

凑一点钱,凑一点创意,分摊风险,分享梦想快乐

# 沪上年轻人悄然流行“众筹”创业

本报记者 易蓉

## 出资人最小17岁

粒子咖啡的创始人是华东政法大学研究生余朋铭和他的本科同学邵斌彬,一个还在读书一个刚刚毕业,开一家咖啡店的梦想首先面临“启动资金”的问题。余朋铭于是写了一份“招股书”在微博和人人网上发布,希望召集同样有“开咖啡店”梦想的朋友一起创业。这份“招股书”唤起了很多人心底里的创业梦想,迅速在朋友圈内获得支持,短短两周时间内,43个出资人凑齐了100万,成为粒子咖啡的股东。

43个出资人最小的17岁,年纪最大的不到30岁,平均年龄只有23岁。他们之中有的还是高中生,有的还在读书,有的工作不久,多的人投了几万元,少的人就出几千。无论大家的角色是什么,这群年轻人的心底里都有一个“做点什么事”的梦想,愿意拿出钱来圆梦。

其实,43个股东,在“咖啡店业界”并不算多。北京的“很多人咖啡店”就有百余名股东,他们通过互联网聚集,他们之间的绝大多数人是彼此不认识的陌生人,因为共同的“开店”梦想而加入同一个创业项目。这种众筹创业的模式在国内许多城市能找到,除了咖啡店,还有书店等。当“很多人”的模式成为一种创业潮流,由于人数庞大,每个人的投入也相对较少,风险可以平摊,一个又一个“很多人”参与的创业计划如火如荼地开张。

## 寻找人生价值的创业

上海交通大学安泰经济与管理学院 MBA 的一群学生创办了一家名叫“涂吧网”的网站。创始人芦磊曾在读本科的时候和女朋友“异地恋”用漫画传情终于赢得芳心,于是芦磊想到为何不能将漫画这种既能博人一笑,又能交流、承载信息的方式,辐射到更多人?于是他和他几个 MBA 同学一起,开启了这项创业项目,将漫画元素拆分再组合,让不擅长绘画的人也能通过漫画传情达意。

涂吧网立项之后,芦磊的同学和昔日同事辞职加入他的团队成为创业伙伴。是什么吸引大家放弃安定的工作投入艰辛的创业?“其实每一个创业伙伴个人能力都很强,在企业都是出色的中层管理者。但是大企业的归属感不强,大家都只是庞大机器中的一个小齿轮。一起创业,都是为了实现自我价值和梦想。”芦磊说,“我们的技术总监,也是我的大学同学,他放弃了四五十万的高薪加入了创业团队。用他的话说,是希望自己做的东西能够让千万人使用。”

## 支持你的梦成就我的梦

亲力亲为的创业是实现梦想的一种方式,而现在也有更多人通过网络众筹的方式,通过支持别人的梦想,来满足自己。南京邮电大学毕业生杜梦杰曾经在大学期间通过网络发布筹款招募旅费游学游学,他参加公益组织、打工、游走印度、尼泊尔、阿联酋、巴林、阿富汗五个国家,实现了自己亲眼看见世界的梦想。毕业后,杜梦杰在上海创办了众筹网站追梦网,让每一个有梦想的人发布创意梦想计划,为项目筹资。网站上线一年以来,已经有百余个梦想在平台上发布,70余个项目筹款成功,筹款总额达到50万。追梦者中最年轻的是16岁的高中生,年纪最大的是40来岁的教授。

在追梦网,每个梦想的支持从5元、10元到千元、万元,大家可以不同程度地参与到发起人的梦想计划中,从一张明信片到实际参与梦想计划,发起人根据支持程度给与支持者不同的回报。杜梦杰发现,无论是全职创业还是兼职追梦,越来越多的人通过发起或支持的方式来实现心中的梦想。

“追梦”的行为,在中国职业规划师(CCDM)认证培训师洪向阳看来与职业生涯规划并不矛盾。他认为,结合所拥有的专业技能和兴趣、梦想,通过一定的尝试,能够找准职业定位,统筹地进行更长期的发展规划是最好不过的事;而考察兴趣的“真伪”,有助于判断一些兴趣和梦想是一时兴起的热情还是持续的积极动力,从而做出对自己的周全、慎重评估判断。

