

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_288104.htm 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，这个东西现在是不是没有人做，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