

# 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

## 图书基本信息

书名：《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

13位ISBN编号：9787564210175

10位ISBN编号：7564210176

出版时间：2011-6-30

出版社：上海财经大学出版社

作者：刘坤灵

页数：288

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

## 前言

# 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

## 内容概要

《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》：天下没有不赚钱的生意，只是看你眼光够不够辣！来自台湾的中国顶尖风险投资大师倾情打造的“超级赚钱秘笈”：你是否是办公室里的“穷忙一族”，指靠工资养家已经无望？你是否玩股票，做投资，却总是看走眼，被套牢？你是否被房贷、车贷压得喘不过气来，想出去旅游一次都是奢望？你是否渴望能拥有一双比任何人都早看到发财生意的眼睛，是否想知道手里攥着的钱投资到哪里才能“钱生钱，利滚利”？你是否想知道下一波赚钱行情？你又是否有创业的渴望，但是却不知道如何入手？你是否对如何吸引投资者的MONEY滚滚而来感到迷惘？天下没有不赚钱的生意，只要你嗅觉足够灵敏。你可以是有创业梦想的年轻人，可以是小老板，可以是走入社会大熔炉的莘莘学子，可以是顶尖的风险投资家，只要你在这里等待机会，这本书的读者就叫“你”！

## 专业书评

刘坤灵的这本新书，几乎可以说是VC的百科全书，其中涉及了很多关于创业和投资的知识、案例、趣闻，同时也糅合进了古今中外、大陆和台湾的历史人文和典故，可谓是一本脍炙人口的妙书，值得一读！

——查立（中国最早见证google成长全过程的风投家）

很多人知道实体经济但不懂资本经济，也有人知道资本经济但藐视实体经济。刘先生算兼知两行，从事实务者。他的文笔也不难读，所以我相信这样的一本书，对大家知道实在的风险投资是有帮助的。

——袁岳（零点研究咨询集团董事长）

刘坤灵先生从个人经历延伸，深入浅出讲述了风险投资的来龙去脉。书中有简单通俗的故事，也有经典实际案例。这本书对想创业或者想做投资都是很好的参考！

——蔡文胜（著名天使投资人、个人网站之父）

本书是一位在大陆工作了四年的中国台湾风险投资家关于投资、关于中国的体验和经历，值得推荐！该书作者和我一起投资了孙陶然创办的拉卡拉支付公司，我们一起在董事会上工作了三年，一直感受着他的风趣、坦诚和才气！

——雷军 金山软件副董事长

记不清是在哪次投资论坛上认识坤灵兄。和他一样，我也经常会被各种论坛，讲座请去当演讲嘉宾。见面多了，我们渐渐也熟了。坤灵兄除了有中华文化深厚底蕴及风险投资丰富经验和功力外，他对茶也情有独钟，如书中所提及的茶宴、茶党、茶叙，等等。记得一日受邀去他办公室小坐，原以为讨论投资项目，到了办公室，他取出收藏的好茶，如数家珍似地给我介绍了所藏的各种名贵茶具。并沏上一壶高山茶。我们从茶道谈到世道，从两岸互动谈到中美关系，从中华文化谈到投资策略，和坤灵兄的交流实在颇有斩获。

这本书充分体现了坤灵兄的风格，从中国文化历史谈起，讲解在中国投资的要诀、特点以及陷阱，结合国际上投资的先进理念，以诙谐幽默的风格，从容道来，可读性极强。

作为一个创业者出身的风险投资者，我经历了从大学堂教书匠成为小公司创业者，小公司变大公司后，又从创业者变为风险投资者，专门扶植小公司，且运气颇佳，居然将一堆小公司扶大。但个中甜酸苦辣又有谁知晓。看了书中的故事、案例、经验、体会，实在深有感触，读到精彩处，不觉会心一笑。

坤灵兄将其在投资业内浸润数十年之功力、经验及体会，精心总结，最后落成本书。这是一本创业者和风险投资人士都可获益匪浅的书。

——宋安澜（软银中国创业投资基金主管合伙人）

智慧结晶，创投典范！这是目前我能够推荐给广大创业者和投资家们的最好的一本书。

——王东 北京大学光华管理学院创业投资导师、国际互助网创始人

拜读了坤灵兄的书，引起了我的很多共鸣，在该书里他以自己做VC的亲身经历，把这个行业真实情况首次并比较全面地展现了出来了。建议该行业的人士和对此行业有兴趣的人们，一睹为快。

——章苏阳（IDG技术创业投资基金合伙人）

初识坤灵兄是在2007年的春天，他来到我的办公室拜访，我们没有谈一点业务，一直在聊天。坤灵兄给我留下印象最深的是两点：一个是他给我讲中国历史是波浪前行的，每隔几百年便会开始一个两百年的兴盛，告诉我从上世纪五十年代开始中国又将开始一个兴旺的轮回，我辈中人要在这个轮回中大展拳脚留下印记。另一个是他告诉我投资要看大势以及人。

## 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

后来他代表的基金成了我的投资人之一，每次来参加我的董事会，都对我说“加油”。我知道，短短的两个字代表的是他对我们团队的祝福以及关心。

坤灵兄是我见过的少有的勤于思索且善于思索的投资人。我曾经写过一条微博：“归纳、总结和提炼，这三个是工作的核心能力。具备这三个能力，不懂也可以做好。不具备这三个能力，再熟也做不好。而这三个能力是可以自我培养和被培养的。”

坤灵兄就是这样的一个投资人，这三个能力与他身上深厚的中华文华底蕴的结合，不经意间便有了这本书。

我相信，书中所写都是坤灵兄的深刻感悟，拿出来和大家分享体现的是坤灵兄一片赤诚之心。我相信，世上的道理需要每个人自己悟出，万事万物只是点化我们的机缘而已。愿坤灵兄的文字，能够成为让我们顿悟的机缘。

——孙陶然（拉卡拉公司董事长兼总裁）

# 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

## 作者简介

刘坤灵，知名风险投资合伙人，目前创建崑智战略发展公司，任创办人及主管合伙人，从事大中华地区产业及企业的战略发展及价值建构，同时兼任台湾创业投资公会产业顾问。自1997年开始从事风险投资工作，年资则有9年。1997至1999年在华阳创投服务，之后在2000年创立未来趋势科技公司，共募集三个小型风投基金。在2006至2010年加入富鑫创投集团，担任富鑫国际合伙人，负责中国大陆风险投资活动与业务。投资生涯里，总共投资过二十三个公司，包括美国有十二个，台湾有七个，中国大陆有四个。至今有退出十一个，其中四家上市，有六家被并购，另一家为股权转让。最成功的案例为Transmedia，1999年为世界五百强企业的Cisco并购，不到2年内回收达50倍。至今工作了二十多年，和读者分享工作和投资生涯的经验。至今为止，工作职称有过工程师、主任、副理、经理、副总经理、总经理、首席代表、创办人、合伙人和顾问，其实「没有任何职称」才是其追求的目标。

# 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

## 书籍目录

自序

### 第一章

中国没有赚钱的生意？

13亿人的市场“水”真的很“深”

