链滴

一个知名VC投资人的吐槽：我真想拿小皮鞭沾水抽创业者

作者：fhway

原文链接：https://ld246.com/article/1453891764630

来源网站：链滴

许可协议：署名-相同方式共享 4.0 国际 (CC BY-SA 4.0)

<pre class="note-text">创业者们，你如果自己有钱，完全可以像愚公那样去创业。愚公的目标是大的，也是非常清晰的：移掉自家门口的两座大山。但是愚公家底厚，所以他不用去融资就能把这件搞掂。 </pre>

手好痒，我真想借《夺宝奇兵》中印第安纳琼斯的那根皮鞭去抽打那些异想天开、心比天高、自为是、好说懒做、懵懵懂懂的创业者们……不过这第一鞭，还是让我先狠狠地抽我自己吧！
鞭刑之前，先数落一下创业者的罪状，尤其是那些初次创业的创业者们。
初次创业的创业者中，有勇气的、有脑子的、有技术的、能在别人看不到机会时而直觉到大任已飘飘从天而降临于斯者，大有人在。但是，不知道由于什么原因，早期的创业者当中普遍缺乏的，是们对财务“数字”的热爱 -- 简直就像是中国人当中普遍存在的先天性缺钙现象，或者以称之为弗洛伊德的“集体无意识沉淀”！
这里所谓的“数字”，并不是说创业者们没想过要去赚它个百万千万什么的数字，不是当他们在网上又读到了谁谁谁搞到几千万、几个亿而由衷的热血沸腾、心花怒放的那些个数字……这里的数字是指一个早期创业公司内部必不可少、生死交关的财务数字。说得更加具体一点，创业公的财务计划不是费用清单，不要罗列一堆服务器和电脑的价格，外加几十个人的两年工资就宣称这是的财务计划了。财务预测的核心是要看到你有多少钱流进，多少钱流出，什么时候公司收支打平、产利润。创业者们既然都如此自信可以赚大钱，你能不能1+1=2，2+2=4，一分钱就是一分钱、一块就是一块钱，白纸黑字算出来给我看看？至少这样可以让我也胸有成竹地、放心地和你一起去蹦极、起去发大财。
向VC乞讨，如果你没有令人信服的财务预测是很难跟蒙混过关的。事实上，最让VC最头痛的，常常是早期创业团队的财务预测能力。另一方面，永远有那么一批又一批懵懵懂懂的创业者，他们自能赚到大钱，梦想VC们会大胆地掏出钱来砸进去跟他们走，于是千方百计地找理由逃避做作业、拒绝财务预测下功夫，就好像他们不愿意花时间搞定一个女朋友，宁可整天沉湎于自慰，也许这是创业者身上的原罪。
随便抽几封我今天收到的“自慰”邮件，尽管发件人是诚实的，但都应该抽上几鞭
“我们目前还无法测算收入，但是可以向您保证，今天的市场占有率，等于未来的收入规模.....”
“因为自己学的不是金融……财务报表（收入预测表之类的），实在是没有办法写下去，道能赚大钱但是实在无法’瞎掰’这些数字……”
“说实话（我们）目前还不到做财务预测的地步，我们希望能先融一、二轮资，先生存、积累一大批用户以后再谈发展。请您相信，我们所处的行业是需要先有大量投入、才可能收入的……拼到最后才是最大的赢家……”
“您是这方面的专家，建议在你们基金进来了之后，可以帮助我们做（财务预测）……”
……
来人哪，帮我把衣服裤子给扒了，往死里抽！
我只能以身作则，第一鞭先打自己，然后我才有资格来骂人、训人。如果谁愿意上来剥光衣服被打一顿，品尝一番皮开肉绽的滋味，同样也可以获得说话的资格。否则，就在下面好好听着、看着，准插嘴，不得喧哗。总之，不受一点大苦大难，人是不会大彻大悟的。
好，开始鞭鞑我自己：许多年前，我第一次向VC讨钱。我那时心里想的和你们完全一模一样，也曾认为，VC、VC，不就是维他命C嘛，你们要我做的那些个财务预测中的数字有个鸟用啊，你们不我钱，我拿什么去点火呀，火不熊熊烧起来，我怎么能知道会不会赚钱呢……
不过，我那时的胆子还没你们大，至少表面文章我比你们做得好多了。我通过关系结识了我第一财务顾问（此人现住北京），请他来帮我做财务预测去给VC交差。他是出自名牌大学的MBA，在华街高就，座驾是宝马、身披阿玛尼、签字用万宝龙……西装革履，风度翩翩，有品味、有见识、有学，满口都是我第一次听说的专业用语，什么“multiples”，“forward looking&dquo;，“growth curve” ……我听不懂的还多着哪！他的这副架势多少让我创业者的碜相形见拙，我的失落感也油然而生，唉，下辈子再也不当这种讨饭的创业者了，还是努力考试进个学校好好学习，将来老老实实当个Banker吧。

