是国内最大的旅游电子商贸网站，在激烈的竞争中脱颖而出，这使人们开始关注创建这个网站的幕后精英。

于是，一路颠覆一路开创的，作为“投资奇人”，沈南鹏这个名字跳了出来。

“创业者要有能力改变，不断调整自己的想法；而投资者对于项目的把握要有更大的确定性，要对商业模式有一些深层次的判断。”毫无疑问，自言最喜欢投资的沈南鹏已经成为中国新经济的标志性人物。

从携程到如家再到红杉中国，长袖善舞的沈南鹏自由行走于创业与投资两大阵营之间。一个靠酒店预订房概念而在纳斯达克名声大噪的传统旅游产业，因为有了互联网的参与使其市值超过 10 亿美元。而经济型酒店连锁——如家的快速上市再度激起人们的创业热情。有资料显示，作为 2006 年纳斯达克表现最好的 IPO 之一，如家上市一夜之间其市值暴涨至 8 亿美元，高出此前证券界人士按照携程估值的两倍多。

除此之外，分众传媒、奇虎网、利农等近 20 个企业均能看到沈南鹏的身影出没。以携程内部员工的话概括，“沈南鹏在哪儿投资就买哪家公司的股票”，沈南鹏俨然已成为点石成金的“东方不败”。2006

年 12 月，在《英才》杂志社、《北京青年报》、新浪网、CCTV-2 联合举行的“双十”评选中，红杉资本中国基金创始及执行合伙人沈南鹏被评为 2006“聚人气投资家”。

面对一个个投资神话的演绎，沈南鹏将其归功于得益于中国经济高速增长和消费领域的巨大机会。沈南鹏曾不止一次表示，今后的投资目标将复制更多的携程和如家登陆纳斯达克，这意味着未来中国将诞生更多的企业帝国。而作为一个能自由整合国内外资本市场资源的新型投资者，沈南鹏无疑是未来的领导者。

# 目 录

第一章 掀起资本世界革命的“投行奇人” .....	1
一、从“数学天才”到“中国创业奇人” .....	1
二、创业狂人：顶尖思维撰写商业传奇 .....	4
三、中国第一人：三年两次入纳市 .....	5
四、创业者背后的巨人 .....	7
第二章 从数学天才到耶鲁 MBA .....	9
一、天才少年：好强好奇中的“精彩绽放” .....	9
1.童年：好奇好胜中的成长 .....	10
2.精明的上海“小阿拉” .....	11
3.数学天才是“怪胎” .....	12
4.读书：要读到最好 .....	13
二、逐梦交大：美丽新世界 .....	14
1.一炮打响：免试生中的“极品” .....	14
2.饮水思源：学生会主席的情怀 .....	15
3.四川之行：在美丽中感受“苦难” .....	16
三、耶鲁 MBA；放弃优势只为更优 .....	18
1.执著数学：“酒好喝就是因为它难喝” .....	18
2.困惑，缘把“熟练当成天分” .....	20
3.转学：告别数学，找到新优势 .....	21
4.学在耶鲁，如诗般跌宕多姿 .....	23
第三章 进入投行，职业发展的初算计 .....	24
一、千锤百炼，求职寒冬 .....	25
1.大鹏逆风起航耶鲁 .....	25
2.理性抉择进军投行 .....	26
3.“修炼”华尔街，屡败依笑 .....	27
二、两次跳槽，累加组合优势 .....	28
1.立足，花旗迎来“学徒” .....	29

