

Venture Capitalists at Work

How VCs Identify and Build Billion-Dollar Successes

风投的选择

谁是下一个**十亿美元级**公司

[印] Tarang Shah Sheetal Shah 著

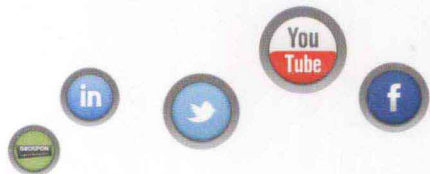
袁国忠 译



风险投资人如何**筛选**创业公司？
创业公司如何迅速成长为**十亿美元级**公司？
那些**最成功**的互联网公司具备哪些**特质**？



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



“谁是下一个十亿美元级公司？是什么成就了Facebook、Twitter、Groupon、PayPal、YouTube和LinkedIn等不同凡响的创业公司？无论你是投资者、创业者、企业管理者，抑或只是想对上述问题一探究竟，这本书都将给你一个满意的答案。”

——Ron Conway

SV Angel特别顾问及Facebook、谷歌、Twitter、Four Square、PayPal和Zappos投资人

“在创业者了解并寻找风险投资的过程中，这本著作将发挥指路明灯的作用。该书汇集了各类成功风险投资人的观点，展示了他们的工作方式，对此我感到很兴奋。其内容之详细、品质之上乘、对创业者价值之高，堪称史无前例。”

“对创始人来说，这些访谈弥足珍贵。这些讨论引人入胜，其坦率、真诚和深入程度无与伦比。在我看来，本书无疑将帮助创业者找到珠联璧合的风险投资人，并从他们那里获得资金，还将帮助创业者与风险投资人卓有成效地携手合作，提高成功的几率。无论是首次创业者还是连续创业者，都将受惠于本书。”

——George Zachary

查尔斯河风险投资公司投资人

“志向远大的风险投资人将发现，本书是一本首选的参考指南，可帮助他们形成独特的投资风格。而对创业者以及技术和技术投资信奉者来说，本书的吸引力更大。它就如何打造根基牢固的创业公司展开了深入讨论，将让创业者受益匪浅。多位风险投资人就创业公司常见的问题展开了讨论，面临这些问题的创业者可从他们的应对之策中汲取精华，量身打造适合自身的解决方案。此外还有大量重大决策的真实案例，这些决策对创业公司的成功至关重要。哪怕创业者只从一个案例中受益，也将节省大量宝贵的时间和资源。”

——Gus Tai

Trinity Ventures一般合伙人



Apress®

自在
书装设计
83720326@qq.com

图灵社区: www.ituring.com.cn

新浪微博: @图灵教育 @图灵社区

反馈/投稿/推荐信箱: contact@turingbook.com

热线: (010)51095186转604

分类建议 计算机/IT人文

人民邮电出版社网址: www.ptpress.com.cn



ISBN 978-7-115-32605-8



9 787115 326058 >

ISBN 978-7-115-32605-8

定价: 69.00 元

Venture Capitalists at Work

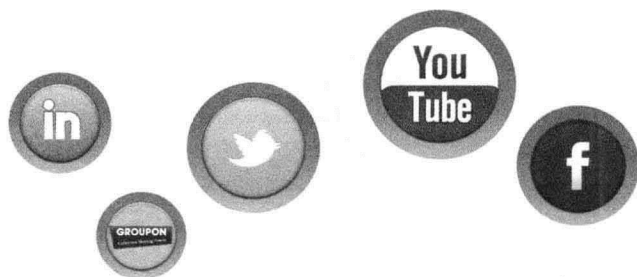
How VCs Identify and Build Billion-Dollar Successes

风投的选择

谁是下一个**十亿美元级**公司

[印] Tarang Shah Sheetal Shah ○ 著

袁国忠 ○ 译



人民邮电出版社
北 京

图书在版编目 (C I P) 数据

风投的选择 : 谁是下一个十亿美元级公司 / (印) 沙阿 (Shah, T.) , (印) 沙阿 (Shah, S.) 著 ; 袁国忠译 .

