

《孟杨访谈录》 |||| Target Industry Consulting |||| TIC

官方网站及订阅地址: www.TICview.com

本期编号: [TIC01160726](#)

所属系列: 投资 / 创业 / 其他

推荐级别: ★★★★★ / 未评级

出稿时间: 2016 年 7 月

采访: 小溪

编辑: 小溪

站在风口浪尖上，勇往直前 | 聚募众筹 邵锟



图：邵锟

邵锬，聚募网 CEO。一个 80 后的股权众筹互联网平台创业者，正在为众多草根创业者提供着改变命运、实现梦想的机会。

聚募众筹成立于 2014 年，截至 2016 年 7 月，聚募众筹平台累计众筹项目数 210 个，累计众筹融资金额 17544 万元，累计认证投资人 23547 人。这些数据显示着聚募众筹平台并未因行业洗牌加速而沉沦，反而在风口浪尖上，野蛮逆生长。

获千万融资，领跑互联网股权众筹平台

2015 年中旬众筹行业涨势汹涌，2016 年中旬时则趋于平稳，这是众筹回归理性的表现。“中产及中产以上投资人投资欲望非常强烈，每月上线 20 多个项目，且有 10 多个项目众筹成功，对于股权投资来说，这是非常厉害的。今年速度有所放缓，每个月基本 5、6 个项目。”邵锬并不留恋去年出现的小高峰，反而更看中现在的平稳，这说明投资更趋于理性。

成立一年半时间，聚募平台估值 1.5 亿，获千万级 A 轮融资。在邵锬看来，融资是互联网企业得以生存的必然过程，得到融资并非特别值得骄傲，也没有丝毫优越感。作为聚募众筹的掌舵人，邵锬聊起自己的融资时，脸上的表情甚是淡定。他的想法相当理想：“投资更多是认可了行业方向和趋势，赛道投资很常见。”

投资透明化，创建资源共享的平台

众筹证监会管理办法对单个项目众筹人数明确规定上限不得超过 200 人，互联网创业企业首次融资一般会拿出 15% 的股份进行众筹，最多不会超过 30%。单项目众筹金额在平均 100 万人民币到 200 万人民币之间，在聚募众筹的平台上目前单个项目最大众筹金额为 600 万人民币，都在种子期和天使轮，众筹平台天然限制不能融到大额资金。同时，也因为众筹要给到的不仅仅是资金，更多的应是几乎零成本的资源引进。

聚募平台自成立以来，已有 10 余个项目获二轮融资。经济寒冬之下，近期完成的众筹项目“华领养老”“逆袭学院”又轻松获得了下一轮融资。在其中一个项目——“华领养老”面临技术研发的难点时，聚募平台第一时间利用圈子资源无偿为其介绍了专门为中小企业提供技术服务的团队，使“华领养老”低成本、高效率的完成了技术研发。

邵锬回忆说，过去他还没有成立聚募时，接触过一个融资 500 万的项目，从拿到融资到找到 CTO，花了整整 6 个月时间，这种时间成本同时伴随经济成本的浪费很可惜。“聚募搭建的是一个孵化生态体系，在众筹项目需要时，第一时间利用平台自身或是平台上众多投资人关系资源为其解决难题。这也是众筹与传统投资相比最大的优势所在。”

选择自主化，粉丝经济逐步形成

“股权众筹是去中心化平台，投资透明化、自主化，正在形成 LP 粉丝经济。“在未来的早期项目投资中，会有更多人愿意跟随投资业绩优秀的投资人，也就自然形成了众多粉丝

群。让领投人显示出自己的行业经验和投资能力，并且能够直接操盘投资项目，这都是股权众筹的优势和灵活性所在。

然而，众所周知传统投资机构和资源配置时要考虑成本和回报，股权众筹则相反。作为一个去中心化平台，聚募众筹让投资人、融资方在平台上自由匹配，公开、透明地进行资源共享。如果你是这个项目的投资人，你就一定想把自己的资源介绍给这个项目，这比起LP没有参与感的投资具备了更多优势和体验。邵锬说：“在未来，项目融资的主力将是独立的投资经理合伙人，由这些投资经理作为领投人，而跟投人便是这些投资经理的大量粉丝。有项目时，便可有选择的投资。LP难管理、指手画脚的问题，在众筹平台的领投人粉丝经济中完全可以规避掉。”

另外，传统投资机构前端靠管理费，后端靠上市。出于压力，被迫投项目的情况也经常发生。通过众筹的方式，钱不是放在那里，有了项目才投，而是有了项目再集合资金、自愿投，这样利益会更一致，从而减少很多利益的矛盾和冲突。

