

SignalFire是一家近几年在硅谷急速崛起的VC，管理资金规模近30亿美元，投资阶段覆盖种子轮到B轮，代表案例包括Clubhouse，Frame.io，Lime，Faros，Superdao等。

创始人Chris Farmer曾任General Catalyst合伙人和Bessemer副总裁，投出过Alation，Coinbase，Discord，Fivetran，Stripe，Venmo，Zapier等项目。

早在Bessemer任职期间（2005-2009），Chris Farmer就尝试过推动VC的数字化转型，在General Catalyst任职期间（2010-2013），Chris Farmer是数字化的主导者。

离开General Catalyst后，Chris Farmer成立了自己的VC--SignalFire，其在官网上是这样介绍自己的：我们是全世界最量化的VC（Most quantitative VC in the world），我们是一群求胜心切的数据呆子，我们是一家像科技公司一样的VC。



（图片来自SignalFire官网）

将A16Z的人脉网络复制

做系统性创新

系统做不了的，还有创始人都需要的人脉网络。

A16Z以其强大的人脉网络著称，为其被投企业提供了方方面面的服务。为了将A16Z的人脉网络复制，SignalFire挖来了曾在A16Z参与打造这套人脉网络的Yujin Chung。Yujin Chung曾在A16Z负责被投企业的市场和BD工作，打造了高管简报中心（Executive Briefing Center），日后被称为A16Z人脉网络战略成功的关键，与硅谷大厂（Apple，

Google , Facebook , Twitter ) 的关系密切 , 被认为是硅谷人脉最强的人之一。

Yujin Chung在SignalFire打造的这套人脉网络 , 包括来自财富500强的销售 , 市场 , 增长 , BD等方面的专家 , 每年举办超过100场线下讨论 , 参加者包括被投公司的创始人 , 高管团队 , 讨论的话题包罗万象 , 如市场营销 , 宏观经济 , 消费趋势 , 公司文化 , 领导力等。

与A16Z相同 , SignalFire也有来自内部的专家 , 如最近刚刚加入的运营合伙人 , 曾任Stripe CMO的Jim Stoneham。 Jim Stoneham将负责被投企业的数字化营销和市场策略。

与A16Z不同的是 , SignalFire有85位精心挑选 ( Hand picked ) 的外部顾问团队 , 这个外部顾问团队星光璀璨 , 包括Slack CEO Stewart Butterfield , 前AT&T CEO Dave Dorman , Quora CEO Adam D'Angelo , 雅虎创始人杨致远 , 亚马逊ML Lab副总裁Michelle Lee , Twitter前COO Adam Bain , Instagram前CEO Kevin Systrom , 谷歌产品总监Jesse Savage , 前Pinterest总裁Tim Kendall , 前Square CTO Bob Lee。

SignalFire的合伙人Wayne Hu称 , 不管我们在这个行业多久 , 作为投资人 , 我们只能提供B+级别的建议 , 所以我们精心挑选了85个真正能提供A+建议的人 , 覆盖所有主要的行业和通用领域 ( 市场 , 公关 , 销售等 ) 。

与A16Z相比 , SignalFire的最大的系统性创新是 , 这85位顾问都是SignalFire的LP , 且同时都是天使投资人。

以往VC聘请外部顾问的最大问题在于 , 这些顾问往往不缺少钱 ( VC给的顾问费 ) , 当顾问或出于兴趣 , 或出于跟VC老板的关系 , 很难长时间维持高质量的咨询服务。

但对于SignalFire的顾问来说 , 帮助被投资企业创始人

就是在帮助自己 , 就是在为自己挣大钱。

由于很多被投资企业CEO自己也是天使投资人 , 在提供咨询服务的同时 , 顾问和被投资企业CEO , 以及其他顾问之间 , 可以讨论项目 , 有助于自己的天使投资生意。

此外 , 这些顾问作为LP , 还会获得一些SignalFire的明星项目的跟投机会。

全方位的招聘服务

## 扶上马送一程

所有创业公司都会面临招聘人才的难题。上文提到，Beacon Talent会为被投资企业筛选，推荐候选人，但招聘是一个涉及到方方面面的系统级问题，系统不能解决所有问题，比如优化招聘流程，设计招聘页面，CEO的领导力培训等。

系统解决不了的，就用人解决。SignalFire雇佣了多位HR领域的顶尖专家，为被投资企业解决招聘问题，如负责领导力培训的运营合伙人Tawni Cranz，曾是Netflix的首席人才官，合著了Netflix的第一本文化手册，被Sheryl Sandberg称作硅谷有史以来最重要的文件。

曾在Facebook负责高管招聘的SignalFire合伙人，人才总监Mike Mangini这样总结SignalFire为被投资企业提供的招聘服务：

不仅授人以渔，还提供鱼饵，偶尔还亲自下场授人以大鱼，还帮忙探索去新渔场的路 ( Teach to fish , Provide the bait , Spear the occasional tuna and chart paths to new , unchartered waters ) 。这算是人机结合，扶上马送一程的最高境界了吧。

本文源自创业邦