

VENTURE DEALS

BE SMARTER THAN YOUR LAWYER AND
VENTURE CAPITALIST
THIRD EDITION

WILEY



天使投资学院精品译丛

风投的技术

创业融资及条款清单大揭秘

原书第3版

[美] 布拉德·菲尔德 (Brad Feld) 杰森·门德尔松 (Jason Mendelson) 著 桂曙光 译



《华尔街日报》推荐图书

给创业者的融资操作实务指南 写给 VC 的商业逻辑和规则导读手册

Twitter 前 CEO 迪克·科斯特洛 (Dick Costolo) 作序推荐!



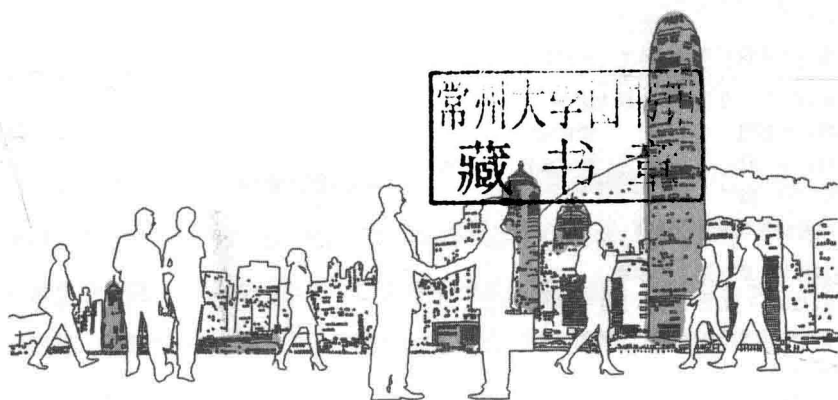
机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

风投的技术

原书第③版

创业融资及条款清单大揭秘

[美] 布拉德·菲尔德 (Brad Feld) 杰森·门德尔松 (Jason Mendelson) 著 桂曙光 译



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书系统深入地介绍了风险投资交易的整个过程，并围绕交易双方、交易动机和风险投资资金如何运作等内容展开。此外还涉及了一系列相关的内容，包括价值是如何评估的、风险投资人可能会面临哪些影响企业运营的外部效应等。

风险投资是一个极其复杂又竞争激烈的领域，如果你是创业者或风险投资人，或者准备从事这个行业，那就选择这本书，并学习它、研究它，一定能为你创造未来的巨头企业提供帮助。

Copyright © 2016 by Brad Feld and Jason Mendelson.

All Rights Reserved. This translation published under license. Authorized translation from the English language edition, entitled *Venture Deals: Be Smarter than Your Lawyer and Capitalist* (Third Edition), ISBN 978-1-119-25975-6, by Brad Feld and Jason Mendelson, Published by John Wiley & Sons. No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of the original copyrights holder.

本书中文简体字版由 Wiley 授权机械工业出版社出版，未经出版者书面允许，本书的任何部分不得以任何方式复制或抄袭。版权所有，翻印必究。

北京市版权局著作权合同登记图字：01-2017-2477 号。

图书在版编目 (CIP) 数据

风投的技术：创业融资及条款清单大揭秘：原书第3版/

(美)布拉德·菲尔德 (Brad Feld), (美)杰森·门德尔松 (Jason Mendelson) 著;

桂曙光译. —北京：机械工业出版社，2017.9

书名原文：Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist

ISBN 978-7-111-58006-5

I. ①风… II. ①布… ②杰… ③桂… III. ①风险投资—研究 IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 227987 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑：李新姐

责任编辑：廖 岩

责任校对：李 伟

版式设计：张文贵

责任印制：张 博

三河市国英印务有限公司印刷

2017 年 11 月第 1 版·第 1 次印刷

170mm × 242mm · 14.25 印张 · 210 千字

标准书号：ISBN 978-7-111-58006-5

定价：49.90 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

电话服务

网络服务

服务咨询热线：010-88361066

机工官网：www.cmpbook.com

读者购书热线：010-68326294

机工官博：weibo.com/cmp1952

010-88379203

金书网：www.golden-book.com

封面防伪标均为盗版

教育服务网：www.cmpedu.com

译者序

Venture deals:
Be Smarter than Your Lawyer
and Venture Capitalist

京北投资创始合伙人、天使茶馆创始合伙人 桂曙光

首先，我要声明，我是本书作者布拉德·菲尔德和杰森·门德尔松的铁杆粉丝，尤其是布拉德，我不仅把他当作我事业上的偶像，还把他当作我专业上的导师，尽管他完全不认识我，也完全不知道这些。

