

给你 一个亿

你能干什么？

天使投资人写给有梦想的创业者

查立 著



薛蛮子 柳传志 薛村禾 李开复 雷军 周鸿祎
沈南鹏 袁岳 王利芬 潘晓峰 杨镭 古永锵

诚恳推荐

查立

最早见证Google创立和成长全过程的天使投资人
创业玩真格打巷战出身的创业投资基金创始合伙人

给你一个亿 你能干什么？

天使投资人写给有梦想的创业者

查立



中國華僑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

给你一个亿你能干什么? 天使投资人写给有梦想的
创业者 / 查立著. —北京: 中国华侨出版社, 2012. 1
ISBN 978-7-5113-1886-2

I. ①给… II. ①查… III. ①企业管理—通俗读物
IV. ①F270-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第238131号

给你一个亿你能干什么? 天使投资人写给有梦想的创业者

著 者: 查 立
出 版 人: 方 鸣
责任编辑: 文 艾
封面设计: 水玉银文化
经 销: 新华书店
开 本: 710mm×1000mm 1/16 印张: 21 字数: 351千字
印 刷: 三河市汇鑫印务有限公司
版 次: 2012年4月第1版 2012年4月第1次印刷
书 号: ISBN 978-7-5113-1886-2
定 价: 39.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编: 100028
法律顾问: 陈鹰律师事务所
发 行 部: (010) 82068999 传 真: (010) 82069000
网 址: www.oveaschin.com
E-mail: oveaschin@sina.com

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



查立 米兰大教堂的圣光沐浴下



◀ 失业的投资银行家在马路边卖巧克力糖募集“失业投行家救济金”。



▲ 百年老店美林证券倒闭，传说美林大楼门口的金牛雕像很快要被移走了。路人和游客争先恐后拍照，作为最后留念。



◀ NYPD的武警看见我举起相机，职业习惯性地扣紧了自动步枪的扳机……天哪，伍迪·艾伦电影中的那种纽约客的宾至如归之情怀哪里去了？

2008年金融危机时期的“末日画面”

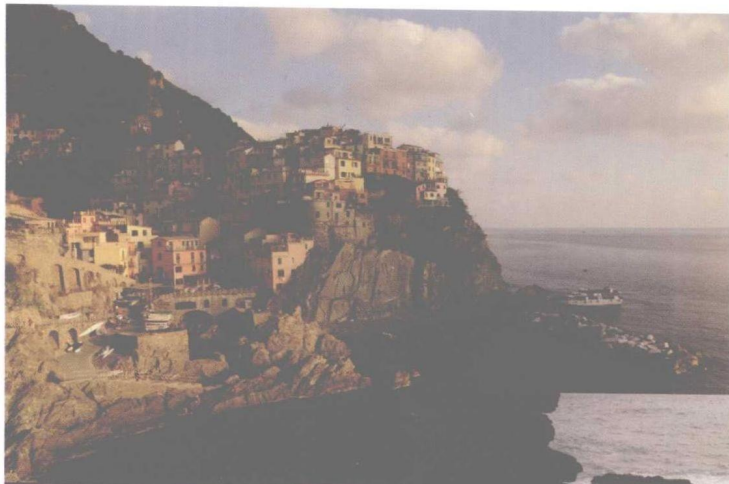


▲ 华尔街美联储大楼四周武装警察比比皆是，气氛犹如在举行悼念仪式。

美联储大楼门前的示威者戴着死神的面具，胸口的牌子写着：“贪婪是祸手”。



◀ 意大利的小渔村



日夜不息的浪 ▶



▼ 地中海的晨光



这本书很有价值，令人增长不少知识。要比电视节目中那些说教实在很多。那些摇头晃脑、眼珠一瞪一瞪的“大师”讲的都是看起来像是道理的东西，对于创业者没有什么实际作用，而书中的这些大实话却是我以前专程登门去舔屁股人家都不会说的东西，现在得来全不费功夫，重在真实！贵过黄金！创业需要勇气，也需要做细致的准备。多听听别人的创业心得也很重要，这本书是一个很好的参考。

——柳传志 联想集团董事局主席

查立把自己创业和投资的经验和教训分享给大家，我尤其会建议我们自己的投资团队、所投资的公司里所有的年轻CEO们、年轻的创业者们都来读读这本书。这本书就像一座桥梁，很好地连通了创投人和创业者，大家通过阅读能提高双方沟通的效率，创投团队可以更深入地理解需要投资的创业者，创业者也能顷刻之间豁然开朗，明白创投的规则和方法。这的确是一本一举数得、造就众人的好书！

