

创投作为创业者的造梦者、企业破壳的推手,很多人都很好奇于他们究竟是怎样一群人,他们都有怎样的背景,过着怎样的生活,是如何评选项目、考察创业者……带着这些问题,7月下旬的一个中午,青年报记者走进了浦东张江微电子园区,采访了80后创投——梅晨斐。他进入创投界已有六年,专注从事早期互联网、移动互联网产品孵化和投资,现为小村资本旗下的STORIES孵化器联合创始人,他以自身经历为例,讲述了炼成一个创投人的三个关键词:专业、学习、突破。

本版撰文 青年报记者 孙琪 本版摄影 青年报记者 常鑫

# 梅晨斐:一个创投的三个关键词

## 关键词:专业

梅晨斐之所以能够专注从事早期互联网、移动互联网产品孵化和投资,与他的专业和工作经历有很大关系。

在上海大学完成了通讯工程专业本科的学业后,梅晨斐留学法国,在里尔取得硕士学位。2008年毕业后他一度在法国电信任职,当时法国正在建设3G网络,梅晨斐的工作就是网络移动化,帮助用户手机上网更快一些,但这段“洋打工”的经历仅为半年。

“高福利的法国失业率比较高,当一家公司雇佣非本国籍的员工时,需要向当局出具一份说明函,说明这份工作为何非外国人不可。当时我没拿到这张函,签证又到期了,所以就回国了。”梅晨斐如此解释自己未能留在法国的原因。

2008年底梅晨斐回国后选择了就业,他进入中兴通讯做手机3G相关的研发工作,一做就是三年。在此期间,他完成一个专利的开发,并写了一本技术白皮书。

年轻的梅晨斐喜欢折腾,喜欢玩,除了工作,他还经常参加在五角场地区举行的技术活

动和技术峰会;他热爱旅游,去了10多个国家,60多个城市,玩过无动力滑翔机(没有发动机的飞机),三年循规蹈矩的科研生活令他逐渐厌倦,在劳动合同到期后就没再续约,并开始寻找新的赛道。2011年的一天,他看到杨浦一家孵化器招聘员工,于是心动了。

梅晨斐在手机3G无线通信技术研究领域耗费了数年时光,但这份积累为他进入创投领域提供了敲门砖。一般来说,PE投资人更多是金融行业出身,因为投资金额大,投资人更像银行家,注重回避风险,每次投资都希望有靠谱的商业模式能够借鉴,有完善的财务数据能够分析。而创投更多的是技术出身,因为创投扶持种子期的项目,往往只有一个idea和初始团队,这样的项目具有高度的不确定性,需要通过创投主观去感受、去引导,帮助企业探索到真正可行的方向。

因此那几年的技术工作经历增加了梅晨斐的阅历,让他能够察觉什么样的互联网项目能够做出成绩,值得孵化引导。



## 关键词:学习

“2011年,国内创业孵化器已经开始变热,我知道的有李开复的创新工场,杨浦区的科创中心,但孵化器具体做什么,我去能干什么都不知道。因为好奇心重,所以我就来了。”梅晨斐笑着说,当年父母知道他换了工作,问他是做什么,他的答案是“不知道”。

向梅晨斐发出邀请的是创智天地 InnoSpace,它位于杨浦区创智天地园区内,是上海比较早的针对互联网创业人群的孵化器。梅晨斐入职后才发现这个孵化器的定位都还没明确,于是他进入后开始规划初期市场定位,并着手装修,忙碌了四个月,孵化器于2011年11月开始试营业。为了提升自己,梅晨斐利用所有渠道向国内外的前辈学习,甚至他关注了Y Combinator的保罗·格雷厄姆的博客,通过不断阅读领会大佬们对各行各业的看法。

此后两年的时间里,梅晨斐负责项目投资和空间运营。每天筛选项目,和创业者煲电话约咖啡,然后邀请入选的创业团队入住孵化器,为他们提供入住服务。到2014年年底,梅晨斐已经接触过600多个项目申请,为40-50个企业提供了孵化服务。这些年,梅晨斐最得意投资项目有两个:一个叫

