

临近年底，我又在办公室里接待了一批创业者。

有的是想要获得咨询服务的，有的是想要获得融资的。

可是有好几个创业者目前只是有了创意就来找我融资了，这个让我很为难，因为我大概率不会对类似的项目感兴趣，也不会帮助他们对接更好的风险投资机构。

因为风险投资这个名字会给创业者一种错觉，总以为风险投资机构都是喜欢冒险的企业，实际上，恰恰相反。风险投资机构最不喜欢的就是风险，他们会用各种方法将风险降到最低。



为什么会这样呢？of0就是大笔花钱的典型。一开始公司只是租了相对便宜的办公楼，可是在公司有钱之后全部搬进了北京5A级写字楼，租金价格高了好几倍。此外，创始人戴威还给公司高管一人配了一辆特斯拉汽车。公司内部的报销程序也非常混乱，有的员工报销上万元的费用，竟然不需要发票。

种种行为叠加在一起，注定了of0最终会迎来失败，不过代价过于沉重，这是一个价值百亿的失误。

当然，类似于of0这样的失败案例算是相对比较少的，但是融资之后就开始了在某一个方面过度扩张的公司有很多。比如说：公司现在已经有50名员工，融资之后，最多需要100名员工就能完成第一阶段的事情，可是公司却一次性招了300名员工，

这对公司的资金消耗快了很多，最终就会出现现金流枯竭的情况。

反倒是有些公司一开始并没有融到资会更好。它会要求创业者将钱花在刀刃上，这会让创业者对于市场更加敏感，也能有很多花小钱办大事的方法，这些都是能够帮助公司活下去的根本。



这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代，用颠覆式创新与新商业模式融合，全世界都是你的舞台！

在新商业的世界里，没有被淘汰的行业，只有被颠覆出局的企业，未来所有的商业竞争都会聚焦在颠覆式创新与商业模式重构上。一家公司或者一位老板，如果颠覆与重构能力短缺，注定会提前败下阵来。

请记住：没有创新力，哪有想象力；没有想象力，何来竞争力！