——薛村禾 软银中国执行合伙人

本书是作者基于多年创业、投资实践的跨界感言，深入浅出，如能活学活用，价值一个亿。

——潘晓峰 金沙江创投董事总经理

如今市面上关于创业、投资的书多如牛毛却乏善可陈。查立的书趣味性很强，把古今中外的成功创业者一一囊括且娓娓道来，将比尔·盖茨、乔布斯、罗丝的创业故事刻画得入木三分，赋予原本枯燥乏味的创业经历以鲜活的生命，咀嚼起来，倒也值得玩味。读查立的书，很轻松，很愉快，嘴角偶尔会泛起一丝微笑，如同读《大话西游》或《武林外传》的剧本。查立的《给你一个亿》是一本创业课堂的初级读物。他用快乐的文字教育着那些初级创业者，告诉他们何为真正的创业者，创业者应有怎样的创业精神，如何与VC打交道及有效地保护自己的权益，以免在与VC们对决时落了下风。查立带着艺术家气质（雅痞风格）在讲述着创业，所以调侃、所以风趣。这与一个经济或金融领域科班出身的投资人有天壤之别，没有大道理，没有教条主义，欢迎读者拍砖。少有的平民化创业读物！是用诙谐风趣的语言创作的一本生动的创业指南！

——杨镭 领航资本董事总经理

创业公司的定位取决于创业者的素质，创业是一种人生方式，创业者的精神境界和他们的成功也是不可分开的，看这本书就像看《明朝那些事儿》，虽然说的是两码事，但同样好看。

——古永锵 优酷创始人兼CEO

在创业热潮涌动的中国，创业和融资一直是令人关注的话题。作者以曾经的创业者和目前的投资人的双重角色，通过生动幽默的笔触，阐述了创业过程中需要注意的关键问题，以及获得创业投资基金青睐的攻略。相信不仅对于创业者进行自我审视、修炼和融资大有帮助，对于想进入VC领域的人士也会有裨益。

——刘瑞明 《福布斯》中文版执行主编

创业兴邦，新一代创业者是未来中国的脊梁。《给你一个亿》用鲜活的案例、轻松的语言、深入浅出的分析方法，为读者解答了创业过程中的种种疑惑，帮助创业者走向成功。这是一本不可多得的创业类百科全书。

——方平潮 《创业邦》网站副主编

创业不容易，要有激情，要全心投入，不怕挫折和失败。看查立的书，是一种享受，娓娓道来，幽默活泼，更能让人产生创业的冲动！

——贺志刚 《IT经理世界》杂志社执行总编

查立先生在这本书里，用讲故事的方式描绘了一个完全不同于传统社会的思维方式和符号体系，如果我们用传统的价值观和技术手段去认识创业，那不是未来社会的方向。这本书绝非是教你科学养猪和大棚种菜的传统方法，也不是教你十年寒窗、苦读经书的那种旧知识体系，而是阐述了基于未来社会面向游戏、面向梦想、面向虚拟的一种新思维，也是一种全新的哲学。

——黄剑锋 美的董事局秘书



感谢众多读者的给力支持，这本书问世之后，数度加印，还在台湾出版了繁体字版，后来书商又盛情建议再出修订本。

我在意大利西北面一个渔村的百年老客栈里完成了本书再版的修订工作，一宿狂风暴雨，清晨，我打开落地百叶窗走出阳台，只见海面上惊涛拍岸，卷起了千堆雪……泡上早晨第一杯浓咖啡，透过冉冉的热雾，突然看见门缝里塞进来当地的早报，首页居然是乔布斯去世的消息！

对于千千万万为创业而正在折腾的人们，乔布斯无疑是一种震撼，几乎所有常规意义上不可能的可能，都在他身上宿命般地汇聚了：

常规说：创业需要资本，没钱咋创业？但乔布斯风风火火地白手起家；

常规说：创业需要经验，不在大公司干几年咋能创业？但乔布斯非但没有大公司工作经验，连大学也只读了六个月，居然创出了天下大业；

常规说：创业当老板自己掌握命运，但乔布斯却从自己创办的公司里被赶出门去；



常规说：创业要寻找鲜有人烟的蓝海，但乔布斯的 iPod、iPhone、iTunes 都诞生在不知道被多少前人鼓捣过的红海里；

常规说：创新要去倾听顾客的需求，但乔布斯向你证明顾客都是傻瓜，需要你去引领他们！

哦，这世界上所有精彩，几乎都是因为有人不信命，拼命折腾，几乎人类所有的进步都是因为有人站起来向常规反问：为什么不呢？苹果的咒语就是：Think different！

其实苹果的璀璨并非奇迹，而是别人的产品太烂，其实创业就是放任让你把想法和个性表露到极致，只是别人把它想得太难太遥远太高不可攀，其实创新不是要你去充当果粉，而是逼迫你去绊倒苹果，成为更高的一棵树。

