

## 初創期——創業資金何處尋？

好，在了解自己的創業狀況後，我們就可以開始討論初創期的你，要去哪裡籌錢囉！

· 創業裡的「天使投資人」

我的「天使」在哪裡？這是許多創業者內心的旁白。但初次創業的人可能會有些困惑，投資人就投資人啊，為什麼要稱作「天使」呢？

一般來說，創業活動中，我們談到的「天使」就是在你還沒創業成功前，拿出資金幫助你的人。當你提出一個好的點子，如果天使投資人覺得有前瞻性、可塑性，他就有可能會拿出資金來投資你。

在台灣，創業環境與市場的大小不及其他國家龐大，創業的生態也相當嚴峻，因此天使投資人並不像創業聖地矽谷那樣盛行，不過仍有許多出色的天使投資組織和聚會。

如果你覺得自己的想法夠有創意、也夠有膽識，那麼尋找「天使」也可以是初創期的資金募集之一。不過現實總是比較殘忍，我常常會開玩笑地說：「在現實生活中，天使投資人常常是我們的親朋好友！」

所以你一定會問：「什麼樣的創業點子才能吸引真正的天使呢？」這個問題的解答其實很簡單，只要把自己當成天使投資人就好了嘛！這可不是在說風涼話，這是很實在的評量方法。

來動動腦吧！想想看，如果你是天使投資人，剛好有一筆錢，想要投資一些你覺得很有趣、前所未見的商業模式，同時具有前瞻性的好點子，你會想投資誰……，啊呀，一不小心就把答案放在問題裡了。

我看過好多的天使投資的案例，發現他們極為偏愛某種創業模式，像是近年來在台灣議題不斷的 **Uber** 或者是線上預訂民宿的 **Airbnb**。

在 **Uber** 出現以前，其實沒有人想到自己的車除了自用之外，也可以兼當計程車載別人，創造另一筆收入。而 **Airbnb** 同樣創造了市場上沒有想過的創業模式：將全世界所有正在出租的旅宿結合在一起，方便旅客搜尋、預定、甚至和房東聯繫。

**Uber** 和 **Airbnb** 不約而同地選擇了：將現有的資源，做最大效益的整合，並讓閒置的資源活化使用。也因為這樣的創新模式，開啟了共享經濟的起頭。

這類型的商業模式不一定需要非常多的資金挹注，但因為創造了新的概念，連帶促成了新型態的經濟發展，最容易讓天使投資人買單。

#### · 國家與政府的創業補助計畫、創業競賽

俗話說：「在家靠父母，出外靠朋友。」我想把這句話稍微改一下：「創業沒人靠嗎？那你可以靠政府！」其實國家為鼓勵創新事業的發展，設立了許多創業的補助。我真心認為想要創業的人一定要多多利用這些項目，像是青年創業貸款、企業小頭家貸款等，甚至鼓勵女性創業者的微型創業鳳凰貸款。

因為這些補助和貸款方案，通常會比一般的資金融資更低息，對於想創業的你來說，是一個可以減輕資金壓力的好方法。

在我接觸的許多創業者中，有很多厲害的創業者，非常懂得善用這類型的補助計畫，甚至有一半的資金都從國家來呢！聽起來蠻驚人的，對吧？這些資料都收錄在「青年創業圓夢網」裡頭，記得當個用功的學生上去看看！

除此之外，我也很鼓勵創業者多去參加創業競賽。參加創業競賽除了能磨練上台簡報的經驗，同時還能增加曝光度，為自己的團隊和產品打知名度。更重要的是，你還能認識更多的創業者、評審老師……。

聰明的你，發現當中的關鍵了嗎？

參加競賽除了前面提及的好處外，最重要的是它能帶你走入創業的圈子裡，向大家分享你的創業點子，並透過彼此間的交流、互惠，產生更大的效益，激盪更多創新的火花。甚至整合彼此的資源，搞不好有人還會因此變成你的客戶呢！

#### · 新的募資型態——群眾募資

接下來我想要跟大家分享一個現在很夯的、目前最新的集資方式——群眾募資（Crowd-funding）。它的運作方式很簡單，創業者只要將自己的想法或產品放到網路平台上，透過募資平台的曝光，便可以向大眾募集資金，再透過資金的募集實現自己的想法。

Crowd-funding 從西元 2008 年開始風行於世界，比較著名的募資平台有 Kickstarter、Indiegogo。台灣則是在 2012 年開始出現，有 flyingV、嘖嘖、貝殼放大等相關募資顧問團隊。

群眾募資最大的好處是：你可以透過平台，測試市場到底買不買你的單？畢竟這件事情和你的下一步要怎麼走有著密切的關係！如果你募資成功了，你便能運用這筆錢，將你的想法實現；如果失敗了，你也能從中獲得反饋，進而思考當中的原因。

這種運作模式，無形中，給很多處於初創期的人在還沒有找到大錢，也還沒把東西做出來的時候，一個起步的機會。而還在初創階段的你來說，透過群眾募資，預售一些產品、服務，也能將資金壓力降低許多。

不過依據國際募資平台的統計，網站每天都有上千上萬個提案要上架，但真正成功的例子大概不會超過四成。所以為了要能夠上募資平台，投入的錢也相對增加很多，甚至要花費很多的人力和心思，否則便無法在眾多的競爭者中，得到大眾的目光。

