

天使投资人 忠告

WHAT EVERY

AN INSIDER REVEALS

ANGEL INVESTOR

HOW TO GET SMART FUNDING

WANTS YOU

FOR YOUR BILLION-DOLLAR IDEA

TO KNOW

[美] 布莱恩·科恩 (Brian S. Cohen) 约翰·卡多尔 (John Kador) 著

郑磊 张平平 译

机械工业出版社
China Machine Press

天使投资人 忠告

WHAT EVERY
AN INSIDER REVEALS
ANGEL INVESTOR
HOW TO GET SMART FUNDING
WANTS YOU
FOR YOUR BILLION-DOLLAR IDEA
TO KNOW

[美] 布莱恩·科恩 (Brian S. Cohen) 约翰·卡多尔 (John Kador) 著
郑磊 张平平 译



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目(CIP)数据

天使投资人的忠告 / (美) 科恩 (Cohen, B.), (美) 卡多尔 (Kador, J.) 著; 郑磊, 张平平译. —北京: 机械工业出版社, 2014.5

书名原文: What Every Angel Investor Wants You to Know: An Insider Reveals How to Get Smart Funding for Your Billion-Dollar Idea

ISBN 978-7-111-46832-5

I. 天… II. ①科… ②卡… ③郑… ④张… III. 创业投资—基本知识 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 108829 号

本书版权登记号: 图字: 01-2013-7157

Brian S. Cohen, John Kador. What Every Angel Investor Wants You to Know: An Insider Reveals How to Get Smart Funding for Your Billion-Dollar Idea.

ISBN 978-0-07-180071-6

Copyright © 2013 by Brian Cohen and John Kador.

This authorized Chinese translation edition is jointly published by McGraw-Hill Education (Asia) and China Machine Press. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

Copyright © 2014 by McGraw-Hill Education (Asia), a division of the Singapore Branch of The McGraw-Hill Companies, Inc. and China Machine Press.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any database, information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

All rights reserved.

本书中文简体字翻译版由机械工业出版社和麦格劳-希尔教育(亚洲)出版公司合作出版。

版权 © 2014 由麦格劳-希尔教育(亚洲)出版公司与机械工业出版社所有。

此版本经授权仅限在中华人民共和国境内(不包括中国香港、澳门特别行政区及中国台湾地区)销售。未经出版人事先书面许可, 对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播, 包括但不限于复印、录制、录音, 或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本书封底贴有 McGraw-Hill 公司防伪标签, 无标签者不得销售。

天使投资人的忠告

[美] 布莱恩·科恩 (Brian S. Cohen) 等著

出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号) 邮政编码: 100037

责任编辑: 王金强

责任校对: 董纪丽

印刷: 北京瑞德印刷有限公司

版次: 2014 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 170mm × 242mm 1/16

印张: 13.5

书号: ISBN 978-7-111-46832-5

定价: 39.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 68995261 88361066

投稿热线: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东



我第一次见到布莱恩·科恩（Brian Cohen）是在纽约大学一个正举办商学院竞赛的闹哄哄的礼堂里。那里挤满了投资人和创业者，他们很努力地想让别人听见自己的声音。你很难不惊叹于布莱恩想和每个人交谈的那种渴望。引起我注意的是，他对待每个人的表情就像是见到了失去联系很久的亲友，而不是把他们当作一个潜在投资机会或者赚取个人经济回报的垫脚石。他以人性的方式对待我们。

创建企业是探索未知世界的旅程，特别是对于首次创业者来说。2008年5月，我踏上了这段旅程，辞去了在谷歌的工作，开始和友人保罗·夏拉（Paul Sciarra）一起开发手机应用软件。

最初的产品叫作 Tote，汇集了各种商品目录，通过手机就能浏览。Tote 有一些很不错的功能，但还谈不上伟大。我们很快就认识到，要想成功，就需要专长于一样事情。差不多两年后，在 2010 年 3 月，保罗和我以及我们的朋友伊万·夏普（Evan Sharp）一起推出了 Pinterest[⊖]。我们只专注于其中一项核心功能：在一个平台上收集可让使用者觉得振奋的图片。