其次，我要说的是，我对这本书有一种似曾相识的感觉。因为其中的绝大部分内容都是汇总自两位作者多年的博客文章，而我从进入风险投资领域的第一天起，就开始订阅他们的博客，不但阅读了他们的大量文章，还将其中很多文章转贴和翻译在我的新浪博客和新浪微博上。甚至在我 2010 年出版的《创业之初你不可不知的融资知识》一书中，最精华的 Term Sheet 详解部分也是来自两位作者在这方面文章的启发和借鉴。

布拉德是美国非常知名的风险投资人（VC），也是极其活跃的 VC 及创业知识普及传播者，其博客文章被广为传播。布拉德在从事 VC 之前，曾经创业十多年，成功创立多家企业，这个背景对他从事 VC 工作是有巨大帮助的。因为有在谈判桌两边都坐过的经历，纵观全书，处处体现了他从创业者和 VC 双方利益考虑的细致之处，促进双方的了解和理解，实现融资合作。

与布拉德类似甚至更甚，我曾在谈判桌的三边坐过：我曾在国内领先的财务顾问公司——清科（Zero2IPO）做过 VC 融资顾问工作；后来到一家创业企业担任高管负责融资和海外 IPO；我联合创立的京北投资，旗下管理着多只人民币天使和 VC 基金，主要投资于早期、发展期的公司；同时我们一些活跃的早期投资人

还联合发起成立了天使茶馆，这是一个为早期投资人和有意参与早期股权投资的高净值人士提供的全方位服务的平台。由于在创业者——投资人这张谈判桌的三方都有经历，我就更能理解各方对 VC 相关专业知识的渴求：创业者们大多一生只会经历过一次、至多三五次的 VC 融资经历，但他们要与那些“老奸巨猾”的 VC 们在很短的时间内互相吸引和认可对方，搞懂那些晦涩的投资条款，达成一个需要三五年长期合作的协议……难度可想而知；对于投资人来说，他要拿着出资人 LP 基于信任重托给他的资金，投资给那些陌生的、年轻甚至没有经验的创业者，怎样保证双方未来长期合作的愉快，如何保证利益不受到侵害，如何保证 LP 获得合适的收益……难度也相当大；对于处于两者之间的 VC 融资顾问，要协助双方发掘对方价值和合作前景，为企业在估值、对赌、期权等 Term Sheet 条款上做规划和设计，帮企业实现最优融资。这些工作都需要非常专业的知识，我一直在向国外 VC 前辈们学习，现学现卖、边学边卖。即便是现在，我仍然在学习他们的最新知识分享，并应用到工作之中，而且通过天使茶馆的平台，聚集了 200 多位优秀的早期投资人，来普及这些投资方面的经验和知识。

从媒体报道中，我们常常能看到很多创业者对 VC 的误解，还爆出过不少创业者与 VC 之间产生矛盾的事情，既有强势 VC 插手企业、取代创业者的，也有创业者缺少企业治理制度的监管、侵害投资人利益的。

有人说，VC 与创业者之间好比是夫妻关系，VC 看上创业者的能力，创业者看上投资人的美貌（资金），大家走到一起把企业做大，享受财富。但因为 VC 长则七八年，短则三五年，都必须套现走人，再好的夫妻也会分道扬镳。也有人说，VC 与创业者之间是创业伙伴关系，大家是有钱的出钱、有力的出力，一起把企业发展壮大。但一旦双方企业经营出现问题，原本的利益共同体就会变成矛盾的对立方。其实，从本质上来说，VC 与创业者是纯粹的、阶段性的商业合作伙伴关系。

尽管 VC 和创业者是商业伙伴，但创业者明显处于信息不对称的劣势地位，他们除了看到 VC 会几百万、数千万人民币地大把投资之外，对其他的知之甚少。创业者对 VC 投资人及 VC 融资的了解与中国 VC 市场的快速发展和创业的蓬勃发展完全不匹配。

