主题：天使投资与科技创新论坛

时间：2016年12月9日下午14点

地点：广州四季酒店一楼会议室2

主持：

内容：

主持人：大家好，很荣幸今天在美丽的羊城举办我们的天使投资与创新论坛，各位嘉宾，各位投资机构的代表以及关注科技创新的朋友们，大家下午好。今天我们要研讨的话题是科技创新，科技创新应该是永恒的话题，今天我们在这里，大家会碰撞出什么火花，我们本次论坛是小蛮腰科技大会的平行论坛，出席本次大会的嘉宾们有：

朱东方先生

海朋资本创始人 赵剑海先生

启赋资本合伙人 曾峥先生

英诺天使基金合伙人 李小丽女士

廉洁女士

于问问先生（音）

海朋资本创始人赵剑海先生

再一次感谢大家的到来，我是中关村天使投资联盟的执行秘书长凌玲，很高兴今天在这里举办我们的论坛，下面有请主办方IDG集团的朱东方先生致辞，有请。

朱东方：各位嘉宾，朋友各位大家下午好，今天很高兴来参与这个活动，我代表IDG对各位的到来表示最诚挚的欢迎。2016年作为股权投资最前端风向标的天使投资行业，在人工智能、AR、VR企业级服务和大数据和网络安全等诸多领域频频出击，大量社会资本投资者和创业机构正纷纷涌入天使投资行业。政府和社会也呈现了良好的互动格局，近年来中国鼓励大众创新万众创业，宽松的创业环境激发了很多创业公司的出现为天使投资提供了丰富的表弟，IDG作为最早进入中国市场的外资资金，我们进入中国大概有25年，IDG资本主要专注投资技术型企业和技术创新驱动的企业，截至今年为止，IDG资本总共投资超过541次，现在整个投资有120多个企业的IPO已经上市了，从IDG来讲我们不仅仅为企业家提供资金，同时在投后我们也提供一系列增值服务和支持，我们在旁边会场也有IDG投后市场，目的是希望这类投资加强宣传，从2006年至今中国已经进入市场创新的阶段，广州不仅仅在人才众多，科技聚集，市场活跃、融资 便利且为打造国际创新枢纽，自去年底推出1+9的科技体系更是营造了良好的创业环境，借此机会，一来可以与大家保持沟通，推动科技创新技术变革，其次为大家提供这样一个平台，相互交流，相互发现相互找到资源，找到更好的优秀项目，为投资者创业者企业家都有所收获，我们希望在座的创业者以后能成为百度、腾讯、小米等等优秀的企业。

最后祝贺大家在天使投资与科技创新论坛能有所收获，希望大家今后一直保持对科技创新的热情，再次感谢，感谢天使联盟，感谢在座各位，我希望以后可以加强沟通交流，谢谢大家。

主持人：下面我们有请海朋资本的创始人赵剑海先生给大家做主题演讲，他的题目是《移动互联网改变行业边界》

赵剑海：今天还是很热闹，昨天下午已经在5楼的厅里面，也是人山人海的感觉，今天刚刚坐在这里，知道我的朋友知道我是2006年加入IDG的，去年出来创立海朋资本，这些多年我的理解都是IDG给我的想法，2006年到现在中国整个互联网行业发展的日新月异及跟那时候已经不一样了已经有一批公司诞生了，这些年在投资，我们家在广州，但又很感慨，广州关于网络的发展，关于创新一直氛围不够，一直等到今年，我们广州早需要这么一个高端会议传递一个思想。

今天我不讲具体的东西，我就想跟大家分享一下，视野、理念感觉，移动互联网改变了行业边界，看了那么多年的投资企业，越来越多的感觉信息技术已经发展到互联网了，已经不能用过去的眼光看。

我们知道整个人类利用从生产力到现在其实也只发生了三次革命，农业革命公元前8000年到3500年在全世界全范围完成革命，完成完农业革命，很多年世界的生产力没那么大的变化，人类历史很奇怪，人均生产达到100万美金的时候，这个社会就在重新改变。到了工业革命，实际上就是18世纪的时候一直到现在都在延续发展，慢慢电力出现，出现了各行各业汽车等等。

整个工业革命就完了吗？其实到今天全世界范围内还有一些地方没有进行完工业革命，2014年的时候，习总书记到非洲做演讲，说我们要给非洲的国家分享中国工业化的思维和经验也就是说在这些国家还没有完成工业革命，有人说我们把信息革命当成第三次工业革命，今天大家越来越讲这不是第三次工业革命，是一次真正的信息革命，整个信息革命，我们现在追根的话，从计算机发展到现在的因特网，到90年代才完整出现，把整个信息全部打通。中国2010年的时候才真正进入到移动互联网时代，我是这么总结的，为什么说2010年，因为那一年很奇怪，苹果的IPHONE49月份大卖，联通的3G宽带网络在那一年发展。

今天这些很著名的东西都在那一年不约而同开始了，我们对比前面几次革命的话，你就会发现整个信息革命这件事肯定还在延续，今天肯定还属于启动阶段，并没有完成，将来信息革命最后的结果形成是什么样子？我们最乐观的估计还有一二十年的发明过程，因为工业革命总了200多年，我们的信息革命满打满算也就是六七十年代的历史，所以我们还有很长的路走，如果是这么一个伟大的革命，将对我们整个知识认知世界产生什么影响？

至少有一个地方我认为有重大的影响，就是对行业分类，我们今天说我们做东西要入行，要分农业、汽车、家电、计算机、食品、零售、渠道、银行等等分类，有没有想过行业的划分方法？实际上是工业革命分的所有的划分方法，你看行业分配目录实际上都是根据产品来划分，根据产品的划分，背后的逻辑是什么，是因为生产这种产品的技术不同，每一项制造技术需要你专门的生产线或者专门的员工做，可能有专门的信息学院，可能培养学生的时候有专门的地方，于是构成了今天的行业划分标准。

如果像信息革命一样伟大的话，未来的行业还是现在的样子吗？会不会有所不同？我觉得这个问题值得各位想想，按照这种标准划分的话已经错乱了，大家可不可以告诉我阿里巴巴是什么公司，腾讯是一个什么公司？百度是一个什么公司阿里巴巴既说是电商，又是金融公司等等，包罗万象的东西都在做，微信不用说了，在里面可以打游戏、可以咨询，跟人交流沟通，甚至买东西下订单，已经没法按过去的分门别类的方式分清楚，今天应该怎么评价这个社会现象？

我觉得要稍微底层一点的想，移动互联网真的改变了很多东西，所以这个底层的技术是什么，移动互联网才是真正的互联网，实际上是把每一个人连接了，把每一个设备连接了，这样人和设备和消费娱乐全部连接一起的时候，你会发现人的生活方式会从过去变成了现在和网络发生关系再跟人对接，方式方法都开始改变了，这里面占了行业的边界，有可能被重新定义了。

我们可以想象，移动互联网关键环节是，跟工业革命不同是什么？对于程序员来说，今天编的是游戏程序还是视频程序还是电商程序，有差别吗？没有，只要告诉他逻辑就可以了他就可以编出来，所以看到程序员的流动跨行业流动是很正常的，工业时期就不可以，生产线想跨动非常困难，但对于一个程序员来说很容易跨分。

核心竞争力与门槛都是基于网络做，这时候公司的边界跟过去不一样，因为对于程序员来说，今天在阿里里面是淘宝部门明天跑到聚划算了，他们内部的人员都可以随便调动，培训也一样，都可以相互调动，因为背后的逻辑都一样。这个时候你发现划分行业的生产制造环节，标准就被打开了，另外一套东西也有边界，任何一个公司承担起来都有边界，只是新的东西突破之后，这个公司的规模，可能承担起来的规模就不是过去，用过去的方法研究。

今天我们可能会感觉这种公司是来自于用户群，今天腾讯做阿里的事不容易，阿里做腾讯的事也不容易。我多讲一句，互联网公司的边界打破以后怎么理解？互联网公司相当于地产公司，就是卖楼，对于一个互联网公司来说，除了卖楼，也可以请阿姨、买电视等，一旦进入你家庭的时候，所有的都是它的。互联网一进入你的家庭，你家所有的需求我都可以满足，这时候你发现占领用户是边界。