乔布斯终于离开了我们，这世界因为他而变得更好，因为有了他，我相信你会做得更精彩。

好，现在问你：给你一个亿，你能干什么？

2011. 10. 05

Cinque Terre, Italy



认识查立很多年，却是第一次为他写序。

我和查立的结识很有意思，那时我们都还是创业者，后来一起回到中国来共同奋斗，现在又都做起了创投。我们一起共过事，交往都十几年了，所以，现在为他的新书写序也是自然而然的事。

查立算是创投行业的异类，极少见他这样背景和经历的，他曾是美院的高材生，也经历从英国到美国再回到中国，从媒体到高科技、互联网，从打工、创业、再创业到投资，他像一个冒险家不断地探索新的领域，却离不开一个原点——他永远充满好奇心、充满激情地工作……

有时我会迷惑，到底艺术的深厚体悟在他的创业和创投生涯里留下了怎样华美的底色？他常有着令人羡慕的、天马行空的创意，别具一格的创新意识，甚至在我们看起来会难免流于说教和枯燥的创业经和投资心得，他也写来如行云流水、酣畅淋漓。他有很多创业者和投资界的粉丝，很多人喜爱他的文字，把每周读他的博客变成了一种戒不掉的习惯，就是因为他嬉笑怒骂皆成美文，深入浅出尽显专业！

他随手写来的博客，如今被出版界的朋友攒成一本书，我细



细看来竟是爱不释手，恍然间明白他的那点“私心”——把自己创业和投资的经验和教训分享给大家，我尤其会建议我们自己的投资团队、所投资的公司里所有的年轻CEO（首席执行官）们、年轻的创业者们都来读读这本书。这本书就像一座桥梁，很好地连通了创投人和创业者，大家通过阅读能提高双方沟通的效率，创投团队可以更深入地理解需要投资的创业者，创业者也能顷刻之间豁然开朗，明白创投的规则和方法。这的确是一本一举数得、造就众人的好书！

他创过几次业，所以自然明白创业中的苦辣酸甜，他犯过致命的错误，有过辉煌的成功，对于创业者的困惑感同身受。我欣赏他乐于分享的精神，他低调地用“喜马拉雅熊”之名开始了他在博客这种新的个人媒体平台上的故事，他不仅讲述“创业者的自我修炼”，还回应“创业的十万个为什么”；他不仅解惑“创业的Idea是怎样产生的”，还伸手帮助创业者们“识人、用人、激人、留人、斩人”……激励大家一起分享创业、分享梦想，俨然打造了一个创业者的小天堂……

他投资过很多中早期的公司，做过天使，也做过VC（风险投资），讲起“和资本谈情说爱”的话题，他可是津津乐道。在读到那些脍炙人口的《VC是美女？VC是野兽？》、《忽悠VC的10大招术》、《商业计划书的21条军规》、《我是如何想、看、投项目的》等文章时，我也常常会心一笑，感慨他看得透，自我批评得彻底，写得诙谐热闹，但也确实发人深思……

我也很好奇他怎么就攒了这么多妙趣横生的创业和创新故事，从乔布斯到卢卡斯，从IBM，Disney（迪斯尼），到Facebook（脸谱），Google（谷歌），百度，不管是传统经济下全球瞩目的大佬，还是新经济模式下的互联网新贵们，他无一例外地让许多业内的巨无霸走下“神坛”，将那些从小到大，从丑小鸭到白天鹅的“盛宴”免费奉上，见一招拆一招，用娱乐你我的腔调，让人轻松学到了经验，也开心地笑过……

我欣赏他诚挚、开放的态度，不避言自己与Google曾轻轻地擦肩而过；
我欣赏他广交朋友，乐于助人，人脉很丰富，帮助过很多创业的公司，

却不愿声张；

我欣赏他有激情，投入到创业和投资，工作和生活都如此饱含激荡的热情；

我欣赏他才华横溢，思想深邃，见解卓然，出口成章、字如珠玑；

我欣赏他是性情中人，他敢想敢说，敢作敢当，是个率真走天下的人！

要想了解这个真性情、真才情的查立，还是读他的文字，你才看得到他活脱脱的智慧，于你我是这样一场盛宴！

薛村禾

2010. 01. 20



自序

——个亿……给你一个亿？！

嘿嘿，你哪里花得了这么多钱？八成是，给你一个亿便把你毁了，让你无拘无束终日吃喝玩乐，最后一事无成；要是能咬咬牙挺住、狠狠心坚决不给你一分钱，兴许反倒成全了你，到头来你自己赚回来了一个亿！

持这种观点的人肯定不止我一个，《富爸爸穷爸爸》里的“穷爸爸”辛辛苦苦赚回来的钱拱手都给了娇宠的孩子们，“富爸爸”却从来悠哉游哉不给孩子们一分钱，连买棒棒糖的钱都逼着孩子们自己去赚……创业者都应该是这样炼成的，创业者从来没有伸手要钱的习惯，牛逼的创业者都是白手起家的，创业者的本领就在于他们能够在黑暗里摸索道路，寻找机会，然后拼了性命去创造奇迹，最后从自己手里变出大把大把的钱来。