— 北京 : 人民邮电出版社, 2013. 8

书名原文: Venture capitalists at work: how VCs identify and build billion-dollar successes

ISBN 978-7-115-32605-8

I. ①风… II. ①沙… ②沙… ③袁… III. ①风险投资—美国 IV. ①F837.124.8

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第169781号

内 容 提 要

本书作者采访了美国风险投资界的16位投资先锋,讲述了他们投资市场和创业企业的经验以及初创企业成长的传奇故事。主要内容涉及风险投资家如何识别发展潜力大的市场,如何评估潜在投资的重点;初创企业如何成功寻找风险投资家,如何构建一流的团队,如何快速成长为十亿美元级的公司。内容丰富,见解独到。

本书适合投资者、创业者以及企业管理者阅读。

-
- ◆ 著 [印] Tarang Shah Sheetal Shah
译 袁国忠
责任编辑 李 瑛
执行编辑 卢秀丽 张 霞
责任印制 焦志炜
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号
邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京鑫正大印刷有限公司印刷
- ◆ 开本: 720×960 1/16
印张: 24.25
字数: 417 千字 2013年8月第1版
印数: 1—3 000册 2013年8月北京第1次印刷
著作权合同登记号 图字: 01-2011-8036号
-

定价: 69.00元

读者服务热线: (010)51095186转604 印装质量热线: (010)67129223

反盗版热线: (010)67171154

广告经营许可证: 京崇工商广字第 0021 号

版 权 声 明

Original English language edition, entitled *Venture Capitalists at Work: How VCs Identify and Build Billion-Dollar Successes* by Tarang Shah, Sheetal Shah, published by Apress, 2855 Telegraph Avenue, Suite 600, Berkeley, CA 94705 USA.

Copyright © 2011 by Tarang Shah and Sheetal Shah. Simplified Chinese-language edition copyright © 2013 by Posts & Telecom Press. All rights reserved.

本书中文简体字版由 Apress L.P.授权人民邮电出版社独家出版。未经出版者书面许可，不得以任何方式复制或抄袭本书内容。

版权所有，侵权必究。

献词

谨以此书献给我们的儿子 Raj、我们的父母，以及 Gurudev。

致 谢

要打造出触动人心且意义深远的东西，无论是杰出的产品、创业公司还是图书作品，都离不开为了共同目标精诚协作的卓越团队。令我颇感自豪的是，本书是 100 多人共同努力的结晶，其中包括采访对象、研究人员、审阅人、出版团队和行业专家。大家都为了一个共同的目标，那就是帮助创业者，向他们传播从风险投资行业最杰出的投资人和从业者那里收集到的知识。这些投资人和从业者帮助打造了 70 多家改变游戏规则创业公司，包括 YouTube、Groupon、Facebook、PayPal、Twitter、Bloom Energy、Zappos 及 LinkedIn 等。我们都渴望将打造卓越公司的经验与创业者分享，提高他们成功的几率。对于众多创业公司及其背后勤奋努力、专心致志、持之以恒、勇于冒险的创业者，倘若本书能有积极影响，对我来说将是莫大的满足。

在这里要感谢我的妻子，也是本书的另一位作者 Sheetal Shah，帮我一起努力让本书得以付梓。她竭尽全力帮助我拓宽思路，提升访谈的整体水平，促进本书的写作进展，协助处理从内容到格式方方面面的问题，包括挑选采访对象、设计并审阅采访提纲和采访内容，以及处理对图书出版至关重要的其他问题。最重要的是，无论是顺境还是逆境，她都对我充满信心。无论我的想法有多疯狂，日程安排有多紧，她都能容忍。她还像真正的朋友和联合创始人一样给予我指导和鼓励。这个写作项目能够成功，她居功至伟。

儿子 Raj Shah 的降临是本书灵感的真正源泉，他带来了智慧的火花，激励我们去追逐梦想。感谢 Raj 教会了我们去做快乐的事情并从中获得乐趣。还要感谢我的岳父 Mukundray G. Shah，他的信任、鼓励和理念也极大地鼓舞了我们。