我们理解了这个就可以看到未来，信息社会再往下发展的话，不同行业都可以融合，原来的边界，原来的划分方法都落后了，原来不是对手的，现在也可以竞争了，滴滴刚开始就是打车软件，后来把易代驾动了一把，说灭你就是上一套程序而已，专车、拼车什么的都开始做。每一个人都开始面临变局，也许我们今天入什么行，学什么知识，判断未来的职业规划，心里面可能有感受，对于未来的企业边界是怎么理解的。

对我们这些洞察未来的人，有没有制定一些先天的优势？至少在广州，广州其实有很好的互联网基础，又有很多传统产业的基础，其实互联网在这里发展有很好的土壤，但关键是产业政策怎么制定如果用落后的框架制定先进东西的话，有可能把先进的东西往后拉，制约回来企业对于企业来说，做你的战略规划的时候，这也很重要，对于个人来说，你要创业，你要进行预见和发展。

海朋资本是我创立的，因为我生活在广州，所以总部放在广州，我很希望和各个创业者深度沟通和交流，这个照片是在中央《创业英雄汇》拍的照片，谢谢大家。我们的口号是海朋资本，让梦想成为可能，谢谢。

主持人：谢谢赵剑海先生，下面有请李小丽女士为大家做《未来科技与人文的融合趋势》，有请。

李小丽：尊敬的各位朋友，各位创业者，今天很高兴有机会在这里和大家分享我们如何看待未来科技和人文的融合，在分享之前，我简单跟大家介绍一下，英诺是全国的天使投资机构，在这之前很多人只知道，在北京有英诺，但很多人不知道广州也有英诺，英诺是2015年下半年创立的，目前是立足广州，投向全国，全国16个亿的基金规模当中，我们全国做了联投，做了一个运作方式。

下面我开始和大家分享一下今天我们的主题，科技和人文。科技为什么和人文有结合呢？在我们看来科技+人文会让科技更加有热情，而人文产品加上科技会让人文的作品显得与时俱进。其实在我们整个生活消费当中，我们对这一点也深有体会，在过去的几年当中，我们也看到科技和人文的融合，两者之间加在一起能够产生爆发式的机会，也是我们经常想抓住投资的热点。

随着文化的多元性和兼容并包，老百姓的空间变的更加自由在大的互联网时代也激发了很多人对人文精神和先进科技的不断探索，科技人文的不断融合让我们看到了很多新的机会。英诺给自己定了4个核心问题是：文创、人工智能、产业互联，也是珠三角非常有优势的，也就是“互联网+”，最后一个是企业服务。

文创这个生态，2014年我们开始花了大量的人力、物力做了非常深入的研究，目前为止我们在这个板块投了40%是属于文创类的项目，这个文创类的项目中融合了人工智能在里面，从IP生产和交易，已经都形成了上游下游的互补，在这个产业链当中，我们自己内部所投的项目，上下游之间形成了非常好的配合，这个也是我们在2016年在文创领域进入人工智能转化的过程当中，在这个生态链当中去找一些新机会的很好基础。

人工智能和机器学习在整个文创领域的应用也日益广泛，许多人工智能和机器学习的结果是创立的依据，在用户和作品之间的关系，通过人工智能的深度挖掘，这种关系也变的更加智能化。AI+在中国有领跑机会，中国人口基数大，移动终端多，我们积累了足够多的数据，在世界上我们的排名非常靠前，整个人才类科技当中，我们从科研院所、大公司和大型的互联网公司和海归，在这种基础之上我们也看到在国内的AI领域，中国完全有机会领跑，这也是2014年我们开始在这个领域投了一批项目，未来我们会在文创整个领域，从IP的生产到IP的交互过程中寻求能够和人工智能机器学习相结合的机会点，去深度挖掘非常优秀的项目和团队进行投资。

我今天的分享非常简单，也希望未来有机会和更多的广州创业者，华南创业者乃至全国创业者有志在这个领域里发展的同学，有更多的交流，谢谢大家。

主持人：谢谢李小丽女士，下面有请启赋资本的创始人曾峥先生给大家做主题演讲。

曾峥：创业小伙伴大家下午好，最近到了年底，会比较多，总体感觉华南的创业热度越来越热，一个是感受到了热情，另外一个也是最近的会太多了。

今天我简单分享一个话题叫《人工智能职造成期投资策略》，启赋资本成立3年时间，是属于5个老兵做了3年早期创投机构创业的过程，3年时间我们投了接近140来个项目，华南广州、深圳是我们重要的投资区域，我本人因为家在广州的原因，所以广州待的时间比较多，广州投了7个项目，从2014年下半年开始，其中12个天使里面有7个。

个人简单介绍不多说了，有过创业背景，我做过3年连锁酒店的实业创业，全国开了几十家连锁酒店，所以对于管理和团队建设和市场营销有实战经验，这是可以帮到创业者很重要的部分。之前也在广州招商，像考拉先生，目前进入到C轮的阶段，还有巴图鲁，应该说在汽配领域很有名；XBED是前天搞的一个天使项目，这个项目我们和腾讯的天使一起投的，还有金华佗、牙客等等项目，总体跑的不错，我们也希望跟广州同行一起为广州的科技和互联网创业贡献我们的投资人的力量。

下面的分享快速的过一下，第一个人工智能时代，我们觉得是应运而生的过程，其实人工智能时代的产生，其实本身也是大数据的发展延伸过程，我们感觉这背后的产业驱动因素我们区分一下，人工智能的过程实际上是信息的获取，信息的识别到信息的处理和分析的环节到信息的决策和反馈的环节，到经验的存储和净化的环节，前三个部分大家看看，其实就是大数据基本的产业发展到了第四个环节，经验存储和净化环节，这个环节充分发挥了加上算法，加上云计算等各种新技术应用之后的升级，所以我们说大数据+上运算能力+上产品应用是人工智能发展的重要产业驱动因素。

我们把互联网发展划分了3个环节，从1997年到2011年的时候叫PC互联网时代，主要是信息的搜索，二纬互联网是微信、苹果手机的快速崛起，到2014年微信的人口红利进入高点之后，人和人连接的二纬互联网时代，这是高速发展的时代这个时代是中国移动互联网是波澜壮阔创业的机会，这个期间产生了一系列大家所熟知的APP应用，但2014年之后创业者会感觉到资本寒冬了，纯消费互联网领域，投资人也找不到北了，这就是新的方向在更替，更替就是智能互联网时代，智能互联网是强调的是人机连接、物物连接、组织与组织的连接等时代。为什么这个时代会在2014年爆发？各种技术的成熟，包括投资人对这方向的支持等众多因素。

其实2016年上半年滴滴成为在国家行政学院演讲提到了一个观点，互联网上半场互联连接的机会已经过去，当然他提了另外一个观点，分享经济是未来20年整个移动互联网发展的大趋势。新美大的王兴也提到了下半场互联网更多要为企业各个环节提升体验、降低成本，不能只干其中一件事，必须几件事同时来，这样才能充分发挥互联网在下半场产业效率提升中间的很重要的作用，我们大概总结一下前面的观点，互联网上半场人与人连接的风口已经结束，大家会感觉创业越来越难，但互联网下半场运营提升和人机连接的风口正在开始，运营提升怎么理解？就是连接加运营，不能只干连接的事情，一定是连接加运营创业，这样的机会可能效率更好，更容易得到投资人的认可。

其实人工智能的应用我们看一些产业发展，也是逐渐深化的，各种类型也有案例了，数据挖掘和优化还是精准营销，软硬件的控制，工业4.0、人机互动、智能客服等服务机器人最近也在出来。未来可能在线医疗、在线数据等。

启赋资本2013年8月份创业，5个合伙人，华北、华东、华南、新材料加中间的创始人是5家上市公司的综合背景，3年时间我们拿了不少奖，还是发展很快的，得到专业机构认可的早期机构，现在发了11期资金了，大家可以看到投资方向，虚框是2015年在新材料和产业互联网方面，整个大方向我们增加了人工智能布局。

项目投资阶段，可以看到2016年3月份以前我们已经投了111个，加上今年下半年的可能到了140个，重点阶段应该在80%在A轮以前，是名副其实的，我们确实是天使创投机构。投的项目在以下领域都有龙头型企业，重点可以看到都是在产业互联网，什么叫产业互联网，就是传统产业互联网改造的情况下有很好的投资经验。

