

《创业之初你不可不知的融资知识》

图书基本信息

书名：《创业之初你不可不知的融资知识》

13位ISBN编号：9787111306924

10位ISBN编号：7111306929

出版时间：2010-6-1

出版社：机械工业出版社

作者：桂曙光

页数：338

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

《创业之初你不可不知的融资知识》

前言

现在是一个全民创业的时代，不管你是继承创业、主动创业、还是“被创业”。每天有成千上万的创业企业诞生，同样也有成千上万的企业破产，无论是生还是死，有一个字眼对于它们都是最重要的：钱！“创业的启动资金从哪里来？”“企业发展的资金从哪里来？”这是每个打算创业和已经创业的创业者都在思考的问题，而“资金链断裂”基本是绝大多数企业破产的根本原因。找风险投资（VC），是一个新兴的、时髦的、并且很流行的解决资金问题的渠道。前几年中国很多公司去纳斯达克（NASDAQ）等海外市场上市，去年年底国内市场又开启了创业板，那些炫目的IPO不仅仅造就了一批让广大创业者羡慕的富豪，更是引领了大量手握大把钞票的VC蜂拥而至。俗话说“每个成功的男人背后都有一个默默奉献的女人”，可以说，每一单成功的IPO后面，都有几家甚至十几家出资支持的VC。尽管VC和创业者是很好的“搭档”，但创业者明显处于劣势地位，他们除了看到VC会几百万、上千万美元地投资之外，对其他的内容知之甚少。因为我做了几年风险投资（VC）的融资顾问（简单说就是融资中介或者“拼缝的”），主要是帮助创业者找VC要钱，于是有不明真相的热心人士把我的名字、手机号、邮箱等信息跟众多大牌小牌、知名不知名的VC汇编成“VC名录”，并发到网上。所以，我常常收到这样的短信或邮件：“您好，我们是一个大学生创业团队，我们开发了一个网络游戏项目，现在遇到一些资金问题，不知道你们能不能给我们投资？”“先生您好，抱歉冒昧打扰。附件是我们的项目简介，希望能有沟通或者合作的机会。如果您感兴趣或者是需要了解更详细的信息，请与我们联系。”这些创业者明显还没有找到接触VC恰当的渠道和方法。另外，我的MSN联系人中，有几百个创业者，有些加我之后只聊过一次，有些内容大致如F：“你这儿有商业计划书标准模板吗？”“你看我们公司大概值多少钱？”“可以给我介绍几个VC吗？我们是一个不错的团队，准备在电子商务领域创业。”这些问题让我很难回答，他们还完全没有搞清楚VC是怎么回事。美国是全世界VC最发达的国家，不仅仅是投资额最大、投资案例最多，更是因为美国的创业者大多在创业之初就接受过VC方面知识的学习，知道如何去找VC。同时，很多VC会通过自己的博客，给创业者提供VC融资指导，另外，成功的创业者们，也会互相分享关于VC的经验。我本人就订阅了200多个VC和成功创业者的博客。国内的创业者对VC及VC融资的了解与中国VC市场的快速发展完全不匹配，中国每年的VC投资总额已经仅次于美国，排名全球第二，属于“发达国家”，但创业者对VC的认识还是属于“贫穷国家”。在国内，愿意给创业者分享经验的VC实在是太多了，初步估计不超过20个。于是，我做了一个博客网站，名字叫做“Reach VC”，网址是“www.ReachVC.com”。顾名思义，我就是想通过这个平台，帮助创业者了解VC是怎么回事、怎样接触VC、找VC融资要注意什么……可是，在跟VC打交道之前，懂得先上网搜索、做好功课的创业者还是少数，尤其是传统行业、成熟企业的创业者更是不善于或者不太会利用网络，于是我就有了把网站中的精华内容汇集成书的想法。这本书主要是介绍VC是什么、什么样的企业适合VC、创业者如何跟VC打交道、怎样准备VC想要的商业计划书、怎样预测企业的未来财务状况、怎样看待企业估值问题、如何跟VC谈判投资条款、VC投资之后还要注意什么等，这些内容是一个创业者找VC融资所需要经历的一个全过程。这本书可以称之为是一本教科书，我希望通过本书，能让创业者对VC有些深入的认识，对如何跟VC打交道有所了解。也许你正向VC融资，也许你打算找VC融资，也许你只是想了解一下VC融资是怎么回事，看完此书，你会发现，这其实就是一本可以放在手边随时翻阅的指导和学习手册。这是我的第一本书，对于从小学就开始害怕写作文、大学读的又是工科的我来说，写书真是一个非常艰巨的挑战。我写过很多融资方面的专栏文章，它们给了我写书的基础。和读者们一样，我仍然在学习和追求进步中。限于经验，不足在所难免，欢迎您提出批评和宝贵建议，谢谢！桂曙光 2010年春

《创业之初你不可不知的融资知识》

内容概要

从零到精通 成功融资必读书

像小说一样好看的趣味融资书

手把手教你找到VC拿到钱

本书以创业者寻找风险投资的逻辑顺序为主线，运用理论分析和实例剖析相结合的手法，将简洁、通俗的语言与丰富的图表工具相结合，辅以中肯的建议，同时运用大量鲜活的、有代表性的成败案例，为读者解读创业之初企业有效成功融资的途径和方法，帮助你的企业开创新的辉煌。