布拉德和杰森合著的这本书，对于国内有梦想、有抱负的创业者以及商学院的学

生会非常受用，因为他们很少接触这种原汁原味、浅显易懂、来自实战一线的书籍，对于他们的学习和融资操作实务将会十分有借鉴意义。即便是对于我这种已经看过原文、有过一定 VC 投融资经验的业内人士，也能看到很多有用、值得学习的细节之处。对于那些刚刚入门的 VC 新人和想进入 VC 领域的人，这本书也值得一读，可以让他们很快了解 VC 行业的基本商业逻辑和规则。

VC 行业引入中国已经快 30 年了，但相关操作实务和知识体系的引入却没有跟上，相关法律体系的支持更是落后太多。所以在中国市场，一直以来都是“摸着石头过河”般地做出了各种“创新”。本书的出炉和持续更新，对创业和 VC 行业无疑是一次不错的正本清源和经验借鉴，希望这样的作品越来越多。

把这本书放在案头时常翻翻，将宛如一位创业及风险投资大师在你耳边给你传授秘籍！

序 一

Venture Deals:

Be Smarter than Your Lawyer
and Venture Capitalist

我还记得我 VC 职业生涯的第一周。那是 1986 年，当时我 25 岁，刚刚在一家风险投资机构找到一份暑期工作。我在一家名为 Euclid 资本的小投资机构里，跟三位经验丰富的风险投资人一起工作，我 VC 职业生涯的前 10 年都是在这家机构度过的。其中一位合伙人布利斯·麦克克鲁姆（Bliss McCrum）把头探进我的办公室（我在 25 岁的时候就在洛克菲勒中心拥有一间办公室），对我说：“你可以给 XYZ 公司做一个融资模型吗？融资前估值 900 万美元，融资 300 万美元，预留一个 10% 的期权池。”然后，他就回到了他跟另外一位合伙人米尔顿·帕帕斯（Milton Pappas）共用的大办公室。

我坐在自己的桌前，思考这个问题。“融资 300 万美元”这句话的意思我知道一点儿，我想我也能搞清楚“预留一个 10% 的期权池”大概是什么意思，但谁能告诉我“融资前估值”是什么意思？我从来没有听说过这个词。10 年后网景公司（Netscape）和互联网搜索才出现，因此当时我无法通过网络进行搜索。10 分钟之后，我终于鼓足勇气，走到那间大办公室，探进头去问布利斯：“你可以给我解释一下融资前估值吗？”

从此，我就开始了在风险投资行业 31 年的学习生涯。我在写这篇文章的时候，也是在学习。

在 1985 年的时候，VC 还是一个手工作坊式的行业，大家联合投资，圈子里流行行业术语。有些愤世嫉俗的人认为这样做是为了对 VC 之外的人保持不透明，以便与创业者谈判的时候能够拥有主动权。然而，我不完全认同这种观点。我认为，VC 业务是从波士顿、纽约、旧金山的一些小办公室里发展起来的，参与其中的几十、也许几百位参与者以及他们的律师，形成了自己认为有价值的业务模式，并建立了一套

彼此之间简便的表达方式。

但是不管最初的起源是什么，风险投资交易中的语言对于很多人来说还很陌生。即便是现在，仍然很不透明并且令人困惑。这对于业内人士来说是有利的，但对于创业和 VC 领域的新人来说是不利的。

21 世纪初期，在我关闭第一家 VC 机构 Flatiron 资本、创立 USV 创投之前，我开始写博客。我的 AVC 博客（www.avc.com）的一个目标是为这个我待了几乎 20 年的不透明世界提供一些透明度。布拉德·菲尔德是我的朋友，我们也常常一起联合投资，他也加入了写博客的行列。通过经常阅读 AVC 和“菲尔德思考”（Feld Thoughts）这两个网站上的博客文章，创业者可以快速了解创业及 VC 相关的知识。布拉德和我因为在 VC 行业透明度方面所付出的努力，收到了大量的积极反馈，这也鞭策我们继续做下去。现在，如果你在网上搜索诸如“参与优先权”之类的内容，在第一页搜索结果里就会看到布拉德和我写的相关文章。