讲到人工智能，早期投资的策略。基本的逻辑基于上面对于互联网上半场已经结束的基本判断，我们说下半场总体启赋资本的逻辑是5个第一绕开BAT，第二垂直重运营，当然这个不代表一定是重资产或者是重人力，垂直重运营可以轻资产化、轻人力化，所以要加人工智能加共享经济；第三O2O产业升级，第四供给侧共享优化，第五核心技术创新，投资门槛的建立也需要核心技术的创新。

基于这5个逻辑我们下半场的投资方向，启赋资本的投资机构今年保持了良好的投资机构，下半场我们的方向和重点可能会做一些调整，5个方向，B2B交易，这是启赋资本特别擅长和专注的方向，这一块会继续深化，第二企业级服务，第三共享经济，第四消费升级，第五核心技术。人工智能期的策略大体分了2个方向，第一是关键技术类，第二是应用技术类。

2B类的项目分两类，一个是2小B的，关注市场空间大，团队自主研发能力比较强，用户拓展运营比较强，这里面也涉及到出海的项目，2大B的项目相对来说需要有极强的产业背景资源，效率改善的空间比较大，市场开拓能力比较强的项目，这方面启赋资本已经做了大量的产业互联网项目，所以你有很好的人工智能技术，可以跟启赋资本的产业互联网项目结合的话，我们非常关注，跟启赋资本投的项目协同的我们可以资源共享。

举一个案例，大家就知道我们怎么投这种类型的项目。我们在深圳投了一个Altizure，三维重建的项目，有专门的市场研究机构已经预测了，未来应该有年化50%以上的市场成长空间，接近170亿美金的盘子。我们投的这个项目做的产品不是简单的技术研发，是三个技术产品的结合，也是一个技术生态型的典型项目案例第三个产品叫altizure app，通过这个app可以拍照，可以上传数据，还有一个产品是Altizure·com，这上面数据是免费上传，但下载需要付费，还有一个珠峰altisa，我们这是跟法钢的一家公司合作的，更重要的是具有中国特色，中国人擅长把很多高技术类的项目快速的下降，同时生态型的业务类型产品结构，这种创业模式形成了完整的三维生态的平衡，当然有核心技术，我觉得非常有想象空间。

创始人在国际上是非常知名的一个，也是图形这一块识别的专家权龙教授，我们投这个技术的上下游协同和产业的应用我们已经提前考虑好了，预计2017年这个技术可以产业化。

以上就是我们对人工智能领域投资的一些想法，关于人工智能创业的建议，我们这里最后给大家提一些建议：

技术创新的蓝海越来越难找，不如在红海里精益研发维出一片持续高门槛的蓝海，细分蓝海一定预防巨头转身覆盖；

尽可能在A轮多拿钱。

搭建牛逼的战略技术和业务合伙人团队，变的越来越重要。

精益创业、理性扩张，能有效控制团队规模和提高资金使用效率有利于融资

有产业巨头竞争条件下，核心底层技术创业难度越来越大

学习用开放式和生态化思维进行虚拟合作研发很重要，每一个环节大家都可以发挥特长。

寻找有产业资源，有较强增值服务能力的品牌专业机构很重要。

以上就是我们对人工智能早期投资的一些想法，谢谢大家，我也讲的很辛苦，希望得到大家的掌声鼓励。

主持人：谢谢曾峥先生，下面有请微投网/微投基金创始人俞文辉先生做分享。

俞文辉：谢谢，我知道刚刚12月1日，你们在北京举行了隆重宏大的天使投资领域的颁奖仪式，很遗憾12月1日没有去，但我看到了刷屏，太强大了，先祝贺天使投资联盟在北京会议的成功召开，紧接着来到了广州，小蛮腰第一次接这样的活动，非常开心IDG能麻烦这个场做起来，我们本土的天使投资人也可以跟大家分享。

前面很多朋友讲了各自领域，本来我的主题是天使投资与股权合投的趋势，我现在觉得我应该专注一个领域谈一下理解，所以我做文化娱乐方面的分析。

下面我想做一个互动，在座创业的请举一下手，30%差不多，其他的都是投资人吗？再做第二个互动，90后举一下手，百分之七八十。广州本土的举一下手？非常好，我昨天晚上才从西安赶过来，我晚上刷了一下屏，小蛮腰的活动在朋友圈刷的很厉害。昨天有一个人说“北上广深应该改成北广深杭”，我觉得广州最近在朋友圈上的信息越来越多，非常开心有越来越多的资本关注广州，我非常开心有更多的资源来到广州。这个图是我到沙漠的时候拍的照片，我自己拍的，这个照片并不是指文化娱乐投资沙漠的意思，千万不要这么认为，是另外一层意思，太热了，就是这个沙漠的感觉。

首先我讲一下行业的最新变化，我呼吁一下赵总的分享，赵总帮我们回顾了8000年的历史，我讲讲最新的变化，信息爆炸不用说了，大家都懂；第二是摩尔定律，18个月出现一次技术革新，现在可能是1个月到3个月之间有一个变化这让这个社会和行业都有变化，还有马太效应，在互联网这个行业，对于马太效应会弱化。你想想在传统的工业革命时代，传统时代怎么可能出现这种情况？那是一个靠资源，靠资本才能创业的时代，这个时代是靠创意、靠才华就可以创造巨大财富的时代，所以会有那么多的天使投资的出现，因为资本市场的出现才让大家的才华得到巨大的财富效益。

木桶定律实际上在快速变化的时代，你只需要找到自己的天赋，发挥你的长处，你补足了你的短版，这个世界与你无关了，所以你必须找到你的天赋，你才能获得最大的市场。

这个世界正在发生着巨大的变化，这个变化背后就是有巨大的投资机会，在座的各位都有机会参与到上亿级别，估计这里面有50%有机会创造到10亿级别公司，我们在5年前，我在做天使投资的时候没有想到我们在几年时间可以投到10亿美金的公司，很难的一件事情，再看一看今年网络词，洪荒之力，蓝瘦香菇。最近的这几部电影大家看到的举手？特别是这个动漫超过了3个亿的票房，最近我们也看了一个动漫公司，真正投，还有有IP的，另外《湄公河行动》十几亿的票房完全没有想到。

2015年度的数据，我们看一下，游戏尤其在2015年是比较大的，其次是媒体视频，2016年的数据还没有出来，我们看一下左边投资人的区域，北京是最大的，其次是上海，然后是广东，还好我们排第三位，去年每一个季度都在上升一个趋势，去年阿里巴巴投资最多，就是文化产业，可以看一下具体的比例。还有创新工厂，游戏、视频、影视，都离不开这些关键点，看完这些大的数据和这些小的投资人的数据，我们看一下微投平台投的项目，像兰渡，在双11的时候，我们和阿里做了一档节目叫《九牛二虎》，你会发现所有的文化娱乐可以渗透到大消费的各个行业和领域，当然偏2C的比较多，跨界性越来越强，我们现在已经拿了C轮了，超过一个亿的投资额，2年前我投的时候完全没有想到，这种东西发展的如此快。

还有就是今年年初投的，源亚传播，现在超过2个亿的点击量我们这个结合和普通的节目不一样的是，我们在全网选100个观众，让他们参与到这档这种两，所以很有创新性，接下来我们还会做新节目《问题小子》还有旅游、饮食等节目，就是视频节目和娱乐，和其他领域共跨界的。还有我们投的来画手绘视频，大家很多人都知道《同道大叔》，卖了3个多亿，这是好的还是不好的？从好的方面说，从创业型公司在几年之间完成了财富转换，这是好的案子；从另外一个角度看，同道大叔的估值才3个亿，从另外一个角度说也限制了其他同类型的估值，所以有好的一面和不好的一面，从早期投资角度来说的话，这个估值并不高，因为粉丝量非常多，可想而知，这个数据并不算太高。

