众筹成为企业提高用户参与感的重要平台——

从赚取眼球到创新入口

本报记者 陈 静

北京市23岁的公司白领肖可是个众筹爱好者，他第一次参与众筹是2012年6月。“当时微博上在传熊顿的《滚蛋吧肿瘤君》，有平台筹钱给她出书，一份40块钱，回报是一本书。后来书真的出版了，现在还拍成了电影。”肖可还众筹过饮水器、健康手环、智能插座等产品。“众筹平台上有很多新奇好玩的东西。”

肖可所参与的众筹，准确的叫法是“奖励类众筹”或“权益类众筹”，一般是生产者在研发阶段发起众筹，以预售形式提供实物或者服务作为回报。来自市场研究机构盈灿咨询的数据显示，截至2015年7月底，我国已有奖励类众筹平台66家，7月单月预期筹资金额5.17亿元，而在去年10月份，这个数字仅有3899万元，可谓增长迅速。

今年，京东、阿里巴巴、苏宁等对奖励类众筹投入重金，赋予“众人拾柴火焰高”的众筹全新面貌。对于智能硬件等产品来说，众筹不但意味着雪中送炭的一笔钱，更是吸引眼球的重要途径，甚至成为提升创新内功的“入口”。

营销背靠“大树”

7月21日，互联网手机厂商ZUK在京东众筹平台上发起对其首款智能手机Z1的众筹，4档支持金额从1元到9999元不等，而此时距离Z1的新品发布会仅有不到一个月的时间。而同样在7月上线的小米众筹上，首先亮相的红外遥控器和智能电源都是已经进入公测期的产品。和在国外最大的众筹平台Kickstarter上的创业同伴们是真心需要启动资金不同，国内的许多创新团队参与众筹“志不在钱”。小米生态链产品规划总监孙鹏表示：“Kickstarter一般众筹开始一年后才发货的很多，最成功的众筹产品之一是Pebble智能表，7个多月后才发货。国内很多是快量产了才开始众筹，其实更像一场营销活动。”

这种变化，来自于众筹平台的变化。国内奖励类众筹从垂直类网站起步，而从去年开始，电商企业纷纷入局。2014年4月，淘宝众筹上线；6月，京东众筹上线；2015年4月，苏宁众筹上线；6月，国美众筹上线。电商平台天然的大流量被更多企业视为传播品牌和产品的优质渠道。在京东权益类众筹负责人高洪偲看来，和传统的网络营销方式相比，时髦的众筹更能让用户对产品有参与感。市场研究机构易观国际分析师马韬则认为，众筹平台已成为各企业宣传自己产品的一个平台。

除此之外，“不差钱”的制造者们还希望让众筹发挥出市场调研的效果。孙鹏介绍说：“不同规模的产品有不同的定价策略，在小米众筹之前，预估一个产品能不能做成爆款，只能靠我们这十几个人，但现在就可以先众筹一下，看用户反馈如何，以此定价。”豹米科技CEO徐力恒也表示，“淘宝众筹的用户群体大多数是网购人群，这一点有利于我们产品销售试水和品牌的曝光”。它们依赖的，正是巨头们手中的海量用户。

巨头们纷纷入局，也让奖励性众筹的行业生态发生变化。来自京东和淘宝的数据显示，截至今年6月底，京东众筹项目数量总共1446个，其中100多个项目募资额在100万元以上。淘宝众筹审核上线项目1700多个，累计筹款超过4亿元。中国电子商务研究中心分析师钱海利表示：“这一方面意味着更多用户接受了众筹的形式，另一方面集中度的提升也意味着洗牌的到来，中小众筹平台想要与大平台抗衡必须不走寻常路，打造自己的特色项目。”

不过，博取眼球获得反馈并不足够。淘宝众筹负责人高征说，仅仅停留在营销阶段，众筹价值不高。“众筹的本质还是为创新提供孵化。”众筹平台们的野心，也并非仅仅停留在以流量换佣金。

