

我为什么要 投资你

天使会 总策划

李晓艳

倪正东&清科

创业是万米长跑
一万里是慢慢熬出来的

何伯权

创业者把自己的钱全部投进来
就是最好的可行性报告

蔡文胜

只要用户规模够多
自然能找到商业模式

薛蛮子

我的投资逻辑永远是先看人

季琦

做自己擅长的事情
赚自己能赚的钱

李开复&创新工场

把优秀的人聚在一起
看对趋势并给予指导

曾李青

天下武功唯快不破

杨向阳

我今天做的事情不是为了明天
而是为了3年以后

徐小平

我人生的树枝上
挂满了因为信任滋长的甜美果实

雷军

有一天,「雷军」二字
会和一家伟大的企业深深联系在一起吗

吕谭平

市场不断变化
最不可取的是急功近利

包凡&险峰华兴

我们不是开车的人
最多是坐在副驾驶位置上的人



我为什么要 投资你

总策划



李晓艳



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

我为什么要投资你/李晓艳著. —北京: 中国商业出版社, 2012. 3

ISBN 978-7-5044-7609-8

I. ①我… II. ①李… III. ①投资—通俗读物 IV. ①F830.59-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第039233号

责任编辑: 王 彦

中国商业出版社出版发行

010-63033100 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

三河市汇鑫印务有限公司

* * * * *

710 毫米×1000 毫米 1/16 开 18 印张

2012 年 5 月第 1 版 2012 年 5 月第 1 次印刷



定价: 39.80元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

最近这几年，“创业”成为社会上的热门话题，一种时代潮流，很多年轻人都开始追逐自己的创业梦想，跃跃欲试者更不在少数。作为过来人，我想给这些年轻人一句忠告，就是决定创业之前一定要想好，要作好思想准备，毕竟能够存活下去、最终获得成功的创业者永远只是少数，要经得起挫折。

在围绕创业的各种讨论中，我经常能看到、听到对大环境的批评或抱怨，认为这是很多中小企业难以为继的原因之一。不可否认，现实中存在着这样那样的问题，但如果我们仅仅停留在抱怨的阶段，问题并不会得到解决，还是需要大家一起脚踏实地去做事。

其实，想想我和几位同事在28年前出来创立联想时，跟如今的创业环境相比，根本不可同日而语。我们还算幸运，有中科院最初给的20万元，这笔钱也可以算做天使投资，只不过那时还没有这个概念。那时如果个人想干点什么事儿，根本找不到外部资本，也没有人能告诉你该怎么做，全靠自己摸索，就像小平说的“摸着石头过河”。

再看现在，有一批已经成功的创业者，带着自己的财富和经验，开始做天使投资，去帮助下一拨的创业者。包括像开复两年前决定做创新工场，想用机构化的方式去孵化一批创业

者，我很支持这种想法，所以联想控股也是LP（有限合伙人）之一。其实，对于创业者来说，最初的启动资本固然重要，但我认为，这种创业经验的传承更不可或缺，身边如果有了“创业导师”，可以在一定程度上避免创业者走弯路，降低失败的风险。

从联想的角度来说，我们也在作一些尝试，探索一条“帮助创业者”最有效的道路。很多人大概知道，联想从2001年开始做风险投资，在这个过程中，我们接触到了大量的中小企业和新创业者，就发现了一些制约创业企业成长的因素。

所以，从2008年开始，联想控股跟中科院一起，搞了一个“联想之星”的项目，想通过“创业培训+天使投资”的方式来发掘并培育科技创业的领军人才，推动科技成果产业化和科技创业。做了这几年，联想之星创业培训已经形成了面向全国招生的创业CEO特训班、针对当地科技创业者的短训班，以及覆盖更多创业人群的联想之星创业大讲堂等多层次培训活动，将联想积累的管理与投资经验分享给更多的人。而在2009年，我们又设立了4亿元的天使投资基金，专注于科技领域种子期企业的投资，并且这个基金的所有收益将再次用于天使投资。为了给创业者提供全方位的帮助，我们在2011年9月，又联合各界机构成立了创业联盟，战略合作机构包括7家地区高新区政府机构、8家社会机构及金融服务机构以及13家投资机构等。

