

我国规模最大的创业者与天使投资人见面会 吸引近千人报名, 投资人指出—— 创业者通病: 缺长远规划和冷静头脑

“超级天使”可望而不可即

37岁的梅敏和31岁的吴海疆是创业伙伴,在人群中颇为抢眼。他俩身穿同款黑色短袖T恤,胸前后背印着公司名称和广告词。他们创建的母婴用品分享导航社区,旨在打造“妈妈们网上逛街的好地方”。

“我们不是网店,不卖产品,而是在网海中精选母婴商品,再链接到其他电子商务网站,收入主要来自电商返点。”梅敏说,业内管这叫“卖流量”,是一种较新的盈利模式。网站去年底上线,3个月已有80万元营业收入,但并未盈利。这次,他们专程从上海坐动车到北京,只为寻觅“天使”,融资250万美元。哥俩每人手攥厚厚一摞名片,足足几百张,一进场便忙着找人交换。他们兵分两路,梅敏重点突破几位“超级天使”,吴海疆则在外围“伏击”其他投资人。

李开复、薛蛮子、蔡文胜等“超级天使”最热门,各居一室,每半小时见5名创业者。玻璃门外,近百人翘首以盼,但时间有限,在大多数人眼中,“超级天使”可望而不可即。好在还有更多“天使”在现场接受开放式交流,不限人数。

梅敏是少数幸运儿之一,他眼疾手快,抢先登记,得到了李开复宝贵的几分钟时间。

只顾着要钱,多半空手而归

排队一个多小时,进屋只谈了几分钟。“主要是推荐项目,李老师好像有点兴趣。他强调要注重创新,不能简单模仿,不能只看眼前。”梅敏坦言,交流时间太短,“但毕竟是一个机会,万一他感兴趣呢?”

梅敏排队时,吴海疆和投资人吴霁虹相谈甚欢,收获更大。吴霁虹是北京大学客座教授,在美国加州大学伯克利分校哈斯商学院任教多年,研究商业基因,曾为众多商界精英授课。

或许因为同来自贵州,或许是被年轻人的诚恳打动,吴霁虹想帮帮小老乡。“是否投钱待定,先增进了解,分享经验。”

两年前,梅敏和吴海疆辞去稳定工作,从贵阳来沪创业。吴霁虹赞赏他们的热情、执行力和项目定位,同时抛出一连串问题——为什么创业?能为社会解决什么问题?你哪里与众不同?对公司有何愿景?想做多大?

他们俩都认为,项目市场前景大,但技术门槛较低,有20多家同类公司,“谁早拿投资,谁就占绝对领先,所以现在主要是缺钱,只要资金到位,就能成功。”

吴霁虹分析,这是很多创业者的通病,缺乏长远规划和冷静头脑。“如果一门心思只顾着要钱,很难打动投资人,多半会空手而归。”她说,“我希望看到5年乃至更长的商业计划。”

想合作愉快,先学会挑毛病

“团队,是所有天使投资人都看



创业者与天使投资人要真正牵手并非易事

图 IC

【焦点知识】

“天使投资人”

天使投资一词源于纽约百老汇,指富人资助一些具有社会意义的公益演出。对那些充满理想的演员来说,赞助者如天使般从天而降,帮他们梦想成真。后来,天使投资被引申为对高风险高收益的新兴企业的早期投资。这些投资人被称为“天使”。其中,创业经验最丰富、个人资金最雄厚的一批投资人被称为“超级天使”。天使投资人是公司起步时的最佳融资对象。不少“天使”本身就是创业成功的企业家,了解创业艰辛。有些不一定是大富豪,可能是你的家人、朋友、同事或任何愿意投资的人。天使投资人不但可带来资金,同时也带来知识、人脉等资源。如他们是知名人士,还有助于提高公司的信誉。

重的。你怎么评价创业伙伴,他最大的优缺点是什么?”吴海疆被问得措手不及,说了梅敏的优点,挠挠头,支支吾吾说不出缺点。“创业伙伴之间必须深入了解,否则合作关系很脆弱。”吴霁虹笑着说,只有看清对方,才能取长补短。

