

如今,大学生已是创新创业的生力军,而资本也在创新创业中扮演着重要角色。大学生创业如火如荼,而资本市场却遭遇寒冬。青年报记者近日走近几位获得投资的创业大学生及他们的投资人。

青年报见习记者 陆安怡 明玉君

投资人眼里的优秀大学生创业者 初生牛犊坚守创

刘成辉

创业需要脚踏实地

刘成辉2012年毕业于东华大学服装设计专业,他从大学时期就开始在服装领域创业,自己开办服装品牌,“虽然有一定盈利,但也积压了许多库存。而且,行业中有些公司因为库存积压,影响了企业现金流的正常运转。”看到这一痛点后,刘成辉想到做一个帮助服装商家去库存的项目。

2015年4月,他开始启动“大工厂”项目,打造全球服饰库存B2B交易平台。这是一个库存供应商及买家交流沟通、了解彼此的采购交易平台。利用大数据建立供应链关系,提供解决服饰库存的最佳方案,旨在为对接库存供应商及全球库存可信买家搭建沟通桥梁,为库存流通带来变革力量。

刘成辉表示,“有了想法之后,要把想法往外传播,让更多人知道。比如参与大型论坛,融入创业

圈子等等。”2015年8月,“大工厂”获得天使轮1000万投资。投资方分别来自产业互联网行业和传统服装行业。“他们认可我们团队的专业背景,投资方对于团队比较信任。此外,我们都看到了产业互联网的发展空间,认为这是一件对社会有意义的事情,于是一拍即合,很快就完成了天使轮融资。”

资金推动了项目发展,在团队建设、平台产品、品牌营销、市场开拓等方面都取得了一定的进展。刘成辉介绍说,“这笔资金使我们能够为客户提供更便捷、安全的服务,同时,我们也有资金落地建设线下品牌折扣体验馆。感谢投资方的信任和支持,有了这笔资金,我们的梦想才能变成现实。”在与投资方接触的过程中,刘成辉发现投资方看重的是项目本身的社会价值,对团队非常信任,为项目引入行业资源,并给予技术支持。

虽然资金在很大程度上推动了项目发展,但有多年创业经验的刘成辉认为,“创业,最重要的是团队。创业一定要找到并肩作战的合伙人,这样,创业的成功率会更高。”此外,创业的大方向要对,也就是找到合适的领域。此后,要快速确立小方向,迅速地验证和尝试,“如果行得通就找资源,如果不行就即时调整。”同时,一旦选择了创业,就要有决心,要有死磕到底的劲头。最后,筹集资金,“当团队、方向、决心要素都具备了以后,我相信筹集资金也不会太困难。”刘成辉说,“其实创业的成功率并不高,大学生不要把‘创业’当成一个时髦的现象去追逐,一定要有自己的想做的一件事,而且这件事能够给用户和社会带来价值,再脚踏实地去实现。”

谈及未来,刘成辉表示,大工厂将沿着国家一带一路的战略路线,合作产业园区,布局线下O2O体验馆。



创业者

孙 领

融资帮我们踏入智能硬件行业

虽然还在就读上海应用技术大学,但孙领已经是上海绿隼电子科技有限公司的创始人兼CEO了。公司于2015年10月成立,主营自行车把立、自行车马蹄锁、共享单车智能锁等产品的专业生产与加工。

目前团队成员有8个人,虽然团队规模并不大,但孙领信心十足,他说,“我们团队从一开始就树立了非常清晰的目标:那就是要为骑行爱好者创造真正解决核心痛点的产品,无论是软件,还是硬件。”

说起公司的融资过程,其实最早可以回溯到2015年10月,那时孙领只身参加innospace路演,获得了第一笔融资,这直接促成了上海绿隼电子科技有限公司的成立。在

孙领看来,这笔融资对于前期需要投入研发的绿隼电子科技而言,无疑起到了决定性的作用,“要不然我们有可能连踏入这个行业的机会都没有。”

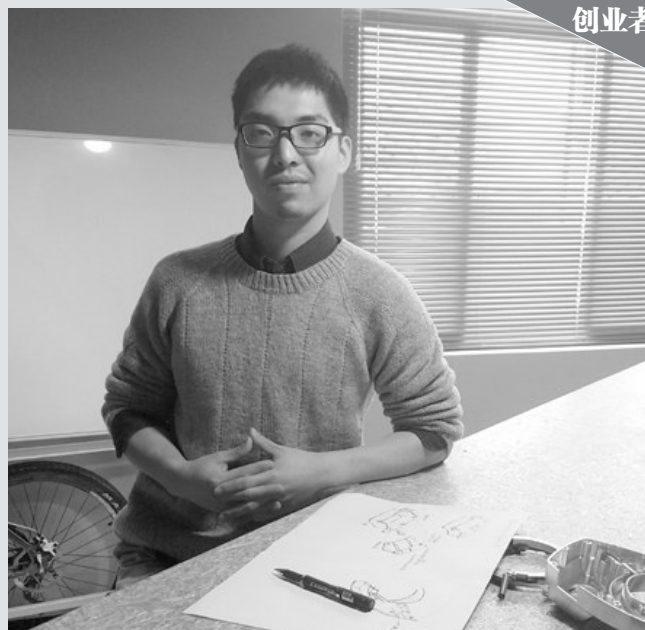
之后的融资接踵而来,2016年4月,蚂蚁天使的投资帮助公司实现了量化生产;在公司需要进行战略调整和整体的产品线调整的情况下,迎来了第三轮融资;目前公司又在进行着第四轮融资。“可以说,每一次的融资都对绿隼电子科技的发展起到了一定的推动作用。”孙领强调说。

