

## 微淼商学院线下活动分享

为了感谢大家，我们为大家组织了这次线下活动。希望通过线下的方式为大家建立一个优质的人脉圈，让大家在财务自由的路上可以资源共享，互帮互助，从而缩短实现财务自由的时间。

优质圈子的力量是强大的，比如史玉柱能够东山再起靠的就是这个圈子。



在我心目中，大家不是公司的客户，而是微淼商学院的伙伴。你们会被写进微淼商学院的校史里，当微淼商学院成为世界名校的时候，全世界都会知道你们曾经对于微淼商学院的支持。

世界排名	学校
1	宾夕法尼亚大学沃顿商学院
2	哈佛商学院
3	欧洲工商管理学院
4	麻省理工学院斯隆管理学院
5	哥伦比亚商学院
6	西班牙IESE商学院
7	伦敦商学院
8	斯坦福大学商学院
9	加州大学伯克利分校哈斯商学院
10	纽约大学斯特恩商学院

这是目前全球最好的商学院。

若干年后全球最好的商学院排名可能是这样的

世界排名	学校
1	微淼商学院
2	宾夕法尼亚大学沃顿商学院
3	哈佛商学院
4	欧洲工商管理学院
5	麻省理工学院斯隆管理学院
6	哥伦比亚商学院
7	西班牙IESE商学院
8	伦敦商学院
9	斯坦福大学商学院
10	加州大学伯克利分校哈斯商学院
11	纽约大学斯特恩商学院

为什么若干年后的排名会变成这样呢？

因为其他 10 家商学院主要是培养高级打工者的，微淼商学院主要培养投资家和企业家的。咱们微淼商学院不培养高级打工者，如果想要成为高级打工者可以上其他几家商学院。

另外还有一个更重要的原因，这些商学院所教的现代投资学的理论基础是：现代资产组合理论和有效市场假说理论，其所教授的投资方法都是在这两个理论上发展出来的。

而不幸的是这两个理论基础本身就是错误的。在这个错误理论的基础上发展出来的现代投资学就可想而知了。

这两个理论我就不说了，想了解的同学自己去查。

巴菲特曾经公开讽刺过这些商学院的理论，他说的话我翻译成白话文就是：

**“要感谢这些商学院教的错误理论，要不是他们培养出来那么多傻子，我们想要取得现在的成果将会变的很困难。从自私的角度来讲，我应该给这些商学院多捐点钱，让他们继续培养更多傻子出来。”**

咱们微淼商学院关于投资的理论基础是格雷厄姆的安全边际+费雪的好公司，这两位都是世界投资史上最成功的投资者，后来巴菲特和芒格继承并发展了这两位

大师的理论。



本杰明·格雷厄姆



费雪

可以说咱们微淼商学院关于投资的理论基础就出自这些大师，从这点说咱们商学院的课程从一开始就比这些世界名校的课程正确、有效。

这也是我为什么敢说若干年后咱们商学院会成为最好商学院的原因。

现在这个阶段选择上微淼商学院的同学，都独具慧眼。你们也是最优秀的投资者，未来你们不财务自由，谁财务自由呢？

我知道在坐的小伙伴内心都有一个小目标，那就是财务自由。怎么才能更快更好的实现这个小目标呢？我们课程中讲了 2 条路径，购买生钱资产和创造生钱资产。

这两条路径用好一条就能财务自由，用好两条，很可能成为小富豪甚至大富豪。

下面我就分享一下过去一年我在这两条路径上的实践，希望通过我的实践案例能

让更多小伙伴加深对这两条路径的理解，把自己的财务自由之路走好。

先分享一下购买生钱资产这条路径。

这条路径也可以叫投资，投资是一条通向财务自由的舒适之路。投资技能也是每个人必须要掌握的技能，可以说投资技能是普通人实现阶层跨越的必备技能。

要投资，先开通一些证券账户是必需的。我自己常用的有 2 个人民币证券账户，3 个外币证券账户。因为我前些年资产配置的原因，我开的账户比较多一些。一般来说，1 个人民币证券账户和 1 个外币证券账户就够了。

