

## <<我为什么要投资你>>

### 图书基本信息

书名：<<我为什么要投资你>>

13位ISBN编号：9787504476098

10位ISBN编号：7504476099

出版时间：2012-5

出版时间：中国商业

作者：李晓艳

页数：288

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;我为什么要投资你&gt;&gt;

## 前言

序 柳传志 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

## <<我为什么要投资你>>

材料”的书籍，把这些人的智慧结晶传播得更远。  
2012年3月

## <<我为什么要投资你>>

### 内容概要

《我为什么要投资你》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有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。

## <<我为什么要投资你>>

### 作者简介

李晓艳（笔名小晏），2004年毕业于上海交通大学，拥有法学学士和哲学硕士学位。曾先后为《南方周末》、《21世纪经济报道》编辑和资深记者，长期观察和研究TMT（Technology, Media, Telecom）新技术和新经济产业领域的发展。曾合著有《下一个首富是谁》《你拿什么吸引我——创业者必知的风投规则》等书籍。

后任职国内知名视频分享网站我乐网市场总监，现为国内著名珠宝品牌企业恒信钻石机构旗下Ooh Dear品牌负责人。

## <<我为什么要投资你>>

### 书籍目录

序

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

国内投资市场很畸形

美国的天使遍布全国，善于团体作战

天使投资人最大的挑战：不断学习新事物

天使投资人挑战之二：识人是一门艺术

挑选项目的五大标准：人要靠谱，事也要靠谱

创业者要看清投资人为什么而来

“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

最漂亮的出手：投资UT斯达康

有眼不识马云、周鸿祎，错失投资良机

“微博达人”不断玩出新花样

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

拿出输光了不在乎的钱去赌一个伟大的梦想和未来

投资原则：帮忙不添乱

中国的天使投资还很初级，有很好的投资机会

投资的关键判断：团队+方向

通过熟人找投资最靠谱

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

他把青春都献给了金山，却跟不上互联网的脚步

卖掉卓越，无奈之举却换来第一桶金

“雷军系”隐然成型：“全中国都是他的试验田”

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

能为我赚倍的年轻人，必将能为自己赚取万倍

我的工作就是等着被感动

理性而狂热的创业者才能得到我的“爱”

能让我脑袋发热的人就投资

我用真金白银表达对你的信任

信任是创业最宝贵的财富——最感性的天使投资人徐小平

## <<我为什么要投资你>>

岁，从男孩到男人

新东方：徐小平的一半是俞敏洪

天使投资动“真格”

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

只投两类：“前腾讯员工”+熟人推荐

拿了别人的钱就不要拿我的

给创业者全方位服务：“给钱+培训+生活帮助”

三大独门秘笈：快、小而强、细分市场

识人四招：情商、智商、背景和经验

只投团队组合：腾讯式“产品+技术+市场”经典三人组

“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

腾讯辉煌——马化腾做产品，张志东做技术，曾李青做市场

天使投资——腾讯之后的第二高峰

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

把经验分享出去，帮助创业者

投资项目，最看重创业者的人品

年创立家成功企业，条珍贵创业经验

中国梦开始的地方：创业最好的机会在服务业

对创业“有瘾”的天使投资人季琦

不甘寂寞的交大毕业生

四人合伙，启动携程

再创如家，开创经济型连锁酒店中国模式

“到汉庭，我要画上个感叹号”——入门天使投资

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

充分尊重创业者，并认可天使投资人与资本的重要性

我更喜欢传统项目，从头开始慢慢培养它成功

创业者把自己的钱全部投进来，就是最好的可行性报告

我只是一面镜子，真正决策和负责的还是创业者

天使投资人最好少占股份

何氏投资哲学：行业趋势 > 团队 > 商业模式

启动创业项目的六大要素

创业者要处理好三种关系

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

## <<我为什么要投资你>>

多重经历积淀深厚内功

创办乐百氏：一家地方小厂成为全国知名品牌的故事

投资，从久久丫开始

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

四个投资特点

投资判断四步走

要靠烧钱才能做大的项目我就不会做

建立天使投资行业标准：不诚信的人大家都不投

天使和创业者关系“四段论”：初识、磨合期、蜜月期和收获期

潜在的创业机会：移动互联网、电子商务、创意产业机会最大

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

“域名投资”，名利双收

.com奇迹：没有商业计划书，就获得百万美元投资

卖掉，投身天使投资

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

最核心要素：天使投资人与创业团队价值观匹配

做良师益友，和创业团队一起成长

创业初期融资太多未必是好事

没有经历过低潮的企业是经不起考验的

反对签对赌协议，不信任就不要投

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

偶遇柳传志，一同创立香港联想

离开联想，开创创投人生

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

很多普通人都能做天使投资

天使投资就像保姆和农夫

天使投资的难处：急功近利文化

身体力行，推动“中国制造”到“中国创造”