我们深知，联想从最初的20万元发展到现在上千亿的资产规模，并不是因为有多少过人之处，这与整个社会的发展分不开，也离不开多方的扶持与帮助。所以，在取得了一点成绩后，我们很愿意与各界有识之士一道，为新创业者做些实事，为中国的创新事业出份力。

这本书是12位著名天使投资人的切身体会，他们在从事天使投资以前又都在各自的领域内有所建树。我知道这些朋友的事迹，除了认识大部分以外，还有几位是我多年的合作者。我想他们应该是不缺钱花的人，但他们愿意走创

业投资这种有一定风险的路，愿意把自己磕磕碰碰中得到的经验教训总结出来写成书，能让更多有条件创业的人少走弯路迈向成功，动机是高尚的，行为是求实的。我真心地钦佩他们。

希望有更多的成功创业者加入“创业导师”的队伍，也希望有更多像这样有“真材实料”的书籍，把这些人的智慧结晶传播得更远。

2012年3月

第一篇

薛蛮子

我的投资逻辑永远是先看人

微心得

有三把“金刚钻”，才能做天使投资人 // 5

国内投资市场很畸形 // 6

美国的天使遍布全国，善于团体作战 // 7

天使投资人最大的挑战：不断学习新事物 // 9

天使投资人挑战之二：识人是一门艺术 // 10

挑选项目的五大标准：人要靠谱，事也要靠谱 // 11

创业者要看清投资人为什么而来 // 12

|| “天使投资第一人”薛蛮子：我做天使投资就是玩 ||

◆ 从“红二代”到投资人 / 14

◆ 最漂亮的出手：投资UT斯达康 / 15

◆ 有眼不识马云、周鸿祎，错失投资良机 / 16

◆ “微博达人”不断玩出新花样 / 17

薛蛮子投资风格

雷军

有一天，“雷军”二字会和
一家伟大的企业深深联系在一起吗？

微心得

做天使投资的初衷：回报社会，帮助朋友 // 23

拿出输光了不在乎的钱去赌一个伟大的梦想和未来 // 24

投资原则：帮忙不添乱 // 25

中国的天使投资还很初级，有很好的投资机会 // 27

投资的关键判断：团队+方向 // 29

通过熟人找投资最靠谱 // 30

|| 流着“创业者”血液的雷军：愿做天使投资的热心大婶 ||

- ◆ 乔布斯点亮大学“创业”梦想 / 33
- ◆ 他把青春都献给了金山，却跟不上互联网的脚步 / 34
- ◆ 卖掉卓越，无奈之举却换来第一桶金 / 35
- ◆ “雷军系”隐然成型：“全中国都是他的试验田” / 37

雷军投资风格

徐小平

我人生的树枝上，挂满了因为信任
滋长的甜美果实

微心得

能为我赚1000倍的年轻人，必将能为自己赚取1万倍 // 43

我的工作就是等着被感动 // 44

理性而狂热的创业者才能得到我的“爱” // 45

能让我脑袋发热的人就投资 // 46

我用真金白银表达对你的信任 // 47

|| 信任是创业最宝贵的财富——最感性的天使投资人徐小平 ||

- ◆ 37岁，从男孩到男人 / 51
- ◆ 新东方：徐小平的一半是俞敏洪 / 52
- ◆ 天使投资动“真格” / 54

徐小平投资风格

曾李青 天下武功唯快不破

微心得

创业成本越来越高，天使投资可以帮助新创业者 // 60
只投两类：“前腾讯员工”+熟人推荐 // 61
拿了别人的钱就不要拿我的 // 62
给创业者全方位服务：“给钱+培训+生活帮助” // 63
三大独门秘笈：快、小而强、细分市场 // 64
识人四招：情商、智商、背景和经验 // 66
只投团队组合：腾讯式“产品+技术+市场”经典三人组 // 66

|| “独步天下”不是一天练成的——腾讯联合创始人曾李青的“牌局” ||

- ◆ 腾讯前传——典型青年的职业经历 / 69
- ◆ 腾讯辉煌——马化腾做产品，张志东做技术，曾李青做市场 / 70
- ◆ 天使投资——腾讯之后的第二高峰 / 72