由于资产配置的原因，我主要持有的美股，所以今天就不分享我的 A 股投资情况了，虽然也买了点 A 股股票，但是对于总资产来讲可以忽略不计。

3 个外币证券账户中，有 1 个是 2018 年 2 月份咱们商学院刚开班的时候开的。开这个账户的目的就是为商学院教学积累投资素材，这个账户是可以对咱们内部小伙伴公开的。因为是用来教学的，所以放的资金也不多。

其他 2 个外币证券账户就不便公开了。

下面让大家看一下我这个账户的大概情况。



## 账户分析



近一个月 近三个月 近半年 今年 全部

总盈亏额(美元)

+90064.06

收益率

+14.87%

### 收益率曲线



### 个股盈亏

查看更多 >

盈利TOP5

亏损TOP5

Facebook

US FB

+59602.30

聚美优品

+12462.79



# 账户分析



近一个月 近三个月 近半年 今年 全部

总盈亏额(美元)

**+90064.06**

收益率

**+14.87%**

收益率曲线



个股盈亏

查看更多 >

盈利TOP5

亏损TOP5

Facebook

US FB

**+59602.30**

聚美优品

**+12462.79**



这 3 张截图是账户收益率曲线与标普 500 指数、恒生指数、沪深 300 指数的对比。时间是从账户开户日 2018 年 2 月 9 日到 2019 年 2 月 8 日之间 1 年的时间。

这 1 年时间账户总收益 9 万多美元，大概 62 万人民币。收益率为 14.87%，跑赢标普 500 指数 15%左右，跑赢恒生指数 30%以上，跑赢沪深 300 指数 35%



以上。

一年 14.87% 的收益率看起来也不算高，但我还是非常满意的。关于收益率我给自己定了一个标准，年化收益率跑赢标普 500 指数，就是合格的；年化收益率跑赢标普 500 指数 1.5 倍，就是非常优秀的；年化收益率跑赢标普 500 指数 2 倍，就是卓越的。

过去一年我的收益率远超标普 500 指数 2 倍，对于这个收益率我是非常满意的。大家做投资的时候首先要给自己定一个合理的长期收益率目标，参照物可以选主要的指数。可以是跑赢某个指数的 1 倍、1.5 倍、2 倍或者 N 倍。这个目标要定的合理，不然就可能因为目标定的不切实际而亏损。

投资最重要的事：先定一个合理的长期收益率目标。

**投资最重要的事：  
先定一个合理的长期收益率目标。**

什么样的目标是合理的呢？

投资大师们的长期年化收益率在 20%-35% 之间。

**投资大师们的长期年化收益率  
在 20%-35% 之间。**

目前有公开记录的世界最顶级投资大师的长期年化收益率在 20%-35%之间。标普 500 指数长期年化收益率大概是 10%，大师们的年化收益率是标普 500 指数的 2-3.5 倍。

可能有同学认为 20%-35%的年化收益率好像也不算太多，那么我们来看一下假如你现在只有 3 万元，以 25%的年化收益率，40 年后会有多少钱呢？

最终收益

收益率

定投

本金：	<input type="text" value="30000"/>	元
年化收益率：	<input type="text" value="25"/>	%
投资年限：	<input type="text" value="40"/>	年
	<input type="button" value="计算"/>	<input type="button" value="清空"/>
最终收益：	<input type="text" value="225694915.358"/>	元

2.25 亿。

我们在坐的小伙伴现在都很年轻，再过 40 年大部分小伙伴也就 60 多岁，现在 60 多岁的人还是青年呢。

一个现在只有 3 万元的年轻人到 60 多岁时，有个一两亿的资金也是件非常幸福的事情啦。

至于把自己的年化收益率目标定在多少？小伙伴们可以根据自己的情况来定。

但是我可以告诉大家获得年化 25% 的收益率并不比获得 15% 要难，区别仅仅是选择的公司不同，其他都一样。

这就是投资市场的神奇之处，笨人、懒人很可能比聪明人、勤快人收益率高的多。

笨人、懒人很可能比聪明人、勤快人收益率高的多。

## 笨人、懒人很可能比 聪明人、勤快人收益率高的多。

要想获得年化 25% 的收益率，前提必须选择 ROE 大于 25% 的极好公司。以好价格买入 ROE 大于 25% 的极好公司，长期持有，长期年化收益率必定大于 25%。如果买的是 ROE 小于 25% 的一般或差公司，哪怕买入价格很好，长期也很难获得超过 25% 的年化收益率。