2. 晋级，结盟雷曼兄弟 .....	32
3. 再跳，纵情遨游于汉华 .....	34
三、腾飞，得志于德意志银行 .....	35
1. 鲲鹏展翅，借力德意志 .....	35
2. 拯救“小兵”外高桥：5 亿马克的传奇 .....	37
3. 大投行培养大视野 .....	39
第四章 携程初创，务求最好 .....	40
一、从投行经理到网站总裁 .....	40
1. 惊羡.com，“心动也要行动” .....	41
2. 四海英雄齐聚合 .....	42
3. 一顿饭，一个携程网 .....	43
二、脱胎换骨：一种崭新业务模式的横空出世 .....	44
1. 融资告捷，缘自理念的契合 .....	44
2. “鼠标+水泥”，立足传统的成功法则 .....	46
3. “携程”的理想 .....	47
三、“携程神话”，初登纳市 .....	49
1. 深思熟虑，蓄势备战纳市 .....	49
2. 抢占先机：中华神奇第一股 .....	50
3. 携程：引领“服务 2.0 时代” .....	52
第五章 如家上市，投资人道路初始 .....	55
一、重新上路，如家的诞生 .....	56
1. 顿悟：源自一个普通的帖子 .....	56
2. 水到渠成，如意快捷酒店诞生 .....	58
3. 独辟蹊径，解决市场悖论 .....	59
4. 连锁战略，以求脱颖而出 .....	60
二、全面出击，该出手时就出手 .....	61
1. 放权，“有所为有所不为” .....	62
2. 携程的经验帮了如家直营还是加盟？ .....	64
3. 扩张传奇：系统助力 .....	65

三、辉煌迭起：再登纳斯达克“门” .....	68
1.前奏：三步走战略 .....	68
2.出奇制胜，再度融资 .....	69
四、4年市值8亿美元！ .....	70
1.认购！认购！ .....	71
2.扩张！扩张！ .....	71
3.一个新开始！ .....	72
4.启示：资本，还是资本 .....	73
第六章 红杉新起点，纯粹投资人 .....	76
一、“再次重来”：一定要热爱你所作的事情 .....	77
1.从创业者到投资者的华丽转身 .....	77
2.“做投行，我更加得心应手” .....	78
3.借势和借人，掌控红杉资本 .....	80
4.利益捆绑责任，追求投资激情 .....	81
二、早有杰作：敢为的个人投资 .....	83
1.淡然睿智：做江南春的唯一投资者 .....	84
2.再助力：易居中国登陆纽交所为 .....	85
3.也曾失败：“看人看人” .....	86
三、永不停歇的淘金者：开启职业生涯新高度 .....	87
1.行家出手，为“虎”添翼 .....	88
2.做常人所不敢做之事：施肥福建利农“施肥” .....	89
3.宏梦圆梦：做有人文关怀的风险投资家 .....	91
4.下注众合：“老郑，谁说我们只投新技术企业？” .....	94
5.入主麦考林：红杉中国最大单笔投资 .....	97
四、大智慧有大理想：红杉生态圈 .....	98
1.风险投资在中国 .....	99
2.红杉中国：赌选手甚于赌赛道 .....	100
3.抵制诱惑：理性的放弃“机会” .....	102
4.商业帝国梦：凝造自己的百年品牌 .....	104

第七章 沈氏“玩”法：危机处理的品牌投资之道 .....	107
一、坚韧：障碍成就“携程” .....	107
1.携程亏损，再融资 .....	107
2.遭遇寒冬，再寻出路 .....	108
3.失利 e 龙，重新定位 .....	110
4.非典”来袭，辉煌仍在继续 .....	111
二、果敢：大手笔救活“如家” .....	113
1.“非正常市场”，简洁造就品牌 .....	113
2.如家过冬：大手笔下的“快慢跑” .....	116
三、谋略：如家“经济型”的品牌之旅 .....	118
1.市场细分，进行精准品牌定位 .....	119
2.连锁模式，带来品牌“连锁”效应 .....	120
3.多管齐下，打造卓越服务品牌 .....	121
四、反思：投行路上这是必须的 .....	124
1.剑走偏锋，赌一个意外 .....	124
2.滑坡了，别人恐慌的时候更应该进取 .....	127
3.寒冬来袭：是冬泳而不是冬眠 .....	128
第八章 沈氏点石成金的创业投资秘经 .....	129
一、从最简单的入手 .....	130
1.像“土鳖”一样思维的“海龟” .....	130
2.做自己最熟悉的事情 .....	131
3.在热情中起航 .....	133
二、做喜欢聆听的创业者 .....	134
1.一个善于反思的人 .....	135
2.创业要有延续性 .....	137
3.曾经的成功或许是最大的障碍 .....	138
三、赢在细节成在谨慎 .....	140
1.细节：0.01 公分的距离 .....	140
2.细节给核心竞争力加分 .....	142

