

《狩猎财富》

图书基本信息

书名：《狩猎财富》

13位ISBN编号：9787510404214

10位ISBN编号：7510404215

出版时间：2009-7

出版社：梁素娟 新世界出版社 (2009-07出版)

作者：梁素娟

页数：278

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《狩猎财富》

内容概要

《狩猎财富》讲述了：风投，是近几年经济浪潮中出现频率最高的一个词。在资本市场上进行财富“狩猎”的众多好手中，沈南鹏和熊晓鸽无疑是其中的佼佼者。这两位纵横驰骋中国资本市场的“猎手”。到底有着怎样的精彩人生。在他们的人生经历中又蕴藏着哪些成功密码？众多经典的投资案例中到底蕴涵着哪些财富智慧，这些智慧又能给奔波在财富道路上的人们怎样的思考和启发？一切答案尽在《狩猎财富》中，让我们走进两位“猎手”的精彩世界。

《狩猎财富》

作者简介

梁素娟，出生于人杰地灵的中原，毕业于北京大学。长期游历于大学校园、外企、民企。供职于图书领域。立志开拓书业蓝海，为众多亟待扬帆出海的企业借得东风。曾参与策划、出版图书50多种。在企业家传记策划和撰写上有自己独到的见解。

书籍目录

“蓝色资本家”沈南鹏，不走寻常路中国的“蓝色资本家”第一节“沈南鹏在哪儿投资，就买哪家公司”第二节携程上市，是创富，更是历练第三节打造如家宾馆，再次敲响纳斯达克开市钟第四节参天“红杉”，转做纯粹投资人第五节甩开“红海”，做“蓝海”中的佼佼者 鲲鹏初展翅第一节年少成名：“神童”生涯第二节数学引领大学时代第三节哥大到耶鲁，领略商业魅力第四节MBA高才生求职无门第五节八年投行“抗战”纳斯达克的常客第一节一个缔造商界“传奇”的团队第二节携手征程，融资之道第三节首战纳斯达克第四节回归“不一样”的传统行业第五节再战纳斯达克第六节入主红杉：借“帆”出海 五彩缤纷的投资组合第一节领域无边界，投资并不回避“红海”第二节捕捉热点，投资互联网第三节“第一个介入一家公司、一个行业”，梦想终实现第四节投资农业——传统行业的“新意”第五节“下注”众合保险，加速行业整合第六节做个学会拒绝的投资家，而不是捕捉快钱的猎手 弹不虚发的投资“猎手”第一节团队的成长比物质回报更让人欣慰第二节“南南”合作，经验换股权第三节角色不同，“帽子戏法”同样精彩第四节一茶一坐：传统行业的新目标第五节他坦言：投资领域还没失过手 创业家推手的六大告诫第一节创业者的三大个人素质被投资家看重第二节创业，应从最简单的入手 第三节娴熟运作创新与复制 第四节沈氏筛选投资对象的三个原则 第五节选准行业、做足内功，规避冬天两部曲第六节不能成为“乔布斯”，至少要学习他“投资教父”的平凡生活第一节了解自己所长所短的自知者第二节央视女主持眼中的“奸诈”者第三节繁华都市里的沉思者 第四节拥妻爱女的顾家者第五节期待更多“企业帝国”诞生的复制者“飞鸽使者”熊晓鸽，精耕细作真智慧 中国信息业的“飞鸽使者”第一节土生土长的“洋”VC第二节人生最大的赌注是自己 第三节打造中国的“媒体帝国” 第四节赢在中国，赢在VC 湖南 - 北京 - 上海 - 波士顿，梦想之路第一节儿时梦想几多变，“稀里糊涂”进湖大第二节只想当个好记者，未能如愿成教师 第三节入学考试还没考，留学通知书先到达 第四节挥泪告别父亲，东方鸽迅速适应异国求学生活 第五节八个月拿下硕士，博士生活接踵而至 寻觅中的“麻衣相士”第一节兼职《电子导报》助理编辑，撬开了一个行业 第二节与麦戈文的三次相会 第三节一拍即合，相互有条件地加入IDG 第四节出手如此之快 第五节IDG中国团队宣告成立 第六节投身于高成功率的“零和博弈” “熊掌柜”的投资“餐馆”第一节越南，意外馅饼——《计算机世界》 第二节红领带的熊晓鸽引领中国时尚故事 第三节投资“第一团队”，中国如家 第四节互联网，“百度”下一个春天 第五节VC使命，帮助别人去实现自己无法实现的梦想 熊氏投资五步标准法第一节熊氏“看人”，CEO要像宋江 第二节熊氏看企，有现金才能成为“王中王” 第三节熊氏鉴模式，成功的企业模式都很简单 第四节熊氏看价值，客户比投资人更重要 第五节熊氏看队伍，团队的应变能力最能打动投资人 快乐的“好赌东家”第一节一个能够化解的悖论：风口浪尖下手，风平浪静回报 第二节风投就像姑娘找对象：投前充分考察，投后充分信任 第三节做“红海”到“蓝海”的“黄海”摆渡者 第四节投资与季节无关，重在模式 第五节颠覆“现在的中国是创业者的天堂，投资者的炼狱” 多面熊晓鸽第一节投资爱好，不忘本行 第二节助飞更多理想鸽以告慰母爱 第三节家有智慧燕：如果你不是百万富翁，就不要嫁给千万富翁 第四节秀出商人的历史地位