我过去一年赚钱最多的股票是 Facebook，第二名聚美优品。Facebook 也是我的第一大重仓股，Facebook 是价格比较好的极好公司，聚美优品是价格极好的普通公司。

这是两种不同类型的公司，也是两种不同类型的股票投资方法论。

目前只有这两种方法是可以在股市中长期持续赚钱的。

能够长期赚钱的两种股票投资方法：好价格买极好公司+极好价格买普通公司

能够长期赚钱的两种股票投资方法：

好价格买极好公司 + 极好价格买普通公司

除了这两种方法以外我还没有发现第三种可以长期持续赚钱的方法。

所以如果你现在用的股票投资方法不是这两个中的一种，那么你就要非常小心了。哪怕你现在用那种方法已经赚了不少钱。

股市是一个很神奇的地方，很多人在一定时期内，用错误的方法也能赚大钱，甚至比用正确方法的人赚的还多。但是在股市投资中有：“一年 3 倍易，3 年一倍难”的说法。

在股市中靠运气 1 年赚 3 倍的人也不少，但是时间一长，一地鸡毛。

3 年赚一倍的人基本都是靠正确方法论去赚钱的人，这样的人可以在股市中获得持续的盈利。根据复利法则，我们知道这种人长期的回报是惊人的。

你想成为哪类人，这是在投资之前就要想清楚的。不然很容易在股市中迷失了自己。

世上有两样东西可以把正常人的智商降为 0，一个是爱情，一个是股市。在股市中长期赚钱一点都不难，你只需要保持正常人的智商就行了。因为至少 70% 的人进入股市后智商会变为 0 的。

通过好价格买入极好公司，长期持有，赚公司成长的钱。代表人物：凯恩斯、费雪、巴菲特、芒格等。

通过极好的价格买入普通公司，持有至价格回归价值后卖掉，赚价格回归的钱。代表人物：格雷厄姆（巴菲特的老师）、施洛斯等。

这两种方法都能持续的赚钱，但我更喜欢第一种方法。因为第一种方法更省时间和精力，更符合财务自由的精神。

下面我就说一下为什么重仓买 Facebook 的原因。

#### 2018年全年业绩执行概览

我们2018年的主要用户指标和财务业绩如下：

##### 用户增长：

- 2018年12月，每日活跃用户（DAU）平均为15.2亿，同比增长9%。
- 月活跃用户（MAU）分别为2.32十亿截至2018年12月31日，同比增长9%，去年同期。

##### 财务业绩：

- 收入为558.4亿美元，同比增长37%，广告收入为550.1亿美元，同比增长38%。
- 总成本和费用为309.3亿美元。
- 运营收入为249.1亿美元。
- 净收入为221.1亿美元，每股摊薄收益为7.57美元。
- 资本支出为139.2亿美元。
- 有效税率为13%。
- 现金及现金等价物和有价证券为\$ 41.11十亿截至2018年12月31日。
- 总人数为35587 截至2018年12月31日，同比增长42%，去年同期。

这是 2018 年年报中的数据，我 2018 年买用的是 2017 及之前的数据，不过没有关系，分析的方法都是一样的。

可以看到 Facebook 2018 年 12 月用户日活、月活数量都增加了 9%。日活 15.2 亿，月活 23.2 亿。意思是每天有 15.2 亿人，每月有 23.2 亿人用 Facebook，而且数量还在增加中。

用户就是钱呢，那么人用 Facebook，想不赚钱都难。

Facebook 到底有多赚钱？

下面看一下 Facebook 的财务数据，

	截至12月31日的一年，		
	2018	2017年	2016
	(以百万计)		
合并收入数据表：			
收入	\$ 55838	\$ 40653	\$ 27638
成本和费用：			
收入成本	9355	5454	3,789
研究与开发	10,273	7754	5919
市场营销与销售	7846	4725	3772
一般和行政	3,451	2517	1731
总成本和费用	30925	20,450	15,211
经营收入	24,913	20203	12427
利息和其他收入（费用），净额	448	391	91
所得税前的收入	25361	20594	12518
所得税准备金	3,249	4,660	2,301
净收入	\$ 22112	\$ 15,934	\$ 10217

