

《如何吸引天使投资》

图书基本信息

《如何吸引天使投资》

内容概要

《如何吸引天使投资》

作者简介

作者简介

布莱恩 E. 希尔拥有金融方向的MBA学位。他于1987年创立Profit Dynamics Inc.，帮助众多中小型公司撰写商业计划书及融资，他的客户遍及技术、互联网、制造、营销、服务等领域。

迪·鲍尔拥有MBA学位，是Profit Dynamics Inc.的创始合伙人。她在商业计划及与创业者共事方面拥有超过18年经验。

译者简介

桂曙光，蓝石天使的创始合伙人，负责基金的投资业务。曾任杰睿投资董事、创业邦天使基金投资总监、中澳财富投资董事副总裁、清科集团高级项目经理。参与医疗健康、文化传媒、消费服务、互联网等领域众多家公司的私募融资、并购及海外上市。

桂先生曾任《经理人》杂志“公司金融”专刊特约顾问及撰稿人，持续为《创业邦》、《创业天下》、《国际融资》等杂志“资本”栏目撰稿，出版了《创业之初你不可不知的融资知识——寻找风险投资全揭秘》一书。

桂先生是清华大学MBA和西安交通大学工学学士（机械制造工艺与设备专业）。

《如何吸引天使投资》

书籍目录

译者序

序一

序二

前言

Part 1 什么是天使投资人以及天使投资人想要什么

第1章 天使投资人的美妙世界

谁是天使投资人？

他们在云端有手机吗？

风险资本和超风险资本：胆小者勿入

第2章 天使投资的趋势

当前的环境：回归理性

天使投资会何时再次起航

天使投资的环境在持续变化……而且还会继续

第3章 什么是天使投资人？

天使的人口特征

天使的其他特征

天使投资的可用资金几乎尚未被挖掘

有适合所有人的天使吗？

第4章 为什么有人想成为天使？

晚餐会和项目演示

传递得之不易的知识

介入热门的公司

有些最好的朋友很贪婪

继续参与创业的必要性

第5章 做天使的挑战性

天使的挑战众多

发掘优质项目

分析机会

学习如何成为一位天使。或者，我已经找到一家好公司，我该做什么

找到跟你联合投资的天使

交易完成后别找麻烦

投资组合策略

第6章 天使与VC对比

很多时候，他们同时参与

你知道他们在，但在哪儿

一方是必须投，一方是想要投

一方能做的，另一方做得更好

投资额的差异

管理方式的差异

第7章 天使想要什么

投资偏好

项目的什么特征能够让天使投资人兴奋

天使为什么会拒绝

处理拒绝的策略

完美是难以得到的，但值得去争取

第8章 吸引天使的创业者特征

成功创业者的形象

《如何吸引天使投资》

天使的调查结果

Part 2 天使投资人的类型

第9章 很多、很多种天使

三种基本类型

从另一个角度看

女性天使，并非性感尤物那种

业余兼职的VC

用服务换股权的天使

开发技术不是创建公司的天使

企业做天使

第10章 当天使与VC交织在一起

体育冠军的投资

欢迎小人物的VC基金

私募股票交易所

第11章 衣冠楚楚的恶魔：识别欺诈和诈骗

愚蠢天使：他们是怎样长出翅膀的？

堕落天使

天使知道最多：不要忘记这一点

汗水股权专家

冒充投资人的中介：这个蒙面人不是佐罗，是猪猡

伤心旅馆的看门人

秃鹰般贪婪的投资人

Part 3 准备窥探一眼天堂

第12章 为什么律师是必须的

证券法简要介绍

牢牢控制你的知识产权

不泄露或保密协议

第13章 组建顾问委员会

对重要的战略关系敞开大门

设计顾问委员会

厨师太多？还是天使正在发展中

一种新的社会地位象征

第14章 糟糕、误解的商业计划书

创业者讲的最酷的事

商业计划书中应该包含什么？

商业计划书应该由谁来撰写？

你怎么知道你的商业计划书是否已经准备就绪？

第15章 非常重要的营销计划

营销计划为何必须认真设计

结构

第16章 天使相信商业计划书吗？

天使想要的是什么？

成功的表述

你应该专门为天使制作一份商业计划书吗？

你应该避免的关键错误

第17章 完善你的融资演示

真正精彩的融资演示

激情与缜密的分析结合

融资演示时的关键错误