高科技走廊上的革命尚未成功，同志仍须努力

互联网里谁是下一个Google？

要看中国的产业链，就要有“见山又是山”的境界

刀、剑、枪、棍齐飞！民生内需消费是未来投资的主战场

品牌万花筒

成功躲在细节背后：我印象最深的27个小故事

手机发明人背后的故事

社会里的百态：一样米养百样人

台湾经验：她一直都在那儿闪亮着啊！ /

### 第二章

胸中有沟壑，世界金融地图成竹在胸

听！经济危机的资料会说话

想活你就死不了！金融危机求生记

美利坚：看看白头鹰们的金融帝国

菊与刀：日本如何玩转世界金融圈

泡菜VS大象——韩国和印度到底谁更牛

### 第三章

如何做一位成功的创业家

创业舞台剧

战略为王，企业商学院必修王牌课全曝光

孙中山先生是创业家的楷模

### 第四章

做大生意，其实就这么easy

风险投资史记：不了解历史，何以开辟将来？

如何成为一位好的风险投资家——我的第一场风险投资演讲

只是优质还不够，做到巴菲特式的顶尖才是目标

现场速写，记录投资的那些事儿

只有你想不到，没有我给不出——投资学百宝箱箱底大揭秘

走入投资学修道院：天下没有怀才不遇这回事

想做一个顶尖的生意人，请先像福尔摩斯一样去作调查吧！

并购啊并购：究竟是大鱼吃小鱼，还是虾米能吞掉海豹？

先面对自己的内心，再去面对整个世界——一个真正的商人，首先不能骗自己

哲学家还是艺术家？投资家的多重身份

实战！实战！我的投资案例360度大解剖

### 第五章

赚大钱就需要有大格局

第一年怀抱的梦想——1997年的年终检讨心得

发财大梦，没有健康就都是浮云

投资家也幽默：说说有趣的小插曲

做风投，不懂专业笑话是不行的

不懂识人看相，就乖乖等着受骗吧

世间无一不是剑——哪里都藏有商业逻辑的秘籍

小种子，大智慧，99个观念让你赢遍天下

# 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

禅思妙语，达摩祖师也许是最牛的生意人

# 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

## 章节摘录

第一章 中国没有赚钱的生意？ 13亿人的市场“水”真的很“深”//这个沉睡已久的东方古老巨狮一觉醒来，突然惊讶于世界进入到另一个时空，充满五光十色的新鲜刺激。她也想跟着韵律跳舞，于是请来了世界各地许多一流的乐队。许多本土乐队也吆喝着争相加入，参差的乐队奏起了各式乐章，只是一时之间默契和节奏大伙儿都还摸不着边……汉语“昌南”(China)，景德镇原古名，古代昌南精美白瓷经海路大量输往欧洲，人们于是记得那“瓷器”(china)来自遥远东方的昌南，“China”遂成为“中国”的代名词。“北京”是中国人瞻望的城市，自古以来人们望京、进京、上京，历史上北京的任何风吹草动，在地方上可都是风起云涌、波澜壮阔的中国市场不变的竞争法则有此一说：“得京沪者得天下，得三北者成诸侯。得京者，政策加持如律令；得沪者，消费流行得制高；得京沪者，两全其美。京沪风吹，举国草偃，诸事顺遂。”“跑步公司”里都是很会“跑步”的人，公司多设在北京，“跑步”路径在中央机构各个部门之间。有他们的帮忙，往返的公文不会丢失，速度加快甚多。北京乃中国咽喉可见一斑。而上海呢？有人研究全球金融城市，发现它们皆位于各区域之东，皆有水流经过，东京、香港、纽约、伦敦，属水和属木，上海具相同之命格，可成就金融大业。若要成就“国际金融中心”，依以上金融城市的发展来看，代表全市需要达到十分之一的人口都为金融专业相关人才，上海正积极网罗有经验的人才到沪工作或吸引移民，金融乃国家发展之命脉，上海乃中国之金脉，掌管钱流。只是北京“水”很“深”，上海人说的；上海的“水”也很“深”，北京人说的。其实中国到处的“水”都不浅，也都很“深”，水下暗流汹涌，水面看似波澜不惊，一不留神你便成了“波臣”。因中国幅员辽阔，境内有许多“亚文化区”，风俗、习惯和民情各不同，想在中国发展事业，若不涉水了解那些差异，甯期待做好区块业务。要了解中国这块土地上生存的人自古讲“士农工商”，士指读书人，地位最高，故“万般皆下品，唯有读书高”，使学历教育位居第一。古人读完书优先从仕，当官的，不能如愿，则留家乡教书；农、工、商则排其后，因而古代商人被视同贱民，社会地位最低。但数十年前全球资本风潮东渐，中国民风早已丕变。今天皆以“商业运作”为翘楚，人人企盼，于是“士商混合体”成历史洪流主角，商人跃升至舞台中央，纷纷亮相，从此脱离贱民之身，亦即高等学历之士从商。君不见，众多美国常春藤名校“单、双”博士皆投身商界，惹得寻常百姓热烈仿效，一时掀起狂风巨浪。当然，这也造就了这些年来大伙儿喜欢开中国式的“茶宴会”(Tea Party)，众人齐集一堂交换名片，期望未来的合作商机。“Tea Party”原意是“茶党”。1773年，一些美国新英格兰的波士顿民众假扮印第安人，将英国东印度公司船上的数百箱茶叶抛入海中，抗议英国殖民统治的高额税政。那些反对茶税的美国人以被称为“茶党”而闻名。此行动成为美国独立战争的导火线。很多人常穿梭于茶宴会之间，扩增人脉，看看能否找着撼动中国未来商业革命的事件。



# 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

## 后记

结语文章是片段思绪的记录(结合体),有时一气呵成,有时却停格甚久。思绪总是杂乱纷飞,就让它静静地沉淀吧!想下笔书写,已然是许久以来心中持续的思念,但那诸多来自环境及工作的种种事由,使它停顿,裹足不前,便迟迟没下笔。其实谈及“风险投资”真的太大,着墨点很多,涉猎的范畴又广阔浩瀚,不容易之笔。我不想让它是一本呆板的工具书,或是载道甚多的论文式论述。十分期望自己和看书的人间能有些许默契,类似好友的对话,尽可慢慢品味,细细咀嚼,不那么急。在本书中,任何一个文字都是短暂的句号,可以随时停下来吸一口新鲜空气,没一丝压力,喝一口好茶或咖啡,也可静坐不语,尽情享受午后阳光的灿烂或静谧,你甚至可上床舒眠,等待真懂了或想透了,再往下走。我期望是如此的情景,空气满是回荡着阅读的喜悦。时序随着写作来到冬日,经常风冷气寒,有时阳光和煦,抖一抖思绪,震落些许灰尘,我无立异之思,只想说明事情本然,却因世人忙碌追求新意,忘了原本的样貌,爱极简约风格,期盼用美丽的剪接和读者们自由联结,听我说些风险投资的点点滴滴。终于都写完了,千万种绿,野树、野花、野草,窗外远方有着蓝天和白云相伴!微微的山风吹过,那便是一份来自台北临近山边的问候……感恩与志谢感恩与志谢对这里记录的所有朋友们致上万分感谢!谢谢您在过去的一段时光里,我们有工作上的相处时光,我从您那儿获得许多丰厚的启发、许多知识经验的积累,以及许多快乐的回忆。北京的朋友们,李小溪、江卉、韩婧、王国义、杨沐、黄鹤、和斌斌、于公、欧阳翔宇、苏维洲。谢谢你们!上海的朋友们,朱凌毅、段先胜、傅兆伟、景一、苏迦迦、蒋昌健、蓝仰杭、陈爱国、杨沛、王利杰、应正、王懿、邹菁、吕胜、蒋尚仁、鲍琦、戴丽华、姚宗君、李磊、曹卫球、王世生、吴克忠、郑世鼎、星耀、蒋明亮、鲁育宗、项韶明、郑晓军、刘晓丹、李道洪、周楚南、查立、缪明洁、陈俊洲、吴正贤、何雨凝、吴艳、朱大铭。谢谢你们!深圳的朋友,袁继东。谢谢您!台北的朋友们,刘俊权、洪州泰、陈昭良、张维仲、林启东、洪永沛、苏拾忠、叶乃元、蔡永松、蔡丰赐、林信贤、李佳谕、石匀嵩。谢谢你们!美国的朋友们,李宗寰、汪昌言。谢谢你们!对于合约及法律的诸多协助,鲍琦、蒋尚仁两位律师。谢谢你们!关于出版,特别谢谢江卉和磨铁的刘杰辉、周炫、俞根勇三位。谢谢你们!非常感谢几位旧雨新知的抬爱,不吝惠赐推荐语,袁岳、孙陶然、雷军、宋安澜、蔡文胜、查立、王东、章苏阳。谢谢你们!如果没有各位的热情参与和关怀,这本书是不可能和世人见面的。最后,当然若非全家人和两个小孩的支持,这一切几乎不可能发生,特别要感谢老婆,她居然可以忍受一个大男人快一年的时间只在专心写一本不知出得了出不了的书,也根本没出外去赚钱带回家,更没陪她到处去游山玩水。对了,还记得要谢谢您,您是读者,您的参与让我们的心灵如同拼图,那最后一块拼图的加入,呈现出了一个合而为一的整体图像!

