

VENTURE CAPITAL

How to Raise Funds for Your Business

创业 融资

[新加坡] 梁凯文 (Kaiwen Leong) 著
陈玟佑 (Wenyou Tan) 著
梁俐菁 (Elaine Leong) 著

潘晨 译

风投不会
告诉你的那些事

一本帮助中国创业者成功敲开风投大门的全流程实战指导书

亚洲顶级风投团队成员

投资中国初创企业经验丰富老道的风投操盘手

从商业计划、风投投资策略、公司估值到与风投谈判

手把手教你如何成功搞定风投

VENTURE CAPITAL

How to Raise Funds for Your Business

创业融资

风投不会告诉你的那些事

[新加坡] 梁凯文 (Kaiwen Leong)
陈玟佑 (Wenyou Tan) ◎著 潘晨 ◎译
梁俐菁 (Elaine Leong)

中国人民大学出版社

• 北京 •

图书在版编目 (CIP) 数据

创业融资：风投不会告诉你的那些事/（新加坡）梁凯文（Kaiwen Leong），
（新加坡）陈玟佑（WenyouTan），（新加坡）梁俐菁（Elaine Leong）著；潘晨
译.--北京：中国人民大学出版社，2017.2

书名原文: Venture Capital: How to Raise Funds for Your Business

ISBN 978-7-300-23812-8

I. ①创… II. ①梁… ②陈… ③梁… ④潘… III. ①创业—筹资—研究 IV.
①F275.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第002725号

创业融资：风投不会告诉你的那些事

梁凯文
〔新加坡〕陈玟佑 著
梁俐菁

潘 晨 译

Chuangye Rongzi: Fengtou Buhui Gaosu Ni de Naxieshi

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242（总编室）

010-62511770（质管部）

010-82501766（邮购部）

010-62514148（门市部）

010-62515195（发行公司）

010-62515275（盗版举报）

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttnet.com>（人大教研网）

经 销 新华书店

印 刷 北京中印联印务有限公司

规 格 155mm×230mm 16 开本

版 次 2017 年 2 月第 1 版

印 张 15 插页 1

印 次 2017 年 2 月第 1 次印刷

字 数 217 000

定 价 55.00 元

版权所有

侵权必究

印装差错

负责调换

中文版序

对于这本书在中国出版，我们感到非常荣幸。这是我们在中国出版的金融系列丛书的第二本。这一系列的第一本是由中信出版社出版的《全球 REITs 投资手册》，中国人民银行原副行长马德伦、中国基金业协会会长洪磊分别作序推荐。一直以来，我们从全球顶尖的专家那里不断征集此类看法和见解。在美国，我们的书获得了普林斯顿大学现任校长克里斯托弗·艾斯格鲁伯（Christopher Eisgruber）以及前校长雪莉·蒂尔曼（Shirley Tilghman）的认可。我们的文章还获得了《纽约时报》（*New York Times*）畅销书作家们的高度评价，其中前《新闻周刊》（*Newsweek*）自由编辑、普林斯顿大学名誉教授伊万·托马斯（Evan Thomas）称我们的文章是他在普林斯顿大学教学期间见过的最好的文章。

我们从经济及金融方面的专家那里学到了很多，并且获得了他们的高度评价。例如，梁凯文博士师从被美国总统奥巴马提名为白宫经济顾问委员会主席的阿兰·克鲁格（Alan Krueger）教授，以及三位诺贝尔奖获得者——埃里克·马斯金（Eric Maskin）、安格斯·迪顿（Angus Deaton）和克里斯·西姆斯（Chris Sims）。克鲁格教授还邀请梁博士在 2017 年回到普林斯顿大学进行演讲。而梁俐菁在普林斯顿大学所获得的奖学金是由传奇投资人、戴维斯精选顾问公司创始人谢尔比·戴维斯（Shelby Davis）资助的，谢尔比也高度赞扬了她的书。她曾在某顶级主权财富基金的投资部门工作多

年，主要负责投资初创企业；随后又在某跨国银行工作，受董事会直接领导；她还师从美国某顶级投资银行的副总裁。借助从杰出专家那获得的指导和我们的学术研究以及工作经验，我们在中国的国有银行、外资银行以及顶尖学府举办了多场演讲。通过这些活动，我们得以和一些国内顶尖的企业家们建立了联系。

