

Ken Mark
Michaël Bikard
Bryan Stroube

CS-17-007
2017年3月

为“金融管家”筹资 (A)

这座房子隐藏在加州大道上的一排松树后面，看起来和帕洛阿尔托的许多其他房子一样。它之所以被命名为“金矿”，是因为多年前住在这里的学生以举办派对闻名，而不是因为内部装修的质量，也不是因为（像周边地区的许多地方一样）有头脑风暴会议或本地孵化的初创企业。但一位当前住在这里的人打算改变这一切……这个学年，新搬进来的学生们惊讶地发现，这位毕业生似乎已经忘记了他的毕业时间，于是他们好心让他住在房子底楼的折叠床上，作为交换，他帮他们购物和做一些零工。

这天晚上，新室友从学校的欢迎晚会上回来，发现他们的房客就在他们差不多8小时前离开的地方，正努力完成一份推介稿，他说这是“我一生中最重要的演讲”。当他们迷迷糊糊地睡着，梦想着可以创造的帝国时，时钟滴答指向凌晨3点半。

第二天早上，开车经过棕色的草地、成熟的树木和朴素的白色地址标志时，拉尔斯·格林（Lars Gree）不禁感到有点紧张。但这里是沙丘路，在这里工作的是那些在过去40年里支持过硅谷知名巨头的风险投资家。所以不管他内心感受如何，都必须表现出一种无所不能的自信。作为斯坦福大学刚毕业的MBA学生，格林拒绝了纽约一家著名投行提供的报酬丰厚的工作，决定创立自己的“金融科技”初创企业。这家新公司名叫“金融管家”（Financial Butler），是一家投资服务公司，最初目的是为寻求理财建议的“长尾”个人提供最适合他们的财富经理，格林说：

“我们最初的想法与eHarmony类似，只不过我们的目标客户是寻求理财建议的人。但我们否定了最初想法”。

他为取得成功做好了一切准备。这个想法是在2010年1月的一次课堂作业中提出的，他为此做了深入探索，采访了旧金山湾区50多位财富经理，以揭示他们在潜在客户身上寻找的特征。他还花了无数时间在校园与那些想成为创业者的人交换想法，并精心制作了一份推介稿（参见附录1）。

Michaël Bikard是伦敦商学院助理教授。Bryan Stroube是伦敦商学院助理教授。

Ken Mark是加拿大理查德·艾维商学院的案例撰写人。

伦敦商学院的案例仅作为课堂讨论的基础，不作为背书、原始数据的来源、或是对有效或无效管理的说明。

©2017伦敦商学院。版权所有。未经伦敦商学院书面许可，本案例研究的任何部分不得复制、存储在检索系统中、或以任何形式或通过电子、复印、录音或其他方式传播。