布拉德和他的合伙人杰森·门德尔松（一位由优秀创业律师转行的 VC）又把事情往前推进了一步，他们在 2011 年写了一本书《风投的技术》。这本书成了一部经典作品，现在更新到第 3 版。如果 1985 年有《风投的技术》，我就不会去跟布利斯承认自己连什么是“融资前估值”都不知道。

如果有一本指导书来解读风险投资和 VC 融资交易中神秘、令人困惑的语言，那就是这本《风投的技术》。任何对创业公司、创业、天使投资和 VC 融资感兴趣的人，都应该读一读这本书，这算是给自己一个机会。

弗雷德·威尔森（Fred Wilson）

USV 创投合伙人

2016 年 7 月

序 二

Venture Deals:
Be Smarter than Your Lawyer
and Venture Capitalist

我还记得第一次在 280 号高速公路上看到沙丘路出口指示牌的情景。那是 1999 年，我当时 22 岁，刚刚从哈佛大学退学，是一家位于波士顿的创业公司的联合创始人兼 CTO。我跟合伙人决定把找钱的大网撒得更大一些，于是我们飞到硅谷跟 VC 见面。当我看到沙丘路出口指示牌的时候，我感到难以置信的紧张、不舒服。我很快意识到，这是极度缺乏准备和相关知识的征兆。在学校考试之前，如果我没有认真学习的话，就会出现这样的感觉。读高中的时候，在越野比赛之前，如果没有进行足够里程的跑步训练，我也会有这种感觉。这一次，我没有做足准备工作，因此对我的消化系统产生了影响吗？为什么在参加如此重要的会谈之前，我对对方及其所在行业知之甚少，而我还希望向他们融资？好吧，在 1999 年，对于一位 22 岁的首次创业者，要搞清楚这些问题也不是一件容易的事情。

我们成功为我们的初创公司融到了资金，但是由于我们自己的经营失误和当时残酷的市场环境，公司在几年之后就关门大吉了。但是，在这个过程中我结交了一些非常好的朋友，比如来自这家公司的艾瑞克和格可汉，我们重新开始，很快就创立了另外一家名为 Windup 实验室的公司。经过四年艰苦的工作，我们在 2005 年将 Windup 卖给了 CNET 网络公司（现在是哥伦比亚广播集团的一部分），作为收购的一部分，我们全部迁到了旧金山。

2007 年，我和艾瑞克离开 CNET，创立了 Fitbit。我们一开始对公司的期望不是很大，但随着时间推移，我们的野心也增大了。从 2007 年发展至今，公司员工超过 1 500 名，给投资人最新的投资指南里预计 2016 年的收入大约是 25 亿美元。我们一共获得了超过 6 600 万美元的投资，包括 Foundry 集团的布拉德和杰森。2015 年，Fitbit 上市，募集资金超过 8 亿美元，成为历史上消费电子行业最大规模的首次公

开发行（IPO）。从创立至今，我一直担任公司的 CEO。

当我阅读这本书的时候，发现书中如此清晰简洁地阐述了我 16 年融资、跟 VC 和公司律师交流与合作的经验总结，这让我感到惊讶。我真希望能够穿越回去，把这本书交给 22 岁、感觉既紧张又难受的自己（当然还要带回去一部 iPhone 和 Facebook 的创意）。

作为读者，你简直就是捡到了一个巨大的便宜。读完这本书，你就可以跳过几年痛苦的经历、尝试和错误，并节省向昂贵律师学习的时间。这本书如同《黑客帝国》里的里奥快速学习功夫的商业版。当你驾车行驶在 280 号高速公路（或者坐在飞驰的自动驾驶电动车上）看到沙丘路出口指示牌的时候，要感到信心十足，因为一些我认识的最佳 VC 已经帮你做好了准备。

詹姆斯·帕克（James Park）

Fitbit 联合创始人兼 CEO

2016 年 7 月

前言

Venture Deals:
Be Smarter than Your Lawyer
and Venture Capitalist

公司的融资方式之一是找风险资本（Venture Capital）融资。尽管只有很小比例的公司会去寻求风险资本支持，但很多伟大的科技公司在创业初期都获得了风险资本的青睐，包括谷歌、苹果、思科、雅虎、网景、太阳公司（Sun Microsystems）、数字设备公司（Digital Equipment Corporation）以及美国在线（AOL）等。当今飞速发展的一些创业公司，比如 Facebook、Twitter、Airbnb、LinkedIn、Fitbit 以及 Uber，也都是风险资本的宠儿。