可以看到 2016-2018 年的收入从 276 亿增加到 558 亿美元，每年增长率为：47%和 37%。净收入从 102 亿增加到 221 亿美元，每年增长率为：55%和 38%。

从收入和净收入来看 Facebook 依然处于高速增长之中。

收入和利润增长速度那么高，收入和利润真实吗？利润的含金量高吗？这个通过

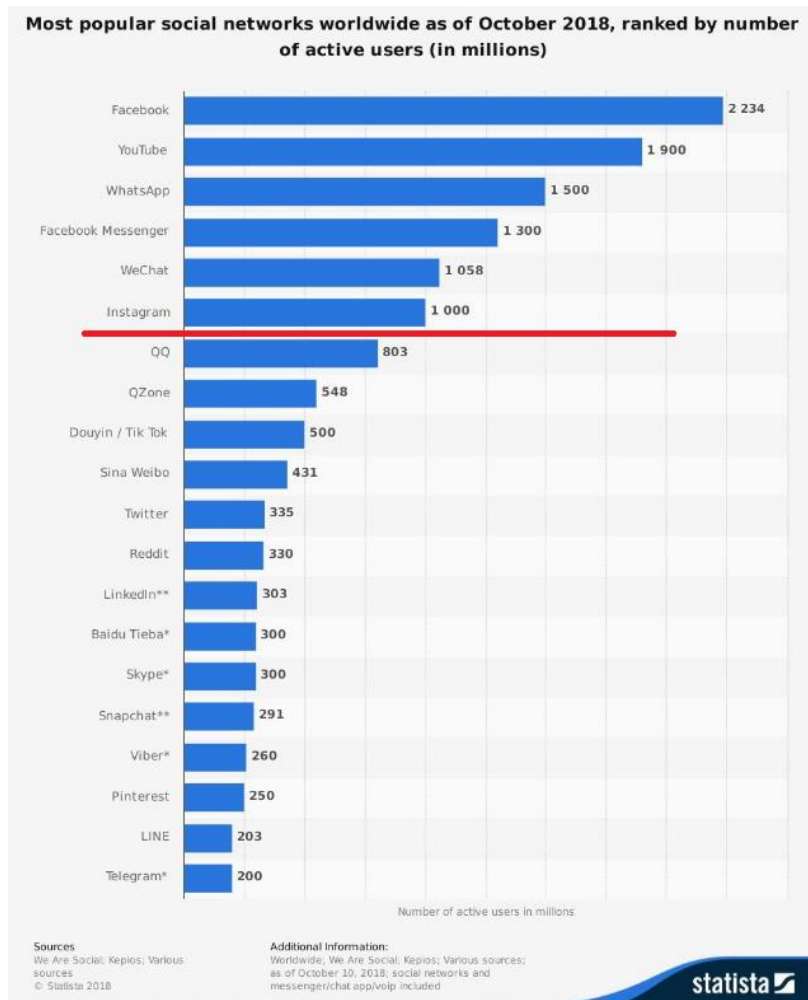
三大财务报表去找答案, Facebook 的利润含金量非常高, 收入和利润是真实的。

Facebook 过去的的数据很好, 那么未来 3 年收入和利润能稳定持续的增长吗? 我们不奢望它未来还以 30% 以上的速度增长, 这是不可能的。未来 3 年 Facebook 的年化增长率只要大于 25% 依然非常好。那么未来 3 年 Facebook 能维持 25% 以上的增长速度吗?

要回答这个问题我们就要先弄清楚下面几个关键问题:

**目前的收入是怎么来的? 创造目前收入的条件是否能维持? 它的护城河是什么? 以及它的护城河是否能抵挡住竞争者和潜在进入者?**

下面就要回答一下这几个关键问题



通过这个图可以看到全球用户数量月活超过 10 亿人的 6 个 APP 中，除了 YOUTUBE 和微信，剩下的 4 个是属于 Facebook 的。

而目前 Facebook 的收入主要来自 Facebook 和 Instagram 的广告收入，Whatsapp 和 Messenger 还没有进行商业化。一旦后期这两个 APP 进行商业化，肯定会为 Facebook 带来更多的收入，Facebook 未来收入大幅增长的潜力依然存在。

对于一家互联网公司最难的不是获得收入，而是获得用户。获得 10 亿用户的难度要比从 10 亿用户身上赚 1000 亿的难度高 100 倍。Facebook 有那么多用户，