感谢各位杰出的采访对象。他们对我们这个致力于帮助创业者的写作项目深信不疑，并且乐于投入时间和精力阅读采访提纲并接受采访，一丝不苟地检查各章的多次手稿，确保他们多年成功投资和打造创业公司的经验能够传播给创业者。对于我的想法和问题，以及为如何以最佳方式将其观点和经验呈现在书中，他们极有耐心并给予

了大力支持。写作过程的每一步都有他们对创业的真爱。当你阅读本书时，他们的魔力将在你头顶盘旋，助你美梦成真。

在编写本书及完成研究项目 Idea to Billion（该项目致力于分析并测试 100 家领先的创业公司的成功准则）的过程中，我们得到了多位 MBA 和管理专业学生的研究支持，他们来自多所顶尖商学院，包括哈佛大学、加州大学伯克利分校、加州大学洛杉矶分校、佩珀代因大学、南加州大学和加州大学欧文分校。他们完成了 100 多项研究任务，帮助探索了造就成功创业公司的方方面面。这里要特别感谢其中表现最出色的四位，他们是哈佛大学的 Sunil Dhuri（没有任务能难倒他）和 Ana Gonzalez（其研究非常深入并注重细节）、佩珀代因大学的 Holly Sixiao（他对创业公司的分析非常出色），以及加州大学伯克利分校的 Jonathan Kroopf（其商业头脑和效率无与伦比）。这四位出色的学生所做的贡献是这个项目成功的重要因素。我还要感谢 Shaw Saw（哈佛大学）、Matt Needel（波士顿大学）、Monika Prasad（加州大学欧文分校）和 Abhishek Thakur（加州大学洛杉矶分校）在研究方面的贡献。

如果没有朋友 Avikk Ghose、Gus Tai、George Zachary 和 Randy Komisar 的激励、指导和鼓励，我不知道本书能否顺利付梓。Avikk Ghose 第一个意识到编写本书可能是个绝妙的点子；Trinity Ventures 的 Gus Tai 在我有问题请教时总是有求必应，并填补了一些重要空白；查尔斯河风险投资公司的 George Zachary 意识到本书有望帮助创业者后，利用其人脉大力宣传；Kleiner Perkins 的 Randy Komisar 是位风险投资家兼作家，总是对我施以援手和鼓励。非常感谢 Gus Tai 和 George Zachary 赏脸给本书作序。感谢著名天使投资人 Ron Conway 对本书的认可。Ron、Gus 和 George 对创业的无限热爱始终激励着我。

感谢 Tom Taulli、Avikk Ghose 和 Jonathan Kroopf 审阅本书并提供宝贵的批评和建议，让它不仅非常适合创业者阅读而且对他们大有裨益。Tom Taulli（Taulli.com）从商业作家的角度对本书进行了严格审阅，并提出了宝贵意见；Avikk Ghose 花了多个晚上和周末从公司创始人和高管的角度逐字逐句地审阅；Jonathan Kroopf 从大学生创业者和学生的角度对本书进行了严格审阅和总结。还要感谢下述人员在编辑和审阅方面提供的帮助：Amy Grady、Toby Prosky、TM Ravi、Kelly Dillon、Rachel Moore Weller、Jennifer Acree、Jeff Titterton、Trish Striglos 和 Jane Barrett，尤其要感谢 Mark Dempster 在编辑和审阅方面提供的巨大帮助。

感谢下述人员为本书提供支持及重要宣传：Tom Burgess、Ted Alexander、George Zachary、Gus Tai、Avikk Ghose、Woosung Ahn、David Young、Prashant Shah、Rich Wong、

Ron Bouganim、Jim Scheinman、Kevin Hartz、Joe Medved、Jonathan Katzman、Saeed Amidi、Amir Amidi、Kevin Baroumand、Patricia Nakache、Terry Moore、Toby Prosky、David Zilberman、Vish Mishra、Dan Murillo、Viney Sawhney 和 Marc Averitt。