“简书”,一个叫“十方旅行”。“简书”是一个全新的写作与阅读社区,“十方旅行”是一个轻奢旅行平台,这两个项目经过4年孵化,如今都发展不错。

对于创业者来说,最关心的莫过于创投会从哪些维度考察项目。或者说,创业者要如何做,才能说服创投来高溢价投资自己。

对此,梅晨斐“透露”了他筛选项目的“套路”。

有经验的创投都见过大量案例申请,久而久之会生成一种模式识别的能力。在粗选阶段,他们先会用这份能力刷掉一部分项目,然后是创业者进入项目交流阶段,此刻梅晨斐有挑选的“三板斧”:

一是聊,让创业者介绍自己的项目,过去的经历,一般不会打断,让对方完整的讲完,目的是观察创业者的资源和能力;

二是问,抛出各种问题测试创业者对该行业的理解程度;

三是挑战,提出对这个领域的看法,筛选出创投比较关注的对象。

但梅晨斐建议创业者不要把过多精力放在吸引创投上,而应该放在产品研发和客户身上。创投归根到底是一门生意,只要创业者的项目够好,创投自会找上门来,即所谓“你若盛开,清风自来”。

## 关键词:突破

这几年,神州大地掀起双创热潮,孵化器从专业小众的行业变成炙手可热的行业,时至2014年底时,梅晨斐突然发现自己成为了行业的专家,一些希望进入创投领域的人,从各个渠道打听他,向他咨询孵化器运营的各种问题。

自豪之余,总是重复回答相似的问题也让梅晨斐不堪其扰。有一天他突然脑洞大开,想到自己可以用“简书”来记录和沉淀自己工作中的一些经验和流程,如遇到有人询问孵化器运营的问题,就可以把文章链接发给对方。于是他开始了一篇又一篇的写作,半年居然累积了100多篇,8万多字,集结成文集后,被一个出版社编辑看到,受出版社的邀请,梅晨斐又花了大半年时间将文集整理编撰成书,并今年3月出版《如何定义孵化器》。

“在创智天地 InnoSpace 两年半,我经历了一个孵化器从筹备、规划到运营的全过程。”梅晨斐总结这两年半自己的收获满满。但他同时发觉自己遭遇事业发展瓶颈,他想打造一个

能够自我造血的、市场化运营的孵化器,但在创智天地的架构下,无法实现。他认为在客户服务上还有提升空间,但由于种种原因,他的计划无法施展。于是2015年,他接受了小村资本的橄榄枝,成为其旗下的STORIES孵化器联合创始人,成为一个创投兼创业者。

那么,如今身兼创投和创业者两职的梅晨斐,一天是如何度过的?

他会告诉你“忙碌”这两个字充斥着生活所有间隙。

家住宝山,梅晨斐每天早晨醒来思考的第一件事,不是今天星期几,而是稍微洗漱一下就得投入工作。“作为创业者,我已经没有周末的概念。”当他开车抵达位于张江的公司后,就得根据工作清单开始工作。中午在一楼餐厅解决午饭,或者叫一客外卖。下午的时间他多半要留给客户,筛选项目,约谈客户,如果客户决定入住孵化器,还安排入住服务。晚上8-10点,如果没有应酬,他就在公司看一些资料,写一些关于行业思考的文章,发

表在公司的公众号上,在回家的路上,是他唯一的休息时刻,他会收听一些科技类的播客放松精神。周末公司员工都会放假,但他会去参加一些外部宣讲或者分享活动,如果客户有需求,还得约见客户。

就这样,梅晨斐日复一日地积累经验和厚度,像找女朋友一样找到对的目标,然后像兄弟一样服务好入驻企业。

关于未来,梅晨斐说自己正在做两个尝试,他首先在探索一个新的孵化器的模式。如今国内市场上占主导地位的孵化器,生存主要依赖政府补贴,或依附于房地产商,而他则希望打造一个市场化运营的且能够自我造血的孵化器。其次是在探索大数据时代下,让创投工作改变的可能。互联网正在改变各行各业,而VC行业还处于人工处理项目申请的状态,当一个孵化器成熟之后,每年收到的项目都会达到一定数量,梅晨斐认为这时就可以考虑开发一套自动评分和排名系统。以避免人工疏忽令优秀项目被埋没,当然这还需要很长时间的试验。