曾李青投资风格

季琦

做自己擅长的事，赚自己能赚的钱

微心得

企业家要有感恩心态：感恩政策、感恩资本、感恩团队 // 78

把经验分享出去，帮助创业者 // 79

投资项目，最看重创业者的人品 // 80

10年创立3家成功企业，9条珍贵创业经验 // 81

中国梦开始的地方：创业最好的机会在服务业 // 84

|| 对创业“有瘾”的天使投资人季琦 ||

- ◆ 不甘寂寞的交大毕业生 / 87
- ◆ 四人合伙，启动携程 / 88
- ◆ 再创如家，开创经济型连锁酒店中国模式 / 89
- ◆ “到汉庭，我要画上个感叹号”——入门天使投资 / 90

季琦投资风格

何伯权

创业者把自己的钱全部投进来， 就是最好的可行性报告

微心得

亲朋好友曾是我的天使投资人 // 96

充分尊重创业者，并认可天使投资人与资本的重要性 // 97

我更喜欢传统项目，从头开始慢慢培养它成功 // 98

创业者把自己的钱全部投进来，就是最好的可行性报告 // 98

我只是一面镜子，真正决策和负责的还是创业者 // 100

天使投资人最好少占股份 // 101

何氏投资哲学：行业趋势 > 团队 > 商业模式 // 101

启动创业项目的六大要素 // 103

创业者要处理好三种关系 // 104

|| 我所做的一切都发自内心——乐百氏创始人何伯权的第二人生 ||

- ◆ 多重经历积淀深厚内功 / 107
- ◆ 创办乐百氏：一家地方小厂成为全国知名品牌的故事 / 108
- ◆ 投资，从久久丫开始 / 110

何伯权投资风格

蔡文胜

只要用户规模够大，自然能找到商业模式

微心得

中国不缺创新，缺的是发现草根和底层创新的人 // 115

四个投资特点 // 116

投资判断四步走 // 117

要靠烧钱才能做大的项目我就不会做 // 118

建立天使投资行业标准：不诚信的人大家都不投 // 118

天使和创业者关系“四段论”：初识、磨合期、蜜月期和收获期 // 119

潜在的创业机会：移动互联网、电子商务、创意产业机会最大 // 120

|| 草根，草根，还是草根——蔡文胜的互联网投资 ||

- ◆ 小时候就开始做生意 / 123
- ◆ “域名投资”，名利双收 / 125
- ◆ 265.com奇迹：没有商业计划书，就获得百万美元投资 / 126
- ◆ 卖掉265，投身天使投资 / 127

蔡文胜投资风格

吕谭平

市场不断变化，最不可取的是急功近利

微心得

- 短平快的投资模式不适合创业 // 132
- 最核心要素：天使投资人与创业团队价值观匹配 // 133
- 做良师益友，和创业团队一起成长 // 135
- 创业初期融资太多未必是好事 // 137
- 没有经历过低潮的企业是经不起考验的 // 138
- 反对签对赌协议，不信任就不要投 // 139

从香港联想总经理到天使投资人——吕谭平的丰收时刻

- ◆ 不甘心给别人打工 / 141
- ◆ 偶遇柳传志，一同创立香港联想 / 143
- ◆ 离开联想，开创创投人生 / 144

吕谭平投资风格

杨向阳

我今天做的事情不是为了明天， 而是为了20年以后

微心得

- 愿意做天使投资的人，更多的并不是在意经济上的东西 // 150
- 很多普通人都能做天使投资 // 151
- 天使投资就像保姆和农夫 // 152
- 天使投资的难处：急功近利文化 // 153
- 身体力行，推动“中国制造”到“中国创造” // 155
- 在中国做天使投资，像师傅带徒弟 // 157
- 投资守则：大方向一定要对 // 158
- 低调！不要抢创业者的风头 // 160