《创业之初你不可不知的融资知识》

作者简介

桂曙光，中澳财富投资有限公司董事副总裁，《创业邦》杂志“资本”栏目专栏作者，《商讯—公司金融》杂志特约顾问及专栏作者，西安交通大学工学学士，清华大学MBA。曾任德利柏投资管理咨询（北京）有限公司合伙人，中国领先的私募投行清科集团（Zero2IPO）顾问部高级经理，具有丰富的企业投融资经验，为多家企业成功募集海外私募资本；曾服务于上海荣正投资咨询有限公司及广东核电集团；曾担任中央电视台《赢在中国》节目北京赛区评委、上海交通大学昂立管理培训中心客座教授、上海交通大学海外教育学院风险投资培训师、深圳华扬国际金融教育中心培训师等。知名独立博客网站www.reachvc.com掌门。

书籍目录

第1章 风险投资是怎么一回事

- 1.1 风险投资的起源
- 1.2 风险投资是怎么挣钱的
- 1.3 VC公司都有些什么人
- 1.4 VC如何选择投资目标
- 1.5 VC的十大英文单词
- 1.6 VC的十个真相
- 1.7 VC的十大黑暗
- 1.8 VC的十大忽悠用语
- 1.9 几个经典投资案例

第2章 谁需要适合VC

- 2.1 向VC融资之前要知道的小故事
- 2.2 除了VC，还能从哪里找钱
- 2.3 一家VC支持企业的发展轨迹
- 2.4 VC的钱有什么不同
- 2.5 你的公司适合VC的胃口吗
- 2.6 公司需要找VC要多少钱
- 2.7 向VC融资的一般流程
- 2.8 可转债方式融资
- 2.9 向天使融资
- 2.10 融资中会遇到的其他人
- 2.11 亚马逊收购zappos案例对创业者的启示

第3章 商业计划书的那些事

- 3.1 商业计划书的形式及主要内容构成
- 3.2 谁来写商业计划书
- 3.3 VC希望看到什么
- 3.4 执行摘要怎么写
- 3.5 推荐（自荐）信怎么写
- 3.6 融资演示文件

- 3.7 什么样的商业计划书不管用
- 3.8 关于商业计划书的常见问题

第4章 沟通、谈判博弈进行时

- 4.1 怎样跟VC接上头
- 4.2 VC公司里，你应该跟谁谈
- 4.3 怎样面对VC公司的人驻创业者（EIR）
- 4.4 融资演示的15条技巧
- 4.5 怎样在“电梯”等场合向VC推销
- 4.6 坦然面对VC的拒绝
- 4.7 VC对企业的调查和企业对VC的调查
- 4.8 向VC作融资演示时，谁应该参加
- 4.9 跟VC沟通时，应该小心的三个问题

第5章 财务预测和估值

- 5.1 估值、期权及股权价值
- 5.2 VC在估值谈判中的奥秘
- 5.3 关于估值的几个麻烦问题
- 5.4 企业对自己的估值必须是正确的
- 5.5 VC对早期创业企业的估值

- 5.6 常见的估值方法介绍
- 5.7 财务模型总是错的，但也要做一个
- 5.8 有效的财务预测方法
- 第6章 Term Sheet怎么谈判
 - 6.1 清算优先权 (Liquidation Preference)
 - 6.2 防稀释条款 (Anti—dilution)
 - 6.3 董事会 (Board of Directors)
 - 6.4 保护性条款 (Protective Provisions)
 - 6.5 股份兑现 (Vesting)
 - 6.6 股份回购 (Redemption)
 - 6.7 领售权 (Drag-Along Right)
 - 6.8 竞业禁止协议 (Non-Compete Agreement)
 - 6.9 股利 (Dividends)
 - 6.10 融资额 (Amount of Financing)
 - 6.11 登记权 (Registration Rights)
 - 6.12 VC投资架构
 - 6.13 案例：坎坷红筹路
- 第7章 拿到VC钱了，事情才刚刚开始
 - 7.1 “管理”投资人的技巧
 - 7.2 VC提供的是建议，而不是命令
 - 7.3 后续融资
 - 7.4 投资你的VC离职了，你该怎么办
 - 7.5 创业企业的文化
 - 7.6 该不该让公司其他人与VC交流
 - 7.7 怎样用期权激励员工
 - 7.8 创业板：到底是一个什么板
 - 7.9 创业者怎样面对创业板
- 附录 知名VC名单及特色简介
- 附录A 中国的风险投资机构概况
- 附录B 知名VC机构简介

1.8VC的十大忽悠用语 创业者在向VC融资的时候，会面临VC对企业、对创业者，以及对企业所在行业和市场的质疑和调查。有些创业者会耍小手段，忽悠和欺骗投资人。但更多的创业者在跟VC的接触中，常常被VC忽悠了。下面就列举VC常用的十大忽悠用语，以备创业者在融资时参考使用，明白自己的处境，不要被VC忽悠之后还说句：“谢谢！”

1.8.1保持联系 这句忽悠用语的频率是最高的，一个活跃的VC也许一天就要用这句话忽悠10个创业者，这句话几乎可以成为他们的口头禅了。在某个会议论坛上，一群创业者将某个大牌VC团团围住，VC逐一分发名片之后，有一两个幸运儿拉住VC要沟通一下他们的商业计划，3分钟之后，VC为了尽快摆脱，跟创业者握手及挥手：“保持联系！”然后一路小跑溜之大吉。在VC的会议室，你和你的创业团队给VC作融资演示，1个小时之后，你们兴高采烈地迈出VC大门，依依不舍地跟VC道别，VC握着你的手说：“保持联系！”骂具体某个VC合伙人、投资经理的却不多。真正挨骂的VC可能是两种人：一种是VC圈最善良的人，他们愿意告诉你VC拒绝的真实理由，并给你提出一堆建议；另一种是确实啥也不懂的一帮人。跟这个忽悠用语类似的话还包括：“这个项目太早期了。”“我很喜欢你们公司，但合伙人投票S:2没通过。...‘你的融资额度太低了，我们不投1000万美元以下的项目。’通常情况下，潜台词是：“这是个烂项目，我根本就看不上！”