我和 Sheetal 衷心感谢 Apress 的出版团队。Jeff Olson 从看到策划案的第一眼起就对本书充满了信心。他一丝不苟地编辑，专注于质量和表达风格，旨在让读者从本书的内容中获得最大的价值，这样的作风首屈一指。Jessica Belanger 是本书出版过程中的强有力支撑，她不放任何一个细节，从而确保了本书的成功。Jeff、Jessica、Kim Burton、Rita Fernando 和制作团队反应极为敏捷，既满足了采访对象和作者的要求，又保持了本系列丛书成功的对话风格。

特别感谢良师益友们在我的风险投资职业生涯中给予的帮助，为我编著本书打下了基础。感谢 Tom Siegel 和 Shepherd Ventures 的 Peter Fisher 鼓励我考虑从事风险投资，并一路上给予帮助。感谢软银资本（SoftBank Capital）团队向我传授风险投资知识，让我对投资创业公司的整个过程（从寻找投资项目到加入董事会和退出规划）有深入的认识，他们是 Ron Fisher、Eric Hippeau、Mike Perlis、Steve Murray、Jordan Levy、Craig Cooper、Ron Schreiber、Karin Klein、Cindy Sperling、Joe Medved、Dave Kimelberg 和 Phil Shevin。衷心感谢风险投资同仁教会我很多风险投资行业的知识。最重要的是，我要向我有幸接触并学习的创业公司的创始人和团队深表谢意，他们的激情、创造力以及克服重重困难将新产品和服务推向市场的干劲，给了我超乎想象的激励。

我和 Sheetal 要感谢我们真正的老师——精神导师 Pujyashri Gurudev Rakeshbhai Zhaveri，还有我们的父母，是他们让我们知道什么对人生最重要：对人类无私的爱以及利用自己的聪明才智和资源让人类变得更美好。

人字的结构就是相互支撑。

Gus Tai序

探讨风险投资的图书很多，但能够抓住其本质及核心的却很少。显然，风险投资的核心是预测未来。风险投资人要预测的是一种独特的未来，就是新来者能否出其不意地抓住机会，一举改变社会和企业的行为方式。这种发展最快速的变革初看起来既新颖又充满不确定性，但很快就变得令大家熟悉甚至显而易见，本书提及的 YouTube、Facebook、Groupon、LinkedIn 和 Twitter 都是这样的典范。创业公司的前景有着众多的可能性，而风险投资人要对创业公司的未来进行评估。

从本质上说，风险投资是一项个人色彩极浓的工作，对此大家常常认识不足。这是一项令人心力交瘁的任务。显而易见的模式通常价值不高，充满不确定性的方式却可能成为下一个大赢家。为处理好这样的不确定性，风险投资人往往基于自己的经验、专业知识和眼光作出决策，并征求合作伙伴的意见和看法。然而，在一个特立独行者常常大获成功而因循守旧者总是成功无望的世界，原创性思维必将得到奖赏。归根结底，风险投资人的决策过程充满个人色彩。

投资创业公司后，投资人又该如何做呢？这也充满了个人色彩。投入资金后，风险投资人将竭尽所能，帮助创业公司做大做强。有时这意味着无为而治，有时又意味着根据公司的情况利用机构和个人的资源。与风险投资人和风险投资公司一样，创业公司也充满个人色彩。想象一下，倘若没有马克·扎克伯格，Facebook 将会怎样？会像失去了史蒂夫·乔布斯的苹果公司吗？优秀的风险投资人利用资源时，会充分考虑创业公司当前的人员、文化和处境。

鉴于风险投资和创业的个人色彩极浓，我强烈推荐 Tarang Shah 的这本著作。本书通过与众多领先的风险投资从业者讨论其工作，展示了他们的个性和方法。它还提供了独特的视角来倾听从业者的声音，展现了风险投资的本质和核心。你将发现，每个风险投资人都有独特的观点，但等你掩卷沉思时，将意识到一些对所有成功的创业公司都至关重要的核心原则，如：

