

天使投资人的忠告



[天使投资人的忠告_下载链接1](#)

著者: (美) 布莱恩·科恩 (Brian S. Cohen)

出版者:机械工业出版社

出版时间:2014-6

装帧:平装

isbn:9787111468325

天使投资人和创业者的关系有些像美丽的女孩和陷入爱恋中的追求者，创业者所要做的

就是尽其所能地取悦对方，并给天使们许诺一个美丽的未来。而本书则是资深天使投资人写给所有创业者们的一本如何“勾搭”天使们的“泡妞”秘籍。

在本书中，身为纽约天使基金董事会主席的科恩向投资者们提出了以下忠告：

创业者必须尽早地为天使们提供一套清晰的退出策略，甚至在创立企业前就应该思考这个问题。

创业者必须尽其所能地向天使们展现自己的勤勉尽责。

创业者切忌夸张浮躁，要把你真实而可靠的一面展现给天使们。

创业者必须要向天使们证明，为何在客户面前，自己与其他竞争者截然不同。

同时，科恩还给大多数的创业者好好地上了一课，用亲身经历向创业者介绍，如何将你的好发明、好产品，甚至好创意，变成一个真正能让市场与投资人都认可的意向书。

作者介绍:

布莱恩·科恩（Brain S. Cohen）是纽约天使基金的主席，该机构提供种子期及早期资金，是一个由合格的个人天使投资者组成的独立联合机构。科恩也是Launch.it，这一面向全世界的免费新闻发布网站的共同创始人。

约翰·卡多尔（John Kador）撰写了超过20本书，其中包括《经理人的问题手册》、《301个最佳访谈问题》以及《50篇影响深远的演讲和致辞》。

目录: 推荐序

译者序

前言 那和做奴隶没区别

第1章 天使投资就像是接触运动 1

距离并不产生美 3

清楚你所做的事 4

你必须主宰一切 4

四项值得投资的初创企业特质 7

兴奋时刻 8

第2章 早期投资和你的新挚友 11

为什么我是天使投资人 13

天使投资人赚钱吗 15

工作中的天使投资人 17

天使投资人与风险投资人 19

风险投资参与种子期融资的风险 21

第3章 让我们互相了解 25

了解结果 27

完美的“电梯推介” 27

要无所畏惧地挑战挫折 29

基本问题 31

我希望的接触方式 33

聪明地提出问题 36

PublicStuff 37

与我共餐 39

高度个性化投资人 42
第4章 我在创业者身上寻找什么 45
抓住听讲者的注意力 47
诚实可信 48
以前的创业经验 48
领导力和管理经验 49
专业知识 49
技巧 51
生存智慧 51
介绍ComiXology 52
认真试镜 53
女性领导的初创企业表现更好 54
我关注的其他特质 56
激情和愿景 60
想要有个好老师，先虚心受教 61
第5章 在推介报告中，我期待什么 65
推介报告就像是鲨鱼 66
令人愉快的推介报告内容 67
让我知道一切尽在你的掌握中 69
我的投资将如何被使用 70
从你自己开始 71
估值预期 72
让我更聪明 74
拍卖竞价 75
推介报告的注意事项 76
第6章 每个企业都始于一个信念 81
信念+执行=成功 83
你的创意并不像你想象的那么重要 85
了解内衣 87
Jaxx：一个男性信息平台 93
第7章 吸引投资者与募集资金 97
拒绝金钱并非易事 98
你能给我开出支票吗 100
与天使投资人杰弗里·普尔弗会面 101
旁观者的耳目 103
第8章 不要伤害爱你的人 107
管理期望值 110
第9章 和你的客户心心相印 115
客户需要的是什么样的解决办法 117
市场 119
IQ的重要性被高估 120
第10章 尽职调查和勤勉调查 123
发现之旅 124
东部和西部的差异 125
为尽职调查做准备 127
害怕尽职调查 130
第11章 加速器、孵化器和公众筹资 133
加速器和孵化器 134
聪明快速地成长 135
Y Combinator与TechStars 136
公众筹资 137
第12章 Teammanship最重要 143
重要的线索 145
第13章 拒绝和接受同等重要 153

时间最可贵 155
如果拒绝，请尽快 156
第14章 初创企业的循环改进 159
循环改进与异化处理的区别 160
吸引天使关注 161
循环改善是新创造 162
“循环改善”是个动词 163
第15章 开始时就做好退出安排 167
最有价值的商业环节 169
两种退出 171
人才收购 172
选择合适的退出时机 173
附录A 尽职调查清单 175
附录B 投资意向书 178
附录C 创业者对天使投资进行尽职调查的五种工具 181
附录D Own Your Venture股权模拟分析工具 188
致谢 190
作者简介 192
• • • • • ([收起](#))

[天使投资人的忠告_下载链接1](#)

标签

投资

天使投资

创业

互联网

经济

风险投资

商业

投资理财

评论

不同投资人不同观点

浅尝即止，索然无味。

书可以翻看一下，提供了很全面的框架，根据创业者各自的阶段都能找到有用的tip，不过每个个案有每个个案的情况，这种框架细致的文本向来只能参考，切不可对号。自己建立完整的系统比较重要。

一些工具和资料可以参考

值得一看的书，框架搭得还是比较全面的。

三星半，创业人还是值得一看，从天使投资人、创业团队角度说明应该如何去做。一个好点子还需要可执行的计划，赢利是关键，还需要制定退出计划。要让投资人明白，开公司就是帮他们创收。 电梯推介：少于150字，少于30秒，说清楚优势。

有所收获。不适合我的需求。

内容一般，外国著作，翻译很差

第一次读这类的书，很有收获，大概了解创业融资、投资是怎么回事。

站在投资人的角度审视自己的项目

[天使投资人的忠告_下载链接1](#)

书评

这个书还是值得一看的。今天在机场等人的时候看完，发现了一些在创业团队发现的问题。的确深有感触。
最重要的就是开篇作者提出的那个问题。希望创业的兄弟姐妹们走好。 =====
说我评论太短。。。不会吧。已经写了啊

要点主要在三个方面： 1.初创企业一方 2.投资人一方 3.背景知识

初创企业最重要的是团队，核心是领导者，关键行动是接近投资人的方法。
领导者素质： 1.我主宰一切。 2.练习融资过程。 3.我才是真正的焦点。
4.诚实、坚定、生存智慧。 5....

[天使投资人的忠告_下载链接1](#)