中国是除美国以外最具活力的初创企业聚集地之一。这里可以看一个数据，我们称那些市值超过 10 亿美元的初创企业为“独角兽”，在美国这样的企业有 96 家。尽管数字并没有被确认，但是普遍认为中国的“独角兽”至少有 76 家。同样地，尽管中国的风险投资数据并没有被确认，但是英国著名咨询机构普瑞奇（Preqin）的数字显示，中国 2015 年报告的风险投资就达到了 370 亿美元。普瑞奇报告显示，美国同一年的风险投资交易额是 680 亿美元，仅仅约为中国的两倍，所以中国在这方面也没有落后许多。尽管报告显示中国的风险投资达到三年新低，这些非常进取的数据近来略显式微，但是我们要记住，与美国相比，中国的风险投资市场仍旧处在婴儿阶段。在美国，风险投资的历史可以追溯到 20 世纪 70 年代，而中国的风险投资仅仅是从 20 世纪 90 年代才开始真正起步的。不仅如此，中国仍旧是一个拥有 13 亿人口的充满诱惑力的市场，仍旧是亚洲拥有最多手机用户的地方，中国的初创企业市场仍旧值得我们密切关注，并且被称为地球上唯一可以和硅谷抗衡的地方。与机构投资者占主流的西方市场不同，中国的风险投资版图的增长是由寻求另类投资工具的高净值人群的增加所带动的。个人和天使投资的数额不断增加，瑞士联合银行财富管理部门负责大中国区超高净值人群的市场经理的报告也显示，投资者对于直接参股私人公司及初创企业等诸如此类的另类投资方式的兴趣正在不断地升温。

然而，恰恰是因为中国的巨大市场和文化差异，考虑在中国进行风险投融资时你需要高度关注以下几个方面。

第一，为了从竞争者中脱颖而出，要做好付出极大努力的准备。在中国，激烈的竞争、创新的速度以及职业伦理都可以构成难以想象的冲击。以硅谷的初创企业作为标杆，它们发展壮大通常需要 5~8 年的时间。而在中

国，这个时间跨度可以缩短到 3~5 年。以小米公司为例，这家成立仅大约五年时间的公司目前的估值达到了 460 亿美元，仅次于优步。有人可能认为，这是因为中国有更大的市场和更多的手机用户。外界环境因素的确起到一定作用，但中国巨大的创业者数量也是一个重要因素。举例来说，在类似食品外卖配送这样的热门行业中，中国市场上有几千个竞争者，而硅谷的竞争者数量一只手都能数过来。作为证明中国的初创企业成功有多难的指标，你可能听说过“996”这个说法，就是说早 9 点工作到晚 9 点，每周工作 6 天。

第二，尽管中国市场潜力巨大，但是不要以为单单依靠风险投资就可以支撑你的初创企业。有一些中国特有的因素会导致投资者情绪的不确定性。例如，中国的某些初创企业的进取型估值就引起了大家的怀疑。有些初创企业的估值太过激进，估值“瞬间”飙升 20 到 50 个百分点，导致投资者的压力过大，几乎没有时间对它们进行全面的尽职调查。另一个导致投资者情绪谨慎的因素是投资中国初创企业的退出机制选择过于有限，有大量的公司在排队等待股票市场上市的政府批文，等待时间可能两到三年之久。这一现实甚至冲击了那些中国最好的创业者们。例如，福布斯中国评选出的 30 位 30 岁以下最成功的创业者之一尹桑，就披露了他的网络卡拉 OK 初创公司在融资失败后甚至没有现金支付员工工资。为了保证公司正常运转，他不得使用抵押贷款，结合各种削减成本的方式，如只选择在 6 座城市而不是 20 座城市中运营，并且将雇员人数从 600 名减少到 200 名。

第三，那种认为中国的初创企业仅仅是复制西方成功模式的想法已经不再准确了。相反地，虽然中国企业可能会借鉴西方成功模式中的某些要素，但最终的产品通常都和西方的不同，并且在某些方面要优于西方的产品。因此，如果你想仅仅依靠复制来取得成功，那你就得再好好考虑一下了。以美团为例，200 亿美元的估值使它成为小米之外中国估值最高的初创企业之一。最初，美团看上去就是在复制高朋团购网（Groupon）的模式，即优惠团购的模式。但是，如今美团的发展远远超过了高朋团购。它不仅保留了团购的部分，还成为了中国最大的在线票务和食品外卖配送初创企业，有两亿的月度活跃用户。即使从技术创新的角度看，中国的初创企业也已经证明了其世