# 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

## 媒体关注与评论

刘坤灵的这本新书，几乎可以说是VC的百科全书，其中涉及了很多关于创业和投资的知识、案例、趣闻，同时也糅合进了古今中外、大陆和台湾的历史人文和典故，可谓是一本脍炙人口的妙书，值得一读！——查立（中国最早见证google成长全过程的风投家） 很多人知道实体经济但不懂资本经济，也有人知道资本经济但藐视实体经济。刘先生算兼知两行，从事实务者。他的文笔也不难读，所以我相信这样的一本书，对大家知道实在的风险投资是有帮助的。——袁岳（零点研究咨询集团董事长）

刘坤灵先生从个人经历延伸，深入浅出讲述了风险投资的来龙去脉。书中有简单通俗的故事，也有经典实际案例。这本书对想创业或者想做投资都是很好的参考！——蔡文胜（著名天使投资人、个人网站之父） 本书是一位在大陆工作了四年的中国台湾风险投资家关于投资、关于中国的体验和经历，值得推荐！该书作者和我一起投资了孙陶然创办的拉卡拉支付公司，我们一起在董事会上工作了三年，一直感受着他的风趣、坦诚和才气！——雷军 金山软件副董事长 记不清是在哪次投资论坛上认识坤灵兄。和他一样，我也经常会被各种论坛，讲座请去当演讲嘉宾。见面多了，我们渐渐也熟了。坤灵兄除了有中华文化深厚底蕴及风险投资丰富经验和功力外，他对茶也情有独钟，如书中所提及的茶宴、茶党、茶叙，等等。记得一日受邀去他办公室小坐，原以为讨论投资项目，到了办公室，他取出收藏的好茶，如数家珍似地给我介绍了所藏的各种名贵茶具。并沏上一壶高山茶。我们从茶道谈到世道，从两岸互动谈到中美关系，从中华文化谈到投资策略，和坤灵兄的交流实在颇有斩获。这本书充分体现了坤灵兄的风格，从中国文化历史谈起，讲解在中国投资的要诀、特点以及陷阱，结合国际上投资的先进理念，以诙谐幽默的风格，从容道来，可读性极强。作为一个创业者出身的风险投资者，我经历了从大学堂教书匠成为小公司创业者，小公司变大公司后，又从创业者变为风险投资者，专门扶植小公司，且运气颇佳，居然将一堆小公司扶大。但个中甜酸苦辣又有谁知晓。看了书中的故事、案例、经验、体会，实在深有感触，读到精彩处，不觉会心一笑。坤灵兄将其在投资业内浸润数十年之功力、经验及体会，精心总结，最后落成本书。这是一本创业者和风险投资人士都可获益匪浅的书。——宋安澜（软银中国创业投资基金主管合伙人） 智慧结晶，创投典范！这是目前我能够推荐给广大创业者和投资家们的最好的一本书。——王东 北京大学光华管理学院创业投资导师、国际互助网创始人 拜读了坤灵兄的书，引起了我的很多共鸣，在该书里他以自己做VC的亲身经历，把这个行业真实情况首次并比较全面地展现了出来了。建议该行业的人士和对此行业有兴趣的人们，一睹为快。——章苏阳（IDG技术创业投资基金合伙人） 初识坤灵兄是在2007年的春天，他来到我的办公室拜访，我们没有谈一点业务，一直在聊天。坤灵兄给我留下印象最深的是两点：一个是他给我讲中国历史是波浪前行的，每隔几百年便会开始一个两百年的兴盛，告诉我从上世纪五十年代开始中国又将开始一个兴旺的轮回，我辈中人要在这个轮回中大展拳脚留下印记。另一个是他告诉我投资要看大势以及人。后来他代表的基金成了我的投资人之一，每次来参加我的董事会，都对我说“加油”。我知道，短短的两个字代表的是他对我们团队的祝福以及关心。坤灵兄是我见过的少有的勤于思索且善于思索的投资人。我曾经写过一条微博：“归纳、总结和提炼，这三个是工作的核心能力。具备这三个能力，不懂也可以做好。不具备这三个能力，再熟也做不好。而这三个能力是可以自我培养和被培养的。”坤灵兄就是这样的一个投资人，这三个能力与他身上深厚的中华文华底蕴的结合，不经意间便有了这本书。我相信，书中所写都是坤灵兄的深刻感悟，拿出来和大家分享体现的是坤灵兄一片赤诚之心。我相信，世上的道理需要每个人自己悟出，万事万物只是点化我们的机缘而已。愿坤灵兄的文字，能够成为让我们顿悟的机缘。——孙陶然（拉卡拉公司董事长兼总裁）

# 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

## 编辑推荐

《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》 成功赚大钱里蕴含着大大的人性空间！本书写给创业者：如何让创业梦想变成现实？写给投资家：如何在未来商业世界里寻觅最佳良机？写给普通人：老百姓也能学到的超级赚钱秘笈 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》企业界、学界、风险投资界高端成功人士强力推荐倾情力荐！ 作者刘坤灵：来自中国台湾，知名风险投资家，操作项目在一年半的时间内以50倍利润被世界五百强企业思科并购！ 从宏观到微观，360度精密剖析 13亿人的市场，衣食住行玩，行行皆有投资生财、创业成功的机会，给你最实际的指导。 一个台湾人，面对跟台湾完全不一样的内地风俗和习惯，面对中国独有特色的种种民情和规则，是如何抢占先机，运筹帷幄，洞察投资背后的密钥，一举成功的？ 投资市场风起云涌、波澜壮阔，怎么掌握最强的“武林秘笈”？下一个互联网奇迹在哪里发生？创业家如何向投资家募资？投资家如何投到卓越的创业家和大大赚钱的项目？ 推荐的牛人名单如下：袁岳（零点研究咨询集团董事长）、查立（中国最早见证google成长全过程的风投家）、章苏阳（IDG技术创业投资基金合伙人）、宋安澜（软银中国创业投资基金主管合伙人）、孙陶然（拉卡拉公司董事长兼总裁）、蔡文胜（著名天使投资人、个人网站之父）、雷军（金山软件副董事长）、王东（北京大学光华管理学院创业投资导师，国际互助网创始人）。 推荐语录精选： 刘坤灵的这本新书，几乎可以说是VC的百科全书，其中涉及了很多关于创业和投资的知识、案例、趣闻，同时也糅合进了古今中外、大陆和台湾的历史人文和典故，可谓是一本脍炙人口的妙书，值得一读！——查立（中国最早见证google成长全过程的风投家） 刘坤灵先生从个人经历延伸，深入浅出讲述了风险投资的来龙去脉。书中有简单通俗的故事，也有经典实际案例。这本书对想创业或者想做投资都是很好的参考！——蔡文胜（著名天使投资人、个人网站之父）

# 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

## 名人推荐

刘坤灵的这本新书，几乎可以说是VC的百科全书，其中涉及了很多关于创业和投资的知识、案例、趣闻，同时也糅合进了古今中外、大陆和台湾的历史人文和典故，可谓是一本脍炙人口的妙书，值得一读！——查立（中国最早见证google成长全过程的风投家） 很多人知道实体经济但不懂资本经济，也有人知道资本经济但藐视实体经济。刘先生算兼知两行，从事实务者。他的文笔也不难读，所以我相信这样的一本书，对大家知道实在的风险投资是有帮助的。——袁岳（零点研究咨询集团董事长）刘坤灵先生从个人经历延伸，深入浅出讲述了风险投资的来龙去脉。书中有简单通俗的故事，也有经典实际案例。这本书对想创业或者想做投资都是很好的参考！——蔡文胜（著名天使投资人、个人网站之父） 本书是一位在大陆工作了四年的中国台湾风险投资家关于投资、关于中国的体验和经历，值得推荐！该书作者和我一起投资了孙陶然创办的拉卡拉支付公司，我们一起在董事会上工作了三年，一直感受着他的风趣、坦诚和才气！——雷军 金山软件副董事长 记不清是在哪次投资论坛上认识坤灵兄。和他一样，我也经常会被各种论坛，讲座请去当演讲嘉宾。见面多了，我们渐渐也熟了。坤灵兄除了有中华文化深厚底蕴及风险投资丰富经验和功力外，他对茶也情有独钟，如书中所提及的茶宴、茶党、茶叙，等等。记得一日受邀去他办公室小坐，原以为讨论投资项目，到了办公室，他取出收藏的好茶，如数家珍似地给我介绍了所藏的各种名贵茶具。并沏上一壶高山茶。我们从茶道谈到世道，从两岸互动谈到中美关系，从中华文化谈到投资策略，和坤灵兄的交流实在颇有斩获。这本书充分体现了坤灵兄的风格，从中国文化历史谈起，讲解在中国投资的要诀、特点以及陷阱，结合国际上投资的先进理念，以诙谐幽默的风格，从容道来，可读性极强。作为一个创业者出身的风险投资者，我经历了从大学堂教书匠成为小公司创业者，小公司变大公司后，又从创业者变为风险投资者，专门扶植小公司，且运气颇佳，居然将一堆小公司扶大。但个中甜酸苦辣又有谁知晓。看了书中的故事、案例、经验、体会，实在深有感触，读到精彩处，不觉会心一笑。坤灵兄将其在投资业内浸润数十年之功力、经验及体会，精心总结，最后落成本书。这是一本创业者和风险投资人士都可获益匪浅的书。——宋安澜（软银中国创业投资基金主管合伙人） 智慧结晶，创投典范！这是目前我能够推荐给广大创业者和投资家们的最好的一本书。——王东 北京大学光华管理学院创业投资导师、国际互助网创始人 拜读了坤灵兄的书，引起了我的很多共鸣，在该书里他以自己做VC的亲身经历，把这个行业真实情况首次并比较全面地展现了出来了。建议该行业的人士和对此行业有兴趣的人们，一睹为快。——章苏阳（IDG技术创业投资基金合伙人） 初识坤灵兄是在2007年的春天，他来到我的办公室拜访，我们没有谈一点业务，一直在聊天。坤灵兄给我留下印象最深的是两点：一个是他给我讲中国历史是波浪前行的，每隔几百年便会开始一个两百年的兴盛，告诉我从上世纪五十年代开始中国又将开始一个兴旺的轮回，我辈中人要在这个轮回中大展拳脚留下印记。另一个是他告诉我投资要看大势以及人。后来他代表的基金成了我的投资人之一，每次来参加我的董事会，都对我说“加油”。我知道，短短的两个字代表的是他对我们团队的祝福以及关心。坤灵兄是我见过的少有的勤于思索且善于思索的投资人。我曾经写过一条微博：“归纳、总结和提炼，这三个是工作的核心能力。具备这三个能力，不懂也可以做好。不具备这三个能力，再熟也做不好。而这三个能力是可以自我培养和被培养的。”坤灵兄就是这样的一个人，这三个能力与他身上深厚的中华文化底蕴的结合，不经意间便有了这本书。我相信，书中所写都是坤灵兄的深刻感悟，拿出来和大家分享体现的是坤灵兄一片赤诚之心。我相信，世上的道理需要每个人自己悟出，万事万物只是点化我们的机缘而已。愿坤灵兄的文字，能够成为让我们顿悟的机缘。——孙陶然（拉卡拉公司董事长兼总裁）



