

# 创业者如何才能打动天使投资人

认知深度、学习力、感召力都很重要 医疗健康、智能硬件等领域是未来投资热点

作为创业者,好不容易见到了天使投资人,如何才能打动投资人,拿到那一笔期盼已久的“创业基金”呢?哪些领域是天使投资人重点关注的呢?

“2015华中天使投资高峰论坛”近日在长沙举行,多名知名天使投资人坐而论道,为创客们揭秘他们衡量创业项目是否值得投资的一些标准,并针对天使投资的发展现状、未来趋势、投资逻辑、未来关注领域等展开讨论。

## 认知深度要能让投资人认真聆听

龙翌起航天使投资基金创始人  
周宏光

判断一个创业项目是否值得投资的衡量标准很多,但最近我对两个方面格外关注——认知边界和创业领导者的状态。

创业团队的创始人如果格局深度不够,投资者在与之交谈时就会出现“时差”,沟通起来很费劲,有时候说的一件事情他回去要十天半月才能想明白,这样的创业者投资人肯定是不喜欢的。

我把认知边界分为外向型和内向型。外向型认知边界是平行的、横向的,往往突破不了投资人的认知边界,天使投资人每年要接触几百个创业项目,这种类型的创业者所阐述的创业想法,很可能投资人早已接触过很多,甚至几年前就知道有团队在做这个项目了。这种浮于表面的横向发展,基于简单的商业模式的创新与思考,投资人是不看好的。

内向型认知边界是纵向的,向内深入探索的,这深得所有投资人喜欢。这样的创业者介绍自己的项目,讲第一层时,还在投资人的认知掌握范围内,但是到了第二层,投资人就只略懂了,再往后讲,投资人必须要静下心来认真聆听了。具有这种内向型认知边界的投资者,正是我们想投资的。

创业领导者是团队的核心人物,他的状态能反映这个团队的文化、投入状态等。创业在很多情况下就好比是一匹孤狼要去挑战狮子、老虎的世界,在考察项目的商业模式时,我就比较关注创业合作伙伴的选择。很可能你跟猎豹合作能打败狮子和老虎,但最终胜利的成果有可能落入猎豹囊中,因此这需要创业者选择合适的合作伙伴,建立一套完善的“游戏规则”。俗话说有栅栏才能圈住羊,创业项目商业模式的竞争壁垒也很重要。

2015年上半年我投了十来个O2O项目。而当下的热点是社群经济,未来认知计算有可能是一大投资热点。



周宏光



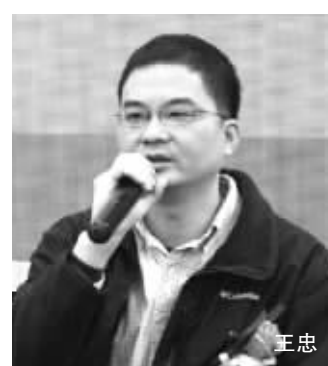
付岩



舒纪铭



胡湘勇



王忠

## 创业者要正直、有智慧、有活力 中青创投董事长 付岩

在与创业团队接触的过程中,我需要发现他们身上一些最重要的特点,以帮助我判断是否该进行投资。我最看重的是创业领导者的格局,主要是看他是否正直、有智慧、有活力。

正直的人,在与其沟通时,我们是能够感受到他是正直、大气的。智慧对创业者来说也必不可少,具体说来就是发现机会的能力、理解事物深度的能力。

## 在细分领域里打造专业度 中大联合创投董事长 舒纪铭

我已经先后跟几十个创业团队有过深入沟通,我觉得一个优秀的创业者最应具备的核心气质是感召力和学习力。

所谓感召力,就是创业的激情。作为创业者,特别是创始人,要始终能充满创业激情,要能够感染身边的人跟他一起奋斗,将团队凝聚在一起,即便是在创业项目的低谷时期,面临低工资、经常加班