界领先地位。例如，并没有多少人知道全球 70% 的消费型无人机市场是被一家总部设在中国深圳的大疆公司（DJI）占领的。

第四，不要在乎性别。即使你是一位女性，你在中国的初创企业市场上也很可能取得成功。事实上，你会在中国顶级的风险投资基金背后发现很多具有巨大影响力的女性。并没有很多人知道，由女性领导的史上最大资金规模的风险投资基金“H 资本”并不是来自硅谷，它的领导人陈小红是一位来自中国湖北、为人十分低调的女性。陈小红的早期投资包括新东方、京东以及美图秀秀。据报道，陈小红筹集的资金总额高达 5 亿美元，是女性风险投资人之首。在美国，女性筹集最大金额的投资也仅仅是陈小红的一半。除了陈小红，还有其他顶尖的女性风险投资人，比如管理着 HarbourVest Partners 370 亿美元资产的单丽红。在创业者版图中，中国政府估计 55% 的新互联网公司的创办人都是女性，而全部的创业者中有超过 25% 是女性创业者。

我们希望这本书能够在你开始寻求风险投资的时候带给你帮助。中国无疑是当今时代最精彩的所在之一，这里极端严酷的竞争环境至少可以帮你为未来的战斗做好准备。阅读本书可能是第一步也是重要的一步，但是更重要的是走出去付诸实践。投身其中吧，就像马云说的，“梦想还是要有的，万一实现了呢？”

前 言

风险投资世界的规则

作为风险投资经理，我们见过上千份商业计划书，但只会投资其中很少的一部分。而这其中，也只有极少数杰出的计划会成为商业世界里真正的赢家。这就是风险投资世界的规则。这好比你在农作物中挑选最优的，培育它们，如果它们获得成功，就会有惊人的回报。

然而，创业十分具有挑战性，大多数创业都会以失败告终。因此，在评估过程中，我们必须对投资非常严格。这不免有些令人遗憾，因为这意味着我们不得不粉碎很多人的创业梦想。无数次，我们只能送走那些垂头丧气的创业者或者通过电话把坏消息告诉他们。他们中的很多人都会追问他们到底做错了什么或者怎样可以做得更好。

不单是创业，运营一个商业项目也同样具有挑战性，在那些能够成功通过评估并获得创业投资资金的项目中，也只有很少一部分能够最终取得成功。很多项目都会遇到始料不及的阻碍，比如不利的政策规定、有问题的扩张计划或者管理层领导力不足等。不管遇到的是何种困难，一次又一次倾力投入的创业者最终只落得两手空空。这些创业者牺牲了时间和金钱，但最终却还是未能成功。

因此，无论在宏观层面（在投资监管的过程中）还是微观层面（在创业公司的董事会上）上，我们都希望新的创业者能够了解我们从那些失败者的

错误中所获取的经验教训。但令人遗憾的是，这些经验往往只能从亲身经历中获得，而真正有价值的经验常常无法有效地分享。

在本书的写作过程中，我们始终把具有潜力却缺少正确引导的创业者放在心中。关于创业的书籍有很多，但是一本好的创业书必须具备如下三个特质。

- **要强调基本又重要的细节。**很多商业书籍的作者都是行业里的老手和专家，对于他们来说，书里介绍的经验和资料都是常识。我们不必告诉他们如何处理最基本的事务，如估算市场规模、出席创业研讨会或者了解风险投资的动机。然而对于创业者来说，这些简单的事物却极为重要。很多创业者就是摔倒在这第一块绊脚石上。因此，本书假设读者并不拥有相关基础知识，将会全程解说每一个细节，从如何注册参加创业研讨会开始，一直到如何与你的风险投资者保持良好的关系。

- **要包含行业秘密又经得起现实的考验。**虽说什么都不如第一手经验，但是如果能够吸取别人的经验教训也不错。他们为什么失败？我们该如何绕开那些绊脚石？本书包含的案例全部来自创业者的真实经历，这会令读者对创业初期将会遇到的各种现实状况产生深刻的认识。没有谁能一夜之间成为亿万富翁。99%的创业项目都无法得到风险投资，你当然不想成为其中的一员。为了避免这种情况发生，你需要避免失误，做得更好。虽然那些极具吸引力的成功模式或许能够告诉你攀登商业巅峰的金科玉律，但假如你同时犯下致命错误，这些都将无济于事。所以，本书要做的不是告诉你成功的法则，而是告诉你如何通过避免失败来获取成功。