1.8.4如果有人领投，我们跟 众所周知，VC都是非常贪婪的，他们整天都梦想着能够投资下一个梦工厂，获得几百、上千倍的投资回报。可现实是，真正获得超过10倍回报的项目都可以被VC称之为“明星”案例了。既然VC是贪婪的，那么当他们遇到好项目的时候，只有独享才能保证利益最大。VC说愿意跟投就如同是婉转拒绝，这种忽悠话，比“保持联系”更加赤裸和讨厌。VC还有一个特性，就是在投资前尽量做足工作，避免出现投资风险，对拟投资项目作尽职调查就是VC避免投资风险的一个惯用手段。但有很多懒惰的、7K平和眼光很差的VC也有自己的方法，那就是跟着大牌VC走或者随大流。像红杉资本、鼎晖投资、IDG、赛富投资等大牌VC都看好的项目，他们一定哭着喊着要跟投，但是就怕人家不会带他玩。所以，如果有VC跟你说“我们还需要讨论一下，但是如果你能够让红杉资本领投，我们愿意跟投”，你就可以直接跟这家VC说再见。

对于创业者来说，如果某家VC知道你同时还在跟很多其他的VC沟通，但是这家VC愿意独自投这一轮，并且创业者的融资额度他可以独自消化，那么创业者才有理由相信这家VC是有诚意的。或者有VC说“如果你们还没有人领投，我们愿意。”这样的VC也是真正认可你的公司的投资人。跟这个忽悠用语类似的话还包括：“我们对这个领域很感兴趣，但是想跟一家更了解这个行业的VC一起做。”“我们的单笔投资额度没有这么大，你要是能找一个联合投资者，我们就投。”通常情况下，潜台词是：“你这个烂项目，能找到VC投资，那是活见鬼了！”

1.8.5我们最看重的是团队 每家VC都有自己的投资准则，而他们也有各自的评判项目的标准，包括投资领域、投资额度、投资阶段等。可是，几乎所有的VC都会声称自己评判项目的标准中，最重要的是“团队”。这句忽悠话不知道让多少创业者误入歧途，很多创业者为了以后便于向VC融资，创业之初就拼凑所谓的“梦幻团队”，但这样的团队绝大部分很难产生公司经营方面预期的效果，当然这也对融资没有帮助。现在VC基本都一窝蜂地看传统行业的成熟项目，在这些项目的创始人团队和管理团队中，很多人甚至是农民创业者，没什么学历，不懂什么管理学，但有的是一身的市场打拼经验、胆量和魄力。他们在5年前、10年前创业的时候，没有人会说他们“团队很强”。甚至像腾讯、百度等成功企业，在当初创业的时候，又有谁说过他们的团队很好，在VC投资的时候，这些创业的毛头小伙怎么看都不是“团队很强”。

所以，“团队很强”其实有点儿“事后诸葛亮”的意思，对于一个成功的企业，如果你说不清它怎么成功的，就可以归功于“团队很强”。另外，从那些成功的企业里出来的人，在VC眼里，也可以作为好的团队的必要条件。可是这些所谓“团队很强”的团队，除了比较成功地拿到VC的钱之外，到底有几个团队把公司做成功了呢？而连续创业成功的创业者又有几个呢？VC说“我们看重的是团队”，其实这不是一句完整的话。尽管他们确实是想投资这个团队，但创业者千万不要以为VC不会抛弃你，也许VC是因为你和你的团队才决定投资，似乎没有理由抛弃你，但VC隐去的后半句是：“如果公司运作良好，我们是投资你们的团队，否则，我们会抛弃你，因为没有谁是不可缺少的。”

VC说看重的是团队，就像姑娘说看重的是小伙儿的人品；VC说你的团队不错，就等于姑娘说小伙子“人好”。可大家都知道，只有没钱、没好工作、没好家境、没长相、没学历……什么都没有的人，才会被姑娘用“人好”来“夸奖”的。因此，当VC真的这么“夸”你的时候，你也知道他其实是想说什么了。跟这个忽悠用语类似的话还包括：“我们不会干预创业者对企业的管理。”“我们

《创业之初你不可不知的融资知识》

评估项目主要看三点：第一是人、第二也是人、第三还是人。”“我相信你们的团队可以带领公司成功上市。”通常情况下，潜台词是：“你们这帮傻帽儿，要是能把公司做大，算我瞎了眼！”

《创业之初你不可不知的融资知识》

媒体关注与评论

要是大家都能像老桂那样辛勤耕耘，专注和无私地帮助创业者，创业和创投的天地会宽广很多，老桂的书应该成为创业者和创投们人手一册的宝典。——查立（乾龙创投联合创立人、合伙人）