# 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

## 精彩短评

- 1、每个人有每个人的生活轨迹，他人的模式只能作为参考。这书吧，一般般。
- 2、科普性质
- 3、前面很好，后面乱七八糟
- 4、投资需要的是灵光的脑袋
- 5、投资人应该好好看 会有很大收获
- 6、老板推荐的书，还没来得及看，书印刷得很好，当当网价格很便宜。
- 7、没有多少信息量，像是东拼西凑的杂录。
- 8、学到不少思路，还不错
- 9、蔡文胜微博推荐。个人觉得最好看的是作者亲身经历部分，至于大部份大而全的理论，却没有想象中精彩。三星半。
- 10、我觉得时散文游记。。
- 11、微博体，对读者的亵渎
- 12、内容不错，有参考价值，值得一看。
- 13、卢图借 128路上看完 <http://book.douban.com/review/5381946/>
- 14、这本书还没读，介绍的就买来看下
- 15、的确很棒，我一次就购买6本，送给朋友。里面引用很多经典的故事，对刚刚创业的朋友来说，非常实用。
- 16、这本书就是垃圾中的垃圾，根本就不是投资笔记
- 17、感觉还不错，没来得及看，看了一点点，是不错的书
- 18、有点类似于传记，写了很多事情，但是读的时候需要抓住核心，就是进行投资活动中的理念和注意风险
- 19、对于想创业的人来说，这绝对是一本不得不看的书，书中的事很真实，很贴近实际，决定想创业的人来说，看了这本书，你就可以知道创业的艰难，但同时又可以让你不至于困惑，你会知道创业之前你应该做什么准备，的确是一本好书。
- 20、学到了很多，好！
- 21、看了一部分，很有收获
- 22、细细品！
- 23、挺不错的书，从一个全新的角度，为我们的投资理念打开另一扇窗。
- 24、作者一定喜欢武侠小说
- 25、在书店看了提要,老公要买的书.在当当上买更划算.书很好,写得比较实际,也有一定的指导作用.
- 26、开拓了视角
- 27、读了第一篇。决定放弃读此书。比较琐碎，不成系统，可能不太适合我。
- 28、翻了几页，还没看完。写得很实在，学习到不少！
- 29、有过经验的 写出来就是不一样 多杂而不乱
- 30、很空很肤浅，后悔
- 31、这是散文随笔，不是投资笔记，无组织系统，但大道义都在只字片语之中，切忌浮躁，稳扎稳打，推荐反复回顾
- 32、把老板的书抢了。
- 33、如果作为一本私人笔记来说还不错，关注面很广。但就像微博一样一条条简单带过。
- 34、有些观点还挺有意思的，就是写的罗嗦，有点地方还略有点不通顺
- 35、象吃了注水的猪肉，在世贸天阶的新华书店原价买，因为看了里面台湾业者的个性风格，和大陆热血沸腾的展望。
- 36、有点乱，但是很多细碎的观点很好。财聚人散，财散人聚很大气。其他的很多很像MBA课堂的段子合集。
- 37、题目骗人，应该是风险投资行业内情贴，絮絮叨叨的就是个脱水前的帖子
- 38、朋友介绍的，目前还没看！
- 39、不错的书，给人不错的提醒，对国内的各行业都有一个客观的评价，对于理清目前混乱的市场，

## 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

重建市场秩序很有帮助。

40、从另一个角度去看问题

41、投资趋势那边还是有点参考意义的，其他的，味同嚼蜡。

42、干货不多

43、视野很高啊

44、在网上已经看过一部份，才决定买的，基本每次买书都在当当网上，

45、实在好的一本书。

46、我以为作者只是做二级市场投资呢 原来作者实业投资也做

47、包装完好，送货快，感谢！

48、大视野侃侃而谈，不过真要做股市投资完全不用看这个，没有可操作性

49、什么乱七八糟的东西堆在一起，全是表面东西，全篇语言组织的极差，完全不知道在讲什么东西！

50、刘坤灵先生的这本书让我明白了风投的真正含义，也得以对这个行业窥视一二。很多词在刘先生的带领下有了新的见解，比如英雄、聪明等，这些被细化，然后应用到商业领域，又发挥出新的意思。再次认识到圈子和学识的重要性，还有谦卑自然的态度。

51、还没有阅读，不过服务很好。

52、给老公看的。自己也想看看。只是看了开头一点。感觉是有启发的。其实投资机会无处不在，无时不在。总是回过头来说：“哦，那几年机会好。”这样可不好。其实，机会是靠人去把握和创造的。

53、一般一般，印象不大的vc书；

54、看完这本书，觉得作者是在用心写书，看完过后受益匪浅

55、内容密度大，作者博古通今，有理论，重实践，文章有血有肉的，实属作者的人生精华与心血。

56、但是个人是个人 择其精华而从之

57、非常好！！非常好！！非常好！！非常好！！非常好！！

58、想投资，就看看这本书！不错！

59、帮先生买的，他正在阅读，据他说读后有所收获。

60、有些话的确印证了

61、看书名本报很大的希望，想了解作者投资的心得。可却只是一本介绍风投的普及书。作者在书中似乎想说的太多太广，可却使得显示不出重心。且作者对于中国和行业的描写过于乐观。

62、读的时候会感觉到很枯燥

63、写的比较广泛，什么行业都涉及一点，需要多点时间消化

64、入行指导书

65、难得的行业经验分享，超值！

66、老公的书，我赚积分来的

67、为什么我觉得好呢？是我道行不够，还是我的心够老？

68、对于有一定投资实战经验的人推荐，里面闪光点分布在各处，需要自己融汇贯通。整体有些散乱，毕竟是笔记体的

69、第一次购买此类书籍，呵呵，希望能学到更多知识

70、内容较零散,有时会有点费解。故事不错。有感悟

71、不可

72、July 2012. 笔记。商业知识Business Know-how商业商数Business Quotient，BQ商业智慧Business Intelligen餐饮业3S: Simplification, Standardization, Specialization.

73、虽然封皮不是讨人喜欢的，我也不知道是不是畅销书。作为电子书来说，增长了不少见识，对于各个行业有些初步了解，商业就是那么现实，充满了斗争，人间烟火，也充满了浮躁和机遇。

74、读过，已转

75、读完很有启发，能学到点东西\*

76、对于爱学习，关注投资的人，是本好书！

77、随笔，太笼统，不是我的菜

78、有很多闪光点，但总觉得系统性不强。不过话说回来一本书能有3-5个闪光点就值得买来看了，何

## 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

况这本书还远远不止这么多呢

79、台湾人比我们早经济起飞 现在到一个陌生的国度投资其心路历程很值得借镜 当我们一切视为应当时 或许在别人眼中却是难得的机会。

80、看了10页，感觉还不错，4.0星，worth-see

81、价值与风险，第四章和第五章是重点

82、第一遍读的时候没有什么感想，重读发现还是不错的。毕竟写的是国内的情况，很多还是可以感同身受的~

83、无趣，看来我还没到这个境界

84、标题党。

85、看了个开头，就觉得写的相当不错

86、当当配送速度可以了,但包装和服务尚得跟上.

