11. 人际关系总揽④：如何看待 VC

2019-04-09 09:08:49

起名跟别的《人际关系总揽》系列都不一样，别的都是如何**搞定**人际关系总揽，但这一把写成了如何**看待** VC。

原因是：

你大概率是不需要跟 VC 合作的，但你值得去理解一下他们的尿性。

避免断更，请加微信1535456868

一、大钱在哪里？

生在中国 2 大特色

- 你值得放手一搏，dream big，大江大河
- 你理应恐慌焦虑，因为个个大江大河

在各种展开讲讲之前，先问一个问题：

你为什么做生意？

有的人可能会说：

- 谋生，觉得打工不适合自己
- 弄钱，我觉得我自己做的效率比较高，可以靠业务赚钱

5456868

- 弄钱，相比散户，我更想把自己的估值做大，通向财富自由之路

除了第一种，基本上都是弄钱，那弄多少钱是多呢？
每个阶段不太一样，但基本上，你对于钱的欲望都是越来越高的。

激发你对钱的欲望的点有很多：

- 同辈的攀比（类似于你有 500 万的时候你可能是社交圈子里最有钱的，但有了 5000 万以后你也许是你社交圈子里最没钱的）
- 个人对物质的要求越来越高（喝完拉菲，想喝 Petrus）
- 家庭的责任（家人衰老，孩子上学）
- 对宏观环境的不安全感（略）
- 担心老后破产...... 总觉得还是差一点（略）
- **你会发现，钱很有可能意味着特权**——医疗的特权，上学的特权，甚至说得虚一点，“创造出你想要的世界” 的特权，你年轻的时候可能会喜欢很多东西，甚至为世界的不公打抱不平这那的......后来你发现，要是以这些东西作为职业或者人生观，很多时候就是好人没好报，匠人会死，赌博的前提是有赌注。因此那么多人可以忍受极其 boring 的工作......

这些欲望最终会构成一个 KPI：
你对于可支配收入的要求越来越高。

你再怎么搞资产配置，能帮你解决问题的东西——孩子上学、老人看

避免断更请加微信135456868

病、此刻抄底某个你极其看好的标的——只有现金或流动性极好的资产。

联系微信客服1535456868进同步更新群

除非你“一直在那种极其清高的学术领域，两耳不闻窗外事，你老婆不烦，你老妈不管，你追求自己精神世界的富足，呈现出一种俗世人际的真空状态”，**否则，你终将有一天，越来越爱钱。——请为你终将潮吹喷涌的欲望做好准备。**

说白了，做一年，想十年，青壮年，想老年。小处着手，大处着眼。

说这句鸡汤的意思是，**哪怕你手上一堆具体的事，哪怕你手上没有很多钱，也可以考虑一下大钱出现的理由。**（而这是看待 VC 的一个基础）

所以，怎么着才能有支撑得起你欲望的钱?

- **成为一流国货，借助国力，赚可多可多钱**
- **谋求资本化，在合适的 timing，适当套现，低买高卖**

“一流国货” 包括各行各业，基建，服务，消费品。

在内需环境下，因为国家经济发展好，大家手上趁钱，有需求的肯定买，没需求的因为趁钱，也会买。

避免断更，请加微信1535456868
避免断更，请加微信1535456868

在外销环境，去占领海外渠道，如果你是一个“理工科气息不强”的产品，你的定价自由度还倍儿高。

我们来举 3 个一流国货的例子。

选择消费品领域，是因为消费行业是古典行业，普通人上手快，逻辑比较简单，方便大家理解。

- 老干妈（未上市，家族企业）
- 格力（ A 股上市）
- 茅台（ A 股上市）

3 家垂直领域的国内垄断型企业，撇去股价，我们来看他们的主要产品的创汇潜力。

之所以看创汇，是我认为他们在国内市场的天花板越来越低，当然都可以有产品方面的迭代啊这那的，但中长期（比如看未来 10 年左右）我们还是看创汇能力，毕竟咱越来越万方来朝了对吧，乐观点。

- 老干妈，高复购率，有成瘾性的食物，因为属于我国的舶来品，定价自由度中等
- 格力空调，低复购率，主要看客户量，定价自由度低
- 茅台，中等复购率，因为属于我国的舶来品，定价自由度很强