同道大叔后面出了手绘视频的内容，就是我们来画帮他做的，我们是国内最大的在这个领域最强的公司，大家可以搜一下看一下，在深圳也是1992年的创业者。

还有粉丝魔方，前段时间我们跟京东金融签了200亿的合作，里面有190亿的各类优惠券，欢迎大家跟我们合作，这家公司我们和超过3000个品牌产生了跨界合作。还有点评，也是全新的商业模式，我们现在有20万块屏幕，超过了纷众，在这个屏幕上面我们超过了纷众。我们在微投这个平台，是一个投融资的服务平台，原来叫股权众筹，后来不允许，我们今年开始做基金，我们目前已经成为华南最大的天使早期投融资服务平台我们跟在座的很多机构有深度的合作，这里面像ui中国，还有互娱网络是国内前三的明星粉丝类的平台，何炅是股东之一；还有轻松到家，曾志伟也投了。消费类和文化类的深度融合越来越多，跨界越来越多，所以我们的商业模式不仅仅停留一种，第二点就是技术类的，在各个领域的渗透，其实我这里还没有讲VR和AR技术，VR和AR技术在娱乐领域未来有更多的动作。大家都觉得可能有政策风险，钱是可以挣到，但比较难做大。

简单介绍一下我们平台，我们在2014年成立的，开始之初获得了7家机构的联合投资，我们从平台的合投到我们自己的资金，我们协调有双GP基金；我们今年开始也做了小的所谓的学院，因为你们知道中国整个早期天使投资的60%到70%都在北京，广州华南，整个广东才占15%到20%，比例非常小，很关键原因是这边的资本市场是不够活跃的，第二资金量是小的，这里并不缺乏优秀的创始人和创业者，北广深上这里面创业成本，广州是最低的，是不是？微信也在广州，这里应该是创业的热点，在资本市场上这一块是缺的，通过这个平台吸引更多的投资人到广东。

最近我们新上了两个平台，一个是资源，一个是政策。最后说一下我们最近和灵机文化发了一个亿的孵化计划，灵机文化是目前最大的风水APP，有一个亿的用户，千万别小视，所以我们希望在传统文化和新的商业模式结合的情况下以及大娱乐情况下，我们希望有这一块，我们不仅仅是在这个领域做投资我们还在消费升级，第三还有消费金融，还有企业服务，明年会参与教育医疗，但更多是合作。

最后用这张图结束今天的分享，这张图是我睡在账篷里第二天拍的日出照片，分享给大家，所有伟大的开始都是从小做到大的，所以我觉得小不是美，大是美，从小到大才是美，所以微小的开始都非常具有想象力，谢谢大家。

主持人：下面我们的议程做一些小调整，我们先做圆桌讨论：天使投资与科技创新

嘉宾主持：廉洁

对话嘉宾：赵剑海：海朋资本创始人

曾峥：启赋资本合伙人

徐勇：AC加速器CEO、天使成长营发起人

俞文辉：微投网/微投基金创始人

廉洁：首先我抛出一些问题，主要是针对创业者的，因为大家刚刚各自都聊了很多对产业趋势、科技趋势的心得想法，我想多问几个问题，比如首先我想问一下，大家比较青睐怎样的创业者？我们创业者如何跟在座的投资大咖互动更容易绑定这些战略投资人？

曾峥：我觉得创业者的特质，其实我们还是比较喜欢有巨大的创业热情，但是又能理性的分析未来产业趋势，同时能够发现和引领团队，带领团队用创新的技术和模式去高效率的执行公司有效目标，同时善于跟投资人沟通。简单一点叫做喜欢雌雄同体的创业者，大家能不能理解？比如毛泽东，类似于这样的，感性和理性思维都比较均衡，既有情怀又比较务实，既能出去打市场，又能在家安静的思考问题带领团队，这样的创业者才能把公司引领到很高的位置，当然不一定所有的创业者都是这样，所以能聚焦在一个领域里面做事情有自己的核心特征，但还有一个，能抬头看路，能低头拉车的人。不是所有的投资人在你的专业领域都能够快速的，有系统的，有那么强的能力，所以能把你的目标详细清晰的告诉投资人，这比较重要；第二展示你带团队的能力，整合资源的能力，我们想做到大不是说我有多厉害，一定是你能找到多厉害的人，跟你一起干伟大的梦想，所以资源整合能力比展示你自己的能力更重要。第三就是实现小目标的执行力，所以跟投资人打交道需要一个过程，展示这三点是很重要，带有梦想趋势判断，对优秀团队的整合和团结感召的能力第三打交道过程中间展示小目标执行力的能力，这几点是很重要的。

主持人：三个展示，相信大家都有不同的感悟，请赵剑海总给我们分享一下。

赵剑海：说实话投资领域，最难的东西之一就是判断，我们知道一点，实际上我们做投资这么多年，无非就是想知道哪一个人能做成大企业，因为我们知道企业家做成大企业的都是社会精英，都是这个国家的财富，都是国家的少数人，如果我们顺着这个逻辑往回想没有成精英之前是什么样子，其实这是一个非常不容易想清楚的事情，因为一个社会精英，这里面是有自己的历练，实际上他面对的东西太多了他要对商业有领悟对员工有一套管理方法，还有跟政府打交道的方法，所以我一直说不要说创业那么容易。

倒回来，因为我们做投资，我们一级市场做创业投资的还要倒回来，我去年写过一篇文章《四纬》我们很多创业者，你要学会算账，其实毕竟办一个企业，创一个业实际上也是一门生意，要给大家带来财富，现金流周转要过来，这个方面要进行判断，第二还要有用户思维，还要有产品思维企业家和商人的区别是什么？企业家一半是商人，一半是工程师，企业家才是这几十年的产物，已经他已经迭代了科技、迭代了产品的创造，必须有这个东西，一个好的CEO应该对产品、对技术、对公司的迭代有自己的坚持，另外就是管理思维，怎么让你团队愿意跟着你发展，老实说这四个纬度都通的很少见的，除非是联系创业者。

有的时候机会来了，我们也会投，但这个时候我们会看看他有没有学习能力，我们经常说投资一个人是不是草根还是精英，也许对我不重要，但有一点你必须将来是精英，一个人不可能开始是草根，最后还是草根，那肯定是失败的项目。创业者对自己的学习和心胸的开阔和面对自我缺点的勇气，那是我希望看到的，这是我自己的理解。

主持人：感谢赵总，赵总的四个思维和曾总的三个展示都是非常好的价值，我们问一下俞总，他投天使投资比较多，可能企业家没有四个纬度的时候已经下了手，请俞总谈谈他心目中怎样的创业者会得到青睐？

俞文辉：我昨天凌晨飞到广州，我跟我杭州的合伙人约在酒店聊一下，他最近的体会就是，这个世界上没有小生意，只有小人物。一件生意的大小不在意这个生意本身，而在于创始人本身，他们能够带领一部分什么人获得成功，所以这样的激烈竞争，机会非常多的时候，我觉得创业者，我把他怎么定义？就是不是人，真正的创业者是雌雄同体，为什么呢？因为一个成功的企业家既需要有雄性的力量、速度、爆发力、耐力、野心，还需要有雌性的温柔、细腻、体贴、包容等等，只有展示你更包容的一面才可以吸引更多人围绕在你身边，因为目前是信息化时代，是智慧智能时代，是需要靠人脑发展的时代，就是需要你具备更加全面的能力，才能引领高智商的人。

另外一个就是需要心理能力，有时候敌人不是你面前的敌人，因为你面前的敌人你知道是敌人，你会防着他，有时候你的朋友是你的敌人，这个要靠自己判断了。其他的能力根本不用讲了，那些都是基本的东西，智商都是基本的东西，大家做点小生意都不用谈这一些东西，从草根走到精英的过程，我们现在从天使投资，一年两年内可以发生巨大的变化，我们原来投的一个90后，一开始认为不怎么样，一年之后真的没想到，就是和普通的不一样，只有不一样才能造就伟大的事业。

我们会看到失败都是有共通性的，成功都是有个性的，伟大为什么难投？因为都是有个性的，今天我看到有个性的我觉得很痛苦，我们做天使的也不是人，因为我们要控制自己的愤怒，有时候并不是说让我很舒服我就投他，其实我们还是有梦想的，谢谢大家。

主持人：俞总和曾总都提到了雌雄同体，大家想成为独角兽，看看自己是不是一个雌雄同体，有一个巨大的心脏在这里挂着的人。现在非常开心，我们加速器CEO徐勇总来到现场，你要多说几句了，我们知道徐勇总也是雌雄同体的投资人，在业界也非常享有声誉，你跟大家分享一下自己的公司和投资方向，以及你如何看待创业者，能够获得资本青睐的，谢谢。

