**感悟**

第一次的讲座，是由溪创投资的CEO—陈孝德先生演讲的。

开始时主要通过VC和PE两种投资模式进行比较，同时也简单介绍了天使投资的模式。相较于前两者，天使投资一般都是个人投资（资金来自自身），投资也仅遵循自身的意愿。而VC和PE两者均是机构投资，他们的资金来源一般都是社会募集，每一项的投资决定都需要有严谨的思维，都需要对每一位投资人负责。而两者的区别也很大。

Vc的评价重点主要是盈利能力，可持续发展能力，风险管理和抗周期能力，上市可能性。投资逻辑为商务逻辑，风控逻辑，宏观经济逻辑。（头部企业的优势不会太明显，即使很多头牌企业很成功，但不代表他们成功率会高）很多头牌企业募集能力很强，他们会在看好的企业进行广撒网，只要有一个成功，就可以盈利。而大部分人都没有很大的财力。例如：高领公司在一个行业投一个企业，他的背后往往有很成功的团队。

Pe（股价除以每股收益）的评价重点：业务增长能力，建立壁垒能力。投资逻辑为产品逻辑，技术逻辑，市场逻辑。赚取的利益是第一市场和第二市场的差价。这种模式更考验一个机构的资源获取能力，他的头部企业优势明显。

资本市场比较差时，PE的企业往往活力会减弱，很多PE产业的企业会有昙花一现的现象，而VC企业往往更注重公司的长久发展。所以说一个企业的成败，找准进入节点很重要，推出的节点也很重要。

之后对比了四种企业的模式：

技术驱动：企业致力于技术上形成突破，且具有一定的成绩；企业成败的关键在于团队是否获得核心技术、技术领先性。

产品驱动：主要看企业能否生产出优秀的产品，并具有市场竞争力。

资源驱动：这一类企业往往有一定的资源背景，利用国家政策之类，财团背景之类的资源生产优秀的产品，从而获取市场竞争力。而这一类企业的成败往往取决于其资源背景的能力。

模式驱动：实行货客模式，他们的项目一般为烧钱的项目，前期目的是流量，会不计成本地获得客户粘性，后期利用客户挖掘潜力。例如美团，抖音：客户粘性很高，从客户上发掘潜力。与此对比有小米，雷军一直以为小米是模式驱动，但更多的被认为产品驱动。这种企业的发展潜力很大，后期的盈利很强。

之后就这四种模式的公司在驱动力方面进行了对比。

通过这次讲座，我感觉投资有时候也不是一腔孤勇，她依然需要很多技巧。投资也需要一种责任感，因为你需要负责的不仅仅是你自己，更是你背后支持你的团队，正是因为这些优秀的投资人，才会成就一个成功的企业。