《如何吸引天使投资》

Part 4 寻找天使投资人

第18章 天使如何寻找项目

推荐与联盟

网络匹配服务：他们管用吗？

投资银行（财务顾问）网络

创业者如何看待天使寻找项目？

第19章 天使为何要联合在一起

天使联盟的类型

不同的会议模式

第20章 天使投资背后的秘密

创业者如何被选中进行面谈

辅导过程

你跟天使见面后会发生什么

第21章 追踪天使的飞行路线很困难：他们不会出现在雷达上

第一步：构想一位完美的天使

中介机构真的能够帮你寻找天使资金吗？

天使和孵化器

创业者的看法

第22章 让天使容易找到你

运用媒体

创建一个网络

会议、论坛和商业展会

Part 5 你找到了一位天使——现在怎么办？

第23章 投还是不投：这是个问题

天使的投资决策

投资决策的关键要素

尽职调查

第24章 估值的奥秘

一个用于早期创业公司的简单定价公式

投资回报预期

第25章 投资条款

投资条款清单

交易结构

完成交割需要多长时间？

第26章 吸引天使关注其公司的创业者

与理由公司创始人的一次讨论

Part 6 与天使共处

第27章 天使投资一家公司能带来的好处

专业能力和人脉关系

第28章 交易完成后与天使共事

向天使汇报

退出策略：投资项目发展不好时会发生什么

法律协议的保护

干涉还是不干涉

耐心是天使的一项重要美德

第29章 来自创业墓地的故事

来自创业者和天使的恐怖故事及建议：事情为何会出错？

Part 7 天使投资的未来

第30章 让天使投资市场的效率更高

《如何吸引天使投资》

早期阶段公司的融资：这是一个古怪的世界

问题都在于地理位置：双谷记

凤凰城的人如何看硅谷？

增加天使的投资兴趣

第31章 展望：这会是一个什么样的美好世界

在2010年讲述的一家初创公司的故事

事情如何演变：回归正常被视为否定

我们对未来真的能有什么预期？

附录 给本书提供内容帮助的专家名单

《如何吸引天使投资》

精彩短评

- 1、一天即看完，对初次接触融资的人来说还算难得
- 2、很实用，豁然开朗。
- 3、这本书本来的架构就很奇怪,抛出一个观点,下面夹杂着一堆所谓天使人的观点,不伦不类,而且每个点都讲得好肤浅,本来很多可以深挖的点都一笔带过.
- 4、站在金融投资创业圈外踮起脚尖看，终于把神秘面纱揭开了点，值得花几个小时阅读。
- 5、没什么干货
- 6、201503开始读，看了前一点觉得还是挺水的 一本书-_-...
201503应该就看完了
- 7、对于需要融资的早期创业者 可以花几小时读下 启蒙 别的就呵呵了
- 8、结构有点散乱，有点高阶技巧的感觉，不系统。你得先看别的书，把知识体系建立起来，基本的term sheet条款之类都弄清楚了，再看看这个。
- 9、可以当做工具书使用，里面有一份“营销计划”模版，可以打印。销售部门，都应该学习一下。但这本书对于（PE硕士/博士）搞学术研究，不是很有深度，给四颗
- 10、细说天使投资，实用

章节试读

1、《如何吸引天使投资》的笔记-第135页

商业计划书中应该包含什么？

1. 二三页的执行摘要
2. 业务描述
3. 产品及服务
4. 行业和市场分析
5. 竞争分析
6. 客户分析
7. 营销计划
8. 管理团队
9. 经营及设施
10. 重要的供应商
11. 牌照和监管规定的问题
12. 风险因素
13. 资金需求和建议交易结构
14. 财务规划
15. 附录，客户协议意向书和战略联盟合作意向等

2、《如何吸引天使投资》的笔记-第145页

1. 公司介绍

2. 产品、服务
3. 营销目标
4. 目标市场
5. 定位、传达
6. 竞争
7. 合作伙伴、业务关系
8. 营销方式
9. 销售和配送
10. 风险和假设
11. 进度、里程碑
12. 开始动手：这是完成任务的唯一途径

3、《如何吸引天使投资》的笔记-第9页

记下

《如何吸引天使投资》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com