徐勇：其实我觉得我们看投资人，看创业者，我们只有5个字，热爱且擅长。我们比较怕以图VC的方式找钱。我们Facebook的扎克伯格最早做件事是因为这个小伙子有轻微的社交状态，他就把两个姑娘的照片合并在一起。我反过来觉得有一个现象，广州的企业，因为朱总在广州、上海、北京都投了一些企业，广州的企业是往往获得后续投资融资率最高的城市，上海是最不容易死的城市，北京企业是容易估值涨得快也容易死得快的城市。其实拉回来就是，我们很顺利融到钱就是最好的吗？几乎被多数投的人看好的企业，几乎所有快速融钱的企业都不大容易长成位领袖级的企业。其实我觉得真正能长的特别大的企业，特别好的企业往往初期是孤独的，我没什么好怕的，自己咬牙坚持，真的可能成为最棒的创业者。

主持人：谢谢徐总，热爱且擅长我非常认可，我跟创业者沟通的时候，我还加了一句话，热爱是一个圆心，擅长是一个圆心，这三个圆中间的圆心我认为是比较容易获得成功的，热爱是你可以为这件事情坚持10万个小时，擅长是代表过去的经验，趋势就是因为我自身的体验就是优势抵不到趋势，现在我们谈谈趋势，希望各位投资人跟我们谈谈，正好你们分布在不同的产业链条上，谈一谈你们未来的风口和趋势。

曾峥：关于趋势的话题，我觉得确实是创业项目很重要的，刚才说创业者的特质，有一个关于创始人叫齐力分析，第一力就是洞察力，洞察力就是创始人不同阶段对不同人要有洞察分析，所以趋势的话，一个有未来趋势分析的创始人更容易得到投资人的青睐，当然各位投资机构也有自己对于趋势的理解结合投资优势、特长的判断，刚刚前面分享环节，我大体说了互联网下半场投资重要的方向，大体的方向我说一下。B2B交易启赋资本还是比较擅长的我们投了大量案例，在B2B里面能够见到的项目我们已经投了，而且也投了跑的很快的公司，B2B分为2大B和2小B，大B有大宗商品这一块，交易行为的公司客观讲，我们感觉风口相对来说结束的晚，非标类的强调运营的这种交易平台可能还是有机会，所以找什么之类的，客观讲大宗领域想要做一个大的风口，机会来了，可能下半场已经来了。

第二就是企业级服务，SAAS企业级服务这里面有很好的机会，这里面非常大，这里面也分2大B和2小B，小B就是轻应用、快速复制、快速行业应用，用户量快速推广基础上发展的，这里面机会很多，像我们投的考拉先生，现在基于社区商家的SAAS应用的服务，现在发展很快，2大B可能就是要有行业解决方案的能力，要有行业的资源人脉，这一块相对来说也有很大的空间，这个空间比2小B类的企业难度大一些，但有机会。

第三共享经济，滴滴的成功已经验证了，我们说未来O2O加共享经济加人工智能，三者结合应该是未来很有价值的有竞争优势的商业模式，这一个共享经济模式有可能未来在各个领域都可以广泛的寻找到很好的创业机会，所以这一块也是我们愿意重点布局的，当然这里面强调的是模式和技术的结合，所以O2O是解决引领和货客的问题，共享经济的是轻资产化应用和轻人力化重运营的问题，人工智能解决的是对人的依赖度，对效率整体提升的问题，共享经济模式在服务业、工业包括设计、包括物流服务等很多领域都有巨大的空间。

第四是消费升级，也有很多细分，不多说了，这个方向也正在考虑布局。

第五是技术创新，技术驱动，刚刚前面也介绍过。

以上五个方向稍微细分讲解了一下启赋资本对这些方向的重点思考，未来这些领域的小独角兽或者BAT，我们绝对2小B类的B2B和共享经济中的公司有可能成为下半场BAT更大的机会。

赵剑海：我觉得里面有三层，第一从投资角度说，可能现在并购基金是蛮大的趋势，2016年我们全国引用的项目有1000多个了，这是现在的机构讨论的点。从创投来说，从创业来说，在北京、上海、广州可能做的东西不一样，中国的机会如果要说创业或者创投的机会，宏观来讲实际上就2个机会，一种就是自动机构，另外一个就是技术升级带来的机会。以前IDG整个过程是技术驱动型的，熊总也给大家讲了，信息、互联网、IT技术，现在向各个产业进行发展。今天由于市值管理的出现，并购基金的大量出现也是这两年当红的事，但是所有的制度趋势都有一个红利阶段，就是1年半到3年，是波一波的变动当中发展的，我们今天做的是早期资金我们会找结合点，我们肯定还是站在技术驱动这个技术上，我们想清楚这个问题，如果我们未来改变这个世界的东西，很重要的是我们整个技术发展，这个技术发展这里面有一个最广泛的应用技术互联网技术，信息技术发展到非常清晰的互联网之后，就数字化，数字化之后就往各方向发展，把每一个人都数字化了，都可以变成商品流的过程，于是就产生了各种各样的项目，有可能变成虚拟的资产、虚拟的股票，全都在快速的发展变化，这一些趋势大家觉得穷尽了没有？没有的，你今天在不在这个方向上？如果在的话，你的积累会越来越强。

你还要找到在某一个人才，在自己过去积累的优势，在周边的产业链，跟你有迭代的共同点，这才是你可以努力、可以持续发展的方向，因为网络的好处是迅速发展，快速爆发，缺点是没什么地域保护，没地域保护意味着在全国范围竞争，只有来自产业链的保护，来自你自己跑得快，人家拿1000万，你拿一个亿，这也是一个保护，这个可能是大家的方向。

主持人：刚才赵总提到说文创产业最好跑到北京去，我们俞总也在文创方面，这也是你常常跑北京的原因吗？

俞文辉：今天见到了徐总，还有凌秘书长，从北京跑到广州来，我希望以后会更多来广州，这样南北互动会更多，特别感谢政府。说到趋势，我有一个观点，我们既要发现抓住趋势 ，又要忘掉趋势，希望大家清晰这一点，因为如果你永远追随着趋势，你永远追不上，你的所谓我们抓趋势，我们要比别人更早洞察到，做天使比做A轮更早半年。我们要回过来讲，你的优势在哪里，你擅长在哪里，你跟随着别人的优势跑，你是不可能成功的。

再回到趋势角度看问题，其实前面两位讲的挺多的了，最核心我们抓什么呢？抓住人性，人性本身缺什么就是需要什么，人的痛点，市场的空档和缺陷，痛点在哪里，滴滴就抓住了这个缺口，当然这个也得有投资人敢投。

从趋势角度看，大家的生活水平提高了，不愁吃、不愁喝，大家就玩，玩是一个大领域，现在有VR新技术出来，传播领域现在有今日头条，今日头条现在是百亿美金的公司，所以我刚才讲的同道大叔3个亿，卖的太便宜了这家公司其次就是人工智能，这是大方向，还是我们刚才说的这几块领域，我希望这几年不会有太大的变化，从今年年初的直播、映客，还有摩拜，一两个独角兽出来，真的是非常难的事情，谢谢。

主持人：谢谢俞总，我们徐总是天时地利人和的，跟我们分享一下你理解的趋势。

徐勇：在座的大部分是创业者，我个人觉得如果大部分是创业者，你们不必太在乎投资人嘴里的风口，当投资人很清楚说我们在看什么项目的时候，我们能很明显看到这个行业有什么特点和精准分析的时候，如果我们准备创业或者刚刚创业，其实这个事跟我们没啥关系了，直播很火、很热，再进行就没机会了。我们现在的领域和曾总差不多，泛娱乐、企业级服务、消费升级、硬科技，这都是我们看到的。后来可能从我们来说的话，一部分就是我们来找方向，比如我们过往在美国做了2支，我们在硅谷投了10几个项目，过去4个月我去了三次硅谷，对硅谷的科技型项目都有了解。

另外一个就是可能对于创业来说，找到新的创业来说的话，找爱投比风口更重要。如果你喜欢这件事，你喜欢在这个领域里面找到一些比较关键的卡位环节而且在目前的状态下投，还需要现金流，这个时候包括我们看竞争曲线，包括看国外新的东西，我估计找到爱投是更实际的。