3.乐观，更需要谨慎 .....	143
四、创业，从来不当 CEO .....	147
1.持股最多的创办者，不当 CEO .....	148
2.把握商机，适时实践发展眼光 .....	149
3.创造新价值，赢得市场和资本 .....	150
五、投资原则，钟情第一 .....	151
1.投资三原则 .....	152
2.钟情第一 .....	153
3.“我们更关注如何把现金用好” .....	155
六、用创业者的经验做投资 .....	156
1.善于从经验与教训中学习 .....	157
2.关注企业细节，用创业者的经验做投资 .....	157
3.投资没有僵硬的量化 .....	159
七、理性：“我是一个有心计的赌徒” .....	160
1.“风险投资是一个中长期的 game” .....	161
2.隐形创业者：“风险投资与创业者的角色很相似” .....	163
3.理性的赌徒：“我是一个有心计的赌徒” .....	164
4.和企业坐在同一条船上 .....	167
第九章 沈氏神奇的管理法则 .....	169
一、把自己变成别人的人脉 .....	170
1.人脉跟着时间走 .....	171
2.人脉价值凭感觉 .....	172
3.人脉催生用理念 .....	173
二、用人：创业从此开始 .....	174
1.员工：只选对的 .....	174
2.诀窍，从基层员工中挑选人才 .....	175
3.用才：人尽其才 .....	176
4.秘诀：善待员工 .....	177
5.体系：分工负责制 .....	179

6.“人治”让员工融入集体 .....	180
三、团队管理：远离国王 .....	182
1.团队：身边的人 .....	182
2.“请”走季琦师如家最“对”的事 .....	184
3.“请来”孙坚，没错！ .....	185
4.携程与如家：“3+1”团队的成功 .....	187
四、核心价值：像制造业一样生产服务业 .....	188
1.六西格玛管理法：第一个吃“螃蟹”的人 .....	189
2.以服务求生存，以服务谋发展 .....	190
3.像制造业一样生产服务业 .....	192
4.学习，就像吃饭一样重要！ .....	193
五、CFO 要学会利用寂寞 .....	195
1.CFO 最好从一开始就介入业务 .....	198
2.企业家需要更多的想象力 .....	199
第十章 有情男人沈南鹏：生活得很纯真 .....	200
一、亲情：“最珍惜的财产，就是家庭” .....	201
1.母亲：“我想成为您的依靠” .....	201
2.女儿：“我是好父亲，他们都喜欢我” .....	202
二、爱情：“我心中只有你” .....	204
1.爱情：勇敢地追求真爱 .....	204
2.那一年圣诞节 .....	207
3.投行界的一对“神雕侠侣” .....	208
三、友情：多交朋友多条路 .....	210
1.周鸿祎：“我们是彼此的学习榜样” .....	210
2.季琦：非常珍惜彼此的友谊 .....	211
3.借“帆”出海，认识你真好！ .....	212
4.“我还有个好友叫余华” .....	213
四、其他 .....	214
1.乔布斯是我的榜样 .....	214

2.少有的香港情节 .....	216
3.享受快生活：“财富最终的用处，是变成一种工具” .....	217
4.媒体眼中的沈南鹏 .....	218
附录一：沈南鹏语录 .....	221
附录二：沈南鹏足迹 .....	228

## 第一章 掀起资本世界革命的“投行奇人”

1999年，他作为最大股东参与创始的“携程”，5年内登陆纳斯达克；2002年，他主要参与创建的“如家”，4年内在纳斯达克成功上市。最近4年内，他作为个人投资身份投资的“分众”、“易居”又相继成为纳斯达克、纽交所中国概念股成员。2年内，他率领的红杉中国投资的亚洲传媒成为日本上市中国第一股。明年、后年……又将有多少、是哪些企业到海外或在国内上市，并打上他的烙印？

人们在不断惊奇于他的成就，目光也在不断地随他而移动！

这样一个人，这个叫做沈南鹏的人，究竟是一个怎样的人呢？

其实，在投资界，沈南鹏并不算是一个低调的人，他在媒体的封面上出现率也并不低，甚至或许您还曾在电视访谈类节目中看到过，而在2006年，他还在CCTV摘得“年度经济人物”桂冠。