更“厚”的创新支撑

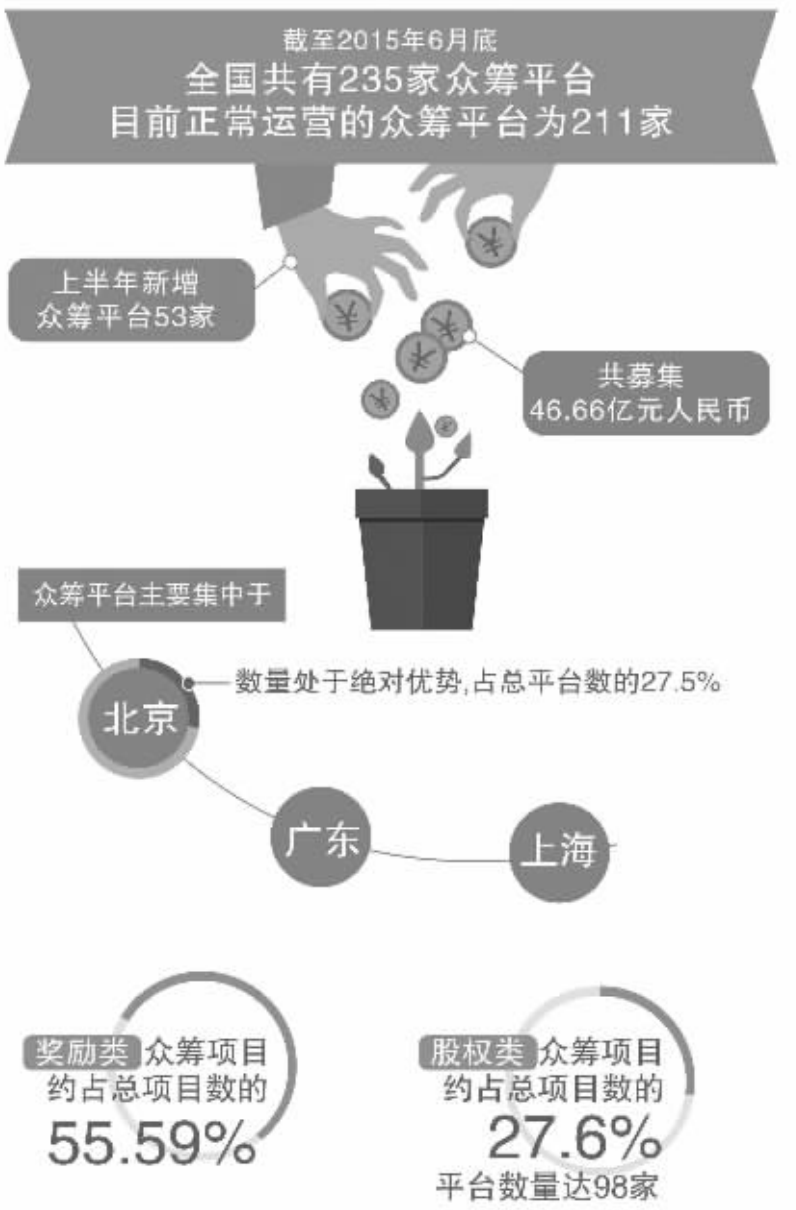
一个39元的智能插座小K Mini，创造了淘宝众筹迄今为止最高的筹资纪录：在46天里筹到了2100万元。但这个“传奇”故事的真正意义并不仅仅停留在巨大的数字上，它也意味着，创新企业和众筹平台之间的关系又向前迈了一步。

小K Mini的生产企业控客信息技术有限公司联合创始人林立告诉记者，通过淘宝名人微代言项目的“牵线搭桥”，小K邀请到歌手萧敬腾代言，“萧敬腾的粉丝少说带来了100万的流量”。他们在众筹前准备了10万只插座的物料，但在众筹一开始就接到了众筹平台的电话，告知物料准备不足，必须赶紧追加。而在众筹之后，小K Mini也迅速进入了聚划算。“我们几乎是通过众筹平台成长起来的。”

高征表示，很多创新团队其实只有一个很好的创意，对他们来说，众筹是将创新的团队和商品带入阿里大的电商体系的第一入口，接下来还是要孵化他们。“比如在营销线上，众筹受到好评的商品可以进天猫电器城和聚划算；需要场地办公方面支持的，我们提供云栖小镇；需要贷款的，提供蚂蚁金融服务；在制造环节，有一高一低两条线，高的是由富士康提供代工生产的‘淘富成真’，相对简单的生产，我们就向他们推荐‘淘工厂’。”高征说。

