

# 深圳到斯洛伐克COD物流 电商小包COD物流 双清到门一件代发

产品名称	深圳到斯洛伐克COD物流 电商小包COD物流 双清到门一件代发
公司名称	深圳市森鸿国际物流集团有限公司- 欧洲电商小包
价格	15.00/KG
规格参数	品牌:斯洛伐克COD物流 主营业务:斯洛伐克跨境电商小包物流 服务:代收货款一件代发双清包门
公司地址	深圳市宝安区沙井街道马安山社区鞍胜路35号一层-东
联系电话	18170872539 18170872539

## 产品详情

DST崛起的秘密从投资Facebook到现在的12年时间中，DST Global已经了数百家公司，同时成长为管理数百亿美元的巨型基金。根据介绍，DST在大量投资中，只出现过两笔亏钱的情况。运气固然是一个因素，但Yuri及其团队的投资哲学显然起到了重要的作用。而如果总结一下，其成功大致有四个因素。一、看准早期事后诸葛亮总是简单的，人们通常会幻想如果自己当年投资了苹果会怎样，但事实是往往在时代变换时候看低真正有潜力的公司和项目。而正像少数投资者一样，DST抓住了范式转移的机会，其中有三点格外突出：1社交网络潜力2全球电商的崛起3共享经济的可行性正像前文所述，由于有不同的从业经历，让DST能提前看到社交网络的潜力，这使得他们可以在Facebook之后，先后对Twitter、WhatsApp、Snap以及国内的陌陌和字节跳动等社交公司进行早期并获得丰厚。就像发现社交媒体的潜力，DST在很早时候就发现电商的破坏性力量。Yuri曾经回忆看到用户线上购买的百分比时，预感到未来这个数字将会翻番。毫不犹豫，DST接下来先后出手京东、阿里巴巴、Flipkart和美团等公司，建立起一个令人吃惊的电商投资矩阵。在《我的创业史》中曾经讲过接受DST投资的故事：Yuri见面就说自己高可以投15亿美元，而且京东越晚上市自己越要投，搞得「差点以为他是」。终，在京东C轮中，DST独占了其中5亿美元份额。社交和电商之外，DST对共享经济也有涉猎，除了Airbnb，DST也是滴滴和ofo的投资人，当然，现在这两笔投资看起来可能不算成功，但在当时依然具有预见性。二、全球套利紧盯本土公司固然有优势，但是DST瞄准的却是全球化，这不仅能增加发现潜在标的的机会，同时可以复用基金的早期经验。当发现某个特定商业模式可行，DST就会在全球寻找类似公司。例如，当DST发现外卖服务是一个可行模式，在投资的印尼的Gojek之外，DST还马不停蹄地投资了美国的DoorDash、欧洲的Deliveroo等公司。同样的技巧被用在了日杂送货、网络银行和网络售车等几个垂直赛道之中。这样做的一个好处是，在多家公司之后，相比其他风投，DST基金将成为该赛道的一个重要变量。正像当年Yuri用Mail.ru的数据来说服扎克伯格一样，现在DST可以将投资德国汽车销售网站AUTO1上得来的经验，用来投资车好多等其他类似公司。这种投资方式还可以迅速纠错，就像Yuri念念不忘错失Uber和拼多多后，迅速开启了对滴滴、Ola和ofo的投资，拼多多的「替补」则是印尼的社交购物公司Super。全球投资的方式，不仅可以让DST迅速复用得来的经验，同时也让其错失在错失有力玩家的时候，有一张安全网，不至于完全落空。三 让接受投资简单从DST对Facebook的投资可以看出，Yuri和团队足够灵活，可以接受高的估值和少掌控

。将这种思想推到致，DST甚至尝试过一个完全无缝的投资模式。2011年，Yuri曾经推出过一个全自动基金Start Fund，具革命性——每一个进入硅谷孵化器Y Combinator的项目可以收到15万美元的投资，不做任何选择。对于仍在早期的创始人来说，15万美元要比YC的2万美元看起来像一个Pre种子轮的投资。虽然只有两年，但是Start Fund投出了数家目前已经几亿美元的潜力公司，例如美国的「毒」Goat近5亿美元、在线LendUp3.61亿美元；另外一些则在合适的时机卖身巨头，例如K12在线教育Clever被Kahoot! 以5亿美元收购，智能家居平台SmartThings以2亿美元价格被三星收入囊中。可以看出StartFund的模式可以说利润丰厚，重要的是这让DST能够在世界上的孵化器中建立起自己的坐标系，而代价不过是每轮大约1000万美元的投资，这对风投行业来说基本不值一提。通过StartFund可以看出，DST有意愿尝试任何方式，只要能让投资，或者说让创业者容易接受自己的投资。四力撑创始人在媒体笔下，Yuri往往被刻画成一个不苟言笑的人。不过，对于科技公司的创始人来说，Yuri丰富的经验和直接的性格，让他们容易接受后者的建议。重要的是，Yuri会让创始人知道，DST站在他们那边。Facebook投资这一标志性事件代表了DST的态度，和一些在被投公司管理上比较激进的风投如红杉相比，DST成为了「不插手」的代表。当然，不插手不代表作壁上观，DST同样努力和创始人建立长期关系。有业内人士透露，DST的投资人在Deliveroo项目上投入了比其他风投多的精力，即便项目本身其实没那么。DST能够赢得创始人的心，重要的一个标志可能是收购WhatsApp。Yuri透露，他曾经数次试图投资WhatsApp，但都被拒绝，直到2014年初，CEO Jan Koum终于在Yuri的加州豪宅中松口接受DST。不过，三天之后，Yuri的老朋友扎克伯格就向WhatsApp伸出橄榄枝。虽然感到失望，但Yuri对前来咨询的Jan说明Facebook的收购是一个好生意，他应该接受。两周之后，Facebook以190亿美元收购WhatsApp的消息传出。不过，投资泡汤时仍能为对方着想的态度，让扎克伯格和Jan同意让DST以低于收购价3倍的价格投资，相当于是给DST白送钱了，两人的决定让Yuri感到「情难自禁」。此事可得出两个经验，好好对待一个即将被收购的创始人朋友；可能没有风投比DST能感动创始人。