在新一轮风险投资热潮中，沈南鹏更是成为了中国乃至世界媒体热捧的对象，成为了中国风险投资界不需要注解的名字之一。

沈南鹏是这样的一个风险投资人，事实上，如同很多革命家一样，他掀起了中国资本世界的一场革命运动，他以他自己的传奇经历演绎着一段又一段风险投资的传奇！

身处“投行”，超越“投行”，这便是沈南鹏——一个掀起资本世界革命的“投行奇人”！

### 一、从“数学天才”到“中国创业奇人”

八十年代，我国忽然冒出了一批小神童，智力超群，经常在国内各种数学、物理、化学等比赛中拿大奖，于是许多名牌大学纷纷向他们敞开大门，在社会上一时间非常轰动。

出生在海宁的沈南鹏参加了美国中学生数学竞赛，在三个小时内完成150道数学题，他答对了145道，这个成绩在全世界也可以排在前列。因此，他免试直升上海交通大学数学系。

四年之后，年仅21岁的沈南鹏毕业了，他顺利地进入美国哥伦比亚大学进修数学博士学位，在学业上可谓一帆风顺。

当沈南鹏置身于这所美国名牌大学的时候，他开始重新审视自己的思维特点和兴趣。一位著名的教授给了他一个建议，根据他善于迅速判断，长于快速反应的特点，以及他具有的良好数学修养，他更适合的领域应该是金融，而不是纯粹的数学研究。

于是，第二年，1990年，沈南鹏做出了新的选择，进入耶鲁大学管理学院读MBA。

事后证明，沈南鹏的这次选择非常正确，他进入金融界之后显示了出众的才华。从耶鲁毕业之后，沈南鹏被花旗银行录用，从此来到华尔街。一开始投身金融界就在世界著名的大银行就职，这是沈南鹏实力的一个明证。

从此，他辗转于几家美国著名的金融机构之间：1994年，沈南鹏进入跻身于美国三大证券公司的“雷曼兄弟证券”，很快他又离开了，进入世界著名的商业银行“大通银行”，后来，再度跳槽到德意志银行。最后一跳，他终于跳出了原先的圈子，回到国内创办了携程旅行网，任董事长。

从携程到如家，在从如家到红杉资本，从来都不会在一个地方原地踏步的沈南鹏，在短短的几年内出色的完成了优美的三级跳，越级成为中国的创业奇人：

1999年10月，携程旅行网开通。

2000年6月，在“2000年度百家优秀网站”评选中，携程获得“编辑推荐奖”，是唯一一家入选的旅游网站。

2003年11月，携程被推选为2003年度“中国企业信息化500强”，并获“最具发展潜力企业”单项奖。

2003年12月，携程在美国纳斯达克上市，创纳斯达克3年来开盘当日涨幅最高纪录。

2001年8月，携程旅行网成立唐人酒店管理（香港）有限公司。

2001年123月，“如家”品牌正式成立。

2003年2月，如家酒店连锁红火2002年“中国饭店业集团20强”。

2004年7月，如家作为唯一的经济性酒店，获得2004年“中国饭店业民族品牌先锋”称号。

2005年沈南鹏投资的分众传媒上市！

2006年沈南鹏携如家上市！

.....

当他执掌中国红杉之后，更是牵动了无数创业者期待的目光！

回头来看，正是两次创业的磨练和经验造就了沈南鹏在日后投资领域的与众不同。不管是在携程时期一人担当投资人、总裁和CFO三个角色，还是作为如家的创始人之一，沈南鹏对这两家公司都功不可没。无论是艰难的融资，还是关键的并购以及临门一脚的上市，他都发挥了关键的作用。

反过来，携程和如家也造就了沈南鹏。他完整地经历了企业从初创、成长、低谷到上市、扩张的每个阶段，切身置于企业运营和管理中的每个问题和细节。

更幸运的是，在沈南鹏的身边一直都有着号称国内最强大的梦幻团队，无论是梁建章、季琦还是范敏，他们对于企业运营不同阶段的优势，使沈南鹏得以摆脱自己并不擅长和喜欢的公司具体运营，而将其独特的商业敏感、战略眼光和资本运作发挥得淋漓尽致。

十年间，从互联网的大起大落到传统行业的回归，再到风险投资在中国的新热潮——中国经济三次热点变化所对应的是沈南鹏从投行到创业再到投行的人生三级跳。在这三次热潮与三次人生跳级中，沈南鹏每一个节拍都把握得刚刚好，因此，无论是携程，还是如家，抑或是红杉，沈南鹏都能敲开成功的大门。