在中国做天使投资，像师傅带徒弟

投资守则：大方向一定要对

低调！

不要抢创业者的风头



## <<我为什么要投资你>>

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  
把生物医药投资当做事业，而不仅仅是一门生意  
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  
让有项目的人和有钱的人相互找到  
用机构化模式做天使投资，效率会更高  
只做天使投资和A轮融资，而绝不做“孵化器”  
现在是做早期投资最好的时候  
选择项目看三点：市场、产品、团队  
摆正自己的位置，做纯财务投资人  
天使投资人要有钱、有专长、有人脉  
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  
创办华兴资本：分享高科技产业快速发展的价值  
成立险峰华兴，分享早期投资“一杯羹”  
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  
机构化天使投资要有长期的相关资源积累  
投资定位：大于等于天使，小于等于A轮  
判断三标准：一发展趋势，二产品地位，三创业者  
不做创业者的老板，只做一个“可以商量的人”  
创业的心态：有时候做老二也挺好  
不仅要赚钱，还能发现顶尖公司  
“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  
策划创业大赛，创立清科  
熬过寒冬，参与天使投资  
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  
投资的五个判断标准  
四个投资领域  
三个“不投”方向  
“倒金字塔型”跟投模式，伴随好公司一起成长  
不可复制的“资金+孵化+专家指导”模式  
文化传承更重要：企业不仅要赚钱，而且要值得尊敬  
创业者要更专注，既有魄力和胸怀，又善于听取意见  
李开复：用机构天使投资模式帮助有梦想的年轻人

## <<我为什么要投资你>>

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

天使投资——风险投资链条的第一环

Family, Friend, Fool——天使投资人的民间定义

天使投资VS创业投资

天使投资在美国

“最佳天使机遇”来了——天使投资在中国

天使投资“生物链”——基本运作模式

项目搜寻：熟人介绍最靠谱

项目筛选：一般不熟不投

项目估值：企业值多少钱

尽职调查：投资人对目标项目的全面背景调查

投资合同谈判与签订：“重中之重”的环节

投资后管理：天使投资人是企业的保姆和农夫

资本退出：评判投资成功与否的最重要标准

跋追求财富，但更追求梦想——被照亮的人生因此不同

附录项目公司融资商业计划书

## &lt;&lt;我为什么要投资你&gt;&gt;

## 章节摘录

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 投资的五个判断标准  
创新工场投资选择的策略有四点：第一是针对性挑选投资一些特殊关键的领域，不是什么都投；第二，用我们的运营和孵化模式与能力，帮助这些创业公司快速成长；第三，看到好的公司不断加注；第四，除了我们自身投的种子期、孵化期的这些公司，也会根据从他们身上学到的东西，再去找一些可以中后期进入的合适项目。