同样的思路也出现在其他众筹平台。京东众筹所属的京东金融副总裁姚乃胜表示：“京东想打造一个比较厚的生态链，使平台性的服务变得简单。创业团队只要有一个靠谱的想法，剩下的设计、供应链、生产、市场营销，还包括资金和用户，京东都帮助解决。”国美在线副总裁黄向平也表示：“国美在线在家电、数码上下游之间有着独特的优势。在智能硬件、智能家居领域，国美在线可以整合生产制造商、渠道商、内容服务商及其他创业、设计社区等，为它们提供服务。”

种种表态，其实正体现出垂直类众筹平台与电商巨头们的众筹平台的根本性不同：对于前者来说，众筹更为单纯；而对于后者来说，众筹只是一个生态圈的起点，可以直接引入电商平台；另一方面，电商平台长期积攒的从生产到金融的供应链各方面资源，在为创新团队提供服务的同时，也蕴含着更多的增值商机。“比起一个筹资平台，更重要的是成为一个孵化平台，提供创新支撑。”黄向平说。



大象制图 （新华社发）

札记

创意之外的必修课

安 之

在Kickstarter上，众筹项目千奇百怪，筹资未能成功或者筹资成功但并未生产出成品的众筹项目多达七成，用户投资的只是“梦想”；但在国内，奖励类众筹几乎集中于智能硬件，用户也更为现实，很难接受“跳票”，这让众筹平台对项目的审核极为严格。来自淘宝的数据显示，真正能够通过审核上线的项目只有申请总数的5%，对生产制造销售等环节缺乏基本了解和准备的创新团队，几乎没有希望登上众筹的大舞台。

这就意味着，创新团队在创意之外，还有其他“必修课”。一方面，从产品研发就要开始招募对供应链各环节有经验的人才加入团队，不能单打独斗；另一方面，即使通过审核，也要注意维护与用户之间的关系，建立良好的沟通机制，为投资人提供完整的信息披露，比如研发进程和资金去向等等，让用户能够进一步提升参与感，通过口碑营销来吸纳更多资金。

而从众筹平台的角度讲，为了让众筹发起企业在保持创新能量的同时更为靠谱，对企业和用户提供的一系列服务也应进一步细化。在前期，可以考虑为他们提供数据增值服务，提供投资用户和点赞用户的用户情况和他们的消费偏好，帮助创新企业更精准地把握用户需求以改进产品。还可以引入保险类企业提供众筹保险，提升用户参与众筹的信心，建立对投资者的保障机制。在后期，也应该对众筹发起企业的产品进行评估，同时建立更加透明的用户评价体系，尽可能减少“货不对板”的情况。同时还可以考虑与股权众筹打通，帮助它们在资本市场获得更多支持。

作为创新入口，奖励类众筹方兴未艾，探索持续健康发展的“游戏规则”，将为激发创新活力带来积极的影响。

厦门市积极建设两岸青年创业创新创客基地——

政策扶持打造创业乐园

本报记者 薛志伟

“注册资金补贴21.6万元、办公用房1年减免4.2万元、住房补贴1年能拿到3万元。1年算下来能省28.8万元。”

28.8万元——这是一个入驻厦门市两岸青年创业创新创客基地的初创企业第1年能够拿到的直接补贴。这对初出茅庐的创业青年来说无异于雪中送炭。

“我们都是大学毕业不久的年轻人，资金有限，周转资金只有30多万元。有了这些补贴，我们可以把有限的资金投入到核心业务和技术创新上，使公司实现快速成长。”厦门兰特科技有限公司联合创始人之一的张明乐告诉《经济日报》记者，青创基地一成立，他们就把公司搬了过来。目前，他们正在进行虚拟现实的智能设备软硬件的开发，一款能够保存和展示音视频的智能时光机有望很快问世。

28.8万元——这只是厦门市两岸青年创业创新创客基地给予创业者“真金白银”支持的一部分。根据相关政策，青创基地将对所有办公场所及创客、虚拟与现实体验基地的装修改造给予补助，并对两岸创业者从开办补助、住房补贴、租金补贴、贷款担保补贴等方面提供鼓励支持。