- **要使你了解风投基金经理的思维方式。**风投运营起来就和每个人的活动一样，你需要了解他们是如何进行思考的，他们会优先选择哪些项目？有哪些决定性因素？又有哪些行业内幕？

在创业的过程中，你可能会需要借鉴三类金融商业书籍，根据每位创业者不同的需求，每类书籍能够起到的作用也不尽相同。

- **新手指导。**这类书籍是写给新手们的。这类书籍会讲解最基本的步

骤，所以读者并不需要事先拥有相关基础知识。由于新手们通常缺乏经验，所以这类书籍会通过案例分析讲解行业实务。

- **补充阅读。**这类书籍是对读者现有知识的补充，其目标读者是那些希望学到更多专业技能的创业者，通常包含很多高深的词汇和公式。基于读者们都具有一定基础知识的假设，这类书籍会省略那些基础性细节。如果新手从此类书籍开始阅读，有时就会不知所云。

- **学术书籍。**这类书籍通常是由具有几十年研究经验的教授们编著的，包含丰富的内容和大量的信息。它们面向学术界，因而内容包含大量专业术语，深入研究探讨复杂的课题。如果你不是专业人员，阅读这类书籍时，不需要找人带着你读下去，要不就得自己花时间一字一句地慢慢消化。

而本书属于新手指导类的书籍，专为风险投资行业的新手量身打造的，我们所面向的读者并不熟悉专业词汇和术语，并且缺乏商业项目经营的经验。而本书的结构很像一顿三道菜的大餐。

- **前菜。**大餐总是从前菜开始，正如每章的开头会给读者一个简要的概况，解说 WIN 模板（随后详解）下我们需要学习哪些内容。

- **主菜。**这里有每章的精华部分，讲解如何成功获得风险投资并提供相关的实用建议。最重要的是，在这一部分，我们将分步骤详细讲解基础知识，以便新手创业者们能够真正理解如何争取到风险投资。

- **甜点。**经验是学习过程中的核心。很多商业书籍都能教给你技术细节，但是只有那些内容里有实际行业经验的书籍才能指出其他人错在哪儿，以及你该如何避免犯下类似的错误。

我们时不时地还需要更多的技术细节，这就引出了下面的辅助工具。

- **银餐具。**用来支持主要内容的简要信息，通常包含更多的技术和具体细节。

在全书的总体框架下，我们采用了一个特别的模式来帮助创业者辨别优劣，并且告诉你如何成为一名杰出的创业者。对于专业人员来说可能靠直觉就可以了，但是对于新手来说，这些标准并不是十分清楚。在风险投资领域，

多少算是巨额资金？50 万元^①对一名学生来说可能已经算是一笔巨款了，但对一位风险投资人来说可能只是沧海一粟。还有，什么算是高收益率？同样，一位“优秀的”创业者需要具有什么样的素质？我们将全程运用 WIN 模板（以三类创业者的英文首字母缩写命名的模板）来帮助你区分什么算是“优秀”，而什么又算是“杰出”：

- **赢家。**这类创业者从各个方面看都是赢家。他清楚地了解风险投资经理们的想法，也明确知道怎么做对一个创业项目来说才是最好的。遇到困难时，他们毫不迟疑，寻求方法解决问题。

- **“中等生”。**这类创业者虽不杰出但也没有差到让创业项目关门大吉的地步。在商场上，他们可以生存，但也仅此而已。最终，“中等生”们不可避免地不是自己退出行业竞争，就是创业项目本身由于停滞不前而败下阵来。

- **失败者。**这类创业者无法打动任何理智的风险投资经理。基本上，这类创业者只能吸引一种投资，那就是来自家人、朋友和傻瓜们（这个名词我们会随后详解）。他们大多会面临巨额损失，还没到一年就落到破产的下场。