在过去的 20 年里，我们参与了数百起风险资本融资。10 年前，在经历了一次特别艰难的融资之后，我们决定写一系列的博客文章来解密风险投资的融资流程。于是就有了布拉德博客上的条款清单系列（www.feld.com/archives/category/termsheet），这些内容也是本书的灵感所在。

每一代创业者崛起时，都会兴起对风险投资交易的兴趣热潮。我们作为风险投资人，无论是在自己的机构（Foundry Group, www.foundrygroup.com）还是在 Techstars（www.techstars.com）中，经常会在各种活动中遇到很多初次创业的创业者。我们经常听到他们抱怨找不到一本有关风险投资交易的权威指南，于是我们决定动手写一本。

为了深入阐述风险投资交易，我们尝试描述参与者、交易流程以及风险投资基金的运作模式。我们单独用一部分来写谈判，只是为了提供另外一个视角，来展示风险投资人（至少是我们俩）在谈判时是怎么考虑的。我们也介绍了幸运的创业者会遇到的另一种条款清单，就是所谓的公司收购意向书（Letter of intent）。

我们试图在创业者和风险投资人之间找到一个客观的立场。作为早期投资人，我们知道自己可能会更倾向于从早期阶段的视角看问题，但我们会尽量提供适用于任

何融资阶段的内容。当然，我们同样也没漏掉可以拿律师开玩笑的任何一次机会。

我们希望，对于有志于创立一家伟大公司的读者来说，这是一本有用的书。

读 者

我们最初构思这本书的时候，计划针对的目标读者是初次创业者。我们跟初次创业者有过很长的投资和合作历史，并且从他们那里学到的远比他们从我们这里学到的多。在参加 TechStars 的活动中，我们听到了初次创业者提出的许多关于融资和风险投资的问题。我们试图把这些问题综合起来，并在本书中加以阐述。

在本书的写作过程中，我们发现本书对经验丰富的创业者也有帮助。很多创业者看过我们的早期草稿或听说我们在做的事情以后，给予了积极反馈，说他们真希望当初在开始创业时就拥有一本这样的书！当我们问“那现在对你还有帮助吗？”时，他们会说：“当然了，绝对有帮助！”本书中的几个章节，包括如何谈判、风险投资如何运作等，是在和资深的创业者们漫长的晚餐谈话的启发下产生的。他们跟我们说，必须把这些东西写下来，无论是在博客上还是在书中。于是，它们现在就在这里了！

当然，在成为初次创业者之前，很多人都是抱负远大的人。本书对任何年龄阶段的创业者都有参考价值。除此之外，在学校里对创业感兴趣的学生——无论是商学院还是法学院、本科生还是研究生——都会从本书中受益。我们在不同场合的讲座也涵盖了本书中的很多内容，同时也希望它能成为任何创业课程的标准读物。

我们也曾经是缺乏经验的风险投资人，主要通过关注那些更有经验的风险投资人，以及在投资交易实践中不断总结来获得成长。我们希望本书也会成为那些年轻、有抱负的风险投资人的一本案头工具书。

尽管本书的目标读者是创业者，但希望律师（特别是在风险投资交易方面缺乏经验的律师）和资深风险投资人也可以从这样一本汇集了所有关键问题的书中受益。至少我们希望他们能把本书推荐给那些缺乏经验的同事。

最后，本书意料之外的受益人是风险投资人、律师和创业者的配偶们，特别是那些在交易中很活跃的创业者。尽管布拉德的太太艾米会说：“我学到的关于风险投资的一切事情都是在你打电话时听到的。”我们还是希望其他人的配偶能好好研究本书。尤其是当你的伴侣在抱怨风险投资利用参与分配权牢牢掐住自己的咽喉，并需