- 有效地取悦客户；
- 让激情成为团队文化的一部分；
- 将公司的年收入提高到 1 亿美元之上；
- 率性而为，勇于追求卓越。

如果对这些原则的重要性进行排序，每个采访对象的排列顺序也许不同，但所有风险投资人都有实现这些目标的方法，这种多样性折射出了投资人和团队的独特性。

本书的采访非常深入而坦诚，这倒是在我的意料之中。其内容非常丰富，这正是 Tarang Shah 深受同行尊敬的表现。拜品德高尚所赐，Tarang 在风险投资行业的影响非比寻常。通过阅读本书，你还将学到如何凭借正直、真诚和善良的品质发挥领导作用，就像我的好朋友 Tarang 那样。

对于志向远大的风险投资人而言，本书是一本首选的参考指南，可帮助他们形成独特的投资风格。而对创业者以及技术和技术投资信奉者来说，本书的吸引力更大，它就如何打造根基牢固的创业公司展开了深入讨论，将让创业者受益非浅。多位风险投资人就创业公司常见的问题展开了讨论，面临这些问题的创业者可从他们的应对之策中汲取精华，量身打造适合自身的解决方案。另外，本书还有大量重大决策的真实案例，这些决策对创业公司的成功功不可没。哪怕创业者能受益于其中一个案例，都将节省大量宝贵的时间和资源。

通过阅读本书，技术发烧友和投资人将深刻认识到，创业者如何利用突破性技术创造出改变人们生活的潮流。技术变革的步伐越来越快，本书将助你发现新潮流并巧妙地登上浪潮之巅。作为创业者，你将找到如下问题的答案：Twitter 为何能募集到资金？是什么成就了它的成功？而投资人将找到下面这个问题的答案：谁将成为下一个 Twitter？我深信答案就在本书中。

Gus Tai

Trinity Ventures 一般合伙人

George Zachary序

风险投资的精神和核心是什么？我和 Tarang Shah 的看法如出一辙，那就是帮助创业者打造卓越公司，进而为客户乃至整个世界作出杰出贡献。多年来，我时常受邀为各种风险投资著作作序，但与作者的看法如此一致还是头一回。

风险投资是一个向创业者提供资本、建议、人脉和支持的行业，以各种形式存在了几百年甚至更长的时间。Tarang 致力于向创业者揭开风险投资过程的神秘面纱，这也是我愿意为其著述作序的原因。

从 1995 年起，我就有幸涉足风险投资行业，向卓越创业者提供支持，获得的回报令人难以置信。金钱上的回报无疑是丰厚的，但更重要的回报是，看到自己信任的优秀人才为世界打造出卓越的新生企业和产品所带来的满足感，这就是我酷爱并从事这个行业的原因所在。

作为创业者和风险投资人，我注意到创业者很想知道风险投资人是如何作决策的。决定与哪些创始人会面，决定投资并支持哪些创始人，作出这些异常艰难而现实的决策是风险投资人日常工作的重心。每当我向创业者介绍成就风险投资公司的因素以及风险投资人的决策过程时，他们都说这对了解风险投资行业大有裨益。

无论是获得投资前还是获得投资后，都有一些创业者因为不了解风险投资人的职责而碰得灰头土脸，也浪费了大量宝贵的时间和资源。对于风险投资行业的来龙去脉、要旨及风险投资人如何帮助创始人成功，创始人常常需要经历多次创业才能弄明白。

在创业者了解并寻找风险投资的过程中，Tarang Shah 的这本著作将发挥中流砥柱的作用。该书汇集了各类成功风险投资人的观点，展示了他们的工作方式，我对此感到很兴奋。其内容之详细、品质之上乘、对创业者价值之高，堪称史无前例。

对创始人来说，这些对话弥足珍贵。这些讨论引人入胜，其坦率、真诚和深入

程度无与伦比。在我看来，本书无疑将帮助创业者找到珠联璧合的风险投资人，并从他们那里获得资金。还将帮助创业者与风险投资人卓有成效地携手合作，提高成功的几率。

无论是首次创业者还是连续创业者，都将受惠于本书。重要的是，这将极大地推动创业之潮流，从而促进经济进步，增加就业机会，催生出卓越的产品和服务，而这正是人类所需要的。