加微信1535456868

为了看得清晰一些，做个表儿，另外附上国内定价自由度

品牌名	资本化	品类复购率	国内定价自由度	国际定价自由度
老干妈	家族企业	高	低	中
格力	A 股上市	低	低	低
茅台	A 股上市	中	高	高

(自由度是指：他们根据经营状态改变定价的自由度有多高。参考坐标系是同类产品的价格)

尽管估值有很多资本角度因素，但上述的业务因素当然也是很重要的一环。

联系微信客服1535456868进同步更新群

为什么格力的**定价自由度特别低呢？因为它是一个没有人文性的领域，只注重功能性。**

人文性可能跟品牌相关，品牌又是长期建设过程，对于一个功能性领域的建设过程更长期。

举一个简单的例子，美国是 20 世纪的雄霸，但美国车不贵。美国是 20 世纪的雄霸，但美国 Napa 的红酒，挺贵。

为什么 Napa 的红酒挺贵？除了品质好、经销商保护政策足够多以外，一大原因是，酒，确实是个定价自由度很高的品类。**极具人文性，有模糊空间**。

避免断更，请加微信1535456868

但最贵的红酒，通常都是法国酒。不仅极其高端的贵（因为产量稀少），普通的法国酒也比新世界产区（澳洲等）要整体贵出许多。

为啥?

因为最早的法国酒服务于宗教和政治的 money laundry (洗钱)，很多 key person 给他背书。**而且在法国国力还不错的时候**，加大了出口和海外的品牌效应，随后作为各种场合的外交武器，让法国酒这个品类整体的价格变高。

避免断更，请加微信1535456868

同理可部分证明茅台的一路坚挺——跟国力密不可分。因为品牌做得很好了，国内经济好，买的人多；国外跟法国红酒一个道理。

而茅台又不是一个国际品种，因此，基本没有价格锚点，定价很自由。

同理可证：同样是粮食做的东西

- 韩国烧酒也有好喝的，但卖不上价，因为国力不行。该国只能在技术这种接近**纯唯物主义**的领域竞争
- 日本清酒有好喝的，一定程度可以卖得上价，因为日本是个国际社会认可的大 IP，可以在人文领域做文章，做价格游戏

避免断更，请加微信1535456868

那么我们来以最阴谋论的眼光看这 3 个一流国货品牌

- 老干妈

- 格力
- 茅台

一流国货因为拉动内需和创汇能力都很强，所以都“不该死”。**看看他们如何在 political 的场合出现吧，这一切都充满了意义。**

拥有卓越的品质、卓越的产能，为国家服务。只要不犯什么大错，都是不该死的。Too great to die，too big to fall，不只是互联网企业（当然互联网企业也很有趣，某些牌照和限定版号只能给某些互联网企业。为什么有些行业被打击？很多时候是因为这行业本身没有必要百家争鸣，给一个巨头做就得了）。

相比而言，比如椰树牌椰汁内啥了，无论是出于什么原因，都是很无伤大雅的事，因为**“可以死”**。（过于空中楼阁的东西，在衙门眼里都是可以死的吧，因为它无法为国献身）

