

风险投资不只与卓越有关，它本身就是卓越
40位顶尖创业家和天使投资人，回答每一个你在创业中碰到的问题

风投大师

揭秘创业与融资

[美] 安德鲁·罗曼斯 (Andrew Romans) 著 郑磊 译



THE
ENTREPRENEURIAL
BIBLE TO
**VENTURE
CAPITAL**

Inside Secrets from the Leaders in the Startup Game



机械工业出版社
China Machine Press

风投大师

揭秘创业与融资

THE
ENTREPRENEURIAL
BIBLE TO
VENTURE
CAPITAL

Inside Secrets from the Leaders in the Startup Game

[美] 安德鲁·罗曼斯 (Andrew Romans) 著 郑磊 译



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目(CIP)数据

风投大师：揭秘创业与融资 / (美) 罗曼斯 (Romans, A.) 著；郑磊译. —北京：机械工业出版社，2014.11

书名原文：The Entrepreneurial Bible to Venture Capital: Inside Secrets from the Leaders in the Startup Game

ISBN 978-7-111-48436-3

I. 风… II. ①罗… ②郑… III. 风险投资—研究 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 250222 号

本书版权登记号：图字：01-2014-1084

Andrew Romans.

The Entrepreneurial Bible to Venture Capital: Inside Secrets from the Leaders in the Startup Game.

ISBN 0-07-183035-9

Copyright © 2013 by McGraw-Hill Education.

All Rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including without limitation photocopying, recording, taping, or any database, information or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

This authorized Chinese translation edition is jointly published by McGraw-Hill Education and China Machine Press. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

Copyright © 2014 by McGraw-Hill Education and China Machine Press.

版权所有。未经出版人事先书面许可，对本出版物的任何部分不得以任何方式或途径复制或传播，包括但不限于复印、录制、录音，或通过任何数据库、信息或可检索的系统。

本授权中文简体字翻译版由麦格劳-希尔（亚洲）教育出版公司和机械工业出版社合作出版。此版本经授权仅限在中华人民共和国境内（不包括香港特别行政区、澳门特别行政区和台湾）销售。

版权 ©2014 由麦格劳-希尔（亚洲）教育出版公司与机械工业出版社所有。

本书封面贴有 McGraw-Hill Education 公司防伪标签，无标签者不得销售。

风投大师：揭秘创业与融资

出版发行：机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码：100037）

责任编辑：施琳琳

责任校对：殷虹

印刷：藁城市京瑞印刷有限公司

版次：2014 年 11 月第 1 版第 1 次印刷

开本：170mm × 242mm 1/16

印张：14.5

书号：ISBN 978-7-111-48436-3

定价：49.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 68995261 88361066

投稿热线：(010) 88379007

购书热线：(010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱：hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问：北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东



译者序

我们去做天使吧

这是我翻译的第二本有关风险投资的图书，我感觉认识又向前进了一步。早在2000年年初，我在读MBA时就接触到了venture capital，当时教材翻译过来是“风险投资和创业投资”。坦率地讲，我当时对这个领域只有非常粗浅的了解。那时正是风险投资登陆中国、媒体和业界热炒的年代。现在，14年过去了，中国的创业和风险投资，看来和其发源地相比，差得还太远。

2003年我在中国风险投资研究院做了三个月的访问学者，主编了一本有关中国风险投资的英文年鉴，算是入了门，也对中国的创投行业有了更多了解。之后加入中国脑库，也曾担任风险投资和产业基金研究中心副主任。直到今天，虽然转战投行，但一直也没有脱离创业投资，特别是作为始作俑者来推动和直接操作“快速成长型中小企业选择权投资”^①业务，将银行贷款和股权投资绑定做成夹层融资产品，帮助了一批快速成长的国内中小企业。对于初期创业企业，有较多感触。

按照美国的说法，风险投资包含较广，涵盖天使投资。而我国一

^① 这个产品在银行内部有个颇具商业银行特色的名字，称为“增值贷”。

般叫作风险投资和创业投资，不包括天使投资和上市前 PE。尽管如此，据我所知，国内的天使投资已经成型，所谓高净值人群，也就是中国的富裕人群，有两个“高大上”的活动，一为慈善公益，另一就是天使投资了。这倒和欧美情况颇为契合。我也常在想，天使投资其实和慈善公益活动类似，需要的技术成分并不多，对于有一定财富基础的中产及以上人士来说，是一份非常有趣和有意义的工作。相信在你我身边，也会不断出现越来越多的天使投资人。用一句调侃的话说，长翅膀的不一定都是天使，不长翅膀的也不一定不能做天使投资人。希望阅读这本书的人中，能够涌现出一些天使投资人。