有很多非职业性投资人，他们依靠专业的行业背景，只投行业内的项目，非职业但却更专业，将投资的边际成本化零。另外，众筹的退出方式比较灵活，除了传统的退出方式外，还可互相交易转让，由于金额较小，操作方便。

实际上，聚募众筹未来将成为一个虚拟化的投资机构，去中心化的投融资平台，有许多优秀的项目经理汇聚于此，并在平台上形成自己特有的粉丝经济。

精英投资也可人人参与，股权众筹的水也可清澈见底

（一）关于众筹平台的投资人

在这个时代，人无股权不富。可股权投资毕竟是精英化的活，不是有梦想，有资金就可以一哄而上的。

邵锬表示：在聚募的股权众筹平台上，无论对于融资项目还是对于投资人都有着严格筛选制度，对于非专业的普通投资人，建议投资金额控制在财富5%以内，不能因为投资失败改变生活质量，比如杭州许多老年人都可以拿出百万资金，但他们却承受不了百万投资的失败。如果百万资产的人拿出一万块进行投资，投资比例仅占总财富的1%，这样的投资风险便是可控的。

另外，最好选择自己熟悉的领域，这样的投资就会更加有把握，**一个在自己所属领域的行业精英的投资眼光其实并不差于专业的投资人。**

（二）关于众筹平台的融资项目

对于融资项目，聚募众筹平台有着严格的审核流程。

第一轮是初筛,以筛选方式判断项目真实性,防范项目道德风险。第二轮,主要是商业模式判断。首先是投票机制,大家通过投票选出项目再进行匹配专业领域投资人、投资机构尽调。被专业职业投资人认定的项目可上线,项目便可进行众筹。进行项目调研的投资人通常最后会成为该项目的领投人,领投人要投所筹资金 30%以上,用自有资金表示对项目的认可,这也是跟投人可以信赖领投人的重要保证。

由此可见,股权众筹并不像大家想象的把高风险匹配给低风险承受能力的人,每个人都可以根据自己的资产情况,根据自己所擅长领域的认知情况,有选择的投资。在可控范围内,任何投资都是收益和风险并存的。股权众筹也是如此。

商业是前提,情怀是必要非充分条件

两年前,身在银行债权部门的邵琨早已目睹大批的中小企业因为银行严格的限制条件和风险控制而无法顺路融资、举步维艰。面对这种情况,作为银行的工作人员,邵琨也无能为力。直到他接触到股权众筹,发现这样的融资方式可以借助资本市场的力量帮助到有梦想的初创型企业。于是,邵琨辞去稳定的银行工作,打造了股权众筹融资平台——聚募众筹,并为平台起名为“聚募”,是英文 DREAM 梦想的谐音,这个平台的使命,是让有能力、有决心、够努力的人展翅高飞,做到真正的“聚梦想,募力量”。

当问到,他怎样看待情怀与商业公司的关系时。他很理性的答道:“情怀应该是商业公司中的必要非充分条件。不能说有情怀的老板或公司就一定能成功或是一定能得到融资,但是没有情怀的,一定走不长久,成功的公司一定有情怀。”

虽然良好的商业模式是前提,但聚募众筹往往更倾向于为有情怀的创业者提供机会,就像邵琨说的——“情怀是必要非充分条件”。他认为,人们都从心底里更佩服马云、马化腾这些经过社会竞争后从草根奋斗到首富的人;从自由公平的环境中走出来的他们,某种程度上就代表了自己;不因崇拜而崇拜,而是他们给了我们希望。**聚募众筹现在做的就是为创业者打造零距离的在线众创空间,助力创业者扬帆起航,让草根创业者也有机会成为下一个马云、马化腾。**

当谈起自己的理想状态时,邵琨不假思索的说:“我希望人生的最后一份职业是投资人,有充足的资金去投资好的项目,能相对自由地安排自己的生活,有能力去帮助想帮的人。投资是生命和情怀的延续,我更愿意用我的资源、财富、人生积累去帮助更多的人,延续我的情怀,延续我的理念价值观。”



图：邵锟、记者：小溪

- 完 -

原创声明

本文为《孟杨访谈录》独家原创，如需转载请保证文字作品的完整性，并注明文章来源及作者。

如需合作，请加微信号 [mengyang1498](#)。

注：本稿为官方完整版，版权归“TIC 五道口杭州工作室”所有。版权所有人保留本稿所有版权，包括文字、图表、声音资料。

《孟杨访谈录》官方网站全新上线！
更多创业资讯及报道请登录 www.TICview.com。