章节摘录

“蓝色资本家”沈南鹏，不走寻常路中国的“蓝色资本家”第一节“沈南鹏在哪儿投资，就买哪家公司的股票”“他能够点石成金，3年间，他的‘魔法石’两度让传统的大众服务业公司颠覆纳斯达克的中国概念。”在2006 CCTV中国经济年度人物颁奖典礼上，评委们对当时的年度经济人物沈南鹏做了如此的描述。2006年的颁奖盛典上，主持人王小丫向沈南鹏称赞如家有多么好：干净整洁，还有免费的新书阅读，又没有骚扰电话。而事实上，这时的沈南鹏已经从如家隐退，不再参与日常管理，他的身份已经转变为红杉资本中国基金的负责人，每天的工作是寻找创业企业，进行投资。回顾过往，沈南鹏创造了一个又一个的“传奇”。1999年，沈南鹏作为最大股东参与创建了携程网；2003年，作为携程的总裁兼首席财务官，他带领携程成功登陆美国纳斯达克；2002年，在携程发展之余，沈南鹏又参与创建了如家；2006年，在携程上市3年后，沈南鹏作为如家的联席董事长，再度叩开了纳斯达克的大门。所有了解携程和如家发展历程的人，无不称赞沈南鹏为“神仙手”。早期的携程只是一个以酒店订房为主要业务的旅游网站，却因为沈南鹏在这个传统的旅游产业中添加了互联网，而使其市值超过10亿美元；而经济型酒店如家的上市，更激起了人们的创业热情。作为2006年纳斯达克表现最好的IPO（首次公开发行股票）之一，如家上市一夜之间市值暴涨至8亿美元，高出证券界人士估值的两倍多。最近的几年间，沈南鹏以个人身份投资的分众传媒、易居中国又相继成为纳斯达克、纽交所中国概念股成员；而在2007年，他率领的红杉中国投资的亚洲传媒成为日本上市中国第一股……沈南鹏的“金手指”，已经让他成为上市公司的专业“制造户”。自从1992年在投行工作以来，无论从投资银行到个人创业，还是2005年走上风投的职业化道路，沈南鹏的“成绩单”如同他学生时代几近满分的中考卷一样，堪称优秀。沈南鹏的个人投资包括易居中国、分众、中华学习网、一茶一坐、好耶、岩浆数码，以及他与伙伴联合创立的公司携程和如家。其中，除岩浆数码已经被华友世纪收购、好耶被分众收购外，已经上市的公司市值分别为分众60亿美元、携程33亿美元、易居20亿美元、如家12.5亿美元。沈南鹏是携程、如家的联合创立者，是分众、易居的最大个人投资者，他在这四家市值皆在10亿美元之上的公司出任董事，还是其中一家的董事长。2005年下半年，在如家已经走上正轨，一步步地朝着上市迈进的时候，总是喜欢挑战的沈南鹏却开始与做投资的张帆频繁接触。很显然，他又有了新的想法。亲自创建企业并带领着海外上市似乎仍不能满足他的雄心，他想搭建一个专业性的创业投资平台。张帆曾在投资过百度的德丰杰投资公司工作过，有着丰富的投资经验，是沈南鹏合作的最佳人选。这时的国内经济势头被很多人看好，国外的热钱也纷纷涌入，美国的红杉资本也正试图进入中国。双方试探之后，沈南鹏选择和张帆一起加入红杉。2005年9月，红杉中国正式成立。随后，他带领红杉在互联网、农业、科技、餐饮、消费品等领域展开新一轮发掘……沈南鹏继续在投资界“闪耀明星般的光芒”。启明创投的合伙人甘剑平说：“在这个圈子里，投资一个成功案例的就非常不错，有两个已经非常了不起，3个以上的几乎是屈指可数。”与许多投资者屡败屡战不同的是，沈南鹏几乎是次次成功。在过去的几年间，大家一遍又一遍地重复着沈南鹏的简历：耶鲁MBA，8年的海外投行经历，携程、如家的创始人，还有红杉资本创始合伙人，等等。2004年，沈南鹏因携程、如家的上市被Asian Venture Journal杂志评为“亚洲年度企业家”。而仅仅过了两年，在2006年，他又成功搞得了最受中国企业家看重的荣誉之一——“CCTV中国经济年度人物”的桂冠。相对于媒体给予的荣誉，股民们的认识更“现实”，许多人说，“沈南鹏在哪儿投资，就买哪家公司的股票”，言外之意，沈南鹏俨然已成为点石成金的“神人”。