那怎樣才能提高募資成功的機率呢？相信許多人會立馬舉手提問。

其實成功的群募專案，打的是「行銷」的仗！產品本身固然重要，但背後有著更多公關和行銷上的操作，為的是把專案變成一場好看的秀。這在許多誤以為只要有好點子，就能得到群眾支持的創業者來說，聽起來難免有些打擊。

所以我常常跟創業者說：「當你想嘗試群募時，不要忘記全世界都有可能成為你的觀眾。」除了將產品的模型做到最好之外，還要想像自己是要到一個有著超過 60 億人的大型舞台表演。在舞台上運用各種方式，不論透過文案、影片、趣味的互動等，將你的概念發揮到淋漓盡致，提高群眾買單的意願。

另外，我要提醒大家，群眾募資雖然有許多好處，同時也伴隨著一定的風險：當你做了群眾募資，但卻拿不出承諾的產品，和等值的服務時，就會產生許多客訴的問題。在美國就有很多這類投訴案，就是因為有太多提案者，最後做出不符合原先承諾的產品，因而被告。

一旦群眾對你的品牌失望，失去信心，以後就沒有人要買你的產品了啊，所以在嘗試募資時，也要將後續的生產計劃與配套想好，才能降低這樣的風險，這點務必要特別謹慎！

## **成長期與成熟期——創業資金何處尋？**

· 找創投前，先想好

談到尋求創業資金，一定會想到創投！創投到底是什麼呢？他和創業者的關係是什

麼？

有一些創業者會跟我說：「創投是禿鷹，看到錢就像是看到可口的食物那樣，馬上撲上去，但吃完就跑掉了！」也有人說：「創投只管拿大位，什麼事都不管，賺錢了，馬上就把股票賣光了……。」但事實並非如此。

#### · 創投和企業的關係

我是這樣認為的，創投像一個企業的「領路人」，不是只給了你一筆錢，如果公司沒有財務，創投會幫忙你尋找人才。如果缺乏供應廠商，創投甚至會動用人脈，就是要為你打開通關……

因此，創投是企業的問題解決者。付出的心力，遠超於一般人的想像。他不只希望企業好，還希望更好。

不過，創業者們在找創投前，必須先認清創投是一種「投資行為」，而投資最主要的目的是希望有所回收，就像我們自己買股票、買基金、投資房地產那樣。

所以，就像去尋求天使投資人的一樣，你也必須先思考自己為何值得被投資、有什麼階段性的成果了嗎？

我個人碰過很多新創公司前來尋求資金，興奮地跟我分享他們有一個想法，但不知道要怎麼實現，把想法變成事實，同時很希望有人可以投資……

這……創投該拿你怎麼辦呢？

截至目前為止，台灣創投運行了三十幾年左右的時間，但根據統計，即使擁有創投資金挹注，最終能夠成功的公司常常低於 5%，所以對創投公司來說，風險一直都不小。

因此創投會希望你已經有一個小成績，可以確保接下來的成長，才要會選擇介入，否則錢不就白白送給你嗎？

#### · 什麼時機比較合適呢？

通常我會建議已經發展兩到三年，正逢轉型需要一筆更龐大資金的公司再去找創投。如果一開始需要的資金量是一到兩百萬左右，可以先想其他辦法湊足，否則雙方比較難達成一定的共識。但如果是一開始就是非常龐大的項目，像是營建或製造的項

目需要設廠，當然就不在此限。

一般來說，創投的資金投入大致上分成兩種：

1 整合型投資（主導性資金投入）：這家公司產品很好，但需要各方面的協助，所以他會希望創投進來後，可以給他營運上的建議、團隊支援、人脈介紹等。以這種類型來看，創投涉入的程度就會比較大。

2 財務型投資（被動性資金投入）：大多是營運良好、發展相當不錯的企業，只是需要錢來擴展自己的業務，所以希望創投提供資金。

一旦找了創投之後，所有的東西都要有規範，和依循的方針。你可能再也不能請自己的另外一半來管帳，可能要請一個專業的會計，安插阿姨、姑姑、伯伯等親朋好友來上班的事件也絕對禁止……，甚至每幾個月要固定跟創投開會回報公司狀況，還必須做報表給創投公司。

這樣聽起來，找創投好像有一大堆限制，但我認為這些限制其實是公司健全發展的第一步，雖然會有多餘的花費或者不自由，但也代表著你正式踏入了另一個里程碑。

#### · 創投的眼光

創投的眼光永遠都跟著產業在變動。

未來五年、十年產業會往哪裡走、你現在在做的事情跟得上世界變動的速度嗎……，更重要的是你有沒有以新的眼光、思考方式、產品的革新，結合世界的脈動，走在前端。

我曾經和中國大陸的創投聊天，他們跟我說：「掌握天時的可以被稱為先烈，同時擁有天時、地利，可稱為先驅。只有符合天時、地利、人和的人才能被叫做『先進』，只有『先進』才會賺得到錢。所以我們想投的都是先進產業，未來五年會被超越、很容易被超越的，我們都不投資。」

簡而言之，現在很好賺的、進入門檻太低的……，創投都看不上眼。但我常常會鼓勵創業者：「沒有夕陽產業，只有夕陽公司！」如果你永遠都在往前進，不停地在做創新的事，你就永遠找得到錢，永遠都有錢的需要。

試著去思考只有你才能做，同時做得最好的事情，就是你最大的優勢了！