所以不怕未来没收入。

Facebook 的护城河是什么呢？



护城河模型

这是咱们实践课中企业分析模板里的护城河模型。通过分析可以知道 Facebook 主要的护城河是网络效应、转换成本和成本优势。4 大护城河中具有 1 个的公司就很强了，Facebook 同时具备 3 个。Facebook 极其强大，可以说在移动互联网时代，在正常的市场竞争中，没有其他社交公司可以对 Facebook 构成威胁。由于 3 大护城河存在，根据波特五力模型去分析，Facebook 在这 5 个方面都很强大。



波特五力模型

所以 Facebook 在未来 3 年保持年化 25%以上的净利润增长率基本是确定的。

现在 Facebook 的市盈率为 20 倍左右,这个市盈率不高。假设 3 年后 Facebook 的市盈率仍为 20 倍,但是净利润增加了一倍,那么 3 年后 Facebook 的市值将会增加一倍。现在市值买进的投资者,3 年后收益率也将超过 1 倍。

这就是我为什么买 Facebook 的原因,大家可以参考。

下面分享一下创造生钱资产这条路径。

## 我的创业实践

创造生钱资产主要指的就是创造公司,这是一条快速实现财务自由的路径。

这个快速可以多快呢?拿我和几个小伙伴创造的财商教育公司为例。大概是 2017 年 4 月份我投了几百万资金和王老师一起创办了财商教育公司,这几百万资金变成了财商教育公司的部分股权。现在不到 2 年的时间,这些股权的价值已

经增加了大概 130 倍，这还是按最保守的净现金利润估值法去估的。是不是比投资股票的回报率高多了？

当然这里有个前提，就是你具备创造并经营企业的相关技能。如果你不具备这些技能就去创业的话，那么失败率 90%以上。

好在这些技能都是通过后天学习获得的。我之前在创造公司方面也是菜鸟，现在也变成创造公司的老司机啦。

创造企业的方法论，浓缩起来其实就是一个强大企业圆模型。



这个模型咱们课程里有，后期想要创业的小伙伴一定要深入研究透这个模型，我认为拿出来一两年的时间把这个图研究透是很值得。一旦你真的研究透这个图，年收入过百万只是起点，月收入过百万是很正常的事情，甚至月收入过千万也不是很难的事情。

下面就简单说说我是怎么创造财商教育公司的。

大概 2015 年 9 月份，我同事发了一个“滴滴”的红包给我，那是我第一次知道滴滴和共享经济。当时我对共享经济这个词很好奇，我就在网上搜关于共享经济的资料，然后就看到了关于“在行”的介绍。当时看到“在行”是一个知识共享平台，感觉很有意思。于是我就下了一个在行的 APP，出于好奇就开了一个话题：如何从零开始你的财务自由之路。

话题开好后大概第二天就有人约我，我 2015 年 9 月 9 日在“在行”上见了第一位学员，他叫倪闻天，是北大的，刚毕业一两年。



倪闻天

封贺老师平易近人，讲得也很在理，把我平时遇到的问题解答清楚之外，还额外加了一个小时时间讲了他多年的经验和感悟，整个过程体验非常好，收获

## 如何从零开始你的财务自由之路？

2015-09-09

有用

见了一位学员之后，感觉挺好，不但能带来成就感还能赚外快。于是就在接下来的一年时间里，主要利用周末的时间，陆陆续续见了 100 多位学员。然后就再也见不动了，因为效率太低了。之后我就关闭了在行的约见申请，直到现在。

通过这 1 年的时间，我见了 100 多位学员，这些学员都是各个行业的精英。他们可以说非常优秀了，但是我发现他们都共同存在同样一个问题：财商知识缺乏。

这其实是一个教育问题，根本原因是大学里没有开设财商知识的相关课程。家里学不到，学校也学不到，所以大部分人不会很正常。

这是一个比较严重的教育问题，但是当时还没有人或机构能有效解决这个问题。

于是我就想，既然没有人来解决这个问题，那么就由我来解决吧。

要想长期的解决好这个教育问题，只靠我一个人肯定是不行的。

**社会的发展导致人民需要一家专业的学校或机构来低成本高效率的解决这个教育问题。**

于是我就决定成立一家公司制大学来解决这个教育问题，因为我认为这种以公司形式成立的大学，效率和成本远远优于传统的大学。

既然要成立一家公司制大学，那么这家机构就必须具备公司和大学的双重属性。公司是以盈利为目的的机构，公司必须要有清晰的商业模式，持续的产生现金流入，这样公司才能持续的生存下去。大学最重要的工作是传道、授业、解惑，不以盈利为目的。**大学本身的性质就决定了大学应该是一所极具使命感和社会责任的机构。**