商业长期主义，就是永远不死嘛。活着万岁。

当然，你如果不够大，你就可以死。大象打架，蚂蚁遭殃。

你不想死，而且你还想要更多的钱对吧？但你目前也不是什么一流的国货。

联系微信客服1535456868进同步更新群

资本化是不是唯一的路径呢？

避免断更请加微信1535456868

在上述 3 个案例里，确实有一个没有资本化的企业——老干妈。

但不得不说时代的因素，因为它诞生在一个物质极其不富裕，消费市场竞争比较少的年代，因为早啊，快速占领了各种渠道嘛……

这个是最主要的，其余的伟大都是建立在“早”这件事上的，没有“早”，就是 0。

而你现在，在中国，无论做任何一个行业，都不具备这种“早”的优势了。

插播一个段子，马云亲口说的，大概意思是：
我希望自己生在此刻的非洲，就像我年轻的时候一样……

撇除煽情部分，意思就是：**因为在此刻的非洲，你做什么，都是“早”。**

回到小标题的问题：

在中国做生意，大钱在哪里？

只有可能是谋求资本化啊……

（而且你个人还可以套现，做得好的话，不少了）

你悉心耕耘的品牌，会被资本化效率更好的大司收割，群众的眼睛不雪亮。

不是说为了圈钱而圈钱，而是只有资本化，你才有可能不死。成为像

避免断更，请加微信1535456868

上述的“被保护”的企业。

跟 ym 里某些个人或某些势力的人勾结，我认为都是不靠谱的，这年头，谁敢说自己北京有人呢？啊呀哇哇还说自己北京有人呢对吧，第二天就扑街了。

不过，任何事都不应该被简单地解释：

- **大钱的必经之路是资本化，不一定是上市，但肯定是有投资人股东的，也不一定是通过 VC**
- **即便通过 VC，也不一定是现在需要 VC**
- **VC 的存量玩家虽然越来越少但依然很多，只要是玩家多，根据概率的基本原理，那么傻逼也就很多**
- **跟傻逼合作，自己也会变傻逼**
- **跟不傻逼的合作，他也不一定拿你当回事儿，相当于跟傻逼合作**

接下来我们来展开讲讲，VC 那点事儿。

二、VC 的正确用途概述

如同我们上一章《合伙人篇》所描述的那样，股份是最重要的，不

请加微信15354568868
避免断更
请加微信15354568868

可轻易给，为的是在后续牛逼的时候，可以用股份这种东西，吸引足够牛逼的人，来帮你进一步牛逼。

我就不赘述了，没看的回去看下~

非投资人的股东，基本上是因为能力强，你为了估值高给了他股份，换句话说，你分了一个牛逼人股份，你是为了股价涨，因此即便你的份额少了，可是你的身价却高了。

那投资人股东是一样的嘛，你把你的股份卖给他，是为了让你司的估值高，你的身价高。

所以，基本上，投资人股东的正确用途就是：

你卖他股份，他有本事让你的估值按照合理的速度变高。

这样一来，就有几个问题可以回答了：

· 因为公司创业没有钱，找 VC 合理吗？

对于有些人来说是合理的，虽然我说债权融资比股权融资更靠谱。但因为丫不敢去贷款嘛，本质上他自己也对公司的盈利状况没信心，就是想骗钱。（只要有人愿意给……）

或者说，它做的是离钱比较远的行业，我个人不太看好这种行业的发展，但这种情况找 VC 是创始人唯一的出路。（只要有人愿意给……）

避免断更，请加微信155[illegible]456868

- **VC 最重要的能力是什么？**

说过了，他懂怎么让你的估值以合理速度变高。

拆分来看：

- **他撮合过他的被投后期资本化的问题，而且撮合过好几起，都很成功**
- **他懂资本市场关注什么，能给你提供不一样的视角**
- 他不是朱某虎。他的速度是合理的，不是让创始人去死的（当然朱某虎确实不错吧，毕竟不是自己的钱，而是给 LP 赚钱）

除此以外，一切都不重要。

不重要的点包括但不限于：

- 声称能够给你业务维度的方法论指导，请你让他 shut the fuck up，你才是最懂行业的人，他一个投资人又没做过生意，“绝知此事要躬行”听过伐？**他只需要给你资本市场的视角。**

- 声称能够给你投后服务，包括资源上的帮助什么的。请你让他 shut the fuck up，牛逼的公司根本不需要投后，他能调动的资源？无非就是他的被投而已。那么他的被投分两种，他调动得起的，那基本上不太牛逼。特别牛逼的呢？人家根本不拿他当回事。反正林林总总

避免断更，请加微信15354568668

的一系列对接啊这那的，极其耽误事儿，不合作吧，伤感情，合作吧，往往效果也不一定好。

- 声称对你是真爱，只有他能理解你。请你让他 shut the fuck up，这不渣男惯用伎俩吗？不走心不走肾，一谈恋爱就结婚？

他有本事让你的估值按照合理的速度变高的话，那么上述的问题他也能解决。因为唯有这个能力，才能让他在资本市场站住脚跟，他才能有优质的 resource。

避免断更，请加微信1535456868

三、你是否应该找 VC & 何时找 VC

除了我个人极其不看好的离钱太远（因为我觉得现在除了巨头没有谁有能力做离钱太远的领域，除非你这个人特别能忽悠，一下忽悠来 5 000 万的融资额，那么有些事儿确实有可能成为可能）的领域以外，