活力即是对事物抱有热忱,是创业者精神气质的一种展现,有活力的创业者往往百折不挠,能够克服各种障碍和困难。

关于创业项目的运作模式和盈利模式,我看重的是项目距离创造现金流距离,以及能否低成本获得并留住首批用户。靠概念、故事、模式的时代已经过去了,2015年,大量拿到了A轮融资的项目不

具备持续的、低成本获取并留住用户的能力,一直在烧钱,最终都以失败告终。

技术现在只能成为我们的工具场景,而不能解决我们的根本问题——人性的需求,我认为未来会发生爆发增长的应该是以人为本、人格为王的经济领域。届时人性化经济将成为主导,精神商业的时代会来临,健康产业以及关注人的心理方面的产业会成为主流。

能够预测到行业的发展趋势,继而满足未来的市场需求。此外,一个产品很难满足所有人的需求,因此产品要针对细分的客户群而设计很重要。

在未来,医疗健康将是一个具有爆发性增长的领域。创业者除了关注未来热点领域外,更应该结合自身优势,在细分领域里打造专业度,将项目提升到一个新高度。

## 创业项目要有自己造血的能力 长沙麓谷高新投资总经理 胡湘勇

在投资考察过程中,我首先会考察整个创业团队的气质,比如团队成员的工作经历、创业经历、学历、是否有来自知名公司的高端人才等。其次则是考察创业团队领导者的气质,比如看他是否具有情怀,是否有足够的领导能力和协调资源能力等。最后还会考

虑团队结构设置是否合理,各个部门是否分工明确等。

在投资项目的盈利模式方面,我希望创业项目要有自己造血的能力,前期有一定的盈利能力,能养活自己的创业团队。这一模式走通后,在谋求发展壮大、区域扩张时,再用获得的投资款稳步地进行

市场推广、流量导入等。

智能硬件现在已经发展到了成熟期,未来肯定会是投资热点。O2O项目虽然目前失败的很多,但它属于支持人性的一个领域,依旧有潜力。此外,文化创意、旅游、健康等领域也存在很大的发展空间。

## 要具备承受成功的能力

湖南高新创投高级投资经理  
王忠

我认为一个好的创业者,离不开优秀的学习能力和吸收能力,同时也要能坚守创业的本心,如果纯粹是为了融资,我是不会进行投资的。还有一点也非常重要,创业者要具备承受成功的能力。在我看来,大多数的创业者,并不具备承受成功的能力。

考察项目时,我经常会同创业者,如果没有投资,你打算怎么做。创业者不能仅仅只考虑个人,更需要考虑整个团队的生存,如果这点意识都没有,创业者是难以打动投资人的。创业项目的前期竞争调研也是我重点关注的内容,我会详细了解这份调研报告是如何做出来。

在我看来,未来最具爆发力的行业应该是软件、智能制造以及新材料。软件是互联网的基础,智能硬件则是未来的必然趋势。

## 趋势解读

## 湖南天使投资人将抱团发展

随着创业创富热潮的兴起,近年来,一些优秀的创业项目获得天使投资的新闻屡见报端,以往神秘的天使投资人也开始出现在公众视野。

中大联合创投董事长、中国青年天使会湖南分会会长舒纪铭介绍,相较于北、上、广等地区,中部地区的天使投资还处于萌芽状态,主要表现在天使投资数量少、天使投资的理念和视野还有一定的局限性。

“中国青年天使会湖南分会于今年5月底成立,目的就是传播天使投资的理念、发展壮大湖南的天使投资队伍、搭建一个天使投资平台、构建一个创投生态圈。”在舒纪铭看来,天使投资是带有情怀的商业行为,风险大,但机遇也多,随着互联网对传统行业改造升级,湖南的天使投资机会将越来越多,天使投资人抱团发展是趋势,这有利于分散风险。

那么,天使投资人会通过哪些渠道来寻找创业投资项目呢?舒纪铭介绍,天使投资人主要是通过创业孵化机构、路演、创业大赛、朋友介绍、创投机构的推荐等来了解创业项目,想要寻找天使投资的创业者,多参加孵化机构组织的路演和创业比赛不失为一个好途径。

文/记者 潘显璇  
实习生 李奕奕