我们对投资和孵化的项目，具体有五个判断和选择标准： 第一，这个细分的小领域是否处于爆发式成长的领域？

比如说，我们的重点之一是移动互联网，但是我们绝对不考虑大部分移动互联网里面的细分领域。

比如我们当然不会考虑一个WAP网站。

我们会把移动互联网当做一个大领域，然后在里面挑最可能即将爆发式成长的小领域，例如移动游戏。

如果小领域挑对了，在爆发式增长的大领域里再挑选爆发式增长的小领域，这就是顺势而为。

如果能挑到好公司，能够顺势而为的话，这个往往比你的点子和创意重要太多。

第二，我们只投有可能成就巨大价值的公司，当然，作为一个初期公司，这是一个不确定性的判断。

不过，具体说是10年后估值10亿美元的公司。

如果以10亿美元为一个估值单位，那么营业额就要达到1亿美元，而且有很好的利润。

通常要达到上亿的营业额，而且要有不错的利润，这个公司一定要找到一个爆发的趋势，而且不能只是服务业的公司（例如外包），而要有一个可扩张的产品业务。

我们可以探索这个领域能有多大？

这个公司能占有多少全领域的份额？

公司的商业模式是什么？

是入口、广告、分成，还是虚拟物品？

这样的商业模式能否产生10亿美元所需要的营业额和利润？

当然对于项目的判断不是一门科学，不能说百分之百判断就一定会爆发式成长，一定能达到10亿美元的估值。

但有一个基本原则：如果觉得成为估值10亿美元的公司几乎不可能，那我们就不会投；如果觉得有可能，我们才会考虑。

第三，创业的成本投入要非常低，我们不喜欢capitalintensive（资本密集型）的公司。

如果你的创业需要马上建立一个巨大的渠道或者要开工厂，或者要建立复杂的物流，我们就不会考虑。

这不是说这些公司不好，而是我们更喜欢低成本的公司。

低成本的公司初期回报会更好，而且如果失败损失有限。

第四，一定要可本地化，在中国是有希望的。

中国的很多创业项目都是从美国公司得到的灵感。

一般美国被追捧的创业公司，在中国很快也会火起来，于是很多人就会学习甚至抄袭美国。

但一方面要符合中国用户的习惯，另外也要看是不是有政策限制的问题。

有一个很火的网站“FourSquare”，但在中国就没有起来，理由是它的模式太不符合中国人的需求。

另外，一个叫Square的支付公司在中国太难做，因为中国支付比较特殊。

所以在中国能否本地化是重要的。

第五，要有差异化。

中国比较恶劣的竞争环境和“山寨”现象导致了，如果有一个领域看起来很不错，大家都可以做、门槛很低，就蜂拥而上。

团购是最好的例子，虽然增长是快的，它的价值和营业额未来也可以很高，绝对可以本地化，但是同

## &lt;&lt;我为什么要投资你&gt;&gt;

质化的竞争将会导致利润下滑，蓝海很快就成了红海。

因此，我们一直没有投资任何团购网站。

四个投资领域 过去两年半，创新工场主要投资的领域有四个：第一个是基于安卓（Android）生态系统的项目，第二个是游戏，第三个是社交，第四个是LBS（Location-basedService，基于位置的服务）。

所谓安卓的生态系统，这个操作系统是非常优质的，Google在美国的模式送你操作系统，然后你也不会拒绝它的服务，因为也做得很好，包括YouTube、Gmail邮箱、搜索、地图等，这些都是标准的Google一整套配套的东西，它跟互联网的连接、它的浏览器等在美国都很完善形成了产业链，它提供的服务好用，用户就全部接受了并且喜欢用。

Google的模式是一大堆东西里，它最在乎的就两样东西：市场和广告。

但是这个模式在中国是不行的。

一是上面这些应用未必是中国用户最喜欢、最想要的，另外Google选择了退出中国，这个过程中就很难把互联网连接、浏览器等其他衍生配套的东西发展起来。

所以，我们判断Google的安卓系统在中国是可以成功的，因为开源、免费、技术也做得不错，但它在中国的移动应用策略一定是失败的，这点我们在两年半前就看清楚了。

那么这里就有一个巨大的市场空白，用户拿到安卓系统的手机，但是没有配套的应用和服务，而且中国的运营商在手机上预置应用软件的能力比美国又差很多，我们就应该做一套Google在中国没有发展起来的東西，基于安卓生态系统的项目一定是有潜力的。

虽然我们刚开始做的时候还有很多质疑的声音：比如说Symbian是老大，Google要抢食没机会，还要和运营商合作等，但我们还是很坚持，而且很早就对外说了这个判断。

像我们投资的豌豆荚、点心、友盟、应用汇等，都是基于安卓系统的项目。

这一批投资可以列入中国安卓的领跑者。

第二个领域，就是基于游戏生态链在转型的“轻创业”机会。

游戏领域很多人笼统地把它绑在一起，说过去的网游不再增长，但我们看得很清楚。

在国外有几个现象在崛起，首先是移动和碎片时间。

和过去不一样的是过去用户一次花很多小时玩“魔兽世界”，而现在用户一次游戏可能就是10分钟等车的时间。

另外，社交化也很重要，我们从Zynga和其他类似游戏学到游戏的设计不再是像电影这样的“巨作”过程，而是不断优化、迭代、运营的“轻创业”公司。

另外，我们很早意识到HTML5.0的崛起、iPad的普及性。

这些趋势都带来了相对应的投资机会。

我们投的涂鸦移动就是基于移动社交的游戏应用，行云则是建立了一个社交游戏的云平台，磊友则是基于HTML5.0的游戏平台，乐豚和齐乐家则是iPad上的儿童游戏。

第三个领域是社交。

对于社交其实已经有点晚了，微博已经起来了，人人网、开心网、QQ也都做得很不错，但我们认为社交网络领域不是一家公司可以霸占所有的机会。

如果具体分析，社交网络有熟人跟陌生人的、有实名跟匿名的、有深度跟浅度的，像美国的Twitter就是最浅度的140个字，还有跟地理位置相关的、不相关的，多媒体的或非多媒体的，还有单向跟双向，像新浪微博其实是单向的，而QQ是双向的等。