87、做“学术研究”或“商业研究”大不同：学术研究出论文，创造见解和理论基础，无关商业；商业研究则是进行商业可行性和可操作性评估，可以诱发商业的规模运作。

88、写得随意了点儿

89、一盘散沙

90、很精彩，对创业者和投资人的心态描写的很到位，自序部分第一段话就非常精彩而且非常能打动人心，尤其是创业者的心，相互的理解和读懂对方很重要，这是心态问题。心态决定未来。我们刚刚经历了一次投资谈判，亲身经历过这些后，再看到这本书中写的这些话，就特别有感触。

一看这本书就知道作者是真正从这些经历中杀出来的，本人就信奉实干家，只有实干家才会说出真正有价值的东西，很多靠想象出来的东西，是站不住的。

书中的很多内容一看就知道都是作者的宝贵经验，能拿出来与大家分享真是难得。对创业者会起到很大的作用，会开阔很多视野，了解到自己平时很难了解到的东西，少走很多弯路。非常感谢作者的良苦用心，真是受益良多。

91、书写的很好，很实际，可以学到很多东西，每晚睡前必看的书，呵呵

92、写的再裸露一些更好看了。

93、知道有了这本书 也不错

经验之道 但话里难捉摸

94、一部信息量很大的投资笔记，干货很多，而且具备国际视野。从本书能够看出台湾投资人的专业素养和较为全面的理论知识体系。

95、内容比较广泛，如果有细节的方法会更好。

96、读几页 弃

97、随手翻看了下

98、此书对于涉世未深的年轻人来说很有借鉴作用！

99、对于国内投资者比较有感受

100、都是口水话，大实话。像聊天。一般般吧，看看就行。

101、泛泛之谈

# 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

## 精彩书评

1、说实话，略微有点失望，当然也和我个人的期望有关。最希望看的是书中从227页开始的那部分投资案例的剖析，可是这部分却一笔带过，花费了大量的篇幅进行一些说教。看来这本书不太适合我。当然或许我应该再仔细翻翻？

2、在微博上看到推荐这本书，于是就在当当网购了，两天看完，结果大为失望。我认为这本书最大的亮点就是在书名上，内容真的不是一般的差，废话一大堆而且第一天我是很认真的看的，从中发现作者的金融基础比较差，估计他本人都没有经过系统的金融知识的学习。因此，不推荐读这类的书。

3、还记得我刚刚买来的时候，特别特别的激动啊，下班的路上忍不住的看看了，结果知道吗？我当时就想把这书给卓越退回去，什么啊，一小段一小段的，而且趣味性又不强，垃圾！垃圾！还收了老娘20块大洋，真没天理了。当时就只看了5分钟，我就疯了。第二天，我把书又给背上了，准备放公司里给AMAZON退回去，结果路上又堵车了，于是我真的是真的是当时那个手贱啊！！把书又给翻开了。这次可能心情平静了，才发现这是本好书，绝对的好书，有超强珍藏价值的好书。

1、本书文化功底深厚，请静心细品。因为做HR的原因，很多时候用人领导面试的时候，他们常会说一点，这人浮躁。让我无奈，现在全中国都浮躁，谁不浮躁！我们看书的时候，总是希望对于知识能立刻领悟，马上见效。好比，这是个投资类的书，你就是马上学会投资，成了大师了，收钱收到手软了。我问你，你在看这书之前，想买这书之前，你敢说，一点这样的想法都没有吗？但是，我明确说，从这本书，我看到的更多的不是这个人的投资技术多高，运势多好，多好。这也不是这本书讲得多么天花乱坠，这个作者只是在讲思路。2、与其说是方法，不如说是大纲，是书单。更多的时候，你在书里看到的是一小段，一小段的话；看得出，这又是个做领导的，明白的告诉你了，什么叫说一半，留一半。这个书里很多的东东，他没讲细，我可以明说。同样，我也可以告诉大家，你要是希望索罗斯或巴菲特给你讲细，那基本上也是在做白日梦。但是这个作者给了大家一个思路，请注意是思路！以我本人为例来说，我想学管理，想学投资，[可能将来也成不了什么大师级的人物，但好象与我学习的欲望没什么根本性冲突]。但是我不知道怎么学，我知道要看书，要去听讲座，可是我不知道听什么，讲什么，或者说我根本就不知道找什么！但是请大家注意，这本书给了一套思路。特别第三部分怎么做个投资家，这里作者象大学老师一样，给我们布置了一份特别的作业，他给出来要看的东东，要学的东东，相信他自己一定是对这些知识深有感触才提供给了我们，这是最让我感动的，很多人都想一蹴而就，立竿见影。但是这些知识这些深度看问题的认识真不是一天二天的事。就只其中一人，大前研一先生，日本知名的咨询大师，单是他的书，我还没读完，要把这么多人的思想来融会贯通，根本不是件容易的事。3、找到不足，偶要努力 本书第一、二章，是作者的投资一个理念的东东，建议大家把这里的东东，读开，读大，不要只是局限于他所给你的东东。好比说，你看到他在25 PAGE有讲要大家发现机会，名字是衣食住行玩，寻找新事业的机会，里面分开讲了几个部分。这里，大家可以读出除了作者在讲的各行业的投资价值部分，大家有没有想过，作者为什么对各行业都明白，这么说好了，我就是让你来写这五业的内容，你为什么写不出来，[除个别神人外]。反正我写不出来，就是写出来，也没有这个深度，请大家注意，其实这就是差距了。

本书里处处都是这种，你能感觉到的不足，你能感觉到自己的问题 所以当你知道自己的目标，找不到自己的方法，找不到思路的时候，用这本书当做一个读书纲要，然后你读完之后，再来对比作者的思路，就能找到不足了。

4、商业智识必修20门：1) 做“学术研究”或“商业研究”大不同：学术研究出论文，创造见解和理论基础，无关商业；商业研究则是进行商业可行性和可操作性评估，可以诱发商业的规模运作。2) 生意想做好做成功，需要努力修“商业知识”(Business Know-how)和“商业商数”

(Business Quotient, BQ)的高级学分，训练和内化事业的判断力和决策力，以获取“商业智慧”(Business Intelligence, BI)。3) 树立“产业典范”是企业全力以赴的目标，达成时集三千宠爱于一身，但随着产业的“光环迁移”之后，十分容易变成明日黄花，不再受青睐。熙攘的企业过客便在这样的循环里，永远进行着这样子的戏码，总是后浪推前浪。美国通用电气至今仍旧是传奇的商业故事，但毕竟是凤毛麟角。4) “行业Know-how”，意思是“对行业的专门知识懂得如何去做”，稍微拗口了点，但含义清楚而明白，不过这里面仍包含“知道是什么事”(Know-what)、“知道什么时间”(Know-when)及“知道什么地方”(Know-where)的更多更深度的意义，用些心思去体会，他日自然成师。5) “临界质量”(Critical Mass)即指达到预期效果所需的足够数量，通常由少数人驱动，酝