联系微信客服1535456868进同步更新群

你只需要在：

有能力 & 有意愿资本化（类似于 5 年内上市，不限板）的时候，才考虑找 VC。

避免断更，请加微信1535456868

这句话听着肥肠像废话。但展开讲讲就没那么废了。

啥叫有能力呢？我觉得是 2 个维度：

- 有一定的品牌力，即别人可以记住你的品牌名，在一个人群范围内已经成为了第一选择
- 有一定的财力，或者业务基础（能养活员工 & 略有盈利）

解释品牌力的必要性

只有交易，没有品牌力的企业，是很难运用资本的力量获得**符合资本速度要求**的提升的。假定你的业务肥肠散，什么都做，**起码在早期阶段，对于 VC 而言，资本化的瞄准点很难找到。**

或者说你没有任何的品牌建设，比如你就是个工厂，生产一些产品过去卖，也是一样。

无论是哪个行业，在相当规模客户选择你的时候，称呼你的品牌名或公司名，某条业务线已经有了“名字”，才有品牌力。有了品牌力，才是 VC 介入的关键。

Btw，做生意，不一定要有品牌（有的工厂也很赚钱）。

但谋求股权融资方向的资本化，就必须有。

解释财力或者业务基础的必要性，要使用一个历史例子：

2015 年，也就是距今 4 年前，我的感觉，可能是“**空手套白狼**”的最后一

避免断更，请加微信1535456888

年，即一个几乎一无所有的企业，凭借一些个人历史或关系之类，可以从风投那儿拿到一笔种子轮，经典估值 1000 万，出让 10%，融 100 万。

这里面有离钱近的，也有离钱远的。

离钱近的，如果盈利状况和融资水平还可以，哪怕极其轻资产，至今还可以苟延残喘一阵，但基本上已经是作坊企业了，跟资本化这个目标已经没啥关系了。

离钱远的基本上都已经死菜了。

这两种下场，本质上在说同一件事：
钱 tmd 根本不够花啊......

空手套白狼 100 万的融资规模，能烧多长时间啊?

公司各种节省，假定 5-10 个员工，算上各种费用，连日常开销都 cover 不过半年的。更别说一些基础的业务优化需求了。

按照股权融资的规律是啥呢? 就是假定这么多钱让你烧个半年，那你就得在第 3 个月的时候，为了资金安全，考虑下一轮融资的问题了。但请问你公司这么一点点员工，离了你监督那还能行吗? 如果走公对公的路线，你要见至少 20 个投资人，这方面的时间损耗，简直不可想象。

那么最短平快的搞法，以“资金安全” 为由，去找老的投资人股东。

避免断更，请加微信15354568868

避免断更，请加微信15354568868

首先，还是涉及到对接成本的各种损耗。其次，以资金安全为由找投资人股东——对方即便本着“不能把之前的钱扔水里因此要拉你一把”的态度，这钱给得多多少少还是有些不情不愿，估值和权益方面，必然是有所折损的。

在头 2 轮，也许这样的方式还是有效，**但用于补贴【公司运营本身】的钱，很难实现规模化的效用，更多是【还好有这钱，否则公司就死了】。**

说白了，根本没办法让公司的业务走势获得成倍的提升，那么接下来的融资就肥肠困难了。公司会陷入一种作坊困境，离钱远的公司会迅速破产，离钱近的公司只能小规模盈利，很尴尬。