我们会系统化地细分，并且研究国外走向。

我们投的点点、知乎都是社交领域的项目。

第四个领域是LBS，基于位置的服务。

在中国提供有关地理位置的服务，要关注的不是说做什么平台、能够把地理位置提供给谁，而是从用户的角度能得到什么更好的服务。

我们想投资的不是“告诉别人我在哪儿”的应用，而是“用我在哪儿解决真正问题”的应用。

比如说我肚子饿了，知道我在哪儿很重要，我需要知道附近有没有服务提供；中国网民在这方面比较



## <<我为什么要投资你>>

务实，所以就把吃喝玩乐、衣食住行加上打折省钱提供给用户。我认为这是中国LBS最重要的核心，至少在未来两三年有很大的机会。像我们投资的布丁和酒店达人都是这个领域的项目。

三个“不投”方向 同时，我们有几个方向是肯定不会投的：一是团购方向；二是电子商务的B2C方向；三是做平台的LBS方向。

对于团购，我们在两年前就提出它没有门槛，人人都可以做，所以竞争都是看谁最便宜，最后大家都活不下去。

价格竞争就只能带来两件事：一是团购网站赚不了钱，无法生存，二是商家赚不了钱，就没有商家愿意再为用户提供价值。

在用户价值和商家价值里，它完全偏袒了用户的价值，忽视了商家的价值。

这些问题，我在两年前都在我的微博提出，可惜很少投资人参考我的建议。

B2C电子商务我们也不介入，但不是说我们不看好，而是不符合创新工场“轻公司”创业的模式。

我们认为B2C还是很好的，只是成本太高、不划算，比如获取用户的成本高，打品牌、推广的成本高，就做不了“轻公司”。

因为要花很多钱去打广告，像京东、凡客巨大的物流成本，还有像钻石小鸟要线下开店，这些已经失去了互联网真正的优势。

当然像凡客和京东在几年前品牌建设成本与用户获取成本低的时候就已经做起来了，但现在再有新公司去做就很困难，成本很高了。

最后一个，我们不投做平台的LBS。

我们觉得，把地理位置提供给用户，这本身并不是用户的需求，比如现在的签到、报到、点名这些应用，那大家签到后去干吗呢？

用户没有这个需求，做互联网产品忘记用户需求是不行的；而且一做就是想做平台，就什么领域都想做，就违背了在一个领域做细的“轻创业”的原则。

提供给用户的服务和内容是关键。

“倒金字塔型”跟投模式，伴随好公司一起成长 我们具体的投资方式和其他天使投资人或者机构不同。

他们可能大部分只投第一轮或前两轮，然后可能就退出，导致到后来，没有分享到企业自始至终的成长价值。

而创新工场则是希望伴随优质企业从头到尾一起成长。

我们每年在早期大概30万美元一家这样投30家公司，然后在这30家公司里面会挑12家左右再投第二轮，再继续选拔8家公司投第三轮，最后再有3家公司投第四轮。

我们知道这30家中最终能够成为估值10亿美元的公司还是非常少数的，所以我们的模式是：1.精确挑选高成长领域；2.在领域中尽量多投；3.投资到好的公司就要在下轮加码，增加份额。

这样才能最大化我们投中10亿美元公司的概率，并且最大化我们在这样的公司里的份额。

往往天使因为在后轮占的份额较小，能提供的帮助又不如VC，就会被要求早点把自己的股份卖给VC。

创新工场将尽力避免这样的命运。

那怎么样才不会被后来的VC排斥出去呢？

在于我们的价值：第一、在我们的团队里面，不止有做天使的人，最关键是对产业真正了解和有经验的专家，在所投公司的董事会上还是可以起到作用的；第二，创业者对我们的感情和认可；第三，在公司运营上我们能真的提供相当大的价值；最后一点，靠我们的股份保证，如果经过三四轮以后还有较高的股份，就不可能全部卖掉。

不易复制的“资金+孵化+专家指导”模式 创新工场希望能够帮助创业者以最快的速度扩张，希望我们的帮助能让创业者节省出1/3的时间，让创业者能够把这些时间投入到创业中。

在这个初衷下，我们三个计划帮助创业者：第一个是最核心的创业“加速计划”：针对有经验的，具备清晰的商业计划、产品模型和核心成员的创业团队的加速扩张和发展的计划，这

## &lt;&lt;我为什么要投资你&gt;&gt;

部分主要以招募和吸纳外部项目进场孵化为主，当然也可以不入驻；第二个是基础/系统性的创业“助跑”计划：针对有商业创意、初次创业的年轻创业团队；第三个是针对个人的创业“企业家”计划：针对有丰富业界经验，希望开创自己新事业的高端人才，但是尚未打造商业计划。

这三个计划我们现在都在进行，而且大多数都在前9个月入驻工场。

无论入驻还是不入驻，我们都给所有的项目提供比别的天使或者VC多一些的孵化服务，包括投资、融资，帮你策划，给你意见，市场的发展方向，产品的发展方向，融资的方法，上市的渠道，战略的分析，竞争对手的分析，投资团队的帮助等，应该说投资团队对所有正在孵化的项目都一视同仁。