四个月后，和其他成功的消费型初创企业能在几周内拥有数百万用户相比，我们的网站只有寥寥几千人。然而，在布莱恩的指引下，我们不断进步。

当 Pinterest 终于开始成长时，我们意识到，对于首批用户来说，Pinterest 是一个极度个性化的工具。人们花时间在 Pinterest 上去计划他们人生中最重要的事

⊖ Pinterest 是由美国一个技术团队建立的互联网图片分享类社交网站。——译者注

情，例如婚礼、家庭新成员的诞生或者家中要添置什么样的家具。当我们扩大团队时，我们希望能够确保我们的同事是这样一些人——他们理解 **Pinterest** 对我们和首批用户来说意味着什么。

当 **Pinterest** 需要融资时，我们清楚自己想要的不仅是资金支持者，还需要一个能在旅程中为我们指引方向的天使投资人。以往的经验建议表明，最好的天使投资人是那些不仅能提供资金，同时还能依据个人经验提供指引、社会关系以及智慧的投资者。

布莱恩非常乐观，并且向我们展示了作为一个积极领导者的价值。在 **Pinterest** 的创建初期，他就憧憬着这个非常个性化的项目的未来。他了解 **Pinterest** 对我们的小团队以及数以百万的用户来说意味着什么。本书充满了如何与像布莱恩一样的天使投资人合作的建议，但同样重要的是，我们应意识到不是每笔商业交易都遵循相同的规则。每个创业者的旅途都不一样，重要的是让你自己的身边围绕着一群真正关心你的前途的人。

本·西尔伯曼 (Ben Silbermann)

Pinterest 联合创始人及 CEO

帕洛阿尔托，旧金山



天使投资，有人称作“聪明钱”，有人称作“傻钱”。我觉得从不同的角度来看，都有道理。天使投资是在创业早期的投资，投资风险极大，操作不当导致血本无归结局的案例比比皆是。资金如此使用，不如购买确定性更高的理财产品，难道不算是“傻”吗？但是，成功也不乏其例，投入十万，回报数百万者，亦非寥寥。所以关键在于如何做好投资。

天使投资必须有其社会物质基础。刚进入温饱水平的国家，自然不会有闲钱做天使。中国大陆经过 30 多年的改革开放，经济总量已位居全球第二位，在经济发达的东部和部分资源丰富的内陆地区，人均 GDP 超过了 1 万美元，为天使投资奠定了坚实的资金基础。在江浙等地，零星的个人投资者和松散型天使投资组织已经出现了。

中国必须走创新之路，而创新的动力在民间，其发挥的载体就是初创企业。大量的创业企业，大量的失败和淘汰，最后留下来的就是真正的精华。在这个大浪淘沙的过程中，需要的是大量的天使投资人和创业者。

创业的起步，无论中外，起步资金都主要来自个人储蓄和亲朋支持。最具创新活力的美国也是如此。根据美国中小企业管理局的统计，美国大约有 25 万名活跃的天使投资人，一年资助 5 万家左右的初创企业。天使投资人每年向初创企业注入大约 200 亿美元的资金，而朋友和家人则向超过 20 万家企业提供了另外的 500 亿 ~ 750 亿美元。在美国，拥有足够的可支配净资产进行天使投资的人超过 200

万。每一单 IPO 项目，例如 Facebook，都会带来新的天使投资人。大量的天使投资和风险投资出现在欧洲和南美洲，而这些投资在亚洲地区也在不断地增长。

创业的第二步，少不了天使资金的支持。大家可能对于创业投资（VC）已经相当熟悉了。打个通俗的比喻，创业投资和企业之间的关系是正式恋爱，但不以从一而终为目的。创业投资早晚会和企业分手，而分手最希望选在企业飞黄腾达之时。天使投资所处的阶段比创业投资还要更前期，按理应算是企业的“初恋”，那时只要双方对得上眼，就如干柴遇到烈火一样结合起来。而“初恋”的最终结果是将对方培养成熟，交给更合适的“恋爱”或者“婚姻”对象。所以，天使投资者和初创企业如何才能彼此产生好感，这不是一件无师自通的容易事。

