

记者 | 管丢丢

编辑 |

很多投资人成为合伙人后，不再冲在第一线，往往投资经理最早接触项目初筛，再推给合伙人，合伙人只做最后的判断。合伙人看过上千个项目，有商业模式的经验，有看人的经验，通过这些经验避掉一些坑，但对于市场最新、最热的项目，他们就会稍显滞后。

时至今日，朱啸虎依旧冲在第一线，他投的项目都是他自己去看，“你必须掌握一手信息，等下面的人把现象总结出来，你再判断，肯定为时已晚。”

不仅亲自看，投与不投他都发表意见，还会将判断发在朋友圈里。你几乎找不到任何一家VC的合伙人像朱啸虎一样高调。

朱啸虎不缺新闻，不等媒体报道，他会主动出击。曾经为了给ofo站台，朱啸虎与马化腾争论各自的投资项目摩拜单车和ofo数据领先问题，在朋友圈里互怼。

在区块链最火时，朱啸虎在朋友圈分享了一篇唱衰区块链的文章，补充说，“不要拉我进各种3点钟群，有些风口宁愿错过，有些钱宁愿不赚，大家晚节保重。”不多久，各个区块链的群都在讨论，隔天媒体都在争先报道。

2021年，拉面被VC盯上，朱啸虎马上行动，他对外宣称，在上海一家“马记永”兰州拉面馆考察时，也就吃碗面的时间，就认定了这个风口，叮嘱团队“一定要把拉面赛道都看一遍”。随后，金沙江创投很快投资了“张拉拉”。

今年5月，朱啸虎在微信朋友圈发文，“第一天跑步赚了30美金，能量一会就没了，鞋子的钱看来要3个月才能回本。StepN的经济模型设计的还是不错的，有机会跑通，未必是庞氏，值得体验学习一下。有点类似健身房，买鞋子的钱相当于健身房的会员费，跑的多的人健身房是亏损的，但大部分运动不足的会员健身房是赚钱的，而且这个比例可以动态调整。”StepN是当下最火的Web3.0游戏，用户投入资金购买某一款鞋子的NFT，用鞋子NFT跑步可以获得代币，而以代币升级鞋子可以获得更多收益。

他发朋友圈后没多久，StepN就发布公告，退出中国大陆市场，可见其影响力——本不被注意，但一发朋友圈，就引发群体关注，名副其实的行业风向标。

诚然，朱啸虎的朋友圈能引发热议，但发的不可全信，他发朋友圈目的性很强，想讨论的、想试水的，都发在朋友圈里。有时他是为了给项目站台，而有时是为了解行业，有时他只是为了让你做他的接盘侠。他的朋友圈像是他做的一款产品，集社交和工作为一体，对工作有益，乐趣无穷。

吃过没名的亏

现在朱啸虎太有名了，创业者都追着他，想要获得投资。谁人不识朱啸虎，是创投圈的共识。

但2007年，没人认识朱啸虎，创业者对朱啸虎和朱啸虎所在的机构金沙江都比较陌生，那时他刚开始做投资，是个籍籍无名的新人。

投资人可以从不同渠道获得案源，但优质的案源不是FA推的，也不是从VC官网留的BP邮箱里捞到的。有时候好不容易看上一个项目，但创始人低调，又不肯见投资人，这时候在圈内的名气就格外重要。

朱啸虎投的第一个电商项目是兰亭集势，他从不同渠道听说了这家公司，但创始人郭去疾是出了名的低调。郭去疾和黄铮一样，都曾在Google工作，黄铮第一次创业的公司欧酷最后就卖给了兰亭集势。朱啸虎非常坚持要和郭去疾聊聊，最终找到曾在Google工作的李开复牵线搭桥，才得以投成。

恰是吃过没名的亏，他才会致力于做创投圈的KOL。那时，朱啸虎为了让别人认识他，在创业大赛上担任点评嘉宾，在各大投资论坛上做主讲人，在微博上发行业动态，和各种人吃饭。