也正是在这神奇的三级跳中，沈南鹏越发神奇：他不仅有着鹰的眼睛，千里之外就能发现最好的猎物；他也有着豹的速度，提前一步，就能领先全程；他更是手握点石成金的魔杖，频频能敲开财富宝库的大门.....最终成就其今日的非凡影响力！

## 二、创业狂人：顶尖思维撰写商业传奇

“我如果手里有 100 元钱，我只会拿出 20 元用来投资。”这种保守的话出自沈南鹏这位以“赌”为生的专业人生之口，有着不同寻常的意味。

事实上，和他的同学们相比，沈南鹏显然是属于比较爱闯的异类。原先他和很多朋友一样，在美国有着良好的职业，稳定而丰厚的收入，有自己的房子、汽车，过着连美国人都羡慕的“雅皮”情调的生活，因此，他们对沈南鹏的选择感到不可思议。

回过头来细想，沈南鹏说，这种情调和理想正是上海的衡山路给他的。也许他自己不觉得，但这种东西就像一个人的血统那样无法改变，但只要一有条件就会显示出来。

沈南鹏和他的同学也基本上都是在这衡山路上成长起来的，带着自己的部族特征，从上海到美国，一路沿承下去。此中，上海人的性格和理想，也隐隐约约从衡山路渗透出来。

事实上，沈南鹏绝不是为了好玩才做互联网的，他有着很明确目标。他说，做互联网无非是为了赚钱或是好玩两种目的。

也许因为有过华尔街的洗礼，沈南鹏果断、明确、现实，从不羞于谈钱。

他也总说自己胸无“大志”——他所说的“大志”就是没想过从政成为高官，从商获得厚禄。他从小惟一的梦想就是在自己喜欢的领域内做事情，例如最早喜欢的是数学，就希望能从事数学研究。但现实却让他在国内还不知道 MBA 为何物时，选择读 MBA；在投行还在国内处于空白期时，开始了从事投资银行的工作。

然而，就算数学系的背景和华尔街的专业训练，也没有将沈南鹏推向纯粹财务类型的领域；携程和如家的历练，也没能让沈南鹏走上传统创业家的道路；但这两者的结合，却为沈南鹏开启了职业生涯的新高度。

在以财务背景居多的国内风险投资行业，沈南鹏完整的创业经验为这个领域注入了一股新鲜力量，深得创业者追捧，也激励了更多的创业者继续追逐 IPO 的梦想，激发了更多的成功创业者转型投资。

“中国的历史上没有比今天更好的时机进行创业，私人企业在历史上也没有像今天这样有更好的成长机会，”沈南鹏说，“我的目的就是希望能够帮助一批中小企业成长，帮助一批创业者实现他们的梦想。”

万丈豪情，在成功的沈南鹏身上将继续蔓延，对于沈南鹏而言，“当大家都在追求一种有品牌的消费品时，中国应该在各行业建立一些商业帝国企业。”

这便是一代创业之神的期盼与梦想！

梦想在路上，期盼在途中，未来的路，沈南鹏还将给多彩人间带来更多的浪漫传奇！

### 三、中国第一人：三年两次入纳市

2007年1月20日晚，沈南鹏当选为“2006CCTV年度十大经济人物”，作为第三位出场的领奖者，他从柳传志的手中接过奖杯。

对于沈南鹏来说，这个奖更像是对他的2006年的一个最好评价。如家酒店2006年10月底成功登陆纳斯达克并再一次掀起中国概念股的狂潮之后，作为创始人和联席董事的沈南鹏也开始频频出现在各种杂志和电视节目里，一时间风头无二。

沈南鹏，并不是惟一个将中国企业带到美国去上市的创业者，但能够三年之内连续两次完成这个任务的，他还是第一人。

2003年12月9日，沈南鹏作为携程网的总裁兼首席财务官，带领携程成功登陆纳斯达克，在互联网泡沫破裂之后，再度开启了中国公司通向纳斯达克的道路。三年之后的2006年10月26日，沈南鹏带领如家酒店再度扣响了纳斯达克的大门，如家获得了30倍的超额认购，得到资本市场热烈的回应。

