

Ken Mark  
Michaël Bikard  
Bryan Stroube

伦敦商学院编号: CS-17-009  
2017年3月

## 为“金融管家”筹资 (C) : 启动Nutmeg

第36次被拒！但这并不是尼克·亨格福德（又名拉尔斯·格林）那年最后一次被拒，随后几天又有11家公司拒绝了他，直到他在第48次时，向硅谷最知名的风投公司之一“德丰杰投资”（Draper Fisher Jurvetson）的蒂姆·德雷珀（Tim Draper）进行推介。

亨格福德一直渴望与德雷珀会面，他的一个联系人几周来一直试图安排会面。但由于德雷珀的日程安排，提议的会面一直被推迟。12月10日，两人终于见了面。自从亨格福德毕业离开校园以来，以每周超过3次的速度，已经做了47次推介（附录1前六张幻灯片描绘了第48次推介的情况）。在第四张幻灯片之后，德雷珀示意亨格福德停下来。亨格福德记得自己当时想：“哦不，别又这样”。

但这次他似乎拥有天时地利。亨格福德记得德雷珀说：“停下吧，我不知道你做得好不好，但这个想法不错。我们来试试吧”。亨格福德心花怒放，他的努力有了回报。德雷珀承诺向公司投资30万美元，并要求亨格福德为这轮种子投资另找一位投资者。重新振作起来的亨格福德接洽了几位主要投资者，告诉他们他刚刚找到了一位知名的合作伙伴。

### 搬到伦敦

那年冬天，亨格福德开始考虑是应该在美国还是在英国推出“金融管家”。硅谷是一个吸引企业家的地方，到处都是新技术早期采用者、投资者和崇尚冒险的文化。失败会提升创始人的地位。此外美国市场的规模比英国大出几个数量级，亨格福德在硅谷的人脉也比在伦敦广得多。

尽管如此，搬到伦敦还是有明显优势。英国政府推出了一系列吸引世界各地企业家的举措，包括低企业所得税、企业家费税减免和研发拨款。英国还有“全球企业家计划”，这意味着“金融管家”将获配一名导师，导师会提供建议，并把亨格福德介绍给潜在的合作伙伴。

---

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。