他问我，你要找多少钱呀？我实在是连自己都不清楚我到底需要多少钱，我递给他几页业余选手的商业计划书草稿，试探的问：“几十万吧，能搞到吗？”他大吃一惊“才要几万？那有什么搞头哇，要搞就搞多一点嘛，我看你先弄它个五百万吧（后来计划做到了2000多万）。rdquo;天哪，到底是搞专业的本领大哦！我茅塞顿开，相见恨晚，他的每一个字都说到了我的心坎里了，天下居然还有这么理解和体贴我的人呀？！我当即拿了一大块公司的股份奖赏给他，重赏之下必勇夫，我深深地懂得这个道理。
重赏之下，他工作还算努力，他搞来了一些可以做参照的上市公司的报表，帮助把我这个小小的创公司的收入预测大大地提高了几十个级数，使劲的在预算中给我加了几级工资，除了公司需要的投资金和运营流转金以外，他还专门为我设计了一个公司的“对外投资部”，因此很快融的金额又从500万上升到了两千多万……我看在眼里乐在心底，钱当然进来得越多越好，贪婪是人的天嘛……他还引荐了凯雷基金、德州太平洋基金这样的巨无大的基金朋友给我，我本以为，在这么多的堆子里搞出它个两千万来，岂不是太小菜一碟了。
直到碰得鼻青眼肿，我才明白，他奶奶的，即便是这样的高手，即便下了这么大的猛药，也没有死一只VC，找钱真是不容易滴。无论你是闭着眼睛瞎忽悠、还是自以为是地拼命包装拔高，都不一定真正骗到钱。没有一个VC会瞎砸钱，即使瞎砸，你也得先要提交一个逻辑清晰的财务预测。这次创业资经历了一场拉锯战，我拿了厚厚一叠商业计划书和财务预测到处招摇，不知道见了多少VC，磨破了少层嘴皮，还差点儿翻船。
最后，2000万没融到，融到的是其中很小一部分，而且融到钱所用的财务预测也不是他写的那，而是我自己后来笨手笨脚在油灯下硬着头皮重新做出来的。
不过，天助我也！被迫自己亲手做了一次财务预测，我却有了意外的发现和惊喜，反而尝到了甜。我突然对自己的业务刮目相看了，有了全新的认识和把握，像是一个1800度的近视眼者突然戴上了配的眼镜，眼前的一切突然地变得清楚起来。我顿时领悟到了作为一个创业者，必须时刻牢牢地把命掌握在自己的手中；不知道如何做财务预算的CEO是不合格的，是VC投资的最大风险。
财务预测使我清晰了自己的方向，知道了自己什么时候必须进钱否则就会翻船，知道了什么时候须束紧裤带、什么时候可以奢侈一下搞场员工大餐；什么时候可以偷偷乐、什么时候要暗地里发愁；么时候可以试试铤而走险、什么时候会发大财……财务预测是创业公司（其实也包括成熟的公司）CE们手中的命运罗盘。
即使到了现在，我的团队里有了一个个的职业财务高手，我还是会像个不识字的老红军那样，在定做任何一个项目投资之前，自己找个安静的角落，把项目财务预算中最基本的数据抽出来，自己重做一遍测算。你们知道我是个在枪林弹雨里都不怕死的人，但是在“数字”上我是个保、保守再保守的胆小鬼，我一定会将你给我的成本预算翻倍，再把你的收入预测打成一折，看看这项是否还有胜算的可能，如果有，那兄弟你我满怀信心地套上绳子蹦极吧！
创业者们，求求你做做练习吧。你稍稍花点功夫，就会看出你眼前的一轮明月可能只是脸盆中的影，你仔细分析分析，也许会突然发现山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村。
对于那些顽固不化的创业者们，我都自己抗着十字架跪在你们面前接受鞭鞑了，睁开眼睛看看吧我已经没有什么更好的绝招，来使你们认识到财务预测和“现金流”对于创业公司的重性。《义勇军进行曲》响起，让我以血肉之躯再嘶声力竭地喊一声：醒来吧，创业的人们，预测和计你的现金流，抓住你生存、融资、发展的命脉，财务“数字”是一个创业者，一个年轻CEO必须时刻紧握在手里的方向盘……创业的道路崎岖不平，公司里要是没有钱进来，你照样有开销房租每月要付、工资每月一分都不能少，长此以往，总有一天会出现银根见底、革命航船不知所向的面。信不信由你，到了这一步什么事情都由不得你了，恐怕连你的贴身秘书都会晚上一回家就忙着到发求职信。
使我感到惊奇的是，时间已经过去了这么久，我也与时俱进了这么多，为什么今天的创业者对于务预测的理解和认识依然停留在旧石器时代？为什么你们还像我曾经那样懵懵懂懂啊？
创业者们，你如果自己有钱，完全可以像愚公那样去创业。愚公的目标是宏大的，也是非常清晰：移掉自家门口的两座大山。但是愚公家底厚，所以他不用去融资就能把这件事搞掂。瞧他决心已定驷马难追，每天带着自己的两个儿子挖山不止……他说“我死了以后有我的儿子，儿子死了还有子，子子孙孙的工资我早就全部准备好了，是永远都发不穷尽的，有没有收入是无所谓的……”/p>
可是你没有愚公那么富有，你还要求爷爷告奶奶地找VC要钱去创业，你得先做好回家作业，做你的财务预算来，否则你逃不掉遭遇VC们的点穴功。VC个个会点穴功，每次都点在创业者的软肋上财务预算。
千万别说这未来你没法测算，要不要咱们一起掰掰手指看？这过程其实很简单，你只要做三件事一点都不难：