整个创新工场的架构是：15个人的投资团队帮他们理解行业、敲定战略、打造产品、准备融资；30个人的运营团队帮助创业公司做招聘、帮他建立所有法务和财务架构，帮他发股份，然后帮他每个月发薪水，社保、税务、财务、租房子、法务等一系列服务。

具体对项目的帮助方面，在技术层面我们有一个架构师，用户体验有一个设计总监，还会从外部找人来对创业者进行指导，确保他开发的代码跟做的体验设计都很好。

一旦他的产品做好了，我们会帮他做公关、产品推广、线下活动等。

这其实就是整个孵化的过程，目的是希望能够让创业者把更多时间花在产品和开发上，更快地推出产品，这样就能比竞争对手更快一步。

同时，所有团队在创新工场和其他创业团队一起办公，降低了他们创业的风险，大大降低了他们的成本。

总之，就是让他的成功概率增加，失败概率降低。

但创新工场这种“资本投资+孵化服务+专家判断和指导”的孵化器模式是很难复制的，首先需要有资金来支撑起这个模式，而投资这样的资金是需要很长的周期和耐心的。

其次，提供孵化服务和技术方向与产品指导就更难复制了，尤其是能让创业者真正信服的技术专家和产品专家。

创新工场在这方面有先发优势。

文化传承更重要：企业不仅要赚钱，而且要值得尊敬 创新工场为什么要定位于为中国创业企业提供“天使投资+企业孵化”？

是因为我看到几件事情：一是在Google时，我的团队里有很多人离职创业，都做得很好，几乎没有倒闭的，这是为什么呢？

我归纳了一下，认为有下面几个因素：一个是Google当时能够吸引中国最优秀的人才，他们是顶尖的人才；二是他们通过Google的“望远镜”看到了未来的趋势，而且是未来美国的趋势，这个很有价值，对中国市场有前瞻性的作用；第三，他们得到了多方面的指导。

所以，优秀的人看对了趋势，再得到指导——这就是成功的秘诀。

我认为在Google是偶然地把这批人凑起来了，那如果我们能够做一个规模化的机构，有意识地把优秀的人聚在一起、看到未来的趋势并且得到很好的指导，是不是可以让中国有更多、更好的创业公司？

如果能做到的话，一方面在长期可以产生很多价值和利益；短期来说，我们可以帮助很多有激情的创业者，让他能有更好的成功机会和概率，能够打造出很有价值和合适价值观的公司。

如果你不提供这样的环境，这些创业者可能会碰到超过他们承受范围之外的压力和挫折，因为他们没有这个“望远镜”，没有这个教练。

最重要的是，经过对他们的帮助、培养和熏陶，能够创造一批中国能够走向世界、很值得自豪、很有价值的公司，不但产品做得好、能够赚钱上市，更重要的是有很好的价值观和企业文化，像Google早期的不作恶文化，苹果的创新文化……创新工场有最重要的一点，就是传授价值，而不是可以讲出来的那些，比如技术、开发、设立公司、法务、财务什么的，就是教授他们如何做好事情的一种文化、一种方式、一种氛围。

中国过去做得很成功的传统企业，很大程度靠一个特别有魄力、魅力和能力的老板，带着一些愿意跟着他打仗的兵打出来的江山。

但是在高科技领域，你需要更多的是一批很聪明能干的团员，有愿意分享、透明、平等、创新的机制

## &lt;&lt;我为什么要投资你&gt;&gt;

。在创新工场的环境里，你会看到我的办公室是透明的，大家都是小小的位子，没什么官僚制度，每个人都愿意分享，任何人有问题和需要都可以来找我——这些事情需要传授的不是一种知识或技巧，而是做事的方法。

所以，我们能够改变的其实就是两件事情：第一，当然是大大提升这些青年创业者成功的概率，让他们发挥潜力，得到他们应得的回报；第二，不只是教他们做什么事情，更重要的是教他们如何做事情，让他们创立的公司不仅仅赚钱，而且是值得尊敬、有企业文化的公司，符合创新精神的公司，能够可持续发展，能够走向世界。

创业者要更专注，既有魄力和胸怀，又善于听取意见。我发现，不少创业者经常有两个最大的问题：一是不专注，创业者都是聪明人，但这种聪明是把双刃剑，一方面聪明人自然受到的诱惑比较多，也容易改变自己的方向；另外，聪明人喜欢用复杂的方法来解决巨大的问题，而不是用简单的方法专注来解决一个简单的问题，然而现在这种“轻创业”恰恰需要创业者用简单方法解决简单问题。