George Zachary

查尔斯河风险投资公司合伙人

前 言

为什么有些创业公司能够克服重重困难，最终坐拥数十亿美元资产，而很多其他公司却以失败告终？多年来这个问题始终萦绕在我们心头挥之不去。成功纯粹是运气使然，还是背后有规律可循？如果有规律可循，成功的创业公司和创业者有哪些共同特征？为寻找这些问题的答案，笔者直奔源头，向参与打造了当代一些最知名的成功创业公司的风险投资人请教。

在本书中，你将聆听到领先的风险投资从业者原汁原味的讨论：如何发现前途无量的点子、市场、产品和创业者？如何帮助打造改变游戏规则的公司？笔者与他们讨论了从成功中学到的经验以及从失败中得到的教训，并找出决定成败的因素以及其中的普遍规律。最后，笔者还询问了他们对有志于打造下一个谷歌、Facebook、Groupon 或 Twitter 的创业者有何建议。

为让你对如何打造成功的创业公司有全方位的认识，笔者还采访了几位非凡的创业者和创业公司经营者，与他们一起探索了从创立到退出的整个过程，讨论了整个过程中常见的经营挑战和应对之策。

在阅读本书的过程中，会有众多有趣的启示和规律呈现出来。

最令人惊讶的一个启示是，很多成功公司最初的点子都标新立异，与流行观点背道而驰，不为大多数人认可。大多数人都认为这些点子成功无望，更不用说成就价值数十亿美元的公司了。在所有这样的公司中，创业者的直觉都非常敏锐，凭借自己的偏好获得了不对称的信息，很早就进入了一个未经开发或新兴的庞大市场。Groupon、Twitter 和 Facebook 就是这样的典范。一方面，正是因为市场的普遍怀疑，在开辟出一片新天地之前，这些公司遭遇到的竞争很小。另一方面，那些在大多数人看来绝妙无双的创业点子常常风险最高，因而会面临更加激烈的竞争，反而会给毛利和估值等

诸多方面带来负面影响。

同样令人惊讶的是，大多数成功的创业公司在初创时，都没有将打造十亿美元级公司作为目标。相反，它们只想解决一个意味深长的“痛点”。“痛点”是风险投资术语，指的是给大家带来很大麻烦的问题。通常，创业者本身直接深受这个痛点之害，进而为少量客户出色地解决了这个问题。最后，在风险投资人的帮助下，创业者扩展了这个解决方案，使大量客户受益。这并非说管理团队比市场更重要，只是强调这样一个事实，即当卓越团队遇上巨大的市场机会时，最优秀的公司便会应运而生。

创业者专注于发现并解决火烧眉毛的痛点，而风险投资人则努力寻找这些以意义深远的方式竭力解决巨大问题的杰出创业者。风险投资人有广泛的人脉和“模式识别”能力，即利用以前成功的经验和失败的教训，发掘出前途无量的市场、创业者、产品和商业模式等。他们时刻准备着去发现，或单凭直觉就能发现，客户行为的根本改变和相关技术的发展催生了哪些新的市场机会。创业者是远见卓识之辈，而风险投资人是模式识别大师，深谙如何去打造一个公司。一旦在远见卓识者（创业者）和模式识别者（投资人）之间建立了信任关系和沟通渠道，让知识能够双向传播，成功的创业公司便会应运而生。

激情四射、聪明绝顶、真诚可靠、实事求是、坚持不懈、敢于冒险和正直诚信，这些词语在讨论成功创始人的特征时出现得最为频繁。很多创业者要么身上带着失败留下的伤疤、渴望大获成功，要么出身草根。这些创业者还有如下共同特点：在创办让他们功成名就的公司前默默无闻。大多数成功的创始人都不是单打独斗，而是有一个或多个联合创始人。联合创始人不仅与他们在技能上互补，而且和他们有过长期合作。在成为联合创始人之前，他们就建立了非常融洽的关系。

在采访中还有一点非常明显，那就是大多数成功的创业公司都有一个 30~40 人组成的一流团队，他们团结一致，向共同的目标迈进。这让他们们的生产率比竞争对手高 10 倍。这些团队的组建有赖于创始人的激情、聪明才智和超凡魅力，这些特质像磁石一样将业界最杰出的人才召集在一起，为客户解决最艰巨、最具挑战性的问题。创业公司最初招募的 10~12 人至关重要，他们决定了公司的 DNA 和企业文化，而 DNA 和企业文化又决定了公司的成功轨迹。