本书的内容涵盖了风险投资的整个过程，在很多操作层面都有实际而精彩的论述，相信可以帮助创业者们推开想要接触VC的那扇门。——陈友忠（智基创投创始管理合伙人） 本书以清晰的逻辑结构、浅显的语言表达方式、专业的内涵，给创业者们画出了一张简洁明了的融资路线图，对投资商们改进与创业者的交流和沟通方式也有很好的帮助和启发。——郑培敏（上海荣正投资咨询有限公司董事长兼首席合伙人）

大部分创业者在寻找风险投资时，或不懂风险投资的游戏规则，或缺乏和投资人博弈的技巧，因而难免会感到无所适从。作者以多年的风险投资从业经历写成本书，向创业者揭开了风险投资的神秘面纱。本书堪称创业融资的实战顾问，兼具通俗性和实用性。——曾立平（《经理人》杂志执行主编）

创业者找VC融资时，往往看不懂庞大复杂的融资法律文件，而这些文件中有可能藏有陷阱，这正是创业者最担心、实际上也最容易吃亏的地方。相信本书通俗易懂的剖析，能增强创业者与VC谈判的信心，提高他们的技巧。——平云旺（大成律师事务所高级合伙人）

《创业之初你不可不知的融资知识》

编辑推荐

有图，有真相！不枯燥，更鲜活！像小说一样靠看的趣味融资书，手把手教你找到VC拿到钱从零起步，成功创业！

《创业之初你不可不知的融资知识》

精彩短评

1、一直到看完了才写评论，先自我检讨一下。

我觉得该书写得很实用，非常系统，给已经创业、即将创业或者从事财务及融资人员提供了很好很明确的思路和操作方法。

支持！

2、很适合想扩大规模的小公司

3、有很多车轱辘话，也有干货。

4、不管做VC还是做FA，这个是相对清晰的入门guidebook。不过涉及财务运算部分没有找到特别精妙简洁的方式介绍给读者。

5、扫盲读物

6、简直可以打6星，全干货，非常有料。

7、实用得很！对创业者帮助蛮大的！

8、多一些know how的书就好

9、创业融资宝典，值得一读

10、平实深刻，通俗易懂

11、纸质书，作者很务实，轻车熟路，是内行。这本书可以做寻找风险投资的reference来用。

12、只读了第六章“Term Sheet怎么谈”，这章写的确实不错。五星评价是给这一章的

13、干货很多，深入浅出，尤其是揭秘PEVC给创业者挖坑的地方，简直是业界良心啊

14、作者深入浅出的将VC投资的整个过程作了一番梳理，从创业者的角度分析了风投的作用以及在与风投打交道过程中应该注意的一些细节问题，比如像财务估值的必要性以及如何去做这方面的工作、投资意向协议条款的谈判等，都做了浅显易懂、结合实例的讲解。阅读之后很多不熟悉的知识可以在这里找到答案。理论与实践结合的很不错

15、忽略书名，全是干货。学习资本结构的入门好书。

16、这本书感觉比大名鼎鼎的外文《风险投资交易》讲的清楚的多了，在每个概念之后都有很详细的例子，虽然后者号称让读者更了解VC的角度所思考的问题，但是貌似这本书反而更让读者了解VC会在谈判的过程中设置的陷阱，其中谈判很大的一块就是声东击西，让你在非重要的条约上浪费很多时间，从而忽略关键的方面。更有甚者，通过设置各种限制条约和对赌条约，侵蚀创业者的利益，真正做到了全揭秘。

17、这本书主要教你如何融资，如何应对VC，看了一部分，感觉很不错，书的质量也很好

18、通俗易懂

19、对初期创业者或是有创业想法的人，绝对是一本非常有帮助的书，作者的语言很诙谐，读起来不生硬，很多道理都是深入浅出，很受用！

20、20150427

21、买来送朋友的！

朋友非常兴奋地给我打电话说：拿到手上，读到凌晨1点都不忍睡去。早晨醒来在厕所里还读了好几页！确实是融资的入门教材！好！

哈哈！对朋友有帮助真好！

22、很棒！深入浅出，金融小白读起来完全没问题。作者很贴心，概念后辅以案例说明。最喜欢融资后股权计算的一节

23、虽然打五分等于降低自己的逼格，但是这本书对于现在的我确实很有帮助

24、就是好。

25、不但创业者必读，也是PEVC行业入门必备。

26、很适合创业刚开始看哦

27、全是干活

28、谈了VC方面的实际问题，适合创业者学习

29、融资对于刚要创业的人来说是很大一个问题、书中对于融资的知识分析得很详细也很到位、看过之后觉得融资并没有之前想的那么遥不可及了

30、值得看，作者是用心自己写的，通俗易懂，站在读者的角度深入浅出的讲，非常实用，是个负责

《创业之初你不可不知的融资知识》

人而且有专业水准的人，不像很多书都是到处抄的，推荐!

