

MBA案例:零距离资本国内第一例在线融资案例始末 PDF转换
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/159/2021_2022_MBA_E6_A1_88_E4_BE_8B__c70_159427.htm

随着互联网创业和风险投资在中国的持续升温，一种为创业者和投资者彼此间相互选择提供“匹配”服务的、全新的互联网商业模式已在国内悄然出现。目前，这样的网站已经发布了至少四家，其中包括有：中华创业网（SinoBIT.com）、时代联线风险投资网（VC-link.com）、维欣风险投资网（VCChina.com）、万维投资网（e-ventures.com）等。----这种提供Online投资中介服务的商业模式，以其服务对象的特殊性，引起了人们格外的关注，也引发了与之相应的强烈的疑问：这样的商业模式，在中国这样一个商业环境尚需极大改善的国度里到底能否行得通？----深圳市马强的融资遭遇为这个问题画上了一个肯定性的句号。----马强大学毕业后，在中国工作了5年半，干过各个行业，然后又到美国读了书，回国后在深圳一家著名的国际咨询公司做事。1999年12月中下旬，马强开始了自己的创业生涯。按马强当时的情况，他自己预计最快也要到2000年7月份才有可能开通他的网站。----2000年1月20日，马强在花了几万美元自己的工资储蓄之后，开发出了一个未来产品的Demo版。这时，公司有三个创始人，六、七个员工。而马强也由此开始面临选择：是否要自己去找风险投资？尽管他认识很多风险投资商，但他们几乎都不做种子投资。偶然的一个机会，马强发现了SinoBIT.com，抱着试一试的心理开始了与SinoBIT.com管理层的接触。按照SinoBIT的建议，2月24日，马强参照SinoBIT网站上关于商业计划的标准格式

完成了自己的商业计划。 ---- 2月29日，SinoBIT在接受了马强网上提交的商业计划之后，就正式与马强签约，开始了双方的合作。很快，一个来自于波士顿的个人投资者，和一家美国的风险投资机构对马强的设想产生了浓厚的兴趣。在经历了一段时间的E-mail沟通之后，双方经由SinoBIT的安排，在SinoBIT的会议室开了一次一个半小时的电话会议。投资方对会议结果感到十分满意，随后就委托SinoBIT对马强做了一个约有30几个问题的“尽职调查”。整个过程加在一起还不到两周半，美国的这两个投资方就做出了投资决定，随后飞到香港，与马强正式会面并签署了投资协议。 ---- 目前，互联网创业领域有一个普遍性的现象，就是差不多每家网络公司都要有一个创始人来专门负责融资。“像SinoBIT这样的公司出现以后，这些企业的融资工作就可以完全外包出去，从而能够使创业团队更为专注于提升自己的核心竞争力。”张磊说。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com