第二，创业者能不能在魄力和胸怀，以及愿意听取别人意见这两者之间取得平衡，现在很缺乏既具备主观的魄力和能力、又愿意听取别人意见的创业者。

具体在选择团队上，要从几方面去看人：第一，需要这个人深谙行业走向，一定是他考倒了我们，不是我们考倒了他。

这个很重要，我非常相信“一万小时”的概念，你真的只有花苦工夫才能得到成功和尊敬，那些拍脑袋想到一个点子的人我们不会投。

深度的理解和工夫、勤奋，是特别重要的。

第二，需要这个人善于学习而且能够成长。

因为他需要能够在三五个人的时候没有架子，放下身段做客服，他也需要在公司到的两三百人的时候做CEO，能放权去雇人做和管理，所以学习能力、成长能力一定要很强。

第三，需要这个人抗压能力很强。

不要碰到一点小事情就愁眉苦脸、觉得是世界末日，要善于鼓舞团队，虽然自己心中很挣扎纠结于一些事情，需要有魄力，能够让团队愿意跟随他。

魄力也是不同的，有内向的，有外向的，有很张扬的，有很沉默的……但是这个团队要认为老板不错，跟着他值得。

这种领导的魄力和能力也是非常重要的。

第四，沟通能力也很重要。

包括对各种不同的人的沟通能力：跟自己的员工，跟投资人，跟合作伙伴，跟顾客，跟媒体……都要能沟通。

每一种沟通都有不同的艺术和技巧，这是做CEO都需要的，别的职位可能不需要每一种都要。

对创业者，我还有几点具体的建议：一是一定不要失去掌控权，最好不要找君主式的投资者，但如果实在没选择，你在协议条款上一定要保护好自己，千万不要把董事会的决策权或股份让出去；宁可阶段性拿少一点钱，因为你的公司会越来越值钱，所以你与其一次释放40%、50%的股份出去，不如分两次释放，这样每一次价值更高了，反而可以融到更多的钱。

二是不要怕失败，有可能拿了一点钱，6个月后没钱了，项目可能就要倒了，但是没有关系，从头再来。

三是跟天使投资人要互相信任、互相尊重，不要只是拿了钱就走了，天使能给到创业者很多很好的帮助和建议，双方的信任和沟通很重要。

有一位创业者跟我要一句话，我想了想，决定给他五句：1.判断未来趋势，顺势者昌，逆势者亡；2.最重要的成本是机会成本；3.关键在执行，魔鬼在细节；4.专注你的用户，一切都会接踵而来；5.简约聚焦，学会说不。

李开复：用机构天使投资模式帮助有梦想的年轻人。在中国的创业圈子里，李开复是个明星式的人物。

他在微博上的粉丝量早已达到千万级别，这是只有极少数娱乐明星才能“享受的待遇”。



## &lt;&lt;我为什么要投资你&gt;&gt;

有太多的头衔或身份可以描述他：计算机科学研究者，跨国公司高级职业经理人，青年导师，到如今创新工场创始人兼天使投资人&hellip;&hellip;每一个似乎都互不相干，但每一个其实都息息相关&mdash;&mdash;不论从事什么工作，李开复始终没有忘记对中国青年的关怀和关心，也正是这种情怀决定了他的每一次职业选择和重大节点的变化。

很多人对这种所谓的情怀不以为然，但无论外界的评价如何，李开复始终坚持“followmyheart”（跟随自己的内心）。

2009年从Google离职创办创新工场时，李开复就饱受外界的“误读”，坚持了两年多时间后，创新工场如今已成为中国最有代表性的机构天使投资者，他希望能用“天使投资”的方式继续关心青年人，帮助那些有梦想的创业者实现自己的梦想。

截至2011年12月，创新工场投资孵化了包括点心、点点、魔图精灵、豌豆荚、友盟、知乎、涂鸦异动（Doodle）、行云等43个项目，其中16个项目进入A轮，融资规模从500万~1000万美元不等；两个项目被收购（其中魔图精灵被百度收购）；超过5个项目（包括点心、点点、友盟等）拿到外部公司的投资；而所投项目中只有三个关闭，两年中关闭率不到10%。

在下游投资孵化的项目表现不俗的同时，创新工场在上游也获得了更多资本的支持：除了成立之初第一期获得刘宇环领导的中经合集团、郭台铭领导的富士康集团、柳传志领导的联想控股、俞敏洪领导的新东方教育集团、YouTube创始人陈士骏等人的资金支持外，2010年又获得联发科和美国FoundationCapital、硅谷著名天使投资人罗恩·康威（RonConway）以及俄罗斯风投大鳄DST创始人尤里·米尔纳（YuriMilner）的投资。