除了认清同伴,在投资人面前,也得会挑毛病。

创业不到4年即带领“淘米网”在美国上市的汪海兵认为,创业者面对“天使”时必须保持独立人格。连创3家市值超过10亿美元公司的天使投资人季琦表达了类似观点。“创业者不能见钱眼开,要会选择投资人,不单看经济实力,为人、口碑都很重要,否则‘天使’也可能是‘魔鬼’。”

4月20日下午,33岁的陈杰没挤进“超级天使”的办公室,有些沮丧。见到同样来自上海的吴海疆,聊了起来:“有些投资人实力不够,我需要3000万元人民币,他们最多投500万元。对我的行业,他们不懂,

想投我也不敢要。如果挑错人,会惹来一大堆麻烦。”

陈杰大学毕业2年后创业,办了2家电商企业。第一次坚持了5年,烧完上千万元风险投资,以失败告终。去年东山再起,他吸取教训,改变销售渠道。“先借助国内最大的几个电商平台,销售自有家纺品牌,打好基础,再考虑建自己的电商网站。”

期待上海多举办类似活动

吃一堑长一智,陈杰的新公司从建立之初便开始盈利,今年利润预计可达五六百万元。为加速发展,他来北京找“天使”,“给我投资3000万元,明年利润就能增长五六倍。”

见面会上,他给投资人挑毛病,自己也被兜头泼了几盆冷水。“他们不看好家纺这个传统行业,觉得上升空间不大。”陈杰坦言,来之前就做好了“挨骂”准备。“希望能多听一些不同意见,哪怕挨骂,也是收获。”

特派记者 曹刚

三四百名创业者得此良机,为了同一目标,从全国各地汇聚到一起。

在这场我国有史以来规模最大的创业者与天使投资人见面会上,记者见到了几个从上海远道而来的年轻人。

【焦点关注】

“天使”喜欢谁?

薛蛮子(有“中国第一天使投资人”之称,投资过泡泡网、汽车之家等);创业者对事情本身的兴趣和痴迷,应远远大于金钱;具备基本的诚信和道德水准;团队有凝聚力;项目属于朝阳产业;具规模化前景。

雷军(小米科技董事长,投资过凡客诚品、拉卡拉、乐淘等);创业者应具有挑战权威的勇气。志存高远,脚踏实地。大学刚毕业别急着创业,我投过的创业者,平均年龄35岁。

孙陶然(拉卡拉创始人,投资过蓝色光标公关机构、中国最大直投杂志《生活速递》等):创新是灵魂,模仿和抄袭是可耻的;放下身段,把每个机会都当作最后一根救命稻草。

“天使”怕什么?

雷军:最怕创业者好高骛远,盲目找投资人递商业计划书。首先想想,能不能说服自己的亲戚朋友投钱,如果不能,那说服天使投资人的机会也很渺茫。

蔡文胜(4399游戏董事长,投资过暴风影音、网际快车、58同城等100多家网站):最怕创业者出现诚信问题,多数天使投资人的投资方式都比较宽松,一旦创业者缺乏诚信,会造成很大风险。

孙陶然:最怕有年轻人问我,目前创业的最大热点或最可能成功的领域是什么?完全抛弃自己特长和爱好,只顾追求热门,很难成功。市场需要、个人特长、个人爱好,三者缺一不可。

“天使”说天使

李开复(创办第一个机构化“天使”创新工场,帮助100多名优秀创业者踏上创业路):有人认为“天使”就是给钱,其实最大帮助一定不是钱,而是不易取代的价值,例如知识、人脉、方向、战略。做“天使”最大的快乐,就是看到创业者得到帮助后,成功概率大增。

薛蛮子:天使投资不是理想主义,也不是公益。就是和喜欢的人做喜欢的事,你要天天算账,那不是自己把自己玩死了吗?

雷军:做天使投资,有经济回报和内心满足感,更重要的是,有机会向创业者学习,和他们一起欣赏最前沿领域的美丽风景。公司是创业者的,他们是英雄和明星,是主角,我只是拉拉队队员。

徐小平(真格天使投资基金创始人,投资过世纪佳缘、聚美优品等):无论结果如何,天使投资人在投资的一瞬间就成功了,因为我们分享了成功或失败的经验,并愿陪伴创业者一同去追梦。

『超级天使』点拨创业者