而谈到获得投资的经历和感受,孙领表示,“这真的是很奇妙的过程”。就目前的vc行业来看,有时

好的项目未必就可以找到好的融资,甚至吸引着一大批人抢着去投的项目也未必就非常好。

虽然融资成功离不开运气和机缘的成分,还有着偶然性。但当真正遇到有缘的投资方时,孙领选择全力以赴,“不要在乎对方是机构还是个人,只要对你有帮助,只要可以和你共同成长,那么这就是机会。”

自创业以来,孙领与团队每天都忙碌,这也让他的大学生活有了不同的色彩。即便从来都不叫苦叫累,但谈到对于创业和未来的看法时,他却变得感性起来,“我认为只有一句话:忠于内心,发自热爱,赤诚之心不可泯灭,纵使这份创业的感情被背叛过无数回。”



创业者

朱文斌

越努力 越幸运

一块看似普通的毛巾,如果接触到油脂、汗液和细菌的代谢产物等污染源后,它会由蓝变红,告诉消费者,“慎用!我有病菌”。这款生态智能毛巾来自上海捻幅智能科技有限公司,公司CEO朱文斌介绍说,通过对产品感应灵敏度的设计,实现了毛巾“遇污变色,去污复原”的特征。

2014年,创始人朱文斌以双硕士学位毕业于东华大学和美国费城大学纺织工程专业。回国后,曾从事高技术纺织品的研发和纺织服装行业的供应链管理工作。

2015年,一直想自己有点事情的朱文斌发现,很少有年轻人回归传统纺织行业,更多从事的是金融、互联网等热门行业。“但我学习纺织工程专业,想在这个看似不热门的行

业,做一些和别人不一样的事情,开发一款与众不同的纺织品。”

考虑到是初创团队,并没有很多资源,不像一些大公司,可以迅速铺开众多品类,所以只能做单品。之所以选择制作毛巾,出于以下三点原因。第一,毛巾是普世性的产品,对于男女、年龄、季节等要素都不敏感。第二,有市场需求。国内,毛巾的人均耗用量大概是2条/年,而在欧美,大概是8-10条,所以未来有很大的市场空间。第三,人们可以3个月换一次牙刷,却不会定期更换毛巾。希望通过会变色的产品,传递清洁意识。

而将公司命名为“捻幅”,则是朱文斌的想法,他介绍说,“捻幅”是纺织行业的计量单位,表示两根纱线相互抱合在一起,代表着团结合作。

据了解,“捻幅”公司从2015年年底开始接触投资机构。去年11月,公司研发出了一款智能毛巾,“当时是样品,要实现产业化,就意味着要进行批量生产。而之后的市场化,则需要广告投入等等,这些都需要费用。如果没有资金支持,项目就很难往前走。”

为此,团队加入了很多创业社群,也时常浏览创业相关网站。朱文斌介绍说,“在投融资平台,可以发送商业计划书,可以和平台上的用户联系。”一段时间后,团队开始得到传统纺织行业及风投基金的关注。2016年9月,获上海某投资机构估值2000万元,来自个人的天使轮融资300万元。

最初项目的启动资金是朱文斌和合伙人一起筹集的,已经用得差

不多了。“我们刚开始的时候,并没有想过立刻融资,也是先用自己攒的钱做起来。”他感到,自己做出一定成绩,受到肯定后,再去融资比较好。“去年11月份,投资人和众筹的资金进来,能够帮助产品从一个样品变成市场化的商品,开始销售。”

“越努力,就会越幸运。”朱文斌说,一旦朝着自己热衷的事情开始努力,就好似在脑海中有了鱼钩,信息和资源游过时,能够抓取出来。但如果如果没有想法,再好的资源和机会,也是看不到的。他认为坚持很重要,坚持初衷,保持良好心态。而且每个人的潜力都是无限大的,只是在于能否发掘,能否长久地坚持。“如果能够在在一个领域坚持下来,一定能够做出和别人不一样的东西。”



创业者