所以我要创立的这家公司制大学既要有清晰的商业模式，又要有超越赚钱的文化。

在财商教育公司成立之前，商业模式和企业文化就已经明确了。

下面说一下商业模式

商业模式主要由客户模式、产品模式、推广模式、盈利模式构成。

一、

客户模式明确 3 个问题：1、客户是谁？2、客户存在什么问题？3、客户规模有多大？

1、客户是谁？客户是缺乏财商知识的成年人，主要群体为 20-50 岁之间的人，最优质客户群体为 25-35 岁之间的人。

2、客户存在什么问题？因缺乏财商知识而导致的月光、负债、购买力贬值、投资亏损等一系列财务问题。

3、客户的规模有多大？客户规模很大，数以亿计。

二、

产品模式明确 1 个问题：1、用什么产品解决客户的问题？

1、用什么产品或服务解决客户的问题？

财商课从客户的利益（时间成本、金钱成本）出发，排除了线下教育，选择了线上教育。

财商课有线上和线下财商教育两种选择方式。从客户的利益（时间成本、金钱成本）出发，排除了线下教育，选择了线上教育。在中国有 2 家做的比较早的线下财商教育公司，名字我就不说了，他们的课程质量我也不说了，学完他们的课程就要 10-20 万。

三、

推广模式明确 1 个问题：1、如何低成本找到客户并把产品卖给客户？

1、如何找到客户并把产品卖给客户？地推？电销？关键词投放引流？信息流引流、新媒体等方式？

刚开始设想了地推、电销、关键词投放引流、信息流引流、新媒体等方式。

当时想着这几个方式中怎么得有一条好用的，后面实践证明都不行。要么是效率太低，要么是成本太高。直到后期用了抖音才打开局面。这是后话。

四、

盈利模式明确 1 个问题：1、以什么样的方式赚钱？

1、以什么样的方式赚钱？高毛利率模式？高周转率模式？高杠杆模式？

刚开始的设想是一定要确保教学质量，以这个为出发点，选择了中毛利率，中周

转率的方式。也就是中等的价格+小班化教学。当然这个起初的设想后来在实践中发现是有些问题的，我认为已经很低的价格对于绝大部分抖音来的学员来说，还是有点偏高。于是我们被迫调整了盈利模式，变成了中低毛利率加高周转率的方式。于是就有了现在的大班化教学。

通过我创造财商教育公司的经历来看，

商业模式必须提前想清楚，但商业模式不是一成不变的。商业模式需要根据后期的商业实践进行调整，甚至大幅调整。

基本上每家开创型的公司，都需要一两年甚至几年的时间才能优化出最适合自己的商业模式。这点对于跟随型的公司就容易很多，直接模仿开创型公司的商业模式就行了。

下面说一下企业文化

企业文化看起来虚无缥缈，但是真的非常重要。它看似没有用，但却无处不用。企业文化是企业灵魂，灵魂有多重要？有灵魂的人一定很清楚。我甚至认为企业文化就是企业的护城河之一。因为一家公司的商业模式很容易被模仿，但是企业文化极难被模仿。

在财商教育公司诞生之前，企业文化就已经确立了。咱们微淼商学院是先有了灵魂，然后才长出了实体。这在创业公司中是不多见的。

再让大家看我们的企业文化。



<ul style="list-style-type: none"> <li>• 使命</li> </ul> <p>让1亿人财商及格；让财务自由不再难</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 核心价值观</li> </ul> <p>以学员为中心 —— 提升学员，成就学员</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 愿景</li> </ul> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.成为伟大的百年商学院；</li> <li>2.成为全球最好的财务自由实现平台；</li> <li>3.让70%的员工实现财务自由</li> </ol>	<p>实事求是 —— 唯真唯实，不唯己不唯上</p> <p>博爱 —— 爱熟悉的人，爱陌生的人</p> <p>诚信 —— 真诚正直，信守承诺</p> <p>团结 —— 团结一切，达成目标</p> <p>敬业 —— 专业尽责，精益求精</p>