这么做也确实有效，一次朱啸虎在比赛中担任评委，比赛结束后朱啸虎给了张旭豪一张名片，叮嘱他毕业以后可以来谈谈，这次相识让朱啸虎捕获到自己的第一个“独角兽”。

半年后，张旭豪创业饿了么，他先找到了投资了美国最大外卖网站的投资人，这位投资人不投中国，把张旭豪的BP转给了朱啸虎。

2017年4月，饿了么被阿里全资收购前，张旭豪回忆起创业的过往，仍能记得六年前朱啸虎很快决定投资，没做任何尽调，就给了张旭豪25万美元，让他把复旦大学先覆盖了。

在投资滴滴后，找人对朱啸虎就很容易了，2014年，映客创始人奉佑生第一次见

到朱啸虎，感觉点儿紧张，“他之前投资滴滴非常知名，算是大牌投资人。”

成为大牌投资人，意味着能获得广泛多元的项目源，创业者会主动找上门，不但听说过你，愿意见你，还会没见你就敬你三分，有时候还会在估值上打折。

朱啸虎再也不需要像过去一样在各大投资论坛上做主讲人，在微博上发行业动态，和各种人吃饭。只要处于工作状态，就有见不完的创始人，门庭若市。

朱啸虎的三次失败

做投资前，朱啸虎也曾投身互联网创业。2000年，朱啸虎深受互联网浪潮感染，和麦肯锡的同事联手创立易保网络，在网上卖保险。他一度梦想做两三年财务自由就退休，但半年后，泡沫破灭，为求生存，易保网络转型做软件，朱啸虎负责易保网络的海外市场。

创业失利，互联网就成了朱啸虎的一个情结，于是他选择了互联网作为自己的投资大方向。

深入理解创业产业趋势，又自己创过业理解创业的酸甜苦辣，他非常有机会成为一位优秀的投资人，他对此很有信心，“有机会做投资，重新来看互联网，挺好。”

刚开始做投资，朱啸虎接连受挫，前四年里，他投的项目都不算成功。朱啸虎投的第一个项目是百姓网，一家网络分类广告公司。百姓网最初叫客齐集，由微软前员工王建硕创立，后来到了eBay旗下。王建硕分析能力很强，对数据也非常敏感，又有行业经验，十个投资人里九个都会投他。

2007年初，朱啸虎找到王建硕说，如果你想从eBay独立出来，我们可以帮你。当时管理团队还没这个想法，半年后，eBay想从中国撤出，金沙江创投占据了先机。

但王建硕也有一个特点，就是谨慎。本是第一名的百姓网被后来者58同城赶超，58同城拼命烧钱扩张，而王建硕不敢烧钱，最终第一的58同城和第二的赶集网合并，王建硕终于意识到“一切为速度让路”，但来不及了，百姓网被挤到第三的位置。

项目接触够早，创始人能力也不错，第一时间投资，但也没达到预期，朱啸虎记下了这个教训。他对此的反思是，该烧钱的时候还是要烧钱，太保守可能错失大成的机会。他看人也发生了变化，分析型的CEO容易做成第二名，比较敢打的最终可能做成第一名。

2010年，拉手网只创立几个月，朱啸虎就见了创始人吴波，谈了一小时，朱啸虎决定投资。三周后，金沙江450万美元就打到了拉手网账户上。

从2010年到2011年，拉手网快速完成三轮融资，共计1.66亿美元，估值高达11亿美元，也一度创造了互联网最短时间内估值最高的记录。金沙江创投从A轮到C轮全部跟进，拉手网也一度成为国内最大的团购网站。

快速融资，勇于花钱，砸钱做广告、砸补贴、拓城，拉手网无处不在，斥巨资邀请明星做代言，在公交车、地铁、电视等终端进行投放，仅2010年第四季度，其广告收入就超过1亿元。

朱啸虎希望能尽早能有一个IPO项目，所以也支持且默认这种冒进的发展。在2011年拉手网的招股书中，金沙江创投拥有拉手网38.9%的股份，比创始人吴波持有的22.6%还要高，实际上是投资人在控制这家公司。

2012年，拉手网谋求美股IPO，前一天刚宣布在纳斯达克上市的时间，隔天便因被举报涉嫌财务造假而暂停上市。

上市失败后，拉手网失去了此前的锐气，走了下坡路，人员上从6000人缩减至2000，业务上也掉至团购前五名。到了2013年，前10名里也找不到拉手网的身影了。2013年，BAT入场团购，阿里与拉手网接触，但拉手网不同意上线聚划算，与阿里失之交臂。