31、一本对创业者很有帮助的书，对我有很大的帮助，对于初次创业的人，十分推荐这本书

32、初次创业者的融资操作手册

33、初看第一遍还行，经不住实践的变化。

34、a brief introduction ;localization needed ~ ~ ~ ~

35、好喜欢这本书，学到了知识，开阔了眼界，看这本书就好像在与作者对话的感觉，书里有好多经验的总结

36、书评回头补，实在是棒到不行的一本书

37、创业期间必读刊物

38、我很少这样评价书的质量之高。但是这本书很不错。通俗易懂把商业融资讲的很透彻。在商业这个游戏圈里面没有傻子，或许有装傻的。

39、确实很适合对融资知识的了解

40、实操性内容

41、在书中学会了许多关于企业方面的东西，是本好书，表扬一下当当，，呵呵

42、在如何看待人生、成功、财富这些基本价值观上，东西方有着截然相反的看法，东方式价值观偏重于出世，而西方则重入市。

43、书的内容很泛，看完之后感觉创业之初要融到资金基本不可能！

44、实用易读，我读过的关于融资知识最好的书！

45、清晰的教科书

46、很不错的书！相当有用处！

如果你确实想把自己的公司做起来，你应该仔细研读此书；

如果你想骗点钱花花，你也应该研读此书！

47、能够获得很多关于风投的知识，尤其对于出初学者很有帮助！

48、从反面看融资是什么，值得一看

49、学到很多东西。

50、非常详细，条理清楚

51、资本启蒙之书

52、干货很多，看了一个星期，特别是融资条款以及vc的运作模式

53、如果你计划创业 请购买此书来作为了解财务知识以及财务管理理念的渠道

54、这本适合从投资的初级读本。

55、高收益一定伴随高风险，保护性条款一定意味着相应的责任（小白普及书，很是长知识）

56、长翅膀的不一定是天使，还可能是鸟人

57、写得很通俗易懂.

58、知道了好多东西

59、绝对是创业者了解VC的必读书籍，全是干货没有废话，强推。

60、要创业的人可以看看的

61、送给正在创业的朋友看的，朋友看后说很有帮助，作者写的很有诚意，值得推荐。朋友又推荐给他的创业伙伴一起看呢。感谢作者的分享。

62、条理清楚，创业必读

63、非常好的一本介绍私募股权的书。

64、创业中，值得一读！

65、整个体系很完善，用诙谐的言辞道尽了融资之路，启蒙还不错。要深入学习就得找更专业的书啦！

66、绝对好的介绍投资的书 深入浅出 读过后 有恍然大悟的感觉 以前这帮骗钱的孙子说的那么神秘 目的就是骗钱 向作者致敬

67、以表达对教给我知识的作者的感激之情。

《创业之初你不可不知的融资知识》

写得真不错。

68、对创业初期的人来说是本不错的初期读物，买来读读花不了几个钱

69、基本上比较系统和全面地介绍了初创公司在融资时遇到的情况

70、创业者应该看的书

71、创业，资金一个很重要的因素，怎能没有，但是融资有那么容易吗，风投也好，天使也好，都是人精中的人精，牛的商业计划书同样碰壁，学习一下，增加点自信，原来就那么回事，创业找钱，有时候也需要运气。尽人事听天命！全力以赴！

72、帮助非常大

73、趣味性强，讲的比较实在，从创业者和投资者两个角度考虑问题，所谓知己知彼，适用于创业者和vc的入门书籍

74、非常适合入门者阅读，对于外行读者来说几乎没有阅读障碍。一直在寻找此类书籍，终于如愿！

75、这本书能化繁为简，通俗易懂啊，好！

76、内容全面，作为VC小白的扫盲书可以打4分。三大硬伤：错别字，生硬“借鉴”，某些内容重复

。

77、朋友的老板推荐这本书。本书对没有相关专业知识的人来说非常好，通俗易懂，也有一些英文解释。除了学经济金融的，本书对法律人也有一定帮助。

78、这本入门还不太够，有些知识已经过时。

79、同福客栈的例子很形象

80、很不错的融资知识，深入浅出，举的例子很有清晰易懂。是本不错的扫盲书。还有，作者很逗。看起来很轻松。

81、公司想上市的朋友读读这本书

82、原来融资这事还有这么多的技巧和陷阱，多看看少受骗！

83、公司最近有融资计划，小卒先看看有关资料

84、1又涨了一些姿势

85、这本书的阅读一气呵成，非常实用，通俗。对法律人士而言，面对繁杂的英文融资文件，可以很快地理解专业术语的定义以及条款存在的意义。

86、书本本身内容丰富，让没经历过vc的人以为这是一个很复杂的事情。但是，随处可见抄袭之处且未标注，可怜的原内容提供者。

87、很棒的一本讲融资的书，内容比较齐全

88、确实挺深入浅出的，花哨的封皮有点对不起这靠谱的内容~

89、站在创业者的角度，内容很详实

90、实用

91、是一位金融老师推荐看的一本书，非常不错的

92、写的挺容易读懂，作为对创业融资的入门了解材料很不错。

93、很详尽的一本关于创业融资的书，打算创业的朋友值得一看。

94、补充融资知识，先靠这本书了，谢谢作者。

95、完全通俗易懂，get.

96、桂总很真实的把投资人VC的想法完全写出来,让我大开眼界也受益良多!很值得推荐给从商的朋友阅读!