常言道，一扇门为你关上了，就会有另一扇窗为你打开。不过，如果你想坐等另一扇窗为你打开，那这本书就不太适合你了。

这本书要告诉你的是，当一扇门关上时，用什么方法能将它再次打开。这本书将告诉你在遇到困难时应该用何种策略和技巧战胜困难。

问题是，你到底想不想成为赢家？你到底想不想创立自己的商业帝国？如果答案是肯定的，那么就别犹豫了，赶紧拿起书来学习如何为你的创业项目获得风险投资吧！

① 本书所用货币元除特别标注外均指新加坡元。——译者注

- 01/ 你必须了解的风险投资市场 /001
- 02/ 融资时, 我们该朝哪儿射门 /015
- 03/ 如何提高被风投选中的概率 /033
- 04/ 抓住说服风投的“电梯游说” /047
- 05/ 如何写出让风投感兴趣的商业计划 /057
- 06/ 现金为王: 做好你的现金规划 /105
- 07/ 如何成功地推销你的创业项目 /125
- 08/ 风投, 风投, 看我这儿 /137
- 09/ 风投, 风投, 你别走 /153
- 10/ 你的公司值多少钱 /163
- 11/ 不可掉以轻心的尽职调查 /179
- 12/ 弄懂投资条款说明书中的专业术语 /205

第1章

你必须了解的风险投资市场



前菜

要想寻求风险投资，首先你要了解你面前都有哪些选择。什么是风险投资基金？市场上有哪些类型的风险投资基金？它们有什么不同？投资者有哪些类型？对于每类投资者，你都需要了解哪些方面的信息？

要回答这些问题，我们需要全面了解风险投资市场的概况，分析创业者能够获得的主要融资种类，并解析各类融资的优缺点。

创业者中的赢家在行动之前都会仔细研究风险投资市场。他明白，风险投资基金的类别及其投资目的决定了他该提交什么样的商业计划书。他和优秀的象棋选手一样，在比赛开始之前，对于要运用何种策略早已成竹在胸了。

创业者中的“中等生”也明白市场上有不同种类的风险投资基金，但是他很难将这些知识很好地运用到实践中，他无法用掌握的知识来完善商业计划书或者应对创业过程中可能遇到的挑战。

而创业者中的众多失败者则会在风险投资市场里面横冲直撞，他在并不

了解每个风险投资人的投资愿景和投资目的的情况下，就向他们随便递交商业计划书。他并没有针对每个投资人具体的要求量身定制商业计划书，所以基本上在最初阶段就会被淘汰。

101 主菜

风险投资的出资方分为以下五种类型，我们可以从中作出选择：

1. 家人、朋友和傻瓜们（Families, Friends and Fools, FFF）；
2. 天使投资人；
3. 风险投资公司；
4. 政府风险投资基金；
5. 企业风险投资基金。

家人、朋友和傻瓜们

这并不是开玩笑，FFF 确实是行业内常用的专有名词，是一种最基本的风险投资出资方的类型。由于获得融资相对容易，FFF 几乎是每个创业者都会用到的融资途径。这类投资者十分了解创业者，因此他们即使不熟悉创业者的商业模式，也会伸出援手。

如果你的 FFF 资源很丰富，就好好利用吧。不过要小心这会给你带来什么样的影响，特别是当这些投资者并不单纯地希望得到利益回报的时候。有些 FFF 投资人会提出类似瓜分公司相当大的一部分股份的无理要求。

与上述情况相反，对于那些没有那么聪明的 FFF 投资人，你也得提高警惕。他们总会给你提些好心的建议，但是这些建议对你的创业项目毫无用处。毕竟，厨子多了反而做不好一锅肉汤。

天使投资人

天使投资人通常都非常富有，他们都属于高净值人群（High Net-worth Individuals, HNIs），比如退休的公司高管、成功企业家或者巨额财产继承人。可以肯定的是，他们很有钱。但是因为他们是不同的个体，所以他们投

资的动机和意愿会有很大的差异。天使投资人通常可以分为以下两种类型。

第一种天使投资人从动机上讲简直和他们“天使”的称谓一样，他们以向初出茅庐急需资金支持的创业者提供指导为乐趣。他们大都是希望为以往的下属提供帮助的退休老板们，对他们来说，挣钱倒是次要的。你给他们的商业计划书不需要很完美，但是为了获得他们的支持，你必须与他们保持良好的个人关系。

第二种天使投资人更像赌徒，他们渴望投资那些高风险、高回报、可能创造令人惊艳的收益率的初创企业。总的来说，他们愿意寻找璞玉，但也十分挑剔。只有大概百分之一的初创企业能够获得他们的青睐，其他的都会被抛弃。如果你遇到的是这类天使投资人，请确保你的商业计划书的内容足够精明完善。你需要完全说服他们，你的创业项目能够创造他们想要的高收益率。