以前我们在北京中关村看到一些很难受的事，50多岁、60多岁的人，我们到一些地方的时候，过来找，拿过来的项目都是我们半年前、一年前看到的创业项目，因为作为机构来讲的话，投的一定是大案，赚钱最多的项目赚的钱是其他项目赚的钱的总和，这时候我们相对拷贝式的创业是蛮悬的。

俞文辉：我补充一下有一种情况是投资人和创业者是同屏的，滴滴是有点联合创始人身份的，这个是对市场的触觉超越了创业者，是跟创业者同屏的，我希望我们都能成为这样的投资人。

主持人：刚才我们谈到了什么样的趋势和成功创业者容易得到青睐，现在我想问一下，其实我们看到今年大量的项目，出了问题，包括华南的几个投资人投的一些神奇百货等等也出现了问题，还有一些O2O项目，大量出现死亡的情况，我想请各位投资人分享一下这种现象是怎么回事，背后的原因是什么，同时给创业者一些忠告，怎样的项目不要去碰。

徐勇：我觉得是这样的，现在我们看O2O，不止是第一个坑了几乎每一个热炒过的都是坑，糯米2015年的目标是争取进入到团购的前两家，后面发现不用努力就合并了，因为老大和老二合并了。可能人工智能是一个坑，我觉得我们的天使投资有点散户化，典型的追涨杀跌，典型的往比较窄的领域扎，那么多的天使投资人都投VC，VC接哪个盘子我们就接哪个，美国的天使投资主要是个人投，他们有30多按人，金额200多亿美元，项目数量每年一万多个，是一个相对完善，覆盖了超过10%的领域有七八个，将近10个我们中国90%的钱砸在了一个比较窄的领域，而且每一次风口来了的时候，我们的投资人都说这是我要投的，我们的投资现在有点散户化。

第二移动互联网，大家对简单的商业模式的创新和比较容易复制我们创业者太喜欢了。我们跟美国的创业者一起聊，我们要投你，这个事我们觉得有点问题，要不要调一下方向，关键是创新者有没有那么坚持。

还有就是移动互联网的红利在非常快的消失，不像互联网的红利期拉的很长我们移动互联网是几乎非常疯狂的速度起来，包括3G、4G的迭代，现在你再谁说做一个APP，肯定没人投了，在这样的领域里面找到好的方式创业的话，其实也变难了。美国硅谷他们每一年起3到4万家左右，但硅谷大家公认的，值得投资的企业不过几百家，能够融到A轮、B轮的话，我们中国很大，很散，我们打了五六轮，美国也只是三轮，真正走出来好的企业不过几十家，三到五年才会出一家领袖级企业，优秀企业的数量 并不会因为简单的创业企业增加而增加，如果我们大家创业，我们被各种感动，不管政府鼓励还是投资者拿着钱吸引着我们。

目前全世界创业最失败的地方是硅谷，虽然是世界的创新中心，其实失败率也是最高的，我觉得这个很正常，不正常是我们过于集中扎堆了，在医疗健康、新材料会有比较多的领域有覆盖，反正这个现象随着越来越多独立思考投资人的话还有这个环节的改善。

俞文辉：其实成功就是少数人的事情，失败是大概率事件，所以大家应该更加坦然面对这个事情，创业的过程就是一个艰辛的过程，被拒绝是常态，希望大家理解，请你们了解，被拒绝是常态，不要说普通人，我们站在台上的所有人都被拒绝过，所以就是说，大家必须理解这样的规律性的东西，你的内心要知道。

其实还是所有独立思考的问题，不管是创业者还是投资人都缺少太多的独立思考，跟随着大流走，大潮走，所以创业媒体这两年很火爆，因为很多事情是媒体也起到了推波助澜的作用，所以我觉得就是独立的思考和双方的独立思考。

第三就是行业的爆发性的增长，也让更多人觉得我在这里也能够分一杯羹，现在商业规律和产业规律和原来10年前的规律发生了变化，因为现在有了互联网，不是说进入这个行业就能分一杯羹有时候只是前10或者前3活下来，是这样的商业竞争，在这样的竞争情况下你就要分析这是不是蓝海。不要没有独立思考，不要头脑发热进行投资，这样我想整个市场会提高，其实盲目创业跟盲目投资都是对社会资源的极度浪费和对你人生时间的极度浪费。

去年股市的下滑和今年所谓的寒冬，都是一个经济规律，只有经历过这些规律的人，通过这一些才能得到最终的成长，所以我觉得死掉的都是好人，死掉了很多人，我们才有机会，所以我觉得大家的心态要好，面对这样的心态，这个世界会越来越好。

赵剑海：我记得2014年或者2015年，工商注册的公司是1200多万家，现在公司的存量可能就是七八千万家，每年的上市公司充其量是一两百家，被并购的项目可能今年达到非常高的规模，大概1000多，算到一起就是万分之一的概率了，这是实实在在的大数据，都可以稍微查一下，失败是非常恐怖的数据摆在这里。

2014年我们投资人是二逼青年，第一是苦逼，第二是装逼。有时候我们自己感慨，其实整个做就有一个赢家，就是中国政府，国家是最后收砖的，只要出现一个，他就成功了，一个千亿美金的公司在地方的话，这个就是世界级企业，龙头企业就是千亿级的，百亿的可能在中国是龙头企业了，政府肯定不赔，我们作为投资人来说可能就赔的很惨。

大家还知道在信息非常不充分的条件下，技术变迁会怎么样，下一个政府的政策会怎么制定？我们怎么会知道呢？一脚天堂一脚地狱。有一些时候创投真的不是普通人做的，大家鼓动起来，我们见过一波接一波这样的人，太多了，这是社会的教育，我一直说创投行业是一个专业，它要求知识的深度和广度太多了，我们到现在不多投资10年了，还是有很多未知的东西。巴非特说你投资最好，你要形成稳定持续的规划，大家要建立项目的护城河，没有稳固的能力圈可以建立，因为巴非特这几年就投了一个高科技项目，未来人的人心需求变化怎么更新？

做我们投资人不容易这些项目死了之后，人家会问你是不是傻瓜，你最后一个项目真正成为一个好企业或者一个企业的话，一定离不开几样东西，我今天可以确定的就这么几个逻辑，第一这个项目创造了价值，可以让效益变的更强一点，第二这个人确实像创业的人，像做企业的人，最后还要有人创造，无非就是这样的。第三这个技术趋势下，这个大领域和方向有可能会产生东西。

无非就是在这种模模糊糊中做投资，创投行业就是这样的，很多人是不知道的，有很多英雄退出江湖了。起码三年五年七年之后，你还能不能承受这一件事情，所有的这一些东西还是单一点，无论是媒体还是创业者，都不能看着媒体做投资，媒体都知道的东西怎么是一个先进的东西，一个人都可以用概念、用诚信定义了，人人都能说得清的东西，怎么是一个先进的东西？

只要你是创新，总体来说失败的概率一定是大过成功的概率，只是无非有一点，我们是做连续的博弈，不是一次博弈，谢谢。

曾峥：其实这两年有很多风口一下过去了，死掉了一大堆企业，这里面有两个话题一个是90后创业，一个是创业风口，90后创业我们启赋资本不太鼓励，90后不经过创业公司或者大公司的职业经理或者除非你是天才，你是商业天才，你在大学期间就自己创业，这种人是极少年的人，90后出来创业成功，而且90后有一个大障碍，你可能抓住市场机会做成生意，但把生意做成100多人、200多人团队的时候，这时候管理的难度很大，往往我们投90后是希望投披着小鲜肉外套的成熟大叔类的，我们更多鼓励90后做生意，去大公司，去创业公司积累行业经验再出来创业，这样更成熟，当然创业不是一次创业就成功了，如果你坚定了创业意愿，有创业想法一次两次的经验是重要的，如何积累经验也是挺重要的如果经过两三次之后，不适合自己创业，那对不起，你加入创业公司，那也是一个选择，这就是我们对90后创业的观念。