97、这个是从创业者的角度去写的书，值得一看！

98、这个太棒了，浅显易懂。

99、全书扫盲，对金融白痴的确有帮助。不知道是否真的可以帮到创业者，但我一个从业者在里面学会很多忽悠语言。

100、学习资本结构的入门好书

101、非常有收益,如果我现在的老板5年前看到，他的公司也不会丢--该公司已经在纳斯达克上市了，可老板不是他。

- 1、这本书是在等飞机的时候机场书店翻到的，买了在飞机上看了几章结果忘记在座位上了，回到家里才发现，过一个礼拜上飞机的时候又买了一本，因为确实写的不错。作者自己就是VC界的从业者，而且自己做了一个网站教创业者怎么和VC打交道。财务分析不是一件容易懂的事情，企业的初创者又很少学财务出身的。我自己以前在研究生的时候看过不少英文版的财务分析和会计报表的书，国外英文作者往往会用一个最简单的例子做譬喻来解释复杂的财务结构和术语，这本书的作者也是用了同样的方法，开场就用《武林外传》一帮人开店的例子，很具象地把一个企业的股本结构从创业时候的最初样子一直讲到了IPO上市，以及中间VC,PE,天使投资人的加入带来的股本变化和股权稀释，很实在地把这整个过程解析给读者听。这个阅读感受，让我很容易领会到作者对外文资料文献的熟悉程度，以及融资界的传统典故和段子的通晓，除外作者行文之间也没忘记对英文术语的细心注解。书的后半部份是实战解说，从怎么写商业计划书，公司估值去忽悠VC，到谈判term sheet提防股权稀释和条款陷阱，再一直到post-deal之后搞定投资人的技巧，但凡初创企业家融资过程中会碰到的林林种种，言之凿凿，俱有涵盖。事实上创业者需要VC钱的，多半有很大的商业风险（不然银行早给钱了），基本是有在借很高利息风险的高利贷，有点象俄罗斯轮盘赌，一边是赌钱一边是赌命（公司的），VC可能和融资者一样最后颗粒无收，即使成功，融资者也比投资者还少一层利益保护。所以在这个与虎谋皮的博弈里面，融资者的底线是成功忽悠到VC的钱然后花完，VC的底线是多个种子基金有成功的就好，两边底线的中间，是多少带有成功一面的在VC护持下初创企业的成长，和VC的盈利的双赢局面。
- 2、标题虽然很长，加上副标题更长，倒也名副其实，这本书能帮忙厘清天使投资/风投的一些基本概念，并且提供了计算股份稀释/融资估值等的excel模板，比较实用。其实，最重要的是让人知道了风投没那么神秘，更没那么崇高，无非是“天下熙熙，皆为利来，天下攘攘，皆为利往”，只是设定了一整套的游戏规则，了解这些游戏规则，正是开始玩的第一步。
- 3、就书的内容（前20页）来看，属于工具书，对于我这种在网上大海捞针的人来说的确还是比较有帮助的。作者也注释了很多对应的英文翻译，对我来说挺有用。但是，17页的表格里面2个错，19页的表格1个错，让人觉得作者写（编）这本书不用心，都没检查过就拿出来。我买的还是12年印刷的新版，2年了都没有改，让人很不爽。可能觉得没人会去看表格吧。。。但内容还是值得一读的，希望不会再误导读者。
- 4、因需要认真的看了不少融资、财务管理方面的书籍这本书是我迄今为止看到的最实用、最真诚的书里面的案例虽然没那么显性，通常使用比较隐晦的方式提出（这可能跟作者的从业有关），但其中涉及的知识，都是用非常易懂、易于让人接受的方式逐步提出这比我接触的很多所谓专业大部头要好的不知多少倍其他大部分此类书籍都是充满了晦涩难懂的所谓专业术语，并且越解释越让人糊涂，恨不得需要读者把数学知识重新梳理一边；要么是作者本人根本没有实践经验，明显的“组稿”或者“代笔”，浪费时间读完之后让读者脑子里留不下任何东西，就好像突然发了一会呆之后的感觉……真没想到这么好的书竟然没有评价和推荐也许是因为太小众了吧，如果作者改用一些更吸引眼球的标题，《风投内幕》？内容组织可采用故事化、演义化的手法来将风投知识穿插其中？另外，我建议如有可能，请作者出一本风投案例、历史的书籍，如《中国风投十年》等等，相信一定能吸引到更多的小众读者群
- 5、花一个月才把这本书读完，很实在，用心，全面的一本书，文字也比较简洁明了，同时也有一些精妙之语。本书对于VC的融资条件，VC的工作，VC的本质，VC的陷阱，等等，都讲得很详细，深入浅出，真的犹如书名所说做到了“全揭秘”。本书给创业者提出了很多中肯的建议：例如，对于一些有出色技术和稳定团队的公司来说，不要轻易接受VC的钱。创业者只有把公司做大了，股份才有意义。Pre估值时，不保含期权池是最好的。期权池要放在Pre估值中。创业者不要帮VC算回报的事情，VC自己会算，如果帮VC算，VC会觉得你很“天真”。本书有一段话令我特别印象深刻，是关于VC会给企业带来的问题，VC会要求优先清算，还会要求参与分配权和最低回报倍数，业绩对赌（可能会带来股权稀释），股份锁定，竞业竞争，董事固定席位和其他保护性条款等等。其实本书并不单单谈风险投资，从中还可以学到很多实实在在的基本的融资概念，经济金融知识，譬如，P/E估值法，如何进行财务预测，如何建时间序列模型，年收入预测模型等等。还有一些附带的收获如了解一些商业上行为准则和VC的思考方式还有如何写商业计划书。四星半，半颗星扣在有些地方有些冗长，并且感觉上有些部分有重复，但是瑕不掩瑜，是一本好书。