这本书谈的就是与天使的“初恋技巧”，而其作者无疑是这方面的顶尖高手。从天使投资发达的美国来看，天使还分为东西海岸两个流派。作者来自纽约天使投资协会，自然代表了东海岸一派，介绍“初恋”大法。作者非常善于讲解，从如何提高内涵、装扮、搭讪、拍拖、建立正式关系等环节，一一娓娓道来。相信对创业者 and 企业家，本书是一个非常实用且详尽的指南。

对投资界专业人士来说，阅读本书，也可以发现创业时代的商机。译者正在从事针对中小企业的夹层融资业务，是将投资银行和商业银行的优势产品与服务混搭起来，为快速成长的中小型企业提供融资 + 融智服务，获得一部分股权，之后再通过兑现股权增值实现收益。而天使投资领域的孵化器和加速器的经营及盈利模式也大抵如此。这种经过检验的成熟的创业孵化模式在国内还有很大的发展空间，值得大家关注和尝试。其实天使投资并非只关乎资金层面的支持，本书作者也指出了天使对初创企业的导师作用。而孵化器和加速器其实是包括了导师的更综合的创业环境支持，是工业化时代的产物，对创业推动的作用更大。

“钱多，人傻，速来”，这句话看似笑话，其实不然。天使投资是高净值人士，甚至是中产阶层的处女地，值得耕耘，是个人事业的“第二春”，更是一种非常有趣和有意义的生活方式。人在满足温饱和小康之后，还应该干哪些有益于自己和社会的事呢？慈善和天使，都是值得考虑的选项。



那和做奴隶没区别

我的天使投资生涯是从一句不请自来的建议开始的，当时我正在波士顿大学研究生院就读。而这条建议来自哈罗德 G. 布赫宾德（Harold G. Buchbinder）教授。他在波士顿大学首创了科学传播课程，被学生称作“巴奇”（Bucky），也是我最喜爱的教授。

那时的我只是一个来自布鲁克林的孩子。我至今也没完全弄明白为什么巴奇会对我感兴趣。当时我组织了一场为肌肉萎缩症病患募捐的舞蹈比赛，并设法得到了学校管理委员会的支持，我只知道这件事引起了他对我的注意。当然，那时我并不明白所谓的“指导”是什么意思。直到有一天，巴奇叫我下课后去他的办公室，他说：“我应该和你分享一些能让你变得更成功的东西。”

这当然激起了我的兴趣，因为从来没人和我那样说过。

我坐在他的办公室里，他注视着我说：“永远不要为别人工作，那和当奴隶没什么区别。”

我当时并不理解他的意思，我在布鲁克林认识的所有人都在为别人工作。我甚至没有意识到他是在指导我，但那番话却深深地印在了我的脑海里，所以毕业之后，我只想自己开公司。而我大多数的朋友都去传媒企业或教育机构工作了，并且很多人都干得不错。但对于我来说，我的天使投资之路让我获得了另一种特殊的自由——正是创业精神造就了我。我一直都很感谢巴奇。

为了纪念他，我创办了哈罗德 G. 布赫宾德创业竞赛，为波士顿大学传媒学

院的研究生们提供一个机会——去创造、研究并设计针对传媒领域的创新产品或服务的商业计划。拥有最佳创意且最被认可的商业计划的学生将获得 1 万美元。我将其称为激励奖金。巴奇对我的信任激励了我前进，我希望这项活动能够使他多年来对我和其他许多学生的谆谆教诲流传下去。想知道第一届的获胜者用他们的奖金做了什么以及初期表现如何吗？请看第 6 章吧。