创新工场的首只美元基金已关闭，目前美元基金全额为1.8亿美元，人民币基金规模将达到5亿元。

各地政府、风险投资机构甚至个人开始模仿和借鉴创新工场，“孵化器+天使投资”的模式在各地纷纷出现：上海、成都、杭州、重庆、深圳、南京市政府都邀请李开复去进行“孵化器模式”的交流；2012年初Pre-Angel的孵化器&mdash;&mdash;青阳天使基金即将出世，加上之前成立的天使湾投资基金等，创新工场的模式得到了越来越多人的认同。

对于“一开始被误读”的创新工场，李开复强调：“创新工场的根本目的，不是最快地赚到最多的钱，更重要的是多大程度能做成催化剂效应，让中国的创业生态系统更好，让它更规模化帮助更多人，让更多人可以参考它再帮助更多人。”

“开复老师”：微软亚洲研究院结缘中国大学生 李开复1961年12月3日生于中国台湾，是父母的老来子，那年父亲55岁，母亲44岁。

11岁那年他就离开父母到美国读书。

1983年，李开复先在哥伦比亚大学政治系就读，后来因为实在不感兴趣而转到计算机学院，毕业后他进入美国卡内基梅隆大学继续攻读研究生，于1988年获得计算机学博士学位，并留校任教。

任教两年后的1990年，李开复收到苹果公司的邀请，离开了卡内基梅隆大学加入了苹果，主管多媒体部门，主要负责语音识别技术，后来担任多媒体互动部门的总监。

李开复在苹果工作了六年之后离职，加入了美国以做高端服务器和超级计算能力可视化工作站为主要业务的公司SGI，担任全球副总裁。

1998年，李开复离开了SGI公司，加盟微软。

他受总部之命，回到中国创办微软中国研究院，在他的带领下，微软中国研究院以新一代多媒体、用户界面和信息处理技术为主要方向开展基础研究，很快就获得了业界的认可，并改名为微软亚洲研究院，当时被《麻省理工学院技术评论》评为“最火的计算机实验室”。

在此期间，总是不断有在研究院工作或实习的学生来向李开复请教各种问题。

从这些问题中，李开复发现，中国大学生更多的是对生活本身迷失方向，是对人生价值观取向上的迷失，他们每个人都充满激情，却没有人指导他们、帮助他们。

李开复多次表示过，自己对教育和对青年人的关心源于父亲的影响。

其父对国学颇有研究，曾任台湾国民党“立法委员”，后来为政大历史系教授，老人一生心怀国家和社会，忧国忧民，充满社会责任感，临终前留给孩子的遗愿是写一本关于中国人未来希望的书。

虽然自己在父亲身边只成长到11岁，但父亲去世后李开复愈加感到那种无声的影响，他非常想帮助这



## &lt;&lt;我为什么要投资你&gt;&gt;

些大学生。

李开复开始通过演讲、报告并且给中国大学生写信，希望能将自己以往的经验与心得与他们分享，内容涉及纯学术的计算机研究，科学、教育和人文的关系，更多的则是中国大学生如何做人、做事。

2000年时，李开复先后给中国大学生写了七封信，同时还开办了针对大学生的网站——开复学生网（后来更名为我学网），他自己在这个网站上回答了超过1500封信和论坛的问题，还发动自己身边经验丰富和资深的亲朋好友在网站上注册成为Mentor（导师）给学生解答问题，同时鼓励学生之间互相学习和交流。

也正是写给中国大学生的三封信，让李开复在中国广大的青年人中开始享有盛誉，很多青年人都亲切地称呼他为“开复老师”。

而在2001年，中央电视台《对话》栏目邀请李开复与当时北大副校长陈章良参与有关“人才”的评述节目，双方对“人才”的认识偏差让他开始思考除了帮助学生，是不是也可以帮助学校。

于是，李开复写信给当时主管教育的副总理李岚清，多次和教育部门领导探讨高教的发展，又在《科技日报》上撰写“美国大学启示录”系列文章，直到今天他最喜欢读的书之一还是美国著名大学历史上知名校长的传记。

在创建微软亚洲研究院的时期，李开复得以和中国大学生近距离接触，从那之后他便与中国大学生、青年人结下了渊源，并且之后的每一次人生选择似乎都和中国的青年学生有关。

由于创办微软亚洲研究院非常成功，李开复受到了微软总部的认可。

从2000年之后，他升任公司副总裁，调回微软西雅图总部负责自然界面部。

加盟Google重返中国，坚持帮助年轻人 2005年，李开复身在西雅图的美丽景色中，心里想的却是远在大洋彼岸的中国，想的是那些曾经受过自己三封信和演讲鼓舞的中国大学生，他非常清楚自己的归宿在中国，希望能在中国创造更大的价值。