厂房改造补助方面，对两岸青创基地办公场所及创客、虚拟与现实体验基地的装修改造，按每平方米800元的标准给予补助。住房补贴方面，台湾人员在两岸青创基地就业，按照实际缴交社保期限，每人每月给予1000元的住房租金补贴。非台湾创业人员在两岸青创基地就业按实际缴交社保期限，每人每月给予500元的住房租金补助。每家企业合计最高补助人数10名。办公用房租金补贴方面，对入驻两岸青创基地的企业，办公用房以100平方米为限，第一年给予全额租金补贴，第二年至第三年分别给予70%和50%的租金补贴。贷款担保补贴方面，对入驻两岸青创基地的企业，按照担保贷款项目实际担保费率的50%进行补贴，单户企业补贴金额不超过10万元。

除基地本身直接为青年创业提供巨大支持外，有关部门还将引进创业基金、担保公司、金融、会计、法律及其他中介组织等创业要素进驻基地，并提供咖啡吧、食堂等生活配套服务，整合产业资源，提供电商一站式服务，互联网农业社区等。

如此巨大的支持，并不是随便什么企业都可以享受的。厦门市海沧保税港区管委会副主任陈敏告诉记者，青创基地是厦门市着力打造的一个创业创新平台，也是海沧区推动产业升级的一个全新平台，企业入驻门槛很高。在产业导向方面，青创基地将专注于高科技文化游乐、台湾O2O电子商务、文化创意和互联网农业等四大行业板块，重点发展电子商务、APP移动互联网、软件信息、服务外包、研发设计、文化创意、第三方支付平台等新兴产业和现代服务业。

“海沧长期致力于打造台胞创业的乐园，青创基地更致力于成为两岸有梦想、有活力的青年创业者们的创业乐园，因此对台湾青年的支持力度更大。”两岸青创基地有限公司胡新荣介绍，台湾青年除可享受到同大陆青年同样的补贴之外，开办补助、住房补贴等方面的支持力度更大；同时，还允许台湾青年创业者以个体工商户身份且无需外资备案进驻基地；此外，入驻的台湾企业除享受《海沧区引进台湾人才暂行办法》中的扶持政策之外，符合条件者还可叠加申报中央、省、市、区出台的有关服务外包、楼宇经济、总部经济、高新技术产业、人才补助等其他扶持政策。

创新的政策和巨大的支持，激发出两岸青年的创业热情，吸引他们纷纷入驻。来自台南屏东的青年创业者高立丞致力于酵素的研究和推广，6月29日，高立丞的生物科技公司在两岸青创基地正式注册。“青创基地巨大的政策支持给了我无比的创业激情，两岸青年创业者可以在这里互通有无，相互协作，生产出消费者所喜爱的新产品，后续的前景也是无可限量的。”目前，两岸青创基地已有56家企业入驻，其中台企和合资企业38家，另有40多家企业意向入驻。

“创新无止境，我们将不断创新服务政策和措施，将两岸青创基地打造成两岸青年的创业创新乐园，以及两岸青年深度融合的新典范。”陈敏表示，经过5年运营，预计进驻创业企业将超过500家，就业青年超过5000名，其中台湾青年超过500名，营业总收入超过100亿元，形成厦门移动互联网和电子商务企业聚集区，将两岸青创基地打造成为海沧产业升级的新高地。

创客市集

为创想插上翅膀

本报记者 韩 霁 实习生 窦红飞

“只需用手轻轻按下按钮，汽车便能自动升起防护罩，启动防雨、防晒等功能。”在首届“合享新创杯”知识产权创新创业大赛上，“智能车载太阳能转化防护装置”研发者梁钧正在展示着自己的专利产品。“我们的这款自动伸缩车罩，简单地说，就是让汽车自己‘穿衣服’，自己充电，使汽车实现自动化防护，并且做到绿色环保。”梁钧激情洋溢的介绍及富有说服力的产品展示，赢得现场观众的热烈掌声。

日前，由知识产权专业媒体IPRdaily联手多家知名投资机构共同主办的“2015首届‘合享新创杯’知识产权创新创业大赛”总决赛在北京77剧场举行，众多富有潜力的优质知识产权创新企业亮相，展示着自己创新创业的规划与前景。

