如何在 1h 会议里给投资者留下好印象?

文 | 徐旭明

YouTube联合创办人陈士骏指出，作为早期投资人，他们很难在 1 小时的会议里，推测眼前这位新创企业家是否值得信任。他们必须花时间检验这些候选人的潜力与真实性。也因为风险高，所以拒绝率也高。

为了降低拒绝率，他们建议，新创企业家跟天使投资人第一次见面时，千万不要开口就要钱。

如果你肯投资我 我一定能做得更多

“很多创业家常表示，只要他们拿到资金，就可以做更多事。我只要听到他们这样说，我就会直接结束会议。”徐旭明列举创企业家常犯的第一个错误，其实正呼应他们一直强调的执行力。

一位令人信服的新创企业家，应具有利用少许资源、创下事业里程碑的强大执行力。一旦他们展示了自己的能力，天使投资人自然就会更倾向于资助他们。

一个典型的例子，是 Knowtions 的联合创办人兼执行长的李俊毅。为了避免被强势的父亲束缚，他在 17 岁时逃家，拒绝接收任何来自家里的资金援助。

“他都搭经济舱，不然就睡别人家沙发，以他的背景根本不用做这些！”徐旭明回忆，当他听到李俊毅的逃家故事后，“我就决定投资他了，因为他离家 7 年的人生磨难，就是创业家的特质。”

没有父亲援助、仅有少数资源，李俊毅仍试图靠自己的力量创业，因而获得徐旭明的认可，在他的引荐下认识了陈士骏，并从陈士骏那里，获得一笔 50 万美元的创业种子基金。

新创企业家该抱持的态度是：“我不要钱，只想听你的意见。”

多数新创企业家为了能在商业世界中生存，人格特质多较积极、甚至有侵略性；但这样的个性，却可能会吓跑第一次会面的天使投资人。

徐旭明建议一个不会引起天使投资人反感、却又能获得他们注意的方式：询问他们能否给你的新创事业一些反馈。“最一开始见面时，新创企业家可以表明，他们不想要钱，只想要建议和回馈。”之后再来建立与天使投资人之间的信任。

“我确实听说过一家新创公司，跟投资者来回互动、讨论了 6 到 12 个月，最后他们才从天使投资人那里获得资金。”黄中凯举了他在硅谷看到的案例。这样温和却又积极的互动方式，能更有效地建立关系。

透过长期互动，天使投资人也能藉此得知新创公司的营运模式，并检视这家公司的获利潜力。而新创企业家也能因天使投资人的意见回馈，随时修正他的事业步调，确保公司仍在轨道上。

两方建立起的信任关系，将使天使投资人更愿意投资。

要求投资者签署保密协议（NDA）

徐旭明提到另一个禁忌，是新创企业家要求天使投资人，在第一次会面时就要签署保密协议 NDA。

黄中凯进一步表示，他无法理解有些新创企业家，因为害怕商业点子被盗窃，所以表明自己无法向他们透漏更多。“你找上门，跟我说你需要我的资金，但你却不愿意告诉我你在做什么？”黄中凯对于这样的想法感到疑惑。

由于天使投资人多扮演导师的角色，不太会有点子被偷窃的情形发生。黄中凯建议新创企业家可以适当揭露信息，一来能够透过天使投资人，分析自己事业的优势及劣势，二来也能让天使投资人更了解他们的想法。

有了正确的态度，新创企业家能较容易赢得天使投资人的支持。这就回到一个讨论：天使投资人在找寻一位有潜力的新创企业家时，他们看重什么？

天使投资人注重什么？

就公司的分析面而言，陈士骏会注意这家新创可能的成长潜力、用户数大小、产品是否真能解决用户痛点等。

而就创办人的个人特质分析，陈士骏说：“我会看他们毕业自哪所学校，我也会看他们过往的工作经历。譬如这位创业家曾在 Google 工作 4 到 5 年，他经手的项目，成绩表现得很好，那么我相信这位创业家一定知道他在做什么。”MFC