商业模式、企业文化清晰了，剩下最重要的就是团队了。

刚开始没有团队怎么办？那就组建呗。

道生一，一生二，二生三，三生万物。怎么才能有一支强大的团队呢？很简单，只要刚开始有 2-3 个关键的核心人员就可以了。这 2-3 个人必须是股东，也是未来的高管。选股东非常重要，这是决定创业成败最重要的原因之一。股东决定了公司的基因，基因基本决定了未来公司能长多大。

我选股东的标准：1、价值观一样或高度相似；2、专业技能水平极强且互补；3、按比例出资。

3 个条件缺一不可。

当我把朋友圈过了一遍之后，有 2 个人符合前两条标准。这两个人都是极其优秀

的人，一个人已经财务自由，一个人年收入百万之上。这样优秀的人只能通过使命、愿景、商业模式把他们吸引过来，如果只是花钱聘请我可雇不起他们。于是我就花了 2 天的时间写了一份商业计划书，然后拿着商业计划书请他们吃饭谈这个事情。

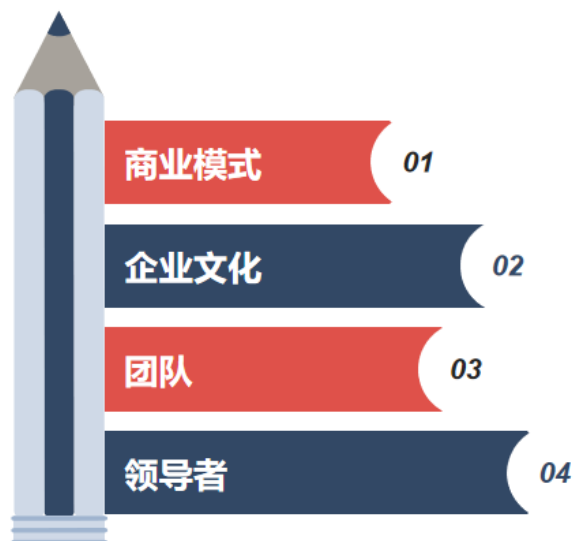
我先找的是我认为成功概率很大的朋友，就是已经财务自由的朋友。他的思维模式已经是创业者的思维模式了，这种思维模式和打工者的思维模式完全不同。

和预期的一样，我们一拍即合，他也认为这是一件非常值得做并且很可能做好的事情。这个人就是王老师，王老师就是那种优秀到用巴菲特的话说，你想把女儿嫁给他的那种人。

后来我们俩人一起去吸引另外一位朋友加入，另外一位朋友挺感兴趣，但是不愿意投钱，当时她的钱确实也不是太多。于是最后股东就只有我和王老师 2 人。后来等我们把公司做起来之后，另外一位朋友又以顾问的身份加入了，这是后话了。

2 个股东确定好以后，下面最重要的就是要确定核心管理团队成员了。我上家公司一起工作过的几个非常优秀的经理和总监也加入进来了，成了核心团队成员。就这样，在公司成立之前，除了财务和技术负责人，其他部门负责人都齐了。当公司成立之后，我们很快就招聘到了优秀的财务和技术负责人。就这样整个公司就可以高速运转了。

我认为创造一家公司刚开始最重要的就是商业模式、企业文化、团队和领导者这 4 个关键要素。



想要通过创造公司实现财务自由的小伙伴，一定要在这 4 个要素上多花些时间，这样你就能大幅提高成功率。

为了感恩同学们对微淼商学院的支持，后期如果有同学创业需要天使投资人的话可以找我。未来几年我会考虑投资咱们微淼商学院同学的创业项目主要是为了支持咱们微淼商学院的同学。

如果你的项目符合以下标准，可以找我，不符合条件的就不用找了。

## 我的天使投资标准：

- 1、天使轮，金额不超过100万；
- 2、项目已经启动，商业模式清晰；
- 3、2-5名创始人，技能水平强且互补；
- 4、有1名创始人持股67%以上；
- 5、企业文化好，有赚钱之上的追求