避免断更，请加微信1535456868

从买卖双方的诉求来看

- VC 花钱是干什么的？是买股份的，赌你日后的估值。
- 股份珍贵，但你卖了——只为了换一个公司能正常运行吗？当然不是这样。

合理的方式应该是

即便没有 VC，你也能至少盈亏平衡甚至盈利。VC 的钱是为了你结构性增长，健壮体系、扩大规模、拓展市场，争取下一次的资本化。

说白了，**VC 的钱，不是用于你维持现状，或者补亏空的，而是为了让你有质的提升。只要多数的钱用于补亏空，那么你就没有钱用于质的提升。**

根据市场行情的不同，所处行业的激烈程度，和这个行业的资本市场普遍共识（投资人们理应给出意见），用于进一步提升**进或销，通常，越早期越注重提升机制性效率，越晚期越注重团队。**（情况复杂，具体情况具体分析，有相关需求的朋友可以在知识星球里具体提问）

其实很多 VC 自己也不懂，或者出于 PR、个人情感，或其它任何一种与“回报” 无关的方法论去做投资，但这显然不是正确的方式，而被这样的 VC 投资了，属于不健康资本化路径，对于你的发展当然也是不够好的。

随着市场的眼光越来越理性，基本上现在还不错的基金，**都会选择有存量基础的、有转型需求的传统行业，作为参考标的。**除此以外，就是业内极其之牛逼的人士出来创业。

换言之，**如果你不符合上述需求，你就可以暂时不考虑 VC 的问题。**

四、如果符合条件，如何融资

我给很多打算转型的传统行业做过融资咨询，一般给出的流程是这样：

避免断更，请加微信15354156068

【Step 1】先要去理解 VC 和一整套股权融资市场逻辑，因为这跟他们原来行业的融资模式显然是两回事。

【Step 2】**找一个专业的 FA，梳理好 VC 视角的表达方式。**

【Step 3】**接触不超过 20 家顶级 VC，并且只跟【重要的合伙人】或【极其受宠的员工】见面。**

关于后面 2 个步骤，我大概解释一下。

问题一：为什么找专业 FA？

- 更熟悉资本市场，知道你要找哪种，更知道资本市场的需求——他们毕竟跟你的思维框架不一样，职业皮条客嘛
- 认识人，省得你自己去找——你毕竟还有公司要管理

“专业FA” 有先决条件

一个以融资额扣点的职业，融资额显然是他们愿不愿意接的前提条件。融资额对应着估值，那么你公司就得撑得起这个估值对不对——你公司已经很成熟很牛逼了，才有可能。（至于公司是否可以让 FA 抡出成名之作当然也重要，但毕竟比较虚了）

一个“专业 FA”，有摧枯拉朽的功效，但……很多客观因素还是很重要的，其中的一条就是你自己的品牌、存量水平和增长潜力都足够可以。

越鱼断更，请加微信15354568868

问题二：为什么接触 20 家顶级 VC，并且只跟重要的合伙人见面？

很多人听过那种传说，说一个创业者如何在中关村创业大街的奶茶店聊了 80 多家 VC，然后一家都没看上，寒叶飘零洒满他的脸，这个故事，令人想哭。

但他这个路子对吗？显然是不对的，**如果我们把“卖股份”粗暴视做一种买卖**，任何一个公司绝大多数员工都是销售 & 营销，几乎没有产品人员，这个公司的产品本身就是令人怀疑的骗局。

此处的销售是指 pitch 投资人，营销指的是“解释估值”，而“没有做产品”是指这个估值根本就垃圾到没办法解释，你怎么解释人家也不会买的。

避免倒卖，请加微信15354568868

尽管股权融资的目的是四两拨千斤地让企业有质的提升，但创业者首先不应该花太多的时间去跟投资人沟通，**如果沟通了几家发现大家的顾虑有重合之处，就可以重新评估资本市场的意见**，决定**是否停止股权融资**（包括转向债权、或重新把眼光放到业务本身当中去）。

而且那个令人唏嘘的故事大概率也是没什么好的 FA 帮手所致，因为一个专业的 FA 基本上可以迅速找出资本市场眼光的重点，即便拒绝也能在两三句话内解释清楚 bug 在哪里。

