

电子商务指导:VC如何选择创业者 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/64/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_64635.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_64635.htm)

通常来讲，VC(创业投资家)投资10个项目当中能有2个带来丰厚的回报，就已经很不错了。造成这种现象的原因除了创业企业本身内在的高风险因素之外，VC能否从每年收到的大量商业计划书当中挑选出极具成长潜力的项目是另外一个重要因素。正如很多人都知道的那样，VC们每年都会收到很多商业计划书，但是真正出钱投资的项目却非常有限。网络泡沫破灭之前的1999年，Battery Ventures从1万份商业计划书当中就只选择投资了20个项目。德丰杰创始人约翰费希尔则表示每年有1.5万~2万个新的商业计划充满了企业的邮筒和电子信箱。正常情况下，创业投资家们总会尽量去用客观的标准来衡量这些商业计划并做出选择：会有人想要这东西吗？这些人在市场上会有所作为吗？创业投资家们的选择总是根源于财务原则，因为他们必须从自己所支持的项目中赚到足够多的钱。只有这样，他们自己才能顺利募集下一只基金。但是，这种财务原则可能会给创业投资家们的选择造成偏差。这是由于在财务目标的驱使下，资本市场的偏好往往是创业投资家们不得不考虑的一个重要因素。基于创业投资家们的这种选择特性，资本市场的偏好(或者热度)和产品市场上的需求之间的差异往往会给VC们的投资行为埋下祸根。时间回转到上个世纪末，当大量的“热钱”涌向互联网的时候，很多VC几乎不假思索地就投资了很多互联网相关企业。其结果是互联网在资本市场概念上的热度大大超出了当时现实生活中的需求，最终导致

了互联网泡沫的破灭，全球创业投资产业随之也从巅峰状态迅速跌进了谷底。除了资本市场上的热度会烧昏VC本该非常清醒的头脑外，一些VC尤其是刚刚入行的新手对于创业投资当中的某些概念，比如“组合投资”的误解也会使他们犯糊涂。国内某著名“创业投资公司”就曾把“组合投资”策略发挥到了极至。在其刚刚成立不到半年的时间内，就把大部分资金不假思索地投资到了40多个项目上面。原以为这种分散投资一定就能够分散风险，但直到今天才终于意识到：这种撒胡椒面式的博傻游戏不仅无法分散掉风险，反而造成了风险失控。网络泡沫破灭之后，随着创业投资市场逐渐回归相对均衡状态，创业企业尤其是管理团队本身的素质再次成为了创业投资家们关注的焦点。VC通常会利用自身广泛的关系网络来搜集和项目有关的信息。对于经过这种信息过滤下来的项目，VC们还会通过背景调查、现场考察、面谈等尽职调查(Due Diligence)手段来制定最后的投资方案。并且，只有经过投资委员会审查通过以后，VC才会真正实施投资行为。创业投资过程当中，只有认真经过这一系列的程序，VC才能较好地克服由于创业企业信息的高度不对称所可能产生的“逆向选择”问题。和任何行业一样，创投行业也具有显著的周期性特征。“长期积累的经验是把握好波峰、波谷等行业发展不同周期阶段的关键。”在曹大容看来，Lightspeed在把握周期方面就提供了一个比较不错的案例。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](http://www.100test.com)