第二节 携程上市，是创富，更是历练1992年从耶鲁商学院拿到MBA后，沈南鹏一直在国外著名的投资银行工作。1999年，天生富有激情的沈南鹏决定改变生活，就在这一年，他放弃了优厚的外资待遇，回国创业。和许多留学归国精英不同，沈南鹏没有选择高科技领域，而是选择了看起来技术含量不怎么高的“帮人订房”的业务。沈南鹏的理由很简单，当时中国的旅游市场潜力很大，而其中的关键环节“订票”与“订房”，又可以发挥互联网工具的优势。1999年，沈南鹏和好友梁建章、季琦创办了携程网，沈南鹏以最大个人股东的身份出任总裁兼CFO。沈南鹏利用自己出色的融资本领，让携程平安度过了2000年的互联网低潮。2001年10月，携程开始赢利，沈南鹏的优势再度发挥，他要利用自己的资本运作能力，带领携程踏入美国纳斯达克。2003年12月9日，沈南鹏成功了。携程在纳斯达克正式挂牌交易，股票发行价为每股18美元，上市首日以33.94美元收盘，一举成为美国资本市场三年来首日表现最好的网络股IPO，2006年底携程价格更是飙升到了120美元。携程的上市，不仅掀起了继新浪、网易、搜狐之后中国网络企业的第二波海外上市热潮，更让沈南鹏和他的创业团队身价倍增。携程上市，除了增发270万股新股外，还出售了150万股公