1) 假设 – 假设你要办一个网站，你的收入模式是互联网广告
a、 需要多少员工，你最清楚你说吧
b、 房租、水电、差旅，你不说我也可以判断，就算是我的一倍，或者两倍？
c、电脑、办公设备之类的费用你说出员工人数我到联想网上一查就出来，你找也行
d、广告例价单，不用自己想了，Google、百度、阿里巴巴网站上下载后打对折
e、网站推广费，好哇，你撞到我枪口上了，告诉你，我创业干的第一家公司就是广告公司，全界最大的品牌推广案我都做过无数个，现在当VC，这都是我的行业资源。花广告费和花VC的钱不一，VC的钱是可以拿来烧的，广告费是要看效果的，不行就得停。告诉我你获得每一个用户的成本是多？你每一个活跃用户的成本是多少？你每一个付费用户的成本又是多少？
2) 收入预测表 – 你要是笼统谈收入的话，这件事很难，巴菲特也做不了；你要是笨人笨法地做，它很容易，越具体越容易，咱按月来做吧，咱也来玩一玩幼儿园小娃娃们办家家：
a、三个月建网站，三个月公测，第七个月开始正式计算流量卖广告……天呀，我也太抠门儿 了再多给三个月吧，第十个月开始正式计算流量卖广告，这样行了吧？
b、 算你十月份刚开始卖广告，手段还不熟练，十月份收入可以照样计算为零，够讲情理了吧？十一月、十二月；明年一月、二月、三月……一直加到第三十六个月，细心的话可以再
c、计算一下节假日期间可能的起伏，粗心点儿的话就算个合理的月增长率，这样总会加了吧？
3）现金流表 – 加减法，这一步我不逼你了，让你读一年级的儿子、或读三年级的女儿、婆、女朋友、你妈、你姨、你叔、你奶奶外公……谁帮你代劳都没问题。
a、把“假设”中的成本 -- 人员工资、房租、电话、差旅、也按月算出来；
b、然后减掉“收入预测”，功课完了。
信不信由你，做完这门功课后的“数字”一定会使你心跳，也许真的你找到了一棵钱树，也许你会汗颜，那项目压根儿就没法玩！
创业者们，看在你初次创业的面子上，就饶了你不必做什么资产负债表，也不必计算什么投资回率。给我把三份最简单的作业做出来：1）假设；2）收入预测表；3）现金流表，不做完，不准睡觉
功课做好了，洗把脸，自己对镜子照一照，要是能够正视自己，还是信心十足，你可以来敲我的，我在等你。