创新性的创业理念、深入的市场调研、精准的市场分析、完备的生产营销链条考量……在8分钟的项目展示时间中，参赛者表现得十分专业，就项目核心、盈利关键、团队运作、竞争对手、市场前景等问题，向在座的听众进行了淋漓尽致的阐述，为现场观众带来了一次思维盛宴，也为创业创新寻找着生根的土壤。

“你如何控制产业成本”“面对竞争你如何保护自己”“你打算怎样建立并提高网上平台的公信度”……为激发更多的创意与观点，评委不断地进行提问与点评。各个团队参赛者一一作答：“我们不求速达，不挣快钱，要给知识产权行业带来正面的推动”。“首要任务是脚踏实地做产品，努力打造良好的口碑。”

圆桌论坛环节中，各位投资行业嘉宾就知识产权投资发展的行业状况进行探讨并提出指导性建议。“任何产业的发展都离不开知识产权。我们身处‘互联网+’的时代，有更多的途径去实现知识产权的价值。在这样一个难得的契机下，我们要努力寻找适合自身发展的道路，以及一个快速成长的商业模式。”新诤信知识产权股份CEO孙凯说道。

知识产权的投资融资一直是困扰着创业者的一大难题，许多创业者因为融资问题得不到解决而寸步难行。IPRdaily的CEO周鹏说，“希望此次活动能够给中国青年创业群体助一把力，为行业迸发更多的激情和灵感，推动知识产权服务创新创业”。

据悉，本次活动自3月发起，很快汇聚了知识产权行业的顶级专家与投融资界专家。在全国200多个报名项目中，最终只有8个项目闯入决赛。“通过此次比赛，会有更多的投资机构和创业者开始关注知识产权，知识产权将成为价值投资的吸引力所在。”洋葱基金合伙人何晓军说。

海尔U+创客大赛征集智能家居项目

本报讯 记者周雷报道：日前，以“智汇U+创未来”为主题的2015海尔U+创客大赛启动仪式在北京举行。本次活动由海尔U+联合海尔创客实验室、拓荒族孵化器、中国智能家居产业联盟、赛富基金、海捷基金等智能产业知名机构和风投共同发起，旨在面向大众发起优秀创客项目征集活动，寻找杰出创客项目开展孵化，促成商业价值转化，给智能家居行业发展带来新活力。

当前，紧密围绕“互联网+”概念的智能家居行业正迎来重大机遇。据预测，未来2到3年，全球智能硬件的市场规模有望达到300亿至500亿美元，开拓这片蓝海需要更多优秀项目的涌现，以保持智能产业生态圈的持久活力。海尔U+产业联盟作为智能家居行业的领军品牌，在业界率先提出了以U+智慧开放平台为基础，大力开展创客活动。

本次大赛以北京为起点，将在上海、成都、杭州、武汉、西安、南京、广州等城市举行创客沙龙。创客可通过网站、微信、线下等渠道报名参赛，经预赛评选出的8个优秀项目将进入决赛。它们将有机会获得海尔各产业的渠道扶持，以及获得投资机构的投资机会、加入U+联盟等。

U+平台运营总监王征表示，举办创客大赛的目的，是希望创客好的产品、创意能够促进海尔产业的发展，同时海尔产业凭借每年6000万台硬件销售和高达数亿用户的存量资源，也能使产品很好落地，进入海尔的销售、生产、服务渠道。本次大赛海尔U+将携手合作伙伴提供推广、资金、技术、资源、平台等方面的关键支持，与创客和科技发明者共同解决创意、创新、创作、创业过程中的难题，实现优秀创客项目从甄选、孵化到商业成果转化的一揽子解决方案。

鲲鹏创业营助推创业者融资

北京鲲鹏创业营日前在北京开营，从400多个报名项目中脱颖而出的15个创业团队将进行为期30天的集中培训，享受30至50万元的种子基金、6个月的免费工位、实战导师的私人定制专业指导等多项优惠。此后，创客总部还将帮助创业团队对接天使投资，尽快实现融资落地。图为北京鲲鹏创业营导师在为创业团队集中培训。 远 舟摄