## 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

酿一段时日后，达到某种临界能量或人口，一夕之间局势全面改写。孙中山先生的十次革命不就是有着同样的奋斗历程吗？达到“临界质量”点时便代表事情将因量变而质变，而且将永久改变无法再恢复了。许多世界上发明的东西成功地变成人类想当然的日常用品全都是突破“临界质量”的胜利者，腾讯是个属于中国人的成功好案例。人类所有的发明达不到临界点而失败的数量大概已达到天文级的数字了。6) 探讨产业结构上的“价值链”吧！我的好友钟俊贤先生是伦飞电脑创办人之一，这个说法的智慧是他的，我负责宣传思想。“1234利润分配原则”的理论，简单好记，也就是利润为100%计算，一成10%分给“制造”(Manufacturing)，两成20%分给“工程再造”(Reengineering)，三成30%分给“关键组件”(Key Parts)，四成40%分给“品牌及通路”(Brands & Channels)。你在产业链里相对的位置有不同的议价权和话语权，越关键利润越高。将“价值链管理”规划详尽并贯彻执行，可做好，做强，再做大，在中国市场上独霸一方，扬名立万，并大放异彩。7) 充分理解“分账系统”(Billing System)，在价值链上找越有利位置，越可掌握现金流且利润越多，占据最高战地位意味着支配所有利润。与“电信运营商”为伍得小心为妙，这些“大哥大”臂上肌肉强大壮硕，是电信产业链的“利益分配者”，除非你肱二头肌特别发达，玩腕力比赛时与之伯仲之间，否则就得白白看他们吃香喝辣，吃干抹净后，剩下的一些没骨没肉的残渣菜饭才留给你吃吃，能吃到便得偷笑，还要谢谢老天爷。“最后一英里”(Last Mile)，毋庸置疑电信运营商具有最高权势，但“最后一米”(Last Meter)却是未来的主战场，由使用者掌握了消费金钥匙，看你有何翻盘的锦囊妙计？8) “竞争型技术”在波特的五力分析中占据重要位置，非技术或同型公司之竞争，而是锁定同一群客户的竞争，表像似乎并不直接，只是一旦到了决战时刻，过时或赌错技术的产业群体将一败涂地。历史上鲜明的案例随处可得，如中央处理器RISC及CISC之争、等离子电视和液晶电视的捉对厮杀皆是。敌人有时不是真正眼前这位，而是大伙儿都还弄不明白甚至完全无知觉的那位，他拥有绝杀的秘密武器，只是宝剑尚未出鞘。9) “话语权”是你拿到话筒，可以对众人说话，众人专注聆听着你的说话。行业的重要领导厂商及行业标准制定者基本上都有话语权，我们初创者要如何才能拿到那一只麦克风呢？当然我提醒一下，即使有些人浑身使尽全力方才拿到或抢到麦克风，此时却语无伦次或不知所云，甚至出现根本没人想听的场面，下一回麦克风准没你的份，你出局了。10) 行有行规，要遵守游戏规则，“行业标准”制定时，相关的规范得承认，既成事实，才容易推行成功。行业系统内的竞争模式若已进入到“被动、无序”的恶性环境时，综观全局之下，唯独“改写市场”方可重新建立秩序，让利润再次归位。你可以试着玩一场改变规则的游戏，制造一阵狂风摧枯拉朽地把市场吹乱，系统崩坏了，秩序解体了，这下大家都得重新玩。市场重整时，需要有“规范的力量”作为支撑，市场才会往健康的方向发展。你有一份改写市场的计划吗？11) “蛙跳”指企业处于高速非线性成长的跳跃阶段，很多种青蛙一起比赛，有些跳得过，有些则跳不过。跳得过的青蛙势必大幅拉开同对手的距离和高度。12) “先行指标”又称超前指标或预兆性指标，是景气循环交替的早期市场迹象，因为商业景气从历史经验来看绝大部分会呈现周期性变化，熟悉它将使你在波动转折点的更早之前准备好一切的心情和策略，精准地掌握后续行情和阶段的可能变化，房价、股市和经济现象皆然。当然，与此反相的是滞后现象或规律，理解滞后表现，也可作为一种学习和判断。13) “高度竞合”以非常紧凑高密度频率的合作又竞争的关系进行之，彼此处于互利共赢的状态下，促进整体产业良性循环。恶性循环的不良竞争往往扼杀产业发展，以至于将整体产业带向死亡之路。14) “行业知识背景的经验累积和理解”是成功与否的前提条件，对结果的准确性具有相当大的影响，否则会严重误导决策。今日计算机与手机世界里凭借互联网运作所拥有的数据量浩瀚如宇宙，谁率先萃取出“有价值的信息”，谁就有机会称王。15) “数据库营销”(Database Marketing)是今日人们生活当中经常碰到的，手机许多的短信就是一种主要应用。准确地到达客户端被视做贴切，不精准的话则被客户当做骚扰，引起普遍反感。“数据挖掘或数据探勘”(Data Mining)技术是其基础，探勘及分析大量的数据并挖掘隐藏的信息，读出信息背后的意涵。16) “决策”必须依赖足够的信息系统辅助，高度时效性使大多数人在面临时间压力下的决策的关键点时都并非作出最好的决定，结果只要是导向正面的，往往便自认决策是正确的，更不可能回头再仔细推敲整个决策流程的每一细节是否完善，只记得庆幸自己的决策没有出现太大缺失，却忽略了自己其实离失败只有一线之隔。学习“处方型”的决策模式可协助在相对精准安全的判断下做出决策。17) “博弈理论”提供一种决策研究的方式，基本精神是让参赛者考虑了别的参赛者可能采取的行为后，再决定自己的对应方式，别忘了所有参赛者都跑进“赛局”里了！18) “敏感度分析”凭借改变不同的输入参数对于模式输出所造成影响的程序，并试图找出某些特定的重要输入参数及其特征，以仿真试验的方式评估，借此应付实际世界的需求。19) “冗余设计”(Redundancy)是类似做一个





## 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

法，熟悉技巧，要有结构性的思维，知道逻辑的架构和运作，需要充分理解开公司的目的是为了盈利。掌握360度的广阔视角和细腻观察，多看、多听、多闻、多想，自然而然会开始和形成洞见。由于涉及人为主轴形成的创业故事情节，平时多作文学及经典电影的探索，理解人性造就乐你说熟悉的恩怨情仇商业故事。“尽职调查”是一道非常严密而仔细的过程。对照信息的先后顺序和逻辑性，用心思索个中各项关联的一致性，多提问及应答，势必拼出一份可以理解的商业运作地图。风险投资家的核心活动：1) 看投资计划书2) 看书报杂志获得市场信息，上网查资料并作整理、分析、归纳。3) 同潜在被投资公司多方会谈，实地考察4) 拜访同业交换意见，参加行业，平台，政府组织聚会，拓展关系及挖掘案源。5) 固定的内部例行会议，与合伙人同事之间的沟通协调，正式投资前召开投资审查会。6) 普通合伙人还需要花时间和投资合伙人维持良好关系并募集资金7) 投资后的管理，对于投资的估值从历史来看，最吸引人得投资案都起因于变化的结果，不论是技术、人口统计学、态度还是新知识。更多知识和信息：1) [www.nvca.org](http://www.nvca.org) 2) [www.nvst.com/vc](http://www.nvst.com/vc) 3) [w.redherring.com](http://w.redherring.com) 4) [www.vfinance.com](http://www.vfinance.com) 书籍：(1) Venture Capital Investing, David Gladstone (2) High tech Start Up, Nesheim (3) Value Migration, Adrian J. Slywotzky \*\*\* 风投机构运作原则，寻找绝佳的成长产业，识别处于动态市场中的高成长性公司，发现具有独特性竞争地位的产品和服务，能清楚辨别与竞争者的区分，且这种竞争壁垒足以导致市场的重大改变，或者针对此竞争地位可论证出新的市场需求。市场和技术始终处于变化，“唯一不变的成功要素”是核心团队及其适应变化的能力。\*\*\* 投资评估报告书主要内容和结构包括，执行摘要，事业目标，产业趋势及未来走向、市场机会、产品及生产介绍、经营团队、营运手法及经营策略、竞争分析（SWOT和五力分析）、财务预测及分析、风险分析、建议投资理由和相关附件说明。\*\*\* 风险投资评估作业1. 阅读商业计划书，厘定行业，了解市场规模，市场预测，市场结构和潜力客户群，找出产业专家提供建议，确认这是一个属于新的投资机会。明确成功的商业策略，针对产品发展，竞争，市场动态及市场扩散，提出一个良好的并能完全陈述的策略以及为实践此策略所需要的必要资源为何。2. 完整的评估报告包括“他说的”，“你收集的资料”，“你的看法和结论”。其中结论在于你吸收消化后作出的“机会与风险分析”，给出投资策略和退出机制等主观建议。3. 创业家需有领袖气质，对于团队所处的环境要有充分认识，对未来有远见，要有可资证明的工作历史记录以及资历，有强烈的自我驱动能力以及对成功的高度承诺，能够对目标市场以及早期公司的内在风险进行深思熟虑的评定，也清楚的认识作为创业家的风险和把握报酬的分寸。4. 观察团队的执行力，要了解他们的过去记录，是不是能够提供一个有利可图的产品或服务；是否将技术优势资本化同时转化为商业操作。是否了解人口统计学的变化和差异导致的客户行为和喜好的改变；是否对市场情势，竞争态势和资源争夺战等所有变化有高度的适应能力；是否完备并补足了组织里的关键位置；是否有能力达成，取得维持和增加利润率；是否懂得瞄准有利可图的市场机会，并建立高度可防御的市场地位。5. 细部解读商业模式：市场，策略，产品，和客户回馈计划报告书里的“里程碑”应是专心的，具有成本开发策略效益，而且是可实际被定义的里程碑。“市场观点”以时机为主轴，市场到底发生了什么促进了成功的机会，谁会是竞争者？此刻进入市场的时间太早还是太晚？市场规模的大小将在何时限制你的发展？客户是谁？市场有多大？满足了多少客户的需求及重要性如何？这个市场怎么卖？在市场中限制业务发展的因子为何？6. 成功的关键因素：1) 产业基础设施2) 文化，包括清风工作、承担风险的社会氛围、多样化、国家化及动态竞争。3) 产业结构的市场位置及定位4) 产业趋势5) 产品强的利基市场，高成长期，与众不同的产品6) 产业及技术障碍，专利以及智慧资产的弹性7) 经营团队8) 策略伙伴，彼此间有信赖及策略意义。9) 产业及公共关系10) 资金7. 财务计划、商业条款及投资建议：仔细评估和理解财务计划，确认资金来源和用途，同时掌握市值定价策略和合理性，财务计划必须基于合理假设。四大财务指标EPS（每股获利），PE（市盈率），PBR（股价净值比），ROE（股东权益报酬率）-----走入投资学院-----做风险投资的三个重要认知：你正“从事一项任务”，要“自理风险”，同时是试炼你的“决断力”，采用“第一手数据”。未来之势1. 以“互联网”为平台，高度结合“行业专门知识”，借以完成传统行业或新知识经济的产品、营销、通路、品牌及服务，最终形成高度可以执行的商业模式及运作。2. 具有“放大性”的传统及服务行业（快消品/连锁店）3. 新的替代能源或材料4. 能产生杀手级应用的技术追求创新1. 创造性破坏(Fundamental Change)，全新的局面2. 整合创新(Integrated Innovation)，各创新要素通过创造性融合，使各要素之间产生互补匹配，同时在结合的过程中注入创造性的思维，促使创新系统整体功能发生质变，从而获得独特的创新能力和竞争优势。3. 逆向创新(Reverse Innovation)，较新的创新理论，利用已成事实去做逆向梳理，找出当时创新所需要的背景、条件和要素，并从中获得启发性的创新思维，一腿短未来更新型创新所需要的组件。“投资创