一个有趣的发现是，成功的创业公司都很善于“快速迭代和快速失败”。这种快速尝试的技巧是一流团队最重要的特征之一，是创业公司 DNA 的核心部分。成功的

创业公司使用它来找到市场和产品的契合点、优化从产品功能到定价的方方面面。

在成功创业公司“转型”的过程中，最初的计划发生了沧桑巨变，但转型成功的很少，只有 10%。成功转型有赖于创业者的真诚可靠和实事求是，即对市场及其精妙之处了如指掌并能迅速适应新的市场形势，这对决定转型的有效程度和方向至关重要。成功的转型之旅有其固有的逻辑关系，不可能从一种策略跳跃到另一种策略，而创始人的专业背景对新计划的制订意义重大。

采访还表明，市场时机对创业公司的成败至关重要。市场时机是最容易被创业者忽视的概念，他们常常要么进入市场太早，要么太晚。很多公司失败不是因为进入市场太早或太晚，而是因为它们未能意识到或不愿承认这一点，没有相应地对计划和烧钱速度作出调整。

另外，所谓的“先发优势”对创业公司的成功并不那么重要，除非能将这种优势变成可持续的竞争优势。一个范例就是消费互联网公司 Groupon，它利用网络效应吸引了黏度极高的庞大用户群。通常情况下，成功的创业公司可能进入市场较晚，但解决方案更杰出，战略执行更出色。别忘了，谷歌是第 99 家搜索引擎，而 Facebook 的面世比 Friendster 和 LinkedIn 还晚两年呢。

这些只是本书“知识冰山”的一角。笔者深信，随着阅读的不断深入，大量对现实具有指导意义的洞见将逐渐显现出来。笔者在风险投资行业摸爬滚打多年，熟悉初出茅庐的创业者面临的最紧迫的挑战。笔者也深知，在业界领头羊的脑海中蕴藏着丰富的知识宝藏，有待大家去开发。笔者旨在尽微薄之力，将这些知识中的沧海一粟介绍给如饥似渴的创业者，供他们学习并付诸实践，从而提高成功打造公司的几率。凭借永不消退的激情、无私的奉献和上下求索的精神，创业者排除万难给大家带来卓越的产品和服务，他们无疑是世界经济和人类的福音。倘若能看到本书产生积极影响，提升创业者成功的几率，我便心满意足了。

一切只为创业！

目 录

► 第 1 章	Roelof Botha 红杉资本合伙人	1
	→ 创业公司要获得成功，关键是动机要纯，旨在解决一个感兴趣的问题。	
► 第 2 章	Mike Maples FLOODGATE 基金合伙人	9
	→ 我投资于性格倔强、追逐大机会的创业者。	
► 第 3 章	George Zachary 查尔斯河风险投资公司合伙人	18
	→ 创业者必须不屈不挠，并具备极高的智商，这是创业公司要获得成功必须具备的两个潜在因素。	
► 第 4 章	Sean Dalton 高原资本一般合伙人	30
	→ 要打造十亿美元级创业公司，必须有优秀的团队和巨大的市场机会。	
► 第 5 章	Alex Mehr Zoosk 公司联合创始人兼联合 CEO	42
	→ 首次创业者应尽可能创立不需要风险投资的公司。	
► 第 6 章	Howard Morgan 首轮资本管理合伙人兼 Idealab 董事	58
	→ 光凭远见卓识解决不了问题，一切都取决于执行。	
► 第 7 章	Tim Draper 德丰杰投资公司创始人兼执行董事	72
	→ 我们只投资于那些心无旁骛、全心全意地致力于实现目标的创业者。	
► 第 8 章	Osman Rashid Chegg 创始人兼 CEO	80
	→ 创业者必须有坚定的信念，充分相信自己将跻身于成功者的行列。	
► 第 9 章	Harry Weller 恩颐投资合伙人	91
	→ 杰出的公司总是勇往直前，他们盘根问底、积极进取。	