|| 我做天使投资是药引子——清华走出来的杨向阳 ||

- ◆ 最初投资生物医药源于清华情结 / 163
- ◆ 把生物医药投资当做事业，而不仅仅是一门生意 / 164

杨向阳投资风格

包凡&险峰华兴

我们不是开车的人，最多是坐在副驾驶位置上的人

微心得

从成功创业者向天使投资人转型，要有学习和积累的过程 // 171

让有项目的人和有钱的人相互找到 // 172

用机构化模式做天使投资，效率会更高 // 173

只做天使投资和A轮融资，而绝不做“孵化器” // 174

现在是做早期投资最好的时候 // 175

选择项目看三点：市场、产品、团队 // 176

摆正自己的位置，做纯财务投资人 // 178

天使投资人要有钱、有专长、有人脉 // 179

|| 从推销企业到天使投资——包凡的投资生涯 ||

- ◆ 金融启蒙：投行经历打基础 / 182
- ◆ 创办华兴资本：分享高科技产业快速发展的价值 / 183
- ◆ 成立险峰华兴，分享早期投资“一杯羹” / 184

包凡&险峰华兴投资风格

倪正东&清科

创业是万米长跑，一万米是慢慢熬出来的

微心得

目前的早期投资领域竞争很少，市场空间巨大 // 189

机构化天使投资要有长期的相关资源积累 // 190

投资定位：大于等于天使，小于等于A轮 // 191

判断三标准：一发展趋势，二产品地位，三创业者 // 192

不做创业者的老板，只做一个“可以商量的人” // 194

创业的心态：有时候做老二也挺好 // 196

不仅要赚钱，还能发现顶尖公司 // 197

|| “创投老兵”倪正东：现在是参与天使投资的好时候 ||

◆ 努力学习的优等生 / 200

◆ 策划创业大赛，创立清科 / 201

◆ 熬过寒冬，参与天使投资 / 202

倪正东&清科投资风格

李开复&创新工场

把优秀的人聚在一起，看对趋势并给予指导

微心得

三个巨大的机会同时爆发，创业成本达到历史新低 // 208

投资的五个判断标准 // 210

四个投资领域 // 212

三个“不投”方向 // 214

“倒金字塔型”跟投模式，伴随好公司一起成长 // 215

不可复制的“资金+孵化+专家指导”模式 // 216

文化传承更重要：企业不仅要赚钱，而且要值得尊敬 // 217

创业者要更专注，既有魄力和胸怀，又善于听取意见 // 219

|| 李开复：用机构天使投资模式帮助有梦想的年轻人 ||

- ◆ “开复老师”：微软亚洲研究院结缘中国大学生 / 223
- ◆ 加盟Google重返中国，坚持帮助年轻人 / 224
- ◆ 创办“创新工场”，专注帮助青年创业 / 225

李开复&创新工场投资风格

第二篇

天使投资一点通

Facebook背后的天使投资 // 231

天使投资——风险投资链条的第一环 // 232

Family, Friend, Fool ——天使投资人的民间定义 // 235

天使投资VS创业投资 // 237

天使投资在美国 // 241

“最佳天使机遇”来了——天使投资在中国 // 244

天使投资“生物链”——基本运作模式

项目搜寻：熟人介绍最靠谱 // 251

项目筛选：一般不熟不投 // 253

项目估值：企业值多少钱 // 255

尽职调查：投资人对目标项目的全面背景调查 // 257

投资合同谈判与签订：“重中之重”的环节 // 258

投资后管理：天使投资人是企业的保姆和农夫 // 260

资本退出：评判投资成功与否的最重要标准 // 261

跋 追求财富，但更追求梦想——被照亮的人生因此不同 // 264

附录 项目/公司融资商业计划书 // 269

第一篇

薛蛮子

我的投资逻辑永远是先看人

每一位创业者在创业之前，一定要想清楚为什么创业。因为创业是拿你们的青春、信用以及朋友、家人的钱财去“赌博”，我的微博每天都会收到500多封私信，绝大多数人所谓的创业都不靠谱，因为大多数人只是为创业而创业。