那么 20 家顶级 VC，是建立在你跟 FA 可以达成基本共识（即这事儿可以去找投资人了）的智商上的。

为什么只跟 20 家顶级 VC 聊？（最适合你和你行业里最牛逼的那些）

因为他们给出的意见，最具有资本化的价值。

至于垃圾 VC，胡言乱语而已，无非喜欢有人跪舔他们罢了。

联系微信客服1535456868进同步更新群

为什么只跟重要的合伙人或者极其受宠的员工聊？

- 同样，你的时间和精神头很宝贵。

- 这些个人，代表了这些基金的意见。重要的合伙人自不必说，一个极其受宠的员工，也是能揣测圣意的。

这种极其受宠的员工可以说是凤毛菱角，几乎不存在。

绝大多数基金的职称混乱，有些基金可能会因为合伙人不方便露脸或者显名等等找一个年轻小孩当董事总经理当副总裁……但其实根本说不上话。

顶着虚妄的 title 去见那些牛逼的商人，一言以蔽之：**白嫖。**

简单说，我觉得他们根本不配，最多就是和一两个不太了解他们组织架构的商人聊了几回，建立了一种 connection（联结），而这些小孩在这些偶然性事件当中学到了一些机会而已。

但有的基金，可能只是给某个小孩一个投资经理的职位——但其实这个人肥肠受宠。

联系免费更，请加微信1535456868

这种情况你可以跟你的 FA 沟通好。实际上一个很好的 FA 是完全可以理解你这点的，他如果认同你的项目，他会认同你时间的宝贵性。

有时候 FA 会提前跟你说，要不要见 xxx 家基金。那基本上你就可以搜索下看看曝光量比较高的合伙人是谁了，那通常是重要的合伙人，通常。

如果是要见小孩，他如果声称此小孩比较重要，你“大概”可以评估小孩重要性的几个维度是：

一、他的媒体曝光量，包括福布斯这些。尽管福布斯超级虚，但你想想，基金去给他做 PR，必然还算是看得上他的。
二、挂在他个人名下的投资标的是否牛逼，如果有牛逼案例，在基金里还是站得住脚的。
三、一个很 tricky 的事，你搞清楚这个基金里最牛逼的合伙人是谁，如果最牛逼的合伙人不是 LGBT，那大概率这个小孩至少是个面容美丽、看上去情商不低的异性。长相太猥琐、没啥气质、看上去低龄、一看就拎不起来的……那就算了。

当然，小孩……肯定还是比不过合伙人的重要性的吧。

只“见”合伙人的原因我说过了，当然你可以授权你的 FA 去跟基金约，但你个人的时间只留给重要的人。

如果基金获知了你这种态度，通常对你的认知只有 2 种：

避免诈骗，请加微信15354566868

- 觉得你妄自尊大很嚣张，甚至是臭不要脸
- 觉得你果然有两把刷子

不管怎么样，都是极端表现。比温吞的要好，温吞的感觉——他们有很多。
就像市场上最具商业价值的明星，通常都是极具争议性，love me or hate me，榴莲型表达。

【那么接下来说一下面向 VC 的态度】

绝大多数细节问题，包括故事包装和表达等等，优秀的 FA 都可以结合你的情况给你梳理一下。

通常，他一定会给出一个能在 30 秒内说完的、你的 punchline（打动对方心智的关键信息）。然后会把业务最关键的一些节点梳理成简单有力的话。

避免断更请加微信1535456868

我这边说一个大方向：

自信 + 理性做自己

首先，我们刚才已经说了一个前提，就是你公司必须是有品牌力和一定的财务规模才有可能找 VC，这句话的另外一个意思就是：**没有他们你也不会死，所以，你可以很从容。**

即便是很牛逼的 VC，也会因为对行业或对你的不了解，而给出一些很不靠谱的意见，甚至反驳。**这个时候，如果你确定你不认同，你一定要用最短促有力的语言反驳。**

我见过很多创业者，他可能也不是很差钱，**但是因为急迫地想要融资，而去附和 VC 的一些很垃圾的观点。这个做法其实是极度、极度、极度错误的。**

解构下错误的点在哪儿：

第一个明显的错误点在于，**很多时候，VC 讲这句话自己心里都没有底气。**

- 他们的行研常常是不充分的。或者说，过于抽象，难以解释个体情况。他自己也知道这样的判断有逻辑问题。
- 你用“躬行”去体验业务和行业，他用模型，你俩本身就有角度上的不同。除非他是个变态，就为了教训你来跟你见面（这种人也不是什么牛逼投资人吧），一般情况下——他确实需要知道更多的信息，这只是一种试探。