■ 初创企业有利于社会

这本书将围绕一个基本前提来展开，即初创企业是有益于社会的，并且它们需要天使投资人来助其起步和打下坚实的基础。这本书将指导大家如何让创业者和天使投资人为了共同的利益和公众的利益而联合在一起。

我只能说以下的想法仅代表了我个人的观点。每一个天使投资人都是从他自己的优先顺序、欲望以及看法出发进行投资的。我相信还会有很多种决定投资的因素组合，但我不禁要问，是不是每个投资者都事先知道自己为什么要投资，以及自己有什么样的价值观呢？让我来告诉你，为什么我是天使投资人，以及我的观点。

我曾经询问很多天使投资人他们的投资目的，多数答案是为了财务回报，有一些是为了乐趣，或者为了能使自己有参与感，但也有一部分人是真心想要帮助创业者，虽然这些人可能并不擅长天使投资。

多年来，我创立过不少企业，虽然表现参差不齐，但作为一名创业者，我从中得到了有价值的经验。创业所带来的好处之一，就是你会和很多聪明人一起工作。我或许已经雇用过上千名这样的人，并且和其中不少人建立了深厚的友谊。

创业者的身份逐渐成为了我职业生涯和个人生活的中心，甚至影响我对孩子们的教育。也许我有点走火入魔了，但我会让读者来做评判。在子女的成长过程中，我像对待创业者那样与他们交流。当他们逐渐长大，我甚至对他们说过：“我希望你们每个人在 26 岁之前都能够有自己的生意。”他们当时并没有立即回应，也许从来都没有听进去，但当我说出下一句话时，他们都竖起了耳朵，“我

不会给你们留下任何财产，但我会投资你们”。

这些年来，我经常重复这个故事，并且我注意到一些有趣的事情。当有些父母听到我说，“我不相信留给你们财产会有什么好的结果，但我相信投资你们会是对你们最大的帮助”，他们中的大多数人会短暂地停顿，并将目光投向远方，若有所思地点点头，像是我说出了什么重要的真理一样。

也有另外一些父母并不信服我说的。一位朋友有两个正在上幼儿园的孩子，曾经问我：“为什么要给自己的孩子那么大的压力呢？你怎么知道他们希望或者是能够成为创业者？”我告诉他，在成为创业者的道路上所学到的知识，会使他们对于雇主来说更有价值。

事实上，我有时也会有负罪感，因为我或许给予孩子们太多的压力了。当我第一次和他们谈到要成为创业者时，26岁对于他们来说还太遥远，并且是个过于武断的年龄限制。

我一直在逃避一个问题，即为什么我执着地希望自己的孩子成为创业者？很久之后我才找到答案。简单来说就是，创业者的知识是始终有用的，即使你从没有经营过自己的企业，或者即便你尝试过但失败了。我相信所有人都会认为创业者的领导知识和经验是有内在价值的。拥有创业经验的人会更容易得到重用。因此，如果孩子们想为谷歌或者通用电气工作，拥有创业经验会使他们更有竞争力。雇主会重视那些表现出一定领导意识，同时能完成任务的人。

多年来，因为向孩子们提出成为创业者的要求，我受到了很多朋友和家人的责备。但接下来发生了一些有趣的事，其他人都开始赞同我的做法。现在，几乎每个人都希望能成为创业者。高中和大学变成了初创企业的温床。为有雄心壮志的孩子们举办的夏令营也在培育创业精神。在学术领域中，例如计算机科学与技术，大部分优秀学生都准备创立自己的企业，而不是踏上传统的职业道路，在别人的企业里工作。企业孵化园区在世界各地大量出现，帮助并培育有创业欲望的人建立自己的企业。