司内部股票。其中，沈南鹏一人就收获958万美元，而其账面财富更是逼近4000万美元。携程的上市给沈南鹏带来的不仅仅是财富，更多的是历练。携程的发展并非一帆风顺，沈南鹏说，早在2000年3月，自己从软银获得400多万美元资金的时候，更多的不是轻松，而是压力。当时的沈南鹏，还看不到携程到底能长到多大，甚至也无法从外界借鉴商业模式，除了酒店预订外，还不知道携程能做哪些服务。像所有早年创立的互联网公司一样，携程最初也不知道该如何推广品牌。沈南鹏曾试图依靠线下广告拉动网站流量，但效果并不显著。在意识到自己的错误后，沈南鹏把纯粹的市场营销变为业务拓展，用销售手段来拓展品牌，比如在机场发携程的卡片，以及后来跟国航、招商银行的合作。沈南鹏回忆起这些过往的细节时，认为携程的经历像是对电子商务商业模式的一种学习：怎样获取客户，又怎样留住客户？在携程创业过程中得到加强的，还有沈南鹏对于组织架构和业务流程的重视。“如果公司管理不好，很可能是因为管理者对组织架构和业务流程的掌握有问题。在携程的时候，我和梁建章就两张图画得最多：组织架构图和业务流程图。”在这一点上，携程的经历很值得回味，它特殊的创业团队有着特殊的经验：当时公司有4名创始人，如果每人都对下面发布不同的命令，执行力可想而知。在痛苦磨炼中的成长，收获是巨大的。直到2001年，沈南鹏看到携程每月做到10万间房的业务量时，他确定携程是可以赚钱的。这个时候，他看到的已经不单是酒店订房一项业务，携程会有更多能赚很多钱的业务。比之投行的工作时光，沈南鹏再一次成长了。携程的成功，让沈南鹏完成了个人的一次“升级”：他不仅创立了一家市值曾达到45亿美元的公司，更让自己过往的正确或错误的决策都沉淀为宝贵的经验。作为携程的创造者，沈南鹏见证了携程的发展以及一路上携程获得的荣誉：1999年10月，携程旅行网开通。2000年6月，携程在“2000年度百家优秀网站”评选中，获得“编辑推荐奖”，是唯一一家入选的旅游网站。2000年11月，携程并购北京现代运通订房中心。2002年3月，携程网上酒店预订量位列国内酒店分销业榜首。2002年3月，携程并购北京海岸航空服务有限公司。2002年5月，携程正式启动全国中央机票预订系统。2002年10月，携程月交易额首次突破1亿元人民币。2003年4月，携程获“2002年度中国旅游知名品牌”称号。2003年10月，携程网上机票预订网络覆盖国内35个城市。2003年11月，携程被推选为2003年度“中国企业信息化500强”，并获“最具发展潜力企业”单项奖。2003年12月，携程在美国纳斯达克上市，创纳市3年来开盘当日涨幅最高纪录。2004年2月，携程与上海翠明国际旅行社达成合作，进军度假市场。2004年9月，携程与招商银行联合推出国内首张双币种旅行信用卡。2004年10月，携程网入围“2004年中国商业网站100强”、“2004年最优服务五佳网站”。2004年11月，携程建成国内首个国际机票在线预订平台。2004年11月，携程宣布分红，成为美国纳市首家分红的中国网络股。2005年8月，携程被评为“2005年中国500最具价值品牌”，品牌价值达人民币12亿元。2005年9月，携程网上注册会员数突破1000万人。2006年3月，携程宣布进军商旅管理市场，并获“2005年中国旅游服务领航者”奖杯。

《狩猎财富》

编辑推荐

《狩猎财富》后来者财富梦想的养料，追随者创业传奇的标杆；沈南鹏和熊晓鸽的不同之处在于：沈南鹏外表冷酷。不苟言笑，却充满激情；熊晓鸽外向爱笑。兴趣广泛，但稳扎稳打。沈南鹏和熊晓鸽的相同之处在于：都拥有一双点金之手。构筑帝国传奇背后蕴藏无限财富玄机，风投翘楚身后蕴涵无穷创业智慧。

br 蓝色资本家沈南鹏； br 沈南鹏，瘦高的外形，戴一副老派圆形眼镜，头发总是一丝不乱地梳向脑后。给人的第一印象，这是个精明的生意人。从携程到如家，从海外投行到红杉中国，沈南鹏用他神奇的点金之手，让国人认识到资本运作原来可以如此强大。

br 飞鸽使者熊晓鸽； br 熊晓鸽，一张娃娃脸，爱笑，追求年轻、时尚的装扮。不过。这些都不妨碍他成为中国资本市场的风投前辈。搜狐、易趣、腾讯、百度、搜房，这些大名鼎鼎的企业在创业之初都曾得到熊晓鸽的眷顾。作为中国风投界的先行者，熊晓鸽无愧于“中国引入高科技产业风险基金的第一人”、“中国信息的使者”的称号。

《狩猎财富》

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