## 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

新”源自研究“研究投资历史”，也是一种逆向创新。知识经济为“建立在生产知识和信息之上，并以此分配和使用的经济”培养商业预测的能力，对于别人的预测先打八折，同时对于投资的报酬率要有理解优势战略投资：第一，市场规模大，不能太小，有机会成为主流产业。第二，高成长，每年30%以上的成长第三，高毛利，找到蓝海第四，竞争障碍，不断的提高门槛。寻找这样的公司：一是具有“高毛利”，掌握了行业内的关键性零组件，拥有定价权，二是具有“高资本周转率”，因此可产生高销售额，资本的运用效能高。技术投资原则：第一：水源技术，例，Nichia的蓝光LED专利 第二：平台技术，德州仪器的DSP芯片，英特尔的CPU做投资的“猪圈理论”，扩大猪圈和增加总量，同时增加活动力，以提高碰撞率。善用逆势，在不景气善用低利率和各种补助并你是投资，待景气后，扩大差距，抛开竞争者。投资要懂得如何“止损”，有警示信号出现时，要有一套停损的作业程序启动，懂得踩刹车。-----投资精华-----投资事业的精髓是“发现价值，并创造价值”。稀缺资源、新技术、产品特殊性、市场性、可控制性和可操作性都是一种价值。做投资事业要懂得抓住事情的重点，不能在太多细节上斤斤计较。VC是对“未来竞争力”的投资，需要学“未来学”，实际上未来已然发生。看投资要经常多做“负面思考”，得到一大堆负面信息和想法后，再来思考哪些是有解或无解的剔除法，剩下无解的负面内容，可再评估影响范围，最后看看能否承受的得起，可以便下手投资，不行就拉倒。投资家族企业两点：1.四大出的审计报告 2.是指掌握采购，会计及财务等单位，在努力可以争取人事权。如何发现新世界：1.新世界发生在“行业竞争格局的改变” 2.新世界发生在你找到了一个快速成长的新兴市场或是一个“很强的利基市场”立足，在成熟的大市场的成熟产品竞争激烈，不容易产生市场缝隙，很难有突出表现。创业为何很难出任头地？很多人还不明白要去完成一个“必需的”方案，竟提出“非必需”或“有则最好，无则免之”的计划。单点突破的另一种介意，不要做Me too，某某人第二这样，你的东西和大多数人一样，则只好一起来杀价。告诉大家你的独特之处是啥！商业计划书为什么老是写不好？？投资思维的重点在于：第一，要有大的且对的市场，找对的人作对的事。第二是对事业计划融会贯通，第三，对此需要一项深刻的见解；第四，备齐必要元素、合乎逻辑且自圆其说，第五，必须要以简单清楚为最高指导原则。好的计划书要呈现一个清晰且吸引人的商业模式，才会有人有兴趣投资。商业计划书需要落实可落实的“策略计划”有中心指导思想和设定程序，仔细规划产品开发的“里程碑”，再进一步设定公司发展的“里程碑”。“财务预测”无比重要，这是个有关联的有机结构，绝对不能够靠拼凑。\*\*\*有机会和风投机构沟通时以不超过20页的简报，在1小时内作出简要的陈述，描绘事业的具体轮廓，简报要有严格的思维，最好要有相关重要顾客的背书，并且在竞争的开放市场中能明确说明竞争者拥有的时间优势，有时需要20分钟内，10张简报把事情说清楚。----思维闪光-----将交换（Swap）视为基本精神，人类所有活动基于交易原则，最后呈现的是同等价值的交换，以无形换无形亦是交换，受馈赠当思回报，和他人良性互动，你必然从中大量受益。当手中没有任何形式可交换时，诚意仍然是你的最佳伙伴，你不会一无所有。

8、在微博上见过蔡文胜、查立等人推荐这本书，就一时冲动在当当网买了一本。按说我一月光族，和风投八竿子都打不着，可就是被名人效应了一把。作者刘坤灵是中国顶尖风投大师，在书中对快餐业、IT、服装业、零售等很多行业的利弊、关键点作了分析。但我觉得这些都是表面的，更深层次能进到我意识里的，是作者那种不徐不疾的气质，他的字典里肯定没有“急功近利”四个字。看书时，只能感觉到平和，而非铜臭。也许这才是做投资人的心态和成功秘诀。作者把专业术语、投资案例和自己的人生领悟融合在一起，内容丰富可读性强。风投都是很忙的，这是一本厚厚的、聪明人的精彩故事。

9、此刻国家经济发展的重心从出口全力转向发展“内需市场”，市场决胜负的关键在谁掌握产品、服务、品牌、通路和营销五大核心，完备或具备超强的某项便有机会突破重围，成为举足轻重的中国大企业。“产品定位”（Positioning）、“规格”（Requirement）和“系统架构”（Architect）是中国电子产业工程设计环境里的薄弱环节。中国本地的工程师通常缺少通过分析问题来定义所需求的产品的经验，也缺少主动意识和耐心，只会选择注重眼前利益的快捷方式，因为他们太聪明了。所以目前也只能分工合作，技术开发中最难的部分在美国完成，在中国境内展开可测性及可生产的设计。记住成功互联网有三个P，第一是“产品中心”（ProductCentric），第二是“入口”（Portal），第三是“平台”（Platform）。阿里巴巴、京东商城和携程是产品中心，新浪和百度是入口，腾讯是平台，常不可兼得，能集两者或三者之大成就是中国的超级大赢家。“互联网股”的迷思有三个：一是技术进入障碍有限，二是产品差异化太低，三是品牌忠诚度不高。--产业观察人一生两大主轴：生活和工作。工作



## 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

占据了生命一大范围，工作是学习的重头戏和经济的基本支撑。工作通常选择在一个公司的环境中。许多公司在今日商业世界里完成了一个产业结构，而产业结构具有供应链上下游分工合作的内涵，除了观察结构外，同时还要理解产业走向和未来发展，以期未雨绸缪，抓住下一波产业发展机遇。观察产业第一步要理解“产业价值链”，首先做产业领域的定义。你可以试着找出一个你熟知的产业定义并作分析研究，拆解以理清其产业上下游整体结构，把上下左右弄清楚，采用波特的五力模型分析信息，再依竞合关系及攸关利润分配的议价权力去理解，透彻地分拆组合再重新还原全貌之后，就会进入仿若“见山又是山”的境界，大范围 and 细部都会看得格外分明透彻，自然对产业发展及竞争态势充分掌握。在产业链上“垂直领域”里的机会仍然很多，视你对关键价值的判断和理解，掐住咽喉的位置，如同闸门一般，不开闸放水，下面就没有水。“单独零售商”转变成“供应链的组织者”一事，就是吻合上述思维的市场现象，可以获取丰厚利润。架构中国内需市场的“消费、连锁、品牌和服务”此四大支柱，成了兵家必争之地。国家战略转型重点体现于城市化建设，旨在缩小城市差距，在东部是城市化的延续，完善金融服务体系；而中西部则是城市化建设进程，拉近城乡差距。同时另一方面，因为工业化发展之后是经济的轻型化，须“去工业化”，所以下一个新兴产业，服务业必然是首选，带动消费升级，服务业十分重视用户体验与营运人才。这里面包含了許多政府扶持的战略政策。