现在，当人们听说我要孩子们在26岁前创立自己的企业时，已经很少有人反对。难以置信的是，有些人甚至会说，“为什么等那么久”。创业的呼声无处不在，

以至于我对孩子们提出的挑战，已经变成普遍的、预料之中的而且习以为常了。

一年中有三四次，我会和一群企业主管一起举行一些非正式的聚餐活动。我十分期待这种聚会，因为我的想法总会受到挑战，总会学到新东西。最近，我建议所有的主管们都带上自己的孩子。这样，在下次聚会时，除了原来的参与者，还会有 10 多个 20 ~ 25 岁的年轻人。

听这些年轻人谈论他们正在做和想要做的事是很有趣的。他们中的大部分人都都在知名企业有份好工作。我也邀请了我的儿子崔斯。当他在雪城大学读二年级时，就已经和别人共同创办了自己的第一个公司 **BrandYourself**。他将大部分的兴趣都放在了这家公司上，并且作为我的合伙人，与我一起经营着一家叫作 **Launch.it** 的初创企业。这家企业的理念是：所有的新产品都应该容易被找到、被发现以及被分享。我将在第 3 章讲述 **BrandYourself** 是如何创立的。

当轮到崔斯来聊聊他自己时，我感觉到整个房间的气氛变得不一样了。与会者的注意力变得更加集中。当他说完后，我转向其他孩子，试着猜测他们的想法，我说：“好的，孩子们，你们刚刚让我知道了一些事情。我有个猜想，就是你们并不想从事现在的工作，你们更愿意创办自己的公司。”

我就像是打开了大家的话匣子一样，当讨论继续深入，一个重要的主题就出现了。毋庸置疑，年轻人都对建立自己的企业表现出了不顾一切的极度渴望。他们中的很多人已经在践行自己的想法，在创业的道路上蹒跚学步。有人已经在开办曲棍球运动场，也有人还在等着一个“好创意”，让他们觉得在放弃企业工作后，还能获得足够的保障——即便他们自己也明白这种保障有点虚无缥缈。许多年轻人认为，如果在 30 岁时还没有自己的生意，在某种程度上就是失败者。

事实证明，很多年轻人想要创办自己的企业，但只有少数人对于想要创办什么样的企业有实际概念。其他人更多的是在犹豫不决中，但这并不阻碍他们怀着极大的热情去憧憬创业的成功果实。他们中的有些人似乎并不在乎建立什么样的企业，他们只是为了创业而创业。从某个层面来说，这是很愚蠢的，但从另一个层面来说，却又很在理。我对此并不觉得奇怪，因为就像他们谈论自己的梦想那样，他们并不是谈论创业，而是在谈论对自己生活的掌控。

■ 创业精神

这种创业的渴望有时会表现为一种精神诉求，难道不是吗？用“创业精神”一词来形容这种渴望也绝非偶然。在某种层面上，可能不仅如此。甚至有时我在听到诚挚的推介时也会感到茫然。是的，到了最后，一家初创企业，就像天使投资一样，也只是笔生意罢了。然而，我在这里要告诉你们的是，创业不仅仅是一笔生意，它还有更深层的意义。

所有创业者和大多数的天使投资人都赞同创业精神并不只是和金钱有关。它涉及的是建立一种关系，而这种关系所起的作用就像是人类智慧可以创造的一个最好的力量倍增器。创业精神通过那些只有最佳的关系才能带来的资源去创造财富。当你的方法正确时，创业精神就是如何把那些仍然无形的点点滴滴串联起来。如果你决心克服所有的障碍去培养创新性和主动性，那么创业精神就是一种直觉或一种信念。最好的创业者，例如史蒂夫·乔布斯（Steve Jobs），必定拥有这种精神。

2005年，乔布斯在斯坦福大学毕业典礼上发表了一个演讲。当时，他已经知道诊断结果——自己只剩下六年的生命。他告诉毕业生们：“你们不可能预知未来，你们只能总结过去。所以，你们必须相信，过去的点滴将决定你们的未来。你们必须相信自己的勇气、命运、生活、因缘或者其他一些事物。这种方法从来不曾令我失望，并且让我的人生变得与众不同。”