美国可以被看作风险投资的发源地，也是当今风险投资做得最为有滋有味、风风火火的地方了。而美国的 VC 也分为两个派别，一个在东海岸，在纽约、波士顿等地较为集中；另一个则在西海岸，以硅谷为中心。我翻译的两本英文版风险投资图书，基本可以涵盖这两大主流了。

两本书各有优点，而我认为这一本尤为有趣。作者在书名中用了“揭秘”字眼，读毕我认为名实相符。诸多案例和当事人的现身说法，从创业者、风投人、天使角度揭示了这个领域的方方面面，成为了解美国风险投资和天使投资的绝佳参考书。

更让我感兴趣的是，作者声称此书原来的篇幅要比现在的版本多一倍内容，碍于出版社对篇幅的要求而割爱，准备另行安排出版。作者说另一本书将全部介绍欧洲的风投案例和内幕。这对我实在诱惑太大，希望日后有幸能够继续翻译出版另一本书以慰渴念。

感谢华章公司的策划编辑，这确实是一本好书，而你们显然知道我对好书的热爱，让我不计报酬地把它译成中文。这是一种基于奉献

和爱好的工作。此时我想到了远在马德里读书的陈楠，她对此书也情有独钟，虽然是在夜以继日地苦读西班牙 IE 商学院的高阶金融硕士课程，仍抽时间翻译了前两章的大部分内容，可见我们是多么喜爱这本书。翻译过程很愉悦，因为就像和你娓娓而谈，天使投资、风险投资、企业家的种种趣事和创意喷涌而出。希望读者也能从中获得阅读的快感，并通过此书了解天使投资的内幕。

这本书内容非常吸引人，我常常看得入迷，忘记时间，因此这是我翻译得最快的一本译作。急迫就难免有所错漏，希望读者诸君包涵，如有错误敬请指正。

郑磊

2014 年 6 月，香港九龙寓所



推荐序

安德鲁·罗曼斯和我说了他的计划：通过对创业投资实践者采访，揭示创业投资生态圈的真实生活。在这个项目里，我认为自己的角色应该是支持者，而不是引导者（安德鲁已经足够充满激情了）。这个有关“如何去做”的提纲，本身就像一家初创企业所面临的问题：这是一个集专注激情和已有资源于一身的产品。事实上，我就是这样一个充满激情的引导者。

哈佛商学院教授霍华德·史蒂文森（Howard H. Stevenson）在1975年给出了“企业家精神”的一个经典定义：“企业家精神就是即便当前没有资源仍要追求成功的机会。”近年来也出现了其他定义，通常关注的是风险或者业务方面。但是史蒂文森抓住了核心和精华：企业家不惜一切代价追求成功几乎达到了沉迷和上瘾的程度。如果问风险投资人和天使投资人，他们会说，这就是他们通常在企业家身上最想看到的东西。

当然，“准企业家”如果想要做出经济可行的产品，就应该至少拥有一种创新或者商业天分，以及最基本的个人和社交能力。关键要素是始终执著地去做好这一个项目。

要有一项任务，不仅仅是想要完成的，而且是必须完成的。

史蒂文森给出的定义提到的资源，通常是企业家可能不具备的。

这就是风险投资入手之处。之所以被称为“风险”资本，是因为投向企业家的钱是要承担风险的，这些钱并非只是解决缺少资源的问题。在一项大型收购项目中，一大笔钱有可能解决问题，但是在初创企业里，情况并非如此。初创企业是从书面计划中建立一项真实的业务，是让一个网络释放出力量，是在计划中加入个人资源，是完善和培育新生公司并使其变成一个能够成功的企业。

做好准备工作是创立新企业的重要起点。“准企业家”应该首先想到这些问题：谁是最能满足自己需求的天使或风险投资人？答案不一定是那些有钱的投资者或者曾经取得辉煌成功的投资人。他们中有专家和通才，有亲力亲为凡事都管的满头银发者，也有带着成群没经验的分析师的一些人。双方必须测试是否能够自然匹配。尽职调查是一柄双刃剑，任何人都可以追溯过往记录。

我需要哪些我所不具备的东西？在公式里漏掉了什么，导致未能取得全胜？这些基本问题会一遍遍地跳出来。对于这些问题的回应必然会引出答案——企业家与天使投资人或风险投资机构是否能够相互适应。这些问题涉及引入另一家风险投资机构的时机问题，且有助于理解为什么股权被摊薄最终能够创造价值。最重要的是，这些答案会让这个游戏中的所有参与者把注意力放在其所能做的最好的方面。风险投资不只与卓越有关，它本身就是卓越。

