

融资经验谈：我与40多家风险投资商过招 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_9E_8D_E8_B5_84_E7_BB_8F_E9_c123_288132.htm 面对风险投资商开出的既像“馅饼”又像“陷阱”的融资方案，他感到愤慨，却又不得不佩服对手的专业眼光。见了40多家风险投资商，2004年6月，我开始为寻找风险投资而头疼，当夏天结束的时候，一笔44万美元的风险投资摆到了我面前，但我却觉得自己的头更疼了。1999年大学毕业后，我先后在几家大型网站工作，有一次我惊讶地发现，我所在的公司一年时间在大学里做的推广活动竟然耗资了近300万元。于是在2004年1月份，我用一周时间通过Google和百度网站进行搜索，结果发现仅2003年，各厂商在高校的市场推广费用就达到8000万，这还不包括中国移动这些大厂家。然而长久以来，高校市场并没有被充分开发，企业推广的需求和学生的购买需求没有及时的沟通渠道，于是3月1日，我与两个伙伴合作成立了第一家专门为企业在高校市场推广品牌及产品的校园文化推广公司——新语丝校园文化传播有限公司，由我担任总裁。公司的注册资金是20万元，员工也都是应届大学毕业生，我当时对新语丝公司的未来规划是：成为拥有校园推广、销售、媒体、出版等业务的校园文化传播集团，第一年的计划是到年底营业额达到50万，出乎我和所有股东意料的是，这个目标在第一个月就达到了，到10月份公司的营业额已经超过150万元，这还包括两个月的暑期淡季，我的客户里也有了SONY、联想这些大公司。眼看着业务以超常的速度拓展，我和几个伙伴开始感觉公司缺乏上升的资源，而仅靠自身资本的缓慢积累

，企业很难获得突破性的发展。更重要的是，虽然校园市场目前还处于“圈地运动”时期，但是开始注意到这个市场的人越来越多，所以尽快把公司做大做强，提高市场的准入门槛，就显得尤为迫切。我马上就想到了融资。我首先找到了清科公司，这是一家专业私有股权投资顾问机构，在从那里我获得了一本有关风险投资商的年鉴后，开始按照年鉴上的地址给一家家投资商发邮件，同时我还发动了所有认识的，感觉跟投资方面有关系的人。在随后的3个月中，我开始了每天与2、3家投资商见面的日子。这是我第一次和风险投资商打交道，在此之前我对风险投资商的认识停留在书面了解，在我的美好想象中，风险投资是雪中送炭的天使资金。然而与投资商的第一次接触，就给了我挫折感。对方首先就是问我的创业团队是否有海外留学背景，紧接着就是了解管理团队之间的关系、以及营业额。当知道我的创业团队没有海外背景，而且公司的营业额只有几十万时，大部分投资商当场就表示对公司不看好。在介绍公司的业务模式时也同样遇到尴尬，我把公司定位为校园市场推广，结果好多投资商都说“那不是广告公司吗？广告公司是不需要投钱的。”出师不利，我与合作伙伴开始总结教训，最后决定把公司业务重新进行概念包装，把公司定位为校园媒体的模式。结果，尽管公司的实质业务没有任何改变，他们马上感兴趣了，很多人开始主动找到公司要求考察。以前没兴趣的也重新来找我谈。

(此处删去国骂若干)。从6月初到10月，我接触了40多家各式各样的风险投资商，其中甚至有一位山西太原的煤矿主“赵大哥”，他本来准备到北京投资网络短信，结果辗转得知我的公司。我在朋友中就以校园情结和学生气闻名，

结果与这位江湖豪气的“赵大哥”接触后很快就谈笑甚欢。这位颇讲义气的“赵大哥”甚至提出，如果公司亏了他也不会追究，就当这笔钱打了水漂交个朋友。我交了这位朋友，但是最终没有接受他的投资。他们要慢慢把公司给吞了。其实，这时我已经把目标锁定在一家国外知名投行身上，它在中国具有显赫业绩并有广泛人脉，我最早也曾经找到这家投行，但当时对方根本就不感兴趣，后来我通过一位朋友找到了这家投行的另一位合伙人。这一次对方总算答应见面。见面约在朝阳门外的一家咖啡屋里，一进门我就后悔了，因为对方看起来西装革履，风度翩翩得无可挑剔，而我还是跟平常一样穿着件邋遢衣服。也不知道过了多久，我开始向他讲解我已经复述过N遍的校园媒体概念，当我说到可以整合全国最主要的500家学校的市场，拥有至少500万到600万的用户群时，这位合伙人终于开始表现出兴趣。随后，这位合伙人说可以协助新语丝建立业务关系，还可以帮我们进行第二次融资甚至今后上市。眼看这些一直梦想着的事情可能逐渐成为现实，那天晚上我兴奋得睡不着觉。接下来的谈判很顺利，到8月底，我第三次和对方见面时，双方开始讨论公司的定价，让我特高兴的是，对方居然爽快地同意了我大胆喊出的110万美金的价格，毕竟5个月前公司的注册资金仅仅是20万人民币。然而，接下来对方提出，虽然愿意拿出44万美金换取公司40%的股权，但是不认可我们原有股东占60%股份，经过他们的计算，我们创造的价值不超过33万美金，也就是最多只能占30%股份。对于剩下的30%股份，风险投资商要求由其代持，并在今后用于公司管理层奖励，骨干员工持股及第二笔融资。我当时一下就懵了，只好跟他说要回去商量一下。回

家后，我向做律师的妻子咨询，反复讨论后，我们还是觉得没辙。在拖了整整15天后，只好又回过头找对方。这个时候已经是9月中旬，接下来的谈判中，对方提出公司管理层应该是低工资，我本来就想着要长远发展，所以没怎么考虑答应了这个要求，但随后对方提出了让我彻底窝火的要求。这一次他们提出要寻找职业经理人来管理公司，同时还要管理公司的财务，5万元以上的公司支出需要征得他们委派的协调人联署签名。更重要的是对于我们这些原有股东所持有的30%股份又有了新说法，他们提出需要签署阶梯业绩调整式协议来保障投资者利益。也就是说，我需要和他们就公司未来3年的收入制定预期目标，如果达不到这个业绩目标，每年需要割让10%的股份给予风险投资商，如果三年内业绩目标都达不到，就意味着我和伙伴们手里所剩的股份为0。

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