第二个是关于追风口的事情，追风口的逻辑有两方面的问题，一定是首先有创业者不成熟，另外一方面其实也有投资人的不成熟目前，这里面大家都讲到了，从2013年、2014年起，“互联网+”开始后全国掀起了双创热潮，这是一件好事，任何产业的需要政府的推动，我失败我们坦然面对但客观讲，大量的资本没有经验的投资人进入市场，没有经验的创业者进入市场，把市场弄的太热了，只追求效率，那就是失败的

创业一定要把瞬时而为和提前布局结合起来，一定是从存量市场中间找到未来的机会，提前布局，所以一定要知道今天我在哪里，明天去哪里，而且要把今天和明天的大方向找清楚。其实这种哲学深度的问题就是洞察力的问题，其实O2O简单的逻辑，看到O2O有成功的项目，其实多频的大众需求，可能比较适合O2O，但大量的O2O项目，上门服务项目都是叫区域规模比经济，原来理发的，我在一个店里面可能理5个，但我给了7个业务量，我路上已经花了大量的时间精力，7个是广州市，我的收入最后一算是不划算的，区域规模不经济是大量死掉的O2O项目很重要的原因。

这方面认真思考一下，创业者就不会踩这个坑了，投资人亦是如此，当时这种风口基础之上，还是不成熟的创业者，造成的大量复制的项目，中国有一个从众心里，一个项目出来很多人做，这是一个不太好的事情，我们建议前面讲到的有足够创业热情基础之上，要有理性的趋势分析进行创业，这样才能做成比较大的项目，这样才能真正带领团队完成创业大的目标，当然还有就是，做生意跟创业也要分清楚，其实做生意也是创业，那就是好好的赚钱。

用互联网的逻辑做平台化的创业，通过专业机构的引进，打造一个真正未来影响产业的巨大的创造机会的项目创业，可能这是需要真正的顶级创业者，优秀的团队加上运气，加上专业团队对项目的推动，这样天时地利人和才能真正走出来，这一块最好真真正的专业机构一起探讨一下，最后才能真正出来。我同意前面刚刚徐总的观点，就是真正优秀的项目不要太着急拿太多的钱，太着急铺市场，我们启赋资本还有重运营项目，先重后轻，轻重结合，先把闭环在一个城市测试出来之后，再做开放平台，再做规模复制，融资也是讲结构的，跟理性、懂产业投资人一起共同成长，可能会更加健康，这是我个人关于这个话题的感受。

主持人：谢谢曾总，我的问题就到这里，下面有什么问题吗？

提问：第一个问题就是在台上的都是天使投资专家了，我想请教一下，我本人原来是大学老师，出来也混了十几年，没有什么出头之日，我现在也准备创业了，我想问一个问题也是遇到资本的问题，我现在有一个项目是基于大数据的我觉得各个行业协会就是一个小的数据库，如果让他们变成丝绸之路，互联互通就好了。据我了解天使投资要投资要2个要点，第一就是要好的商业计划书，徐勇先生；第二要有样本市场，有了这两个才要考虑。

徐勇：我给你一个很中肯的意见，年龄长且未取得大成的创业者，我们不建议创业。

提问：我还有一个问题，一般说出去要2个条件，第一就是商业计划书。

徐勇：商业计划书无所谓。

提问：第二要不要看样本市场，我听说马云创业的时候跟我差不多的年纪，听说他找的孙正义谈了10几分钟。

赵剑海：我告诉你马云怎么找到孙正义，他先找到了蔡成新，谢谢你。

徐勇：是一个疯子找到了另外一个疯子。

主持人：今天非常感谢在座的几位投资人的分享，今天的分享就到这里。

徐勇：我这是第二次来广州，第一次来广州是21年前。那次我来广州收获蛮大的，因为我当时在读书，昨天刚好也是和李总从北京过来，参加了广州市副市长的闭门会议，在这个会上得到了一位大佬的关注，就是郭台铭郭总，说你有没有时间，和你聊聊，昨天下午聊了6个多

首先我们看天使投资的定义，我不知道天使投资定义大家怎么讲，在天使投资圈的扬手并（音）一直说自己主持的好，他对于天使投资有一个定义，说古代有一个秀才进京赶考，饿了晕倒在路边，醒来是在一个闺房里面，一个女孩说你终于醒了，吃点饭吧，吃点丰盛的晚餐，一起病株也谈，相谈甚欢。

秀才一步三回头走了，离开了这个小姐跟丫鬟说把这个秀才的家庭地址、姓氏名谁都记下来。丫鬟说这都已经是第66位了。手柄是最早的中国天使投资，就是要给他钱，就是在我为成牛军被炸的时候都给他。

企业发展到一定阶段最早期的股权投资，实际上在天使投资上，美国和中国是有不同的，美国我们看各方面的数据主要指个人投资，所以美国我们可以很靠后的项目，当然美国的天使投资主要是投早期，中国我们认为是天使投资是发展阶段，包括各种数据，A轮之前的我们都叫天使投资，现在的国十条也是刘建军（音）副主任在证监会推的，也许政府会推动，以后我们对于整个的天使投资的认定主要认定为个人投。

我们看一下中美之间的行业分布在美国的话，我们看零售、金融、技术、软件等，大概10%左右有六七个领域，就像刚才主持人问的问题一样，为什么那么多的企业，一窝蜂的起来又一窝蜂的死掉，是因为我们投资期比较窄。从地域来看的话，美国的加尼福尼亚，包括德克萨斯，包括信息格兰，包括纽约，大概10%的还有五六个洲中国北京一枝独秀，大概接近50%，多的时候接近60%到70%，就像刚才很多人说北京人很幸福，不用离开北京就可以投项目。

反过来对广州的创业者来说的话，也许你们的事业可以放的宽一点。

我们越来越多的指令是国务院直接下达的，是不是一些好事，不知道，不评价，曾经去年有知名媒体的主任记者约我聊，聊来聊去，我本人觉得创业作为一种心态挺好的，但创业不适合多数人。创业是需要耐的住寂寞， 你对这件事情很热爱，能把这件事情做好，60%的创业者是有抑郁倾向的，作为心态管理是可以的。

我们看投资行业的看点，这一点跟大家做一个分享，其实很多人都看过，这里面硬科技，包括材料，包括机器人，包括无人机都可以放在硬科技领域因为技术产生了一些壁垒，诞生了一些创业机会，这在未来几年里面是国内投资人看好的，第二是人工智能，我单独拿出来，其实它可以作为硬科技的一部分，因为人工智能耐用火了，人工智能的火，基于几个基础，第一深度学习理论的完善，第二基于GPO的数据，超强能力的芯片越来越好，而且人工智能这个领域是我们现在国内的创业企业和国际上差距没那么大的，人工智能当时火过，斯坦福和清华有的教授还在体验，现在人工智能的应用集中在深度学习、集中在图片识别、语音识别、人机交互，我们的差距相对少，人工智能我个人觉得是未来伟大的热点，还会出现很大的坑，刚才那位老先生提大数据，我们现在几乎没有谁单独把大数据作为一个投资体系，大数据确实非常重要，但大数据不是一个独立的产业方向，一定要结合垂直领域做应用，未来的人工智能很可能影响我们的生活和行业未来的人工智能可能除了少数的巨头公司具有平台和引擎的功能，多数的话，可能还要结合其他的应用。

为什么那么多的公司为什么一窝蜂的死，是因为创业者非常勇敢，现在VR、AR也基本没人提了，上半年火的一塌糊涂，实际上VR、AR硬件现在一直没解决，平台一直没完善，我们很多创业者做的都是应用，底层基础都没有了，应用场景都没有了，我们做各种应用，其实风险度非常大，这是第二。

第三企业级服务，富士康这么大的体量的公司，一部分非核心业务剥离出来都是不小的公司，中国现在做的不够好，2大B不一定没有机会，看谁来做，刚才说连续创业，牛人适合连续创业，牛人做2大B的业务是OK的，小B这一块需要转化一下思路。