拉手网虽然失败了，但对朱啸虎的投资逻辑形成起到了非常关键的作用，朱啸虎摸清了BAT战略投资的门道，更懂得如何和他们打交道。此后，他投资的项目有意引入BAT获得竞争优势，滴滴引入腾讯、ofo引入阿里等。

朱啸虎用三次失败换来了扎实的投资理论，一改颓势，用几年的慢时间换来了日后的成功。第一次创业失败让他懂得做的最早的不一定能笑到最后，太早可能是先驱，“千万不要做第一个吃螃蟹的人。先行者基本上还是会成为先烈的，要第二步起来的时候，才能成功。”

投资百姓网让他懂得太会算账也不行，该烧钱的时候要烧钱，太保守会错失大成的机会；投资拉手网让他懂得全然冒进不行，得有节奏，太冒进也会失败。以及一个公司不能只低头发展，要抬头市场格局，在恰当的时机引入BAT会事半功倍。

被误解的风口制造者

朱啸虎1974年出生于上海，父亲是数学家朱德明。高中时期，朱啸虎曾得过上海市高中数学竞赛一等奖、全国高中数学联赛一等奖和美国数学邀请赛一等奖。

出于叛逆，朱啸虎大学并没有选择数学专业。彼时，诺基亚和思科正值风头，通信工程是最有前景的专业，和许多人一样，朱啸虎选择了通信工程专业。最终，朱啸虎被保送进了上海交大。

大四，朱啸虎去思科和诺基亚面试，才意识到工程师的职业规划一眼看到头，很枯燥，所以放弃了成为一名工程师的想法。朱啸虎没有马上参加工作，又去了复旦大学国际经济系学习，三年后毕业，毕业后朱啸虎去了麦肯锡做咨询顾问。

做咨询，需要在短时间内概括出一个公司或一个新行业的情况，发现问题并制定策略，让他可以迅速地了解一个新行业的关键点。成为投资人后，朱啸虎保留了这个习惯，往往直奔问题核心，绝无废话。

时至今日，还能从朱啸虎身上看到这一面，逻辑严谨，极其简洁，对琐碎的问题兴趣不大。曾记者问他小时候有过什么梦想，他反问，这跟现在有什么关系？他会花时间想、分析，到底什么是大的机会。如果创业者去见朱啸虎，会面时间超过30分钟，说明拿到投资的可能性很大。他谈项目非常快，话不多，问的问题也不多，大部分时候都是在听。

朱啸虎是移动互联网时代最为成功的投资人之一，他被视为风口制造者，不管是早期的出行领域，还是共享单车、共享充电宝、社区团购、拉面、最近的web3.0，朱啸虎的观点和看法，都会被放在新闻标题中广为传播。

但他本人并不相信风口，甚至警惕风口，“大家在外面讲的风口，基本上都是假的风口”，“什么是风口，我觉得风口真的很难预测，只要能预测的风口都不是风口”。

今日资本创始人徐新曾评价朱啸虎，不仅给被投资企业站台，摇旗呐喊，还要和竞争对手拉战。这恰是朱啸虎有争议的地方，但他早就深谙此道，于他人是争议，于自己是便利，不仅不收敛，还发扬光大。朱啸虎早年说过，“大风起于清萍之末，任何一个大的风口，起点都是非常不起眼的。在一篇青草地上，也许有一株不起眼的小草，它以后是能长成参天大树的。”

这是朱啸虎用的非常规的方法，当被投资公司需要站台时，他会短时间密集接受采访，发表看似狂妄但非常易于传播的言论，大部分时候他都能如愿掌握舆论的话语权，他的投资标的也被推至风口，资本迅速向他预想的那般聚拢靠近至该领域，屡试不爽。

在很多人看来，朱啸虎是有赌性的，投资了很多烧钱项目，而在朱啸虎接触的创业公司和LP看来，他却是一个非常谨慎保守、有着数据信仰、注重经济模型的人。元禾辰坤合伙人王吉鹏还记得第一次见朱啸虎是2008年，那时朱啸虎加入金沙江创投刚一年，是一个比较腼腆的投资人，而且酒量一般，喝一杯就睡了。

哪面才是朱啸虎？两面都是，一面朱啸虎做研究看数据模型，只要他认定有机会，另一面朱啸虎便化身为公众眼中的KOL，或怼人、或摇旗呐喊，告诉别人自己投的就是风口。