2008年，金融风暴发生的那几天，我正好在华尔街忙事儿。望着满街上那一片风声鹤唳的景象，怵目惊心，美国像是进入了多事之秋，祸事还不止世贸双子塔被夷为平地这么简单，天晓得还有什么灾难会突然从天而降。彼时彼刻，简直像是世界末日，我在想，现在做些什么事情好呢？

创业吧，经济低迷、人心动荡的时候，其实更加适合创业，因

为创业需要专注、需要潜心潜水、需要时间积累，当泡沫被挤掉了，浮躁之气被压制了，就能使创业者静心，静则生灵，能想出无数高明的创业Idea来。创业给世界带来信心，创业使世界浴火重生，创业给世界带来财富……创业吧！

21世纪的100年会成就“中国世纪”吗？想想也觉得，这世界的好风水该轮着转到中国了吧，中国在世界上的角色日趋重要，中国有那么多有志向的年轻人，还有一个日益膨胀的内需市场，一个急需改变的生态环境，有巨大的城乡差异，无论是一线城市，还是在贵州的大山里、大西北青藏高原上，哪里不潜伏着创业的机遇？加上国家在政策和财政税收上给予创业企业的激励和优惠措施、证券市场的创业板、形形色色的创投基金……年轻人们应该都去尝尝创业的滋味，更多人去创业，中国就更有希望。

创业 —— 还有比现在更好的时机吗？！

……

世界上有很多事情开始时设定的目标和最终的结果都是风马牛不相及的。差不多2008年这个时候，金磊忽悠我开博客写博文，写博就写博吧，小菜一碟的事情，可谁会想到，今天的结果是被一群朋友鼓捣着出书……创业不也正是如此吗？想得再好都是纸上谈兵，得挽起袖子动手去做，付诸实践才能把Idea变成现实。义无反顾地走出第一步，才可能会有第二步、第三步、第四步……

这本书的内容是从上面提到的我那个博客里整理出来的，讲的都是有关创业的点点滴滴、是是非非，是随手写就的创业巷战的实战体验，也作为给初次上路的创业者们的一些叮嘱。

但是，千万别以为读了这本书，你就懂得了如何去创业，明白了如何去创新、如何去和VC周旋……创业本质上是神秘的、宿命的、不可知的，成功之前你是不可能知道如何才会成功的；创业的过程犹如写一部独特、曲折、离奇、璀璨的人生长篇小说，所以它才会有如此巨大的魅力，能吸引地球上最聪明的、最能干的、最异想天开的、最顽固的那些年轻人去冒险试试。

很喜欢“创业邦”这个词，如果大家都能来添砖加瓦，建设一个创业者的



城邦，创业者就不会再那么孤独了……这本书，但愿是一块砖，砌在创业城邦的城墙上，但愿它对后来的创业者会有些用场。

要提醒读者当心的是，这本书当中有某些地方可能会让人感到自相矛盾：

- * 一会儿说成功不能碰运气，一会儿又说成功全是靠碰运气；
- * 一会儿说创业的Idea很重要，一会儿又说Idea根本不值钱；
- * 一会儿说创业是闯出来的，一会儿又说创业是要精打细算、精心算

计的；

* 一会儿说要Think big（大处着眼），一会儿又说要Think small（小处着想）……

呵呵，没有关系的，随它去好了，因为世界上很多事情本来就是自相矛盾的，创业者都会尝到这种在矛盾的极端中舞蹈的味道。

在这本书里，我自己也不时地在两个不同的角色之间串场，一会儿是VC，一会儿又是你的创业者老大哥，一会儿说VC是天使，一会儿又说VC是魔鬼……嘿嘿，别误会哦，不管我头上戴了哪一顶帽子，充当了哪一个角色，目的都是同一个——想方设法把自己创业和投资的经验和教训倾囊而出，分享与你，愿你在创业的道路上走得更稳、更快、更远！

顺便解释一下，这本书里有不少专业术语，比如“优先股”、“期权”、Termsheet（风险投资协议）等，都是外来术语，也是在创业投资中非常重要的概念，务请注意，中国目前的商业法规里可能还没有对这些条文作详尽诠注，但是迟早会有的。还有，我列举了不少IT公司的故事作为案例：Google（谷歌）、Apple（苹果）、Facebook（脸谱）等等，但是这本书里讲的都是创业，不是IT。非IT行业的读者，麻烦你们在遇到IT公司的名字时，用你们行业里优秀公司的名字替代即可，关于创业的主题是不会受到任何影响的，拜托啦！

无论如何，这本书的目的是为了忽悠你去创业！鼓捣你去成功！