■ 追随激情还是安于平淡

许多参加晚宴的孩子对于激情一事存有困惑。你们明白我的意思。按照激情原则，你所需要做的就是确定什么是你真正喜欢从事的，什么是真正赋予你动力的，并围绕着它去创业。

这是一个巨大的障碍物。依靠激情驱动的心态来创造一个商业理念的想法是错误的。

对于那些没有认识到自己激情所在的孩子来说，激情令人迷惑且平添烦恼。创业本身就会带来足够大的压力，为什么还要附加更多呢？当我在各大高校讲课时，我见到有学生因为无法确定自己在哪方面有激情而备受困扰。这个问题常常会伤害孩子们，因为他们感到茫然无措。现在，他们不仅承受着渴望创业的压力，而且还必须在开始创业前，从某种程度上认清自己的激情所在。

▣ 激情是必要条件吗

创业并不一定要建立在你的激情之上。如果你知道你的激情所在，那当然很好，这会赋予你更多的力量。但还有另一个因素要考虑：你能否认清自己的激情，并不是决定你能否走上最佳创业道路的必要条件。激情对于选择爱好是极佳的指引，但对于选择创业方向，作用就没那么明显。创业是指运用好的商业原则，发现导致市场混乱的原因，采用创新的解决办法，接下来最关键的一步是完美执行。一味强调激情会给创业者造成困扰，使他们因为不确定自己的激情所在，而无法采取行动。还有一些相关的问题是：市场有这样的需求吗？我是否真的能满足这种需求？我要掌握什么样的技能将那些理念转变为行动呢？

霍华德·摩根（Howard Morgan）作为纽约天使基金的投资人之一和首轮资本（First Round Capital）的联合创始人，绝对要求他所支持的创业者不仅要展示出自己的激情，还要拥有把好创意表述出来的能力。但仅有激情是不够的，“我需要看到激情是由某种无可争辩的事实提供支持，事实上，生意就是生意，”摩根说，“请展示出你有多大的激情，保证你为之努力的事物能够成为赚钱的生意。”

激情当然是这个等式的一部分。正是激情激励了你的同事为获取创业成功而一天工作 20 小时。摩根说：“金钱来自做你喜欢做的事。”但摩根同时也要求创业者不仅能清晰地说明为什么市场缺少你所建议的产品或服务，而且还要说明市场为什么需要它。

此时，你可能会想知道我的孩子们在我“26 岁前创业”的挑战下表现如何，到目前为止一切都很好。我已经介绍了我的儿子崔斯，他高中时曾在一家初创企

业实习。之后，他在本科期间就创立了一家企业。这就是我所说的投资自己的孩子。

本书的合著者约翰·卡多尔（John Kador）和我一样拥有对独立自主的追求。他最开始的职业是报社记者，然后成为一家软件公司的技术文档编写人。他最后的打工生涯是在华盛顿特区的一家高科技广告及公关公司担任撰稿人。但是，约翰最终得出一个结论，比起从事一份有保障性的工作，他更愿意拥有独立自主性。1984年，约翰的儿子丹出生。同年，他创建了提供多种编辑服务的卡多尔通信公司（Kador Communications），并迅速取得了成功。结果是，他并没有失去太多的生活保障。在丹10岁前，曾雇用过他的公司倒闭了。

我了解丹·卡多尔。就我看来，他的职业轨迹具有典型性，是越来越多有天赋的年轻人所向往的。丹于2006年毕业于伊利诺伊大学工程学院，取得了计算机科学学位。美国的一些顶尖企业，如IBM、谷歌和洛克希德·马丁^①都向他抛出了橄榄枝。但他接受了Salesforce.com^②的邀请，这是他所考虑过的企业中最小、最年轻和最具有创业性的一家。2006年时，云计算（cloud-based computing）还处于发展初期。Salesforce.com主要以它的客户关系管理（CRM）软件闻名。对成长型企业产生影响的机会吸引了丹，这是创业者真正最想要的。