要一些同情时，本书将会特别有用。

内容概述

我们开篇简要介绍了风险投资条款清单的历史，并讨论了参与风险投资交易的各方参与者。

接下来讨论了如何从风险投资那里融资，包括确定需要融多少钱，以及在开始融资前需要准备什么材料，还分析了风险投资人做出投资哪家公司的决策流程。

然后我们深入研究风险投资条款清单里的具体条款，并将这部分分为三章，分别是经济因素条款、控制因素条款和其他条款。我们尽力对所有条款采用一种中立的视角，并提供了达成公平交易的策略。

在条款解读之后，我们讨论了可转债形式的融资如何运作，并对比了这种模式与股权融资的优劣。

我们在本书的这一版里增加了一章关于众筹的新内容，包括与传统风险投资交易的区别，以及我们如何看待众筹的生态对风险投资的影响。

然后我们开诚布公地探讨了风险投资机构是怎么运作的，包括风险投资人如何进行激励和获得报酬，以及这些利益结构会如何影响一家公司融资的机会，如何影响在投资完成后风险投资人、风险投资机构与创业者之间的关系。

由于融资过程中包括大量谈判，本书设立了关于谈判的一个专题，探讨了哪种策略会对风险投资人更有效或者让事情变得更糟糕。我们还试图帮助创业者学习，如何在不犯常见错误的情况下完成一轮风险资本融资。

因为风险资本的融资没有一个标准流程，所以我们根据公司融资的不同阶段考虑到了不同的问题。我们也讨论这些文件为什么存在以及背后的一些理论，这样你就可以理解融资过程中的一些隐含动机。

作为本书的附加内容，我们还用一章介绍了创业者需要了解的另一种条款清单——收购意向书。

最后，对大多数初创公司面临的几个法律问题给出了建议。创业者不需要知道所有的法律问题细节，我们尽量涵盖了创业者需要关注的一些重要问题。

在整本书的写作中，我们得到了一位资深企业家兼密友的大力支持，他就是麦特·布隆伯格（Matt Bloomberg），回归之路公司（Return Path）的CEO。你在

本书中看到的“创业者的视角”条框中的内容，均来自麦特对相关章节内容的评论。

附加资料

为配合本书的学习，我们还准备了一些你可能想要的附加资料。所有这些资料都存放在“风投的技术”（www.venturedeals.com）的网站上，在本书前一版时，我们是放在 AsktheVC（www.askthevc.com）网站上。说实话，“风投的技术”的域名并不是很贵。

“风投的技术”（之前是 AsktheVC）是我们前几年开办的一个问答网站。最近新增添了一个“资源”板块，在里面可以找到很多标准格式的融资文件，包括投资条款清单以及由条款清单衍生出来的所有融资文件。

我们在里面提供了 Foundary 集团所用的标准文件（是的，我们如果投资你的公司，也会使用这些文件）。我们还提供了当今最流行的标准文件，并对它们的一些优点和不足进行了评论。

还有更多的资料可供学校的教授在课堂上使用，可以访问网站 www.wiley.com/WileyCDA/WileyTitle/productCd-119259754.html。

杰森·门德尔松

布拉德·菲尔德

2016 年 7 月

致谢

Venture Deals:
Be Smarter than Your Lawyer
and Venture Capitalist

如果没有下列朋友们的大力帮助，我们不会写成本书。

万分感谢回归之路公司的 CEO 麦特·布隆伯格提供的所有见解深刻的创业者评论。麦特帮我们完成了全书“创业者的视角”栏目中的所有内容，他的评论帮助我们（希望也能帮助你）将精力集中在创业者视角中的关键问题。

感谢我们公司的合伙人塞斯·莱文（Seth Levine）、瑞安·麦克特（Ryan McIntyre）和林德尔·伊科曼（Lindel Eakman），在布拉德说“我又在忙杰森的那本书”和杰森说“我又在忙布拉德的那本书”的时候总是那么宽容。没有 Foundry 集团优秀的同事们的支持，我们不可能完成这个任务，包括我们的助手，吉尔·斯普鲁尔（Jill Spruiell）和玛丽·魏因加特纳（Mary Weingartner）。

很多朋友、同事和导师看过本书的草稿并给予了我們大量珍贵的反馈。感谢以下这些人在完善本书时所付出的宝贵时间：Amy Batchelor、Raj Bhargava、Jeff Clavier、Greg Gottesman、Brain Grayson、Douglas Hordh、David Jilk、TA McCann、George Mulhern、Wiley Nelson、Heidi Roizen、Ken Tucker 和 Jud Valeski。