在这之前，李开复甚至有在中国办一所大学的想法，希望用专业学校的方式真正切实帮助青年人。

虽然这个想法没有实现，但他意识到可以通过自己的付出帮助青年成长，也正是在那个时期，李开复推出了写给年轻人年轻人的励志书籍《做最好的自己》。

经过思考，李开复作了一个决定：离开微软总部，回到中国。

而这时一家在2004年上市的新锐互联网公司——Google表示要布局进驻中国，这家做搜索引擎公司是当时美国“最酷”的公司，而中国的百度也于2005年刚刚在纳斯达克上市，获得了市场认可。

Google此时计划进入中国市场，让李开复感到了重燃激情、重返中国的激动。

在网上搜索到当时Google总裁艾瑞克·施密特（Eric Schmidt）的电子邮箱后，李开复主动给他发了邮件，希望加盟Google。

2005年7月，双方迅速达成一致，李开复决定加盟Google，重回中国。

之后，虽然Google和微软因此引发诉讼，中间几经波折，但双方最终取得和解。

2005年9月，李开复来到北京，着手组建Google中国的团队。

在之前雅虎、Ebay等跨国互联网巨头进入中国市场都折戟的情形下，李开复要带领Google进中国同样被很多人质疑。

他一面加紧面试和招聘，一面根据中国市场制定符合本土需求的搜索引擎产品战略，李开复开始了全新而忙碌的跨国职业经理人生涯：一面通过招聘全国有想法和激情的大学生加入Google，与他们交流；一面在Google“20%做自己喜欢的事”的企业文化下，将工作之外所有的剩余时间都花在了中国大学生身上，每年都会有半个月时间去十几所大学演讲，和大学生近距离沟通。

创办“创新工场”，专注帮助青年创业 在李开复的带领下，Google中国先后推出谷歌中文搜索、谷歌地图、视频搜索、移动搜索、博客搜索、音乐搜索等一系列产品，逐渐分食之前绝大部分由百度所占据的中国搜索引擎市场。

2006年Google在中国搜索引擎的市场份额还是16.1%，而2008年就达到了31%，成为中国市场的第二大

## <<我为什么要投资你>>

搜索引擎。

然而，Google和其他跨国互联网公司在中国面临的问题虽有差异，但也有相同之处：Google总部产品的中国本土化，美国和中国本土国情的一些不匹配，Google和政府关系处理……这些都让李开复和Google中国虽然稳步发展，但也阻力重重。

李开复也越来越觉得自己不再适合继续既有的职业经理人模式，2009年，48岁的他决定改变，真正去做一些自己感兴趣、同时能对他人有价值的事情。这年9月，李开复从Google离职，宣布成立了专门针对青年人创业帮助和指导的机构——创新工场。

也是在这一年，他还推出了自传《世界因你不同》。

李开复说自己创办创新工场是因为它串联了自己生命中最重要的几个关键词：中国、青年、创新和创业，是一种自然的延续，一种跳跃中的传承。

创新工场最初定位于“天使投资+项目孵化”，希望帮助有创业梦想的年轻人，给予他们资金的支持和经验与产品构建的帮助，同时帮助创业者建立团队、建立团队文化、提升领导力、提高创业成功率。

2009年“天使投资”的概念在中国还很陌生，而很火热的风险投资基本集中在中后期的项目，创新工场也遭到了外界的种种质疑和误读。

然而，李开复希望帮助年轻人的想法从未改变，从最早对大学生在人生观和价值观方面的思想帮助，到创办创新工场、在资金和经验方面切实帮助年轻创业者，对青年人的帮助和关怀早已成为他生命和生活的一部分。

如今，看到创新工场孵化和培育的一批批企业不断成长，李开复更加坚定了创新工场的模式——用机构化天使投资模式帮助年轻人。

……

## <<我为什么要投资你>>

### 媒体关注与评论

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。

——柳传志

## <<我为什么要投资你>>

### 编辑推荐

1、12位“创业导师”的创业投资常识，第一手投资实战案例分享 12位“创业导师”分别是：薛蛮子，徐小平，李开复，小米网CEO雷军，腾讯联合创始人曾李青，7天假日酒店、汉庭快捷酒店联合创始人季琦，“站长之王”蔡文胜，乐百氏创始人何伯权，清科创始人倪正东，前香港联想总经理吕谭平，杨向阳。

2、天使会全程策划作品，也是天使会成立的标志作品 天使会是国内唯一一个由12位本土著名天使投资人发起设立的投资人团体，理事成员包括：薛蛮子、雷军、徐小平、李开复等。

## <<我为什么要投资你>>

### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>