关于天使投资人，需要提醒创业者的几点是，他们并没有像大型跨国公司一样雄厚的资金实力。他们的高净值人群，但是别期待他们能够为你的创业项目提供几十亿的启动资金。同时，由于是个人运营，天使投资基金的管理并不规范。当然，这种局面在逐步改善。如今的天使投资人开始聘请自己的分析师，制度也更加健全。不仅如此，由于他们投资的创业公司数量较少，并没有形成像其他投资人那样的规模效应，因此与他们合作不会有大量的连带关系需要处理。这并不是说他们没有关系网，恰恰相反，他们的关系网与他们之前从事的工作紧密相关。

风险投资公司

风险投资公司通常是在天使投资人完成初期投资后参与进来的，此时，创业项目已经取得了一定的进展。风险投资公司的基金经理们要负责投资基金的业绩，并且更多地参与到创业公司的经营中去，他们在董事会拥有席位，签署投资意向书，以此达到掌握公司一定控制权的目的。

不仅如此，他们还更加挑剔，在评估投资项目的时候，他们要看到已经成型的公司经营业绩或者其他可见的证明。如果他们无法确认投资的合理

性，那么他们将不会进行投资。了解了他们的动机，就可以明白他们为什么这么需要确定细节了。因为在未来，他们可能会需要把你的商业计划书以某种形式呈送给他们的老板们。你给他们的信息越多，他们就越能帮你争取到更多。

接触风险投资公司最大的好处在于，他们非常专业。正常情况下，他们也会投资其他的初创企业，但是他们可能会对提供互补性产品和服务的初创企业更感兴趣。所以，如果你愿意和其他创业者组成一个投资组合，那么他们可能会更加愿意为你提供机会，把你的创业项目和其他公司的项目组成一个共同体来投资。

政府风险投资

政府风险投资基金与传统风险投资公司非常类似，但这类投资主要用于与国家某些建设相关的特定领域。这类投资基金的典型例子之一就是新加坡的种子基金。和其他投资基金一样，种子基金也需要创造收益，但它还有另外两个目标，即创造就业以及资助政府支持的产业。

全世界的国家政府都有特别的投资目标和想要支持的产业。马来西亚政府设立赛城项目以促进信息交流技术（ICT）产业的增长。这个项目的一项举措就是投资当地很多的信息交流技术公司，希望使它们成为马来西亚经济的中流砥柱。

企业风险投资

企业风险投资与传统的风险投资基金十分相似，和政府风险投资基金一样，他们也有着明确的投资目的。

我们可以把企业风险投资当作政府风险投资，二者的区别是政府风险投资为了实现国家和政府的利益最大化，而企业风险投资是为了实现大型集团，通常是跨国公司（MNCs）的利益最大化。这些跨国公司追逐利润、规避风险。企业风险投资基金通过帮助跨国公司投资那些生产互补产品的初创企业，达到促进公司成长以实现更高利润的目的。与此同时，他们希望通过避免过度依赖内部研发来规避风险。创立风险投资基金是捕捉市场机遇的好

办法，能够帮助跨国公司找到未来市场上值得购买和给予特许经营权的创业项目。

举例来说，新加坡电信有限公司投资了多家应用软件开发公司。这些投资看上去与这家公司的业务没有关联，但事实上大有门道。作为电信商，用户每次下载一个应用软件都需要使用他们的签约流量，而用户流量使用的增加就带动了新加坡电信有限公司营业收入的增长。

毫无疑问，由于有跨国公司的强大资金支持，集团风险投资实力雄厚。不仅如此，他们还拥有广阔的全球网络，依托这个网络创业者可以把创业项目带上一个全新的发展平台。如果你准备得足够充分，这类投资人就可以帮助你进入新的市场。

创业者快速自我评估

1. 你手头有没有一份创业项目所在国家的各类风险投资基金名单？
2. 你能否清楚地把上述基金进行分类？
3. 你是否能够简单地描述这些风险投资基金？它们的投资目的、愿景以及使命是什么？
4. 你有没有修改和完善你的商业计划，以适应每个风险投资基金的特殊需求和条件？

甜点

说了这么多，风险投资基金并非表面看上去那么简单。由于拥有雄厚的资金实力和国际化的网络，一个集团风险投资基金看上去可能特别有吸引力。但是，一切就这么简单吗？让我们来看一个相关的案例。