杰克·坦特斯力（Jack Tankersley）是科罗拉多州风险投资行业奠基人之一，为我们提供了很多他在 Centennial 基金工作时收集的关于早期交易的记录。这些早期的风险投资交易不仅是非常传奇的历史，同时也证实了投资协议条款清单在过去 30 年中并没有太大的变化。我们非常感谢杰克对本书的初稿所提供的详细建议。

感谢 MIT 创业中心的比尔·奥莱特（Bill Aulet）和帕特丽·福林尼（Patricia Fuligni）给予的帮助，他们一直帮助跟进数字设备公司（DEC）的肯·奥森（Ken Olson）和乔治·多里奥（Georges Doriot）。

感谢我们的风险投资同行，无论他们是否意识到，他们对本书都有着巨大影响。

我们从他们身上——无论是好风险投资人还是坏风险投资人——学到的东西不计其数。我们感谢在帮助创立伟大公司的路上有他们的陪伴。如果没有你们，我们自己也无法变得更专业，无法每天都学到新的东西。

我们曾与很多律师合作过，他们经常带我们去学校做各种专题。感谢你们所有的帮助、建议、教育和娱乐。尤其感谢科律事务所（Cooley LLP）的朋友埃里克·詹森（Eric Jensen）和麦克·普莱特（Mike Platt），一直在谈判最艰难的时期给予我们帮助。埃里克是杰森在科律时的导师、老板和朋友，是他最初教给杰森这一切是怎么运作的。

我们感谢布拉德的导师之一，兰·法斯勒（Len Fassler），是他激发了我们创作本书的灵感。法斯勒介绍了一位约翰·威立出版公司的董事马修·凯斯纳（Matthew Kissner），最终我们签订了两本书的合约，其中一本是布拉德和大卫·科恩合著的《创业的真相》。尽管那本书先出版了，但是本书的创意却最早吸引了威立出版公司几位编辑的注意。

布拉德非常感谢平克·弗洛伊德（Pink Floyd）的两张专辑《月之暗面》（*The Dark Side of the Moon*）和《希望你在身边》（*Wish You Were Here*），陪伴他度过了看起来无穷无尽的“再看一遍，再编辑最后一遍”的过程。他同样感谢图森的峡谷牧场（Canyon Ranch）为他在完成“最后的终稿”的一周提供了僻静之处。

杰森非常感谢科罗拉多大学法学院，尤其感谢布拉德·本森（Brad Bernthal）和菲尔·维泽（Phil Weiser）的引荐，使他能为法学和商科的学生讲授很多本书的内容。特别感谢赫比·汉考克（Herbie Hancock）在杰森为本书奋斗时所提供的背景音乐。

有些朋友和同事在本书的第1版和第2版中发现了一些错误，我们负责地在网站 www.askthevc.com/wp/errata 上标出。特别感谢 David Cohen、Anurag Mehta、Tom Godin、Philip Lee、Tal Adler、Jason Seats 和 Jeff Thomas，是他们分别首先指出了上述错误之处。

我们还要感谢所有的有幸一起合作过的创业者，没有你们，我们将无所事事。与你们合作过程中所获得的全部智慧，我们都尽力汇集在这本书里，希望能让你们感到骄傲。

最后，我们要感谢我们各自的妻子，艾米·巴琪勒（Amy Batchelor）和詹妮弗·门德尔松（Jennifer Mendelson），感谢你们对我们的宽容，并让我们生活更加充实。

目 录

Venture Deals:
Be Smarter than Your Lawyer
and Venture Capitalist

译者序

序一

序二

前言

致谢

引言 条款清单的艺术 / 001

第一章 玩家 / 003

创业者 / 003
风险投资人 / 004
融资轮次 / 006
风险投资机构的类型 / 007
天使投资人 / 009
辛迪加 / 010
律师 / 011
导师 / 013

第二章 如何融资 / 015

要么做，要么不做 / 015
确定融资额 / 016
融资材料 / 017
尽职调查材料 / 023
寻找合适的 VC / 023
寻找领投投资人 / 025
VC 如何投资决策 / 025
让多家 VC 竞争 / 028
完成交易 / 029