写作这本书的想法很简单：通过不同的天使投资者，诠释和探讨企业家精神、风险资本和私募股权。成功既没有万应灵药，也没有捷径可循。灵机一动和一些钱，哪怕是相当大一笔钱，都做不成一项事业。只有努力工作和勤勉寻找合适资源，才能在重重迷雾中打下事业

的坚实基础。

许多“准企业家”抱怨募集资金很困难，甚至过程让人非常不开心。一些人会抱怨，特别是当资金募集进行得不顺利时，这可能是市场行情不好，或者时机不对，或者其他原因。也许这本书在探索这一领域时，能够指出其他一些可能性。企业家精神和风险投资是一个经常变化的生态系统。此外，还有很多值得探讨的永恒主题。我相信这本书对这些主题会有充分讨论，通过实践经验和真实故事，可以让每个企业家及其投资者做得更好。给出探索的定义，寻找与创始人自身资产相匹配的资源，努力工作，积累实践经验和成功业绩。如果本书中的一些观点能够让企业家和风险投资人找到更好的合作方式，那么其目标就算达到了。享受阅读的快乐吧，开启探索之旅！

安德烈·雅吉

2013年7月

安德烈·雅吉在全球风险投资界享有盛誉。他和布鲁诺·拉什勒（Bruno Raschle）一起将 Adveq 从两个人的公司发展成为 50 亿美元的母基金，雇有来自 20 个国家大约 80 名专业人员，在北京、上海、香港、纽约、法兰克福、慕尼黑设有办公室，总部设在瑞士苏黎世。根据最新数据，Adveq 旗下投资了超过 300 家创业投资和私募股权投资机构。雅吉和 Adveq 目睹了很多完整的投资活动。和许多母基金的管理者一样，雅吉也担任很多创投机构的董事……而创投机构管理人员则出任所投公司的董事……通过这种方式实现创新。雅吉是创始人俱乐部（The Founders Club）以及安德鲁·罗曼斯创新股权交易和创业基金的董事长。



我们要么找到一条路，要么自己开出一条路。

汉尼拔，公元前 217 年

募集风险投资基金，或邀请风投机构投资你的公司，感觉就像和仙人掌做爱。如果你想体验 **veni, vidi, vici**[⊖]（我来，我见，我征服）和尽可能缩短时间成功实现退出的话，引入创投机构应该可以抵消一些副作用和法律条款带来的痛苦。如果你正在寻找一份完美的投资意向书，你可能需要准备一件太空服，飞到另一个星系去寻找。这本书的使命不是要削弱挑战，而是要帮助创投生态圈里所有参与者能够通过这条捷径做得更成功。你也可以从硅谷学到一些新观念，这些新思想正在改变整个风投界，使其变得更好。

这本书对于以下人士是有助益的：

- 企业家
- 天使投资人

⊖ 我来，我见，我征服（拉丁语：veni, vidi, vici，在文法上，是三个动词：来、见、征服的第一人称完成式），是盖乌斯·尤利乌斯·凯撒在泽拉战役中打败本都国王法尔纳克二世之后写给罗马元老院的著名捷报。——译者注

- 风险投资人
- 对于风险投资类资产感兴趣的投资者
- 风投界服务提供者

你会在这本书中找到以下主题、观点、趋势，以及对你有帮助的法律方面内容：

- 募集天使和风险投资基金
- 打造企业的价值
- 通过收购兼并出售企业
- 了解创始人和投资者实现早期流动性的快速演进的二级市场
- 激发设立初创企业的想法

这本书不要求每个读者从头读到尾。直接翻到你感兴趣的那个主题吧，也可以在章节间跳跃选读。风险投资人可以看到其他创投人或者他们认识的 CEO 的想法，深入研读复杂案例，平衡创始人和风险投资人之间的紧张关系，看到众筹、风险借贷、风险借贷条款、二级市场或者收购兼并等内容。

我写作这本书的初始动机是因为别人的邀约。我经常发现自己跟别人讲述某位企业家在干什么事情时，我的听众会说，“我真希望之前关闭天使或风投基金或者出售公司时就能听到你说的这件事。”当越来越多的相关经历开始不断重复的时候，我就开始做记录。后来我主动去寻找特别成功的案例，并采访那些做出这些案例的个人。他们都是我的老师，感谢他们的慷慨分享。

我在乔治敦大学 MBA 班上过的最好的课程是联席教授乔纳森·席尔瓦 (Jonathan Silver) 的课。当时乔纳森还是创投机构核心资本 (Core Capital) 的创始人和普通合伙人。他也创建过老虎基金，这是当时规模最大的对冲基金。从一位活跃的实践者身上学习商业，是非常让人兴奋的事。在这本书中，我引入自己的企业家、风险投资人和交易律师的人脉网络，让这些实践家来给大家上课。