由此推论出内需产业加服务业就是强烈的下一波主流产业：B2C(Business to Consumer)，企业要对上消费者。不努力去了解消费者的企业将无法立足于市场之中。PS：思考，提供帮助企业对接消费者的服务如何？---连锁行业及消费连锁的概念是能成功“复制”单店，以发挥价值的杠杆效应。连锁服务业要尽快地摸索出经营的门道，也就是能凭借“管理能力输出，并产生利润”，意思是连锁服务业模拟计算及证明“单店的盈利能力”后，即可复制到新店，然后就能快速产生连锁效应。“加盟手册”是管理加盟店的主要作业守则，要完善连锁店的作业细节，并且内化所有管理和服务的内涵，才能协助维护品牌一致性。连锁业要产生巨大的爆发力，要记住成长动力的公式：成长动力=单店自然成长×展店×业务品种增加。这个公式是营收增长率的组成分子，单店有其自然的增长率，而公司展店和业务品种的增加则有年度预算和计划的基础，无法胡诌乱凑而得。包括顾客消费心理活动过程与特征，顾客消费需求与动机，顾客购买决策，顾客购买行为分析，社会环境对顾客消费心理的影响，顾客群体的消费心理与行为，消费流行与消费习俗，商品设计、商品命名、品牌、商标、包装、价格、商业广告、购物环境以及销售服务等方面对顾客消费心理的影响。“消费感染力”是消费者的感受和知觉受到刺激，而后在情绪和情感层面产生复杂的变化，最终呈现出高度的热情洋溢，散射出活泼奔放的力量，这股强烈的感染力一而十、十而百地在人群中迅速散开。“消费感染力”可以进一步带来“消费感动力”，奠定口碑传销的基础。消费市场显然具有“流行的本质”，这个本质是善变，“时尚”由特定少数人引领和策动，点燃起“流行”的火苗，普罗大众于是跟随、推崇和仿效，而后蔚然成风。善变和策划是流行与否的观察要项，预知和掌握变的方向是一种可培养的能力，策划是策动的全盘计划能力，两者汇集后，沛然莫可御之。---中国和日本的问题中国的问题：许多产业的同构性太高，服务业的很多商品雷同，没有特色，也没有氛围，一种亲切的态度或店主想要传达给顾客的一种语言和情绪。日本的大型公司当道以及社会风气不利于日本年轻人的创业氛围，创新需要新的思维方法和决断力，而大公司中新产品失败后往往找不到人负责。同时日本人认为日本市场已经够大，完全不理睬全球市场的需求和规格，很多科技产品采用的都是封闭式系统，再有就是人口老龄化的冲击。---商业研究是进行商业可行性和可操作性的评估，以诱发商业的规模运作。台湾科技大学教授卢希鹏将知识分为几种：记忆的知识（律师，会计师的专业知识），人脉的知识（实践而来），流程的知识（传授或工程设计而来），创造的知识（科学原理与创新，来源书籍和头脑风暴）。平台（Platform）进而建立生态系统（Eco-system）想象一张“战国图”，标明市场状况及其分布，找出需求和供给之间的缝隙和缺块（Void），设想时间轴上向前推三年五载后，是谁导入新模式或改变游戏规则，满足了缺块成为了赢家。台湾中央大学光电所张荣森教授开设了一门课，学生和老师一起申请了90多项专利，这门课叫做“催眠与创意”。“天命所示，热情所致，人群所盼，此三者任得其一者皆为大业之相”

10、关于这本书本想看一下书中作者的投资经验，结果看到的是一个风投的科普读物，如果想从书中找到老百姓的投资之道是会失望的，唯一给人热血沸腾的第一印象就是这本书得书名，就像av中的封面杀手。如果你是富豪或许这本书有用，但是富豪一般都形成了自己的投资风格和渠道。因此此书无论是对老百姓还是富豪来说都是鸡肋！对于有经验的aver来说，都应该不会轻易的被封面杀手骗到。

11、此书有经过书商包装。这是首先必须指出的。第二，别抱太高期望，投资笔记这四个字得先读进

## 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

去了。因为是笔记，别指望这里面有投资行业的ABC，因为是笔记，也别认为这书的总体结构是有逻辑的。但是，这是一本好书。句句是经典。能得出这样的结论的，得是你也有相类似的经历。就像你阅读波特的竞争战略，你可以完全不知所云，但一旦你像孩童时期背唐诗般先死记硬背了，再在实践中慢慢体会，就会明白个中真理。一些我异常欣赏的句子：电子商务就是先商务，后电子。大部分时间为观察者，市场低档的时候才是进入时机。成长动力等于单店自然成长乘展店乘业务品种增加。开店就要圈地。观察产业第一步要理解产业价值链。太多了，很散吧。总之，这是好书，初期乍看非常难度，都是结论性的字句，时不时还让人觉得有煽动之嫌，但是，逐字逐句读了才发现，每个句子都值得仔细体会，能不能领会个中妙处，就看你有没有感同身受了。阅读难度挺大，逻辑性是不强的了。

12、在图书馆借这书的时候，我竟然看到同一版次的这书竟然有两个颜色截然不同的书脊。磨铁真是V5，很厚一本书，盗版书的感觉，成本控制做得不错。书名起得很好，封面也很抓眼，所以就上当了。聊宏观经济的一本书吧，都是站在VC的高度在思考问题。P92的“马尔科姆·葛拉威尔”内地译为“马尔科姆·格拉德威尔” 120409晚1306

# 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

## 章节试读

### 1、《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》的笔记-第1页

“百度的“竞价排名”，以出价高低改变搜索结果排序，同时也屏蔽掉许多对客户商品不利的报道，虽声称字段在不同位置，但如此思维模式必然伤害到消费者情感及信任基础，其公正性和客观性备受质疑，对互联网发展势必产生不良阻碍。”

//屏蔽不利报道，应该不是子虚乌有，但百度也应该会有自己的考虑，其中大家考虑的维度都有哪些呢，哪些点是各自考虑最深的东西

### 2、《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》的笔记-第2页

#### 关注未来产业

“我们总是冒着生命危险进入蛮荒之地，在世人尚未发觉和理解之前，便致力于改造环境，引进物种，孕育生命，所以我们高度关注未来产业，如什么什么可能是天方夜谭、天马行空的想法”

说的好啊

### 3、《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》的笔记-如何开好一家连锁店

连锁企业的其中一个成功秘诀在于鼓励“内部店长创业”，由此建立起激励制度，可留住内部优秀人才和强化在地深耕，并兼顾企业发展和最主要的是能够启动单店业绩。建立“连锁店区域领导班子”也是当务之急，包括区域总经理、区域总监、技术指导、销售经理，统筹管理业绩和教导技术，优质的服务扩张才会展开。要考察区域内的开店密度，开店半径及消费习性等，还有自身和同类型店铺的竞争态势。“街边店”和“店中店”有不同的考虑层面。街边店有广告效果，但相对有竞争白热化和产品同质化的倾向。百货商场店中店模式，业绩相对稳定，租金可能较便宜及稳定，也可借助商场的客流提升人气，但得面对百货商场的扣点分成、帐期滞后、资金占压等问题。

### 4、《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》的笔记-第1页

以广州，深圳为中心的珠海经济圈。以上海，江苏浙江为中心的华东经济圈。以北京，天津为中心的环渤海经济圈。这三个区域是中国经济最发达的地方。

### 5、《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》的笔记-第2页

1820年，中国GDP占全球约33%，美国作为“新兴市场”，站1.8%，2007年美国站18.7%，中国作为“新兴市场”站占6%

“广大的中国消费者仍再企求那一份亲切的寒暄和问候，每每带回满心的幸福滋味。”

如果哪天大陆的朋友能以自由行的方式结伴到台湾旅游，到巷弄里，到寻常百姓家，用心体会，你一定同意那种蕴涵的民间创造力涌动不已，处处皆在”

由制造转通路和品牌，大概99%都会阵亡

长在嘴巴上的生意：进出皆易，留住很难

## 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

“中国大陆紫气东来，旺气聚积300年不散”

“以后你们不用再那么认真念书了，中国人实在太多，聪明的学生也太多太多了”



# 《一个台湾人在大陆四年的投资笔记》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)