《创业之初你不可不知的融资知识》

- 6、能看到什么？从资金需求方的角度去理解VC和PE 帮大家了解VC PE是怎么找项目 看项目的 如何谈价格的 他们为什么会冷漠 为什么会热情 为什么而砍价 怎恶魔砍价为什么还不错？在国内没有什么新鲜的VCPE中文书籍的情况下 桂曙光作为一个财务顾问 和国外VCPE文章的翻译勤奋者 还是比较实在的遗憾是什么？就是对于里面不停的强调财务顾问的作用有点自身立场吹自己财务顾问的作用了 不过说实话 民营的VCPE还真的靠财务顾问推项目 也愿意出比较高的中介费 因为好的项目 自己没有政府资源看不到当然VCPE对财务顾问又爱又恨 能够带来项目 但是他们也就会包装公司 不是那么有吸引力的公司 财务顾问包装一下 没准也会成为一个美女 还有就是财务顾问会引来多方的VCPE 增加成功率 哪章还不错？其他章节一般 term sheet那章 用来科普很详细
- 7、这本书仔细读了一遍，作者有足够丰富的经历来支撑这本书的内容，内容也翔实的揭示了vc与创业企业间的种种关系，确实值得一读！
- 8、语言平实，对于VC讲的不太透，但对于一个创业想对VC的了解，差不多够用，但如果是想用来了解VC，不要选这本，VC理论讲的粗泛。作者是在这一行有浸泡过的，实际操作方面说的较透。且有很多手把手的指导，如如何写商业计划书，怎么防止被骗等方面有很多的细节描述，是一部不错的实际应用书。还有四章。我现在看书怎么这么慢！！
- 9、想知道你现在是否适合融资、现在应该融资多少吗？想知道投资人是怎么想、怎么看创业者和创业公司的吗？想知道如何安全快速成功地融资，追逐创业梦想吗？想知道中国历史上最早的风险投资人是谁吗？想知道国外风险投资人的故事吗？想知道《武林外传》里同福客栈的创业融资故事吗？.....桂老师的书里有很多答案，也许很多创业者看过之后会迫不及待地想提出更多的问题。内容丰富、文字简洁、文风散发着淡淡的幽默。如果你是资深创业者，也许你会知道或熟悉这个博客网站：www.reachvc.com很多创业者在这里认识桂老师，结识志同道合的创业者，通过反复的请教、交流、碰撞，得到了宝贵的知识。更有创业者在桂老师的指导下顺利融资，扬帆起航。书是一个静态的锦囊，它只是引领你更接近目标的手册，更多精彩，不如到作者的博客上跟他互动吧——桂曙光的新浪博客：<http://blog.sina.com.cn/vcsam>桂曙光的新浪微博：<http://t.sina.com.cn/reachvc>PS：书里还有不少好的风投机构推荐哦！这本书得到了创业者喜爱的散发艺术家激情的天使投资人查立先生的真诚推荐！
- 10、作者对融资、VC了解的非常深，有很多实际的经验。对VC和公司人的行为学把握非常细致到位，不仅普及融资知识，也传达出了商业人的心理活动和行为准则，非常值得阅读。对于暂不接触融资相关事务的同学，把自己当成一家公司经营，每个重大机会的寻找与争取都相当于寻找争取一个VC。在了解了融资内容之外，学到许多工作，处事的方法。总结一下学到的名词：1.deal2.Business Model3.cash flow4.valuation5.option pre 6投46.p/e =price/earning =市盈率=公司市值（每股价格）/公司例利润（盈利/每股价格）投资公司的估值=p/e*上一年度公司利润7.team sheet8.DD=Due Diligence9.IPO 首次公开发行10.M&A 并购商业计划书需要包括的内容1.公司介绍 2.管理团队 3.要解决的问题 4.产品及服务 5.商业模式 6.市场分析 7.竞争分析 8.市场及营销 9.公司发展规划 10.财务状况及财务预测公司发展速度，市场地位，客户认可度同学们可以利用写商业计划书的技巧、要点来给自己写一份高效传达信息的个人简历~1~4章讲的是基本的融资概念，操作流程，适合大众阅读，即使不做融资当做社科学学习也是非常有用处的5~7章设计专业的经济金融知识，专门做融资的同学可以下功夫学习

《创业之初你不可不知的融资知识》

章节试读

1、《创业之初你不可不知的融资知识》的笔记-第165页

如果说YES是一个人能力的体现，那么说NO是一个人人品的体现。

2、《创业之初你不可不知的融资知识》的笔记-1

本书介绍了创业公司在融资时需要掌握的一些基本知识，可以帮助创业者更好的了解投资机构的投资逻辑和谈判技巧，从而有利于融资的推动。但目前一级市场的投资已然发生了翻天覆地的变化，大众创业万众创新的号召不仅吸引了大批的创业者，也涌现出了非常多的新的基金公司，市场的热点在不断变化，而真正值得投资的项目却寥寥无几。所以创业者需要在实际的融资过程中不断积累经验，注重业务方向、团队、产品或服务几个维度的把握，与机构保持长期持续的关系。

3、《创业之初你不可不知的融资知识》的笔记-第六章 Term Sheet

6.1 优先清算权 Liquidation Preference

可转换优先股 Convertible Preferred stock：优先清算权是优先股众多特性中的一个
决定公司在清算后资产如何分配，一般来说后面的股东比之前的股东该权利要更优先，而创业者和团队位于这个packing list的最末