而你这个时候如果不质疑，那他理性上就会觉得，你要么没想法，要么在故意顺从他（那么他就有了认知上的优越感，就干脆继续打压你）。

VC 这个行业虽然傻逼极其之多，但有一点超越常人的——就是看的

避免断更，请加微信[illegible]

早期项目也很多，你需要证明：我不是你们平时见到的那种傻逼。

说得对的，你可以赞同，如果你已经在筹备，你可以展开讲讲。

他也可能说出模棱两可的话，好像是对的，也好像不对，这个时候你怎么互动呢？
你说，这个你会考虑，但在当下可能不是最重要的。

你一定要清楚你的主要矛盾在哪儿，否则你也不会出现在这张谈判桌上。

Long-term 来讲，VC 需要对你这个人有信心，因此你自己的自信、你自己想清楚了非常重要。

这里面还有很多细节因素：

- 绝大多数优秀的 VC，是美国回来的，找“标的企业”，不是土财主找村里的小芳生孩子，真正优秀的 VC 不欣赏伏低做小的东亚智慧——因为有很多人这样对待他们 。（说到小芳不得不提及……性别优势有一定的作用，但只有性别优势的融资常常融不够，或用旗下镜像小基金去投，基金的合伙人也不会管你，那么对后续资本化的效率是有影响的）

- 当然你也不需要当一个杠精，实事求是即可。在高效的商业合作里，直接、真诚和实在是合作的基础。我身边很多案例表明，尤其是

避免倒卖，请加微信15335456868

在融资规模不算特别大的时候，投资人是可以接受一些甚至他们自己也不太懂的模式的——因为他欣赏你这个人的凶狠程度。你足够凶狠，他们也会恪守投资人职业规范——除了资本角度的意见，不对业务进行指手划脚。

如同董明珠所说的那样：不要跟太墨迹的人合作。

你如果对你的公司有信心，在面向 VC 时，你并不需要跟对方基金的任何人拉拢什么人情关系，人情关系是日常的事儿，但在具体的问题上完全不需要耕耘。

投资人也是人。

很多时候，VC 是个很中年危机的职业，行业的衰退，他们自身的信息饥渴、情感饥渴、对自己靠运气 / 看天吃饭挣来的钱的那种没底气感、等种种原因都会导致他可能有很 drama 的那一面，想睡你、想让你陪吃陪喝、想跟你多聊十块钱，这都是有可能的。——而且甚至可以说是比比皆是。

避免倒卖，请加微信1533456868

你完全不必响应，好的产品不必过度销售。

我建议你在过完会以后，跟进工作完全交给 FA。你也不需要讲很多话，比如一个会议主要的议题都聊过以后，如果对方还想了解点什么，你可以说你下午要见谁谁谁做啥啥啥（牛逼一点），然后说“抱歉，还有问题吗，后续有什么问题可以随时沟通”。

You are very busy and important，就像马云，就像一个 Rock star。而他们应该求着你收下他们的钱。

把自己的感觉，从“被选择方”调整到“选择方”的角度。合理自信。

这是一个很有趣的心理学游戏，我想补充一下：有没有觉得中国一二线城市女性的社会地位其实很高，高过世界上很多国家?

因为中国一二线城市的女性很懂得将自己调整到“选择方”的定位上。

比如你嫁了个资产 5000 万的科技新小贵，而你老公这个创业者平时忙于工作或者极其节省，此事让你觉得缺少陪伴或者你的物质生活不够充裕，或者就是纯粹对老公没感情了，结果你们开始吵架。

那么最终的吵架内容一定会落实到财务问题上来，你老公肯定会说，还不是为了咱家的财务状况能好点儿嘛巴拉巴拉的，如果没钱的话会 xxxx

如果这个女性想要达到她的目的，通常会说：

我要是看上你的钱，我早就找个比你有钱的嫁了，不是没这机会。

那么老公如果不熟悉这个心理学游戏，他一定会觉得，诶你说得对诶，但其实老公没想过：

避免断更，请加微信1533456868

你 tmd 嫁得进豪门吗？你能适应他们的价值观态度和生活方式吗？其实我就是你能力范围内能达到的最优选。

在很多交易领域，一个人、一个品牌、一个企业的 value 提升，常常是他塑造了一种**“选择方”的派头，**当你面对的 VC 因为你的表达和实际状况被忽悠成了一个“被选择方” 的时候，他们就要加速推进此事了。