当然，我也提出了自己的看法，但只是作为评注，附于那些投资过苹果公司、英特尔、微软的风险投资家的故事和建议中，和那些现在领导企业且未来必将改变世界的 CEO 的评论混在一起。本书所含的数据和事实，能够帮助你看到故事完整的一幕，也将帮你预测下一幕新的剧情。



目录

译者序

推荐序

前言

第一章 我要创业 / 1

做风投的最佳时期 / 1

BranchOut: 超级天使和风投的教科书 / 5

在A轮风投中加入有影响力的天使投资人 / 9

创业精神越来越重要 / 10

准备开始 / 11

我们要创立一家公司 / 12

何时开始创业 / 13

第二章 天使投资、一般投资和超级天使 / 15

初创公司的寒武纪大爆发 / 16

超级天使: 罗恩·康威 / 18

创业加速器 / 20
Techstars和其他加速器的崛起 / 22
线上融资资源 / 26
众筹：你想知道却不敢问的事 / 27
筹集天使资金的建议 / 33
组建顾问团队 / 34
可转换票据和定价 / 35
种子期公司可转换债券融资的投资前估值 / 38
不要在估值过高时募集天使投资 / 39
募集天使资金 / 40
风投眼中的史蒂夫·乔布斯 / 41
团队意味着一切 / 42
一个平衡的团队 / 43
一流的团队决定融资成功与否 / 49
明智地选择投资者 / 50
为投资前估值做好准备 / 51
说服天使前先说服律师 / 52
创业的律师费：固定价格 / 53
选择一个天使投资人时要考虑的法律因素 / 54
聪明的天使携手共赢 / 55
捐赠基金 / 56
联络的重要性和艺术性 / 57
不要让聪明的战略投资者失望 / 58

第三章 风险投资是如何运作的 / 60

风投人的职衔 / 65

胜利者的战利品 / 66

股票市场和风险资本 / 67

风险投资者的钱来自何处 / 68

风险投资者因何傲慢 / 70

老派风投家：比奇·约翰森和早期硅谷投资 / 71

五力分析模型：动机不均等 / 76

风险投资公司 / 78

家族理财办公室 / 79

风险投资和私募股权的区别 / 80

关于风险投资和私募股权区别的个人观点 / 82

关于创投贷款 / 83

记住这可不是你老妈给你的风险借款 / 85

如何选择风险借款的提供者 / 86

第一次就选对合作伙伴 / 87

你应该向风险借款合作伙伴提出的问题 / 88

揭秘风险贷款术语和条款 / 89

创投贷款是有吸引力的资产 / 93

母基金 / 94

不只是普通合伙人和最终投资者的桥梁 / 94

第四章 项目展示 / 99

商业计划书 / 99

执行摘要 / 101

投资者演示幻灯片 / 102

财务模型 / 103

最佳数据表财务模型的特点 / 105

投资者管理计划 / 110

演示样板和视频短片 / 111

路演 / 112

五位风投人对项目展示的看法 / 114

第五章 募集创投资金的实用观点和建议 / 116

引起你最希望的风投家的关注 / 116

企业家如何谈判关键条款 / 118

如何与风投家谈判 / 119

不要说你在和其他风投接触 / 122

商业机密：保密协议或者秘密并不管用 / 123

过桥融资 / 123

在一轮接一轮的募资中生存下来 / 124

充分利用实习人员 / 125

客户融资 / 125

双轨前进 / 126

创投互戕 / 127

第六章 公司管理：谁是真正的老板 / 128

想要董事席位的创投 / 129

成立董事会 / 133

设立良好董事会的流程 / 135

第七章 公司的建设与增值 / 141

销售和产品的对比 / 141

Skype: 你在Kazaa上加的按钮在哪 / 142

脸谱网: 产品平衡、终端用户体验和广告效应 / 143

My Space: 挖掘你的联系人 / 145

YouTube: 如何将你的网站拓展到域名外 / 148

市场的神话 / 149

勒索型商业模式 / 152

一鸣惊人 / 152

见好就收 / 154

以真正的创新推动公司发展 / 155

选个好名字 / 156

第八章 何时退出 / 158

并购是企业家最可能获得收益的途径 / 158

何时通过并购卖出公司 / 159

三种企业买家 / 163

Instagram如何确保10亿美元的估价 / 165

3亿美元收购Adify的建议 / 167

清算优先权和管理层激励机制在公司出售时的作用 / 167

在你的财团中找到真正支持你的风投 / 168

有风投背景的私有医疗器械公司的交易利润颇丰 / 169

人才收购的早期退出: 风投和创始人的对比 / 169

对人才收购的几个看法 / 177

从事实中寻找真理: 风投退出时的一些数据 / 178