这已是沈南鹏三年来第二次以公司联合创始人的身份来到纳斯达克。在此之前，还从来没有哪个中国企业家创造过这样的先例。

可以说，三年内连续带领两家企业在纳斯达克上市的传奇经历，是他从创业者到投资者的角色转换，是他的精明睿智。同时，毫无疑问，他也是财富的拥有者。

携程网是 1999 年沈南鹏、梁建章几个朋友在午餐的时候侃出来的创业点子。沈南鹏和梁建章这两个人早在 1982 年一起参加首届全国中学生计算机竞赛并一起获奖的时候就认识了，后来又成为上海交大的校友，颇有渊源。当时这个团队感觉到旅行市场的巨大，虽然当时没有详尽的数据支持，但沈南鹏还是放弃了华尔街待遇优厚的工作，毅然决定回国创业。

1999 年 5 月，携程网成立，沈南鹏以最大个人股东的身份出任总裁兼 CFO。2000 年 11 月，在融资环境极端恶劣的情况下，携程获得凯雷等 VC 投资，被视为携程历史上的转折点。在此次融资过程中，时任 CFO 的沈南鹏功不可没。四年后的 2003 年 12 月 9 日，携程旅行网在纳斯达克正式挂牌交易，股票发行价为每股 18 美元，上市首日以 33.94 美元收盘，涨幅高达 88.6%。

经营携程三年之后，创办一家经济型连锁酒店的想法也逐渐形成。当时，已身在旅游行业中的沈南鹏等人进行了严格的市场调查，对于酒店模式、市场需求、价位等等已经有了清晰的认识。2001 年底，如家酒店诞生了。截至 2006 年 6 月底，总收入已达到 2.49 亿元。2006 年 10 月 26 日，如家快捷酒店在纳斯达克成功上市，共发行了 790 万股美国存托凭证，融资 1.09 亿美元；上市当日如家开盘价为 22 美元，高出发行价 13.8 美元 59.4%。

在如家上市之前，沈南鹏曾公开表示：“如果如家登陆纳斯达克，那将是一件非常有标志性的事件。作为第一家非互联网、非 IT 类的纯消费品公司，如家在纳斯达克的上市，将会给以后的同类公司建立一个指示标，这对如家将是一件非常有挑战性的工作。”

上市之后，沈南鹏仍旧非常理性和冷静：“上市是公司里程碑式的事件，如家未来发展还有很多挑战。我们还是一个年轻的公司，四年里面我们确实走完了很多公司要十几年才走完的路程，但这个行业

刚开始，和国际上的酒店巨头比，我们还很小，100家酒店，从5年到10年看，还非常少，如家管理上的压力刚刚开始。”

如此，我们更有理由相信，沈南鹏的身影未来还将会不断地出现在纳斯达克。

## 四、创业者背后的巨人

沈南鹏说，以后他还会成为纳斯达克的常客，但身份会变成“创业者背后的创业者”。

2005年9月，为寻找更加精彩的世界，沈南鹏迈出了如家的大门，开始进风险投资业。

于是，沈南鹏又多了一个身份，即美国最大的风险投资基金红杉在中国的始创合伙人。成为红杉资本中国创始合伙人。

风险投资进入中国的热度达到了沸点，熟悉本土市场的投资人瞬间变得炙手热。

2006年，携程、如家、红杉这三个标签被集中贴在了沈南鹏一人身上，那一年，沈南鹏被树立成中国创业家和投资家的典型代表。

放眼天下，舍我其谁。就是靠着这股豪气，沈南鹏创立红杉中国，充当起了创业者背后的创业者。这份魄力，这份担当天下大任的勇气，让人赞叹不已。

沈南鹏，注定给中国金融投资领域带来更多的传奇。

“如果你在中国，你的背后是一个巨大的消费市场，不要低估它的潜力。”这就是沈南鹏的投资理念，更是在创办携程、如家时的切身体会。

创业如此，投资更是如此。

截至至2007年5月，沈南鹏的红杉中国已经投资近30家企业：

2005年，红杉投资格科微电子（上海）有限公司；

2005年，红杉投资北京数通世纪信息技术有限公司；

2005年9月，红杉投资AsiaMedia旗下公司宽式网络；