



# 3月小结

封面是越狱兔.....

多言数穷  
不如守中

解释下这个每月小节，不是因为文艺或者装逼，而是更多出于功利的考虑：

都说人天性懒惰，其实只是因为意志力也是一种稀缺的资源，控制自己摆脱即时享乐的行为模式只能通过意志力，或者出于习惯.....

鄙人天生就是个懒人.....所以在大学期间建立了一个互助小组（听起来就很中二），定期和组内成员汇报工作生活情况，一方面帮助自己维持这样的习惯克制天生的惰性，另一方面，也希望习惯可以不断的改善。

---

经历了天使湾一系列迷之风波之后，算是找了一个地方安定了下来。回忆起天使湾，整个就像一个大社团，每周都有精彩的活动，时不时有一些大活动就全民一起上，平时各自做自己的，心态上回到了大一，不在工作的角度上评价还是很有趣的.....

头两周主要在适应，毕竟不同标准下关于投资的思考区别很大，应该定义现在做的投资是在看成长期，怎么样去识别一个好的成长，其实道理都不多，比如要否掉哪些边际收益下降中的项目等.....后续两周集中看了一些出海商品和装修的项目，也在找感觉，脱离原来的一套判断基础建立一套新的逻辑。

这些天思考最多是两点：

- 如何建立良好的项目源
- 如何挖行业

项目源无外乎两点，主动抓取和被动推荐。

就个人经验来说，被动推荐的质量往往更好，尤其是从比较靠谱的朋友那里。这其实涉及到投资人本身的信誉，尤其在金融行业声誉的作用是及其大，那么相对好声誉的建立就是要在平时每天尽可能和他人建立良好的互动，通过信任为彼此未来的合作带来可能。（这么想想感觉每次聊项目多一个目标有趣多了~）有两点是现在就可以做到的，给信任的朋友一定及时真实且能为对方有帮助的反馈&见创始人前一定要做好功课提升专业性。



逃出来了owo

但是完全靠声誉不一定会有足够的项目覆盖，你能建立联系的组织肯定是少数，至少从目前情况来看，大量的项目源信息分散在多个渠道中，每个渠道的项目量也都不算小，另外很多项目在各个媒体间会有较多的重复出现，因此一个个平台盯着看或者都去建立合作在很多时候并不是一个很效率的解决方案，现在能想到的方案是：将各个渠道的项目信息汇总方便查阅，不断review迭代找到最适合盯着的渠道提高优先级。目前比较下来36kr的质量确实不错~

另外个人很推崇对一个行业深挖（虽然一直自己没怎么做到，哈哈.....），一方面找项目会相对容易一些，另一方面能具备更强的专业性。鉴于人性都是随遇而安且懒惰的，近期又想看设计师电商了（随机取样发现北京百货店内独立设计的服装店有一定基数，可能在线上会有空间），所以真的是太懒了.....先把装修的坑填完再一个个跳吧~挖行业一方面选

择宽度很重要，另一方面在于执行和判断力，对目前而言后者更需要锻炼。

工作节奏也在不断调整，在对聊完的项目上会花更多的时间做功课，也经常做一些preDD的内容，而聊项目的时间在下降，一方面是因为脱离了天使湾项目源有一定下滑，更主要的原因在于对一些行业的研究和调研会需要更多的时间。

另外来北京之后很少2点前睡了，恢复了睡前内观的习惯，近日和此前的道友交流，想清楚很多很有趣的事情.....不过都比较高能.....

比如休息时重新开始做实分析了.....培养一点逻辑思维

多的还是不提了吧，四月好！