两个组成部分：优先权（preference）和参与权（participation）

参与分配权又分三种：无参与权，完全参与分配权，附上限参与分配权

擦，以上这三种实在太复杂，等遇到这个条款的时候再回来找吧

擦，对照了一下我们之前签的termsheet，竟然是最不利于我们的一种，看来当时律师并没有尽力帮我们争取

哪些是清算事件：资产变现，包括合并、收购，或公司控制权变更，标准是现有股东在存续公司股份比例不高于50%，非IPO

优先权既是liability，也是equity

越保守的投资人，要求的清算优先倍数越高

可下载作者编制的excel表格模拟清算退出情况

案例研究

6.2 防稀释条款

优先购买权 right of first refusal：同比例购买，以保持自己的持股比例不变

down round时的转换价格 - 投资人购买时的价格：完全棘轮，加权平均（广义、狭义）

Pay - to - play

例外事件

不到万不得已，不要接受完全棘轮条款

6.3 董事会

CEO最好在董事会中

通常在A轮融资之后，普通股股东（创始人）还应拥有公司的绝大部分所有权，即占有公司大部分董事会席位。

独立董事可用来平衡与投资人之间的权力

投资人与CEO之间的微妙关系

你可能不大会会有一个awesome的董事会，但至少别组建一个terrible的董事会

《创业之初你不可不知的融资知识》

6.4 保护性条款

B轮及后续投资尽量与A轮保持统一的保护性条款
Veto条款

6.5 股份兑现 Vesting

我们给团队的股份是不是太多了，或者太早了

创始人加速兑现股份的情况

去了竞争对手公司，或者start了一个竞争性质的business，还能兑现股份吗

6.6 股份回购 (Redemption)

VC退出的五种途径：IPO，并购，股份出售 (trade sale)，股份回购 (redemption)，公司清算 (liquidation)

可能发生回购的情况：公司运营情况不好不坏，基金急于退出来meet他们自己的周期，经营不善

如果公司拿不出相应的现金回购VC的股份，VC可要求更多的董事席位，从而对公司实施控制和调整

传说中的主动回购条款：阿里巴巴 - yahoo - Microsoft的例子

6.7 领售权 Drag - along right

创始人制约VC的方法：加入董事会超过一定比例董事同意的条款，加入最低出售价格的条件，或者创始人回购VC的股份，或者加入最短时间要求

好的领售权条款举例

6.8 竞业禁止

这个条款还是比我想的要重要的，可能不久之后我们就要重写这个条款了

针对投资人的竞业禁止，哈，没见过

6.9 Dividends

个人理解：只有当公司开始盈利以后这个条款才有意义，而据统计很少有创业企业支付给VC dividends的

dividends是可以转化为股份的，这点要注意

6.10 融资额

所谓硅谷一些VC的简易估值法，听起来特别不靠谱

6.11 Registration Right

This is per SEC 's request

This is a pre - IPO step

登记权条款在交易文件中可能成为篇幅最长的章节

次数，时间，禁售期，最低发行额度、价格

啥叫对赌：1) Qualified IPO；2) Ratchet Term：IPO价格低于约定价格，公司赔偿投资人；而如果投资人回报大于一定标准，投资人要对公司进行补偿

IPO对赌条款比登记权更重要

6.12 VIE架构

关于VIE架构的干货，还是公司里面实操的人比较了解，比如我！

《创业之初你不可不知的融资知识》

4、《创业之初你不可不知的融资知识》的笔记-vc的十大英文单词

Deal 项目（养猪型vc） Project（养儿子型vc）

Business Model 收入模式，既创业者如何通过自己的产品和服务，让客户从口袋里给你掏钱。

Cash Flow 现金流

Valuation 估值 pre-money valuation(投资前估值)：P/E价格处以盈利，叫做市盈率。 post-money valuation(投资后估值)。

Option 期权 Option Pool 期权池 Vesting（期权兑现）

5、《创业之初你不可不知的融资知识》的笔记-第286页

在BVI注册公司的原因是BVI对公司注册的要求简单，公司信息保密性强，但其透明度低导致很难被大多数资本市场接受上市，而在开曼群岛、百慕大注册的公司可以在美国，我过的香港或许多其他国家或地区申请挂牌上市。……在开曼公司与直接控制人甲、乙之间多设立一家公司（BVI-B公司）有利于将来甲、乙的个人行为不至于影响上市公司的稳定性，同样也起到一个缓冲的作用。

6、《创业之初你不可不知的融资知识》的笔记-第26页

这段有意思VC说看重的是团队，就像姑娘说看重的是小伙儿的人品；VC说你的团队不错，就等于姑娘说小伙子“人好”。可大家都知道，只有没钱、没好工作、没好家境、没长相、没学历……什么都没有的人，才会被姑娘用“人好”来“夸奖”的

7、《创业之初你不可不知的融资知识》的笔记-第9页

不愿当总，只愿当董。

8、《创业之初你不可不知的融资知识》的笔记-第11页

作者是基本上是在站在一个普通合伙人的角度在看待LP.

9、《创业之初你不可不知的融资知识》的笔记-第3页

1、风险投资：

不需要抵押，也不需要偿还。在投入的资金同时，会更多的投入管理。一般投资额较大，而且是随着风险企业的发展逐步将资金投入，它对风险企业的审查很严。如果投资成功，获得的回报一般是几倍，几十倍，甚至上百倍的回报。

2、天使投资：风险投资的一种，一般不参与管理。投入资金少，一次投入。对所投企业不做严格审查。

3、组成风险投资的关键基因：

首先，是钱。就是风险投资投入到目标的资本，是由专门的投资人提供的。

其次，是一种股权投资，一般不以贷款等债权投资形式体现。

第三，投资行为是由职业风险投资家负责的、

第四。被投资公司还很年轻，处于快速发展期，未来有可能获得成功。

10、《创业之初你不可不知的融资知识》的笔记-第197页

偷一张图

《创业之初你不可不知的融资知识》

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