第四就是泛娱乐，大家想创业的话，这也是值得关注的领域，我们这个团队觉得中国金融到了一个调整期，我们不敢说是经济危机，在美国每一轮出现经济危机的是深色的口红，卖的最好的衣服是超短裙，相对比较逆势的行业是娱乐和培训、教育，在国内大家可以关注一下娱乐行业，娱乐行业有很多机会，还有一个值得关注的是消费升级，因为85后、90后的人成了主要的消费主体，我们这样的群体是没穷过的，只要在正常家庭，一个孩子、两个孩子我们小时候不会特别生活窘迫，85后、90后成长的人是没有穷过的这一代人是从小被父母以朋友的方式培养起来的，我们现在有小孩的话，都会跟他蹲下来以平视的方式商量。第三现在越来越多的城市进入到了人均GDP一万美元以上，这意味着我们的消费方式、娱乐方式和以前大大不一样，我们创业的话，可以从消费和泛娱乐方面中找方向。

VC和天使的数量差不多，但天使案例的数字是VC的15到20倍，中国是典型的早猴型，早期资金量特别少，另外一个是以IPO为目的的投资，我们中间VC这一块，PE这一点，我们VC已经很多了。

现在的新天使越来越多，包括天使成长营，我们有几百个同学了，天使投资这个行业里面有一个非常大的魅力就是让我们爆富，目前世界上天使投资，投资回报最多的，大家可以猜一猜？（观众：6500倍），目前我们官方能够看到的是背包支付的CEO（音），当年他投了Facebook。

我们看到天使的特点大的魅力就在于pc投了Facebook投了50万美金，后来Facebook上市了，涨了50亿美元，现在是200多亿美元。

现在我们有一些传统的投资渠道并没有完善，现在新投资者越来越多了我们现在披露是一两万个，现在偶发的投资应该是三五万，第二是活跃的天使机构这一点和美国不太一样，美国相当长一点时间是偏联盟做天使，包括郭台铭先生也做了玉山协会（音）， 我们看到活跃天使都基本在机构化，日子未必好过。

优秀天使创投化，我们很多时候作为创业者，我们希望把BP给投资者，我们希望得到指导，得到投资。非常真诚的提醒大家，排名前10的投资机构，现在大部分VC了，他们已经不太投真正的早期项目，或者投早期项目，占的比例越来越小。我们的优秀天使创投化，老大们英明神物，另外天使投资每年不过2%的管理费，管一个亿一年就有200万。

天使决策散户化，我们新出来的那么多机构，每一家机构真的那么优秀吗？真的有好的判断能力吗？其实做天使投资应该有一个特点，就是独立思考。我们很多早期的机构就是你投我跟着你投，你散我也散，典型的散户风格，如果不改的话，这种情况很难改变。

另外就是天使行业还有很长的路要走，美国现在已经走了将近40年的路程，现在中国投的比较早的也基本就是10年。

大家钱比较富裕，想做投资人的话，可以给大家一点建议，第一可以做LP，第二是做职业天使，但一定要专业且敬畏，创业者有机会选择的话，你们也要拷问一下给你们钱的人，第三是做个人天使，就是生活方式，我们觉得就叫公益心态，尤其在移动互联网时代有一些特别莫名其妙的规定，在移动互联网时代，你不能实现收入，只能用活跃的用户数，只有留存率的话，现在很难融到钱，现在越来越多的回归商业本质，另外就是商业方法，做天使投资要有自己的特点。

这个是我自己做的总结，见自己、看山是山、见天地，我们的中国互联网是被屌丝撑起来的，比如YY、唱吧，大家在座的有用过有缘网吗？这几家公司都是非常知名的，大家知道世纪家缘、百合吗？这都是服务大城市婚恋的，有缘网是服务三四城市婚恋的，数据完全碾压世纪家缘和百合。如果你自己对你的事有非常大的把握，坚持自己就好。

第二见山是山，这个可以进行明确分析了，但这个阶段最难的是陵门一角，投还是不投，因为你和专业人员的意见差不多了。

第三就是见天地，你对这个行业非常理解，对人性非常理解，这时候你可以投出比较好的案子，这样的阶段就是不进则退。

另外总结一下有几个总结性的观点和大家分享：

第一个是识人第一

天使投资选对人最重要，对的人，要连续投。

第二看势第二

天使要顺势而作，所有人都看好的机会已经过热了。

第三勤奋第三

天使投资人要有创业者的心态和状态，勤不补拙，但能获得更多机会。

第四独立思考

不聪明，不能保持独立判断人，不适合做职业天使。

第五服务放权

天使投资不是权力，要成人达己，尽己所能帮最好的项目。

另外我们基本上尽可能邀请到国内讲这件事最好的人过来讲。我们也到硅谷游学，和一些知名机构进行过交流。

这本书大家看的话，不管做创业还是投资的，我推荐买这一本书《寻找下一个独角兽天使投资手册》，这本书我是主编之一，第一版我们请研究生写的，虽然有导师的讲演稿，我们说不行，后来我们几个人联合一起写下来，现在是在天使投资门类里面卖的非常火的书。

在天使成长应一直有一个口号，我们是家人，我们有一个情怀，天使和成长，因为我今年年中的时候6月底在意见评了一个奖，中国最具情怀的投资人，我觉得情怀首先做天使头，包括我们创业，一定要有辣妈的情怀，一定要相信明天比今天好。天生保守的人也许可以做天使投资，但天生悲观的人千万别做天使投资，因为每天找项目要死要活的，因为天生悲观你睡不着觉，所以这是非常恐怖的事情。

第二要有感恩的情怀，感恩出资人，出资人信任我们运作这个资金，第二相信我们身边的伙伴，其实最重要的是要感谢创业者。

第三要有敬畏情怀，敬畏创业者，敬畏天使投资。

在天使成长营，我都是要求大家不在高尔夫球场，在高端的会所约投资人见面的话，这样很容易把你的那种高傲心态表现出来，我觉得我们和创业者见面要让他感觉舒服，你以强势的心态帮助的话，可能效果不好。我们一定要充分尊重创业者，当意见不一致的时候，我们要充分交流。除了情怀之外，我们大家都要共同成长。

这是我的联系方式，给大家留一个邮箱吧，因为我的微信已经满了，下面是AC加速器和天使成长营的两个公众号，大家可以关注一下，我们可以进行交流。

主持人：现在留两个问题。

提问：天使投资一定要IPO吗？

徐勇：不一定。

提问：我也算是一个即将创业者，我们刚才讨论了很多关于90后创业的问题，现在市场上看到的神奇百货或者超级课程表的创始人，处在舆论的风口浪尖，跟个性有很大的关系，我想问一下老师，对于90后创业，你觉得需要什么样的特质？

徐勇：我们几乎都在媒体上可以看到这一代人是最糟糕的人，其实时代一直在发展，作为90后，不用太在意前面的人怎么评价你，未来是你们的也是我们的，一定是年轻人的天下，第二我个人很欣赏一些非常坚定的90后，其实90后包括85后他们独立的能力非常强，他们都受过创新的训练和基于自己的热情和喜欢做事，其实比我们年长的人更明显，这是不错的，第三以我们资金的性格的话，我们现在都会同比同龄人成熟的，人相对沉稳，对这个事有一个比较好的了解，因为90后，我们要对他这个人做测试，要沉稳的，因为我们到现在为止，我们是务实不务名的机构，特别吸引眼球的，我们基金基本不投。

提问：我是猛士VR（音）创始人，我想问一个问题，像我们没有人脉、没有背景的草根创业者，我们想找到像你们这样的VC天使投资人，我们有什么样的路径和途径？因为我们遇到的都是中介，他们都说先交路演费，2.98万，我们整个半年当中找天使投资，找VC的话都是被中介坑了钱，没有直接跟你们有一个对接，请指教一下。

徐勇：草根不是你的错，但一直接触草根就是你的不对了。首先我们不同的人创业的背景不一样，很有可能豪华创业，比如大姨妈的柴葛（音），其实柴葛的家世非常好，目前我们看到的创业英雄，其实多数家世都很好，八代贫农，从小草根能把一个事情做出来，其实不容易，包括我们家族和我们自己可能缺乏很严格的商业训练，缺乏很好的人脉支撑。

命是爹妈给的我们没法选我们给几个建议，第一进圈子，我们通过二度和三度人脉都可以进圈子，比如像天使成长营、天马会等等，真的可以给你带来启发，更重要的是自强则横强，如果你够强，优秀的投资人会找你，如果你不够，你不会通过有人脉的人来接受，他接受完了你也就完了。

主持人：谢谢徐勇先生，下面我们就宣布今天的天使投资科技创新论坛圆满结束。