如果丹在2012年毕业而不是六年前，我确信他会在毕业后马上创业。但在Salesforce.com，他也获得了很大的自由。2011年时，他辞去这一令人羡慕的工作，放弃了期权奖励，开始创建自己的企业。丹和高中时就认识的两个朋友一起创办了Keen IO。他们的商业计划得到了TechStars的认可，那是一家顶级的高科技加速器。现在，丹的企业已经得到了全额资助（充分披露：我不是投资者）。三位新员工与创始人一起并肩工作，并且已经获得了第一批有收益的客户。

① 洛克希德·马丁（Lockheed Martin）是一家美国航空航天制造商，世界级军火巨头，全球最大的国防工业承包商。——译者注

② Salesforce.com 是纽交所上市的、全球领先的客户关系管理软件服务提供商。——译者注

■关于本书

本书的标题^①——“天使投资人的忠告”存在一点误导。更准确的应该是“一个天使投资人希望你了解的事”。这个天使投资人当然指的是我。虽然我提到了大量的天使投资人，但他们当中的许多人希望你了解的是不同的内容，并且可能其中有些人并不赞同我。这本书实际上是关于我个人对于如何让创业者从自己和种子期天使投资人的关系中获得最大收益的看法。

出于该原因，本书以第一人称来描述。我的合著者，约翰·卡多尔赞同用第一人称手法，可以带来一定程度的亲切感和直观性，这是复数人称（我们）所缺少的。但是本书的两位作者确实拥有同样的观点，所以当你读到“我”或“我的”时，要想到“我们”和“我们的”。

关于天使投资人使用的一些描述性术语，例如，我不会用“交易”来形容创业者，像“我是否告诉你今天早上有几笔交易‘走进’了我的办公室”，是的，我做交易，但我的投资对象并不是无名氏，我希望把这个区分清楚。没有一个创业者愿意被认为是一笔“交易”。

当创业者为了自己的初创企业而全身心投入时，他们的焦点是自己人生最重要的事。他们中的大部分人都认为自己所做的事情很重要，或许甚至能改变世界。有时，他们是正确的。如果我仅将创业者们当成是交易——我用来赚钱的工具，创业者们会觉得自己被冒犯了。我能够理解这些，所以不会去责怪他们。

有些创业者也会提及筹措“聪明钱”和“笨钱”。这些并不是吸引我的术语。在第7章（吸引投资者与募集资金），我会介绍一些变通的术语，我希望用它们替换原有的术语。

本书共有15章。每一章都有总结性的核心要点，以及一些图表、练习、小测试和其他一些特色之处，旨在巩固每章讲述的内容。

虽然本书的结构被设计成方便人们从头到尾地浏览，但每一章都可以独立阅读。你可以从本书的任何一处开始，都能发现有价值的东西。或许，将本书倒过

① 英文版标题。

来阅读也会一样有用。但是，无论你以何种顺序来了解书中的理念，我鼓励你们记住：天使投资是一种高度接触且个性驱使的活动。对于为初创企业寻找种子期资金的创业者来说，本书的中心思想就是要做自己。

本书的每章都足够短，可以一次读完。这意味着，在一周左右，你应该就可以逐渐成为借助天使基金实现个人宏愿的创业者。如果你愿意投入时间和展示真实的自己，我相信这将会是你所读过的书中意义最深远及最有行动导向性的一本。祝你好运，我希望你能成功。



推荐序

译者序

前 言 那和做奴隶没区别

第 1 章 天使投资就像是接触运动	1
距离并不产生美	3
清楚你所做的事	4
你必须主宰一切	4
四项值得投资的初创企业特质	7
兴奋时刻	8
第 2 章 早期投资和你的新挚友	11
为什么我是天使投资人	13
天使投资人赚钱吗	15
工作中的天使投资人	17
天使投资人与风险投资人	19
风险投资参与种子期融资的风险	21