

获得风险投资青睐的“三把钥匙” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E8_8E_B7_E5_BE_97_E9_A3_8E_E9_c123_288066.htm 李文川 全美国最大的创业投资机构之一DCM中国合伙人、原新浪网共同创始人和首席运营官林欣禾6日对记者表示：要想自己的项目被风险投资商看上，创业者要有“三把钥匙”：高收益，有潜力的平台性产品或行业老大的项目以及多途径的联系通道。此前，DCM在京宣布，该公司已完成新一轮总额为5亿美元资金的募集。“新募集的5亿美元中，除回头客之外，投资人中甚至还有老客户带过来的。”林欣禾称，新资金将重点关注中国及亚洲和美国的信息技术产业早期创业公司。高收益钥匙：风险投资要求高回报 林欣禾说，风险投资并不是一个很神秘的东西，跟其他的投资行业区别不大。惟一不同的是，其他的投资行业有不同的需求和不同的积累，像国内的一些大银行他们服务多是大的企业，以前的欧美也是一样。20世纪50年代的时候，有一些中小科技企业成长速度很快，但因融资困难发展受限，风险投资则专门以几百万美元几百万美元小额投资的方式，帮助这类中小企业很快成长起来。林欣禾表示，风险投资看好了项目，就投钱进去让它成长，到一定的时候，可通过上市的方式或者策略合作的方式把钱收回来，并得到一定的回报率。大多数风险投资在投资上完全以项目为主，并无一定的标准像今年一定得花掉多少钱等。林欣禾称，原则上，DCM投资取决于项目的投入成本，即进入价格；而非某个“性感”项目。资料显示，仅在过去的两年时间里，DCM通过帮助九家公司上市以及促成多家公司并购

，获得了丰厚回报。风险投资公司的长期平均投资回报率大约在15%20%之间，DCM成立10年来的平均投资回报率则远远高于这一同业平均值。 潜力钥匙：平台性的产品或行业老大 创业者怎样才能让风险投资看中自己的项目?林欣禾称，关键要看“你做的是不是平台性的项目”。他举例说，如你做吃饭的搜索引擎，大家要吃饭会找吃饭的搜索引擎，其他人没有做，你就写一个商业的计划书寄过来。我看了就会问你，这个东西现在是没有人做，等你做起来，新浪、百度可以把方法拿过来，超上去你就“没饭吃”了。林欣禾指出，行业里的老大也是风险投资容易看中的项目。一个企业在行业里头如果是老大的话，市场影响力就大，要把公司带上市就比较容易一些。事实上，DCM自1999年在中国开展投资活动以来，所投资企业已超过十家，投资的项目不少都是那些行业里的老大：当当网是电子商务里的老大，猫扑是年轻人的网络社区的一个老大，文思也是软件外包行业里的老大。林欣禾称，总而言之，风险投资看上的创业者的项目应该是不会通过资金很快复制的项目。 联系通道钥匙：上网站找关系多沟通 林欣禾说，找风险投资简单的方法就是上他们的网站。而要在千千万万的项目中脱颖而出，林欣禾认为，好的方式是创业者把东西寄过来。同时，创业者最好是靠一些关系，比如说找到一些与风险投资商合作过的人，他们跟风险投资商比较熟悉，通过他们推荐，大家会比较容易相互信任。如果创业者有想法，有一些商业的计划书的话，林欣禾建议，首先，看自己的计划书是不是讲一个平台的产品还是一个单一的服务；其次跟越多人沟通越好，不仅仅只找风险投资商，还可以看看要找的风险投资商以前投资了哪些公司，去

找那些公司的人了解情况也是一个好办法。林欣禾最后强调，一个真正负责任的创业者，也会对给其投资的风险投资商负责任。公司在业务的发展上需要什么样的风险投资，就应该有目的地接触这类风险投资商。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