五、总结与补充

内容量比较大，大概总结下：

1. 在现在这个时代，作为没有特权的普通人，真正的大钱，一定要借助资本化，资本化才是你借助国力获得大钱、获得“被保护的大钱”的前提
2. VC 只是资本化里的一个路径，但不一定是必经之路，有很多人都没接触过 VC，也上市了
3. 有品牌力和一定财力的公司，在有 5 年内上市的需求时，可以考虑 VC
4. VC 最重要的能力是在“资本化问题”上能帮助你多少，其余不重要
5. VC 的钱主要用于公司质的提升，而不是补足原本的业务亏空
6. 找 VC 三部曲，了解 VC 投资逻辑、找优秀 FA、接触——接触时要自信

请加微信1535436868

当然，这些总结是比较抽象的，具体还是看上文。接下来我们来补

充：

7. 虽然大钱一定要借助资本化，但任何事情的执行都需要有合适的 timing，合适的自身状态，因此当你没有满足资本化条件的时候，可以采取更保守的融资策略，例如债权，例如短期的股权众筹并在一个较短资本周期内回购（《合伙人篇》讲过）

趁此吉日，再回首一个在第一章就提过的概念：**商业长期主义。**

回首的原因是，这件事和资本化的关系肥肠线性、直接。

最早其实是由亚马逊的老板贝佐斯提的，在最近一段时间流行起来，本质上就是：

活着万岁，首先要保证自己长期活着，活着就能迎来属于你的时代，活着，然后才是其它。

昙花一现，并没有什么值得羡慕的，谁也不想当 ofo。

但此事有个关键，关于“怎么才能长期”，跟你公司当下的资本化结构是很有关系的。

简单说：

首先，你要意识到市场的需求量最大有多大，顶有多高，这样你才能大概判断下资本的泡沫什么时候会碎。这件事，请放开你的热情，让

避免断更，请加微信15535456868

一个算账的、行研的算一下，及早想办法套现，避免成为 ofo。

假定你的顶特别高，那么你行业本身是安全的，接下来就是怎么活的问题了。

- 如果你是一个刚刚起步的小企业，假定客户的增长速度没有很快，那么如我所说，选择保守的融资方式，例如债权等等。能让你活下去的，很大一部分程度，**是利润。因为只有利润健康，你欠的债才能还下去——最好的方式是借助产品或服务的升级，而不是成本的降低，因为你公司小，你的很多产品或服务更新起来比较灵活，恰恰是你的优势。**

- 但你如果走了股权融资，那如我所说，是用于“质的提升”的，**那么能让你活下去的，是现金流。**美团 2018 年亏了 1000 多亿，到现在还在烧钱，因为走的是规模化的道路，逼死了竞争对手，定价权就高了，可以多赚钱。——很多互联网公司迄今不盈利，都是这个目的。但不代表他们离钱远，因为他们还是有现金流的。

我很反对所谓“现金流才是企业的生命线”的说法，对于一些小企业来说，保证一定的利润才能有所作为，才能有所开拓。创始人也不会过于失意忘形。才有更好的情绪思考后续应该怎么做。

任何事都是多维度的，理性固然很重要，但**你的情绪决定了你能达到的最高的理性水平是如何。**

避免断更，请加微信15354568868

避免断更，请加微信15354568868

别低估你的精神头儿。

对了，最后说一句，如果你不能承受财富伴随的痛苦，成为中产阶级不咋需要资本化，只需要适当贷款，保持思考，注重运营就行了。——但你得保持你永远有新花样……其实蛮难的，还是给自己留条选项吧。

基本总揽了一下 VC，以后还会细节讲。下一章我们再总揽些别的人际关系。总揽集体完毕后，细细讲各种总揽之下的细节场景。

171 0

0条评论

回到首页
最新

已加载全部

发评论

避免断更，请加微信153545688