在一年的时间里用20场世界各地的旅行故事“接龙”,200人参与了一次“环球旅行”;相亲、童年、漂泊,和陌生人一起进行一场场有关年轻的纯粹聊天……

最近,黄浦区的一家粒子咖啡店十分热闹,小青年在这里聚集,聊聊梦想,交流快乐。咖啡店的“股东”由43个平均年龄不到23岁的年轻人组成,大家用众筹的方式“折腾”起这个有咖啡、有食物的梦想空间。



■ 众人拾柴火焰高,众筹创业模式为年轻人提供实现梦想的可能

蒙自 摄

### 【焦点故事】

## 43个股东的梦想空间

余朋铭在2012年初做了个梦,他梦见自己开了一家茶馆,自己正在给客人们端茶送水,听大家聊着各种有趣的事情和新鲜的想法,忙碌而快乐。在大学里,余朋铭喜欢参加各种活动,自己也参与组织了TEDx(科技、娱乐、设计全球公益演讲)的中国站活动。通过这些经历,小余觉得自己是一个善于组织活动,为大家提供交流服务空间的人,而梦中的“店小二”正是这样一个角色。“开一家咖啡店的想法一直都有,梦里的感觉好极了,那个梦强化了最初的想法”,余朋铭于是和一直想创业的邵斌彬商量,决定把一起创业开店的梦想变成现实。

### 装修主色调是股东最大矛盾

股东们的资金到位后,邵斌彬从500强公司辞职,全职投入粒子咖啡的创业计划。与此同时,上海财经大学学习投资学的罗云徽也加入团队,发挥所学成为“CFO”分管财务。三人组成粒子咖啡的运营团队。经过市场调研、地毯式的徒步选址、装修,8个月以后,粒子咖啡于去年十月底开张了。

43个出资人会不会“指手画脚”?学习法律的小余和小邵,也将“丑话说在前”,招股书的核心条件是“做好投入打水漂”的思想准备。在这一前提下,43人形成13个“显名股东”和30个“隐名股东”的格局,出钱少的人作为“隐名股东”授权2名“显名股东”代持股,因此这两人股份占六七成,拥有决定权。

虽然丑话说在前,实际上粒子咖啡的股东们几乎没有遇到过摩擦,最大的矛盾不过是装修时色调的选择。这是因为区别于其他“很多人咖啡馆”,粒子咖啡的股东之前存在“强关系”——出资人都是余朋铭和邵斌彬他们所熟悉的朋友而非陌生人,因此沟通障碍在粒子咖啡几乎没有发生过。

### 是咖啡店也是梦想孵化器

“如果真的能有一个属于大伙的空间,感觉多美好。如果我能开一家咖啡馆,我会努力让它不是一个仅仅卖饮料的地方。这个空间里不光要有可口的食物和饮料,还要有故事,有人与人美好的相遇,有思维的碰撞,有心灵的交流。要让它

成为有的人离开家,离开公司后愿意久久停留的地方。”这是咖啡店筹创之初余朋铭在微博上写下的想法。

事实上,虽然团队年轻又文艺,但粒子咖啡店的定位并不是“有猫、有狗、有兔子,让人进去就爱自拍”的小资咖啡店,而是一个明亮、舒适的交流空间。“160平方米整体空间,内环以内靠近地铁、月租3万以内”是余朋铭和邵斌彬定下的理想条件,经过58天的“暴走”,他们终于在蒙自路为粒子咖啡找到了落脚之地。粒子咖啡的定位和选址加上运营团队的努力,开张至今,账本上的营收一天天稳定上升,最近已经收支平衡,前景喜人。

如今,装修简洁、宽敞明亮的粒子咖啡店吸引了很多“粉丝”,二楼的长桌空间成为一些创业团队“头脑风暴”的会议室。“每个人都像是一个粒子,很多人在一起,不同的粒子组合,就会带来不同的结果”,余朋铭说。现在,咖啡店定期组织一系列主题活动吸引“爱折腾”的年轻人聚集和交流。未来,余朋铭和邵斌彬希望粒子咖啡能够成为年轻人梦想的孵化地,大家可以在这个空间里创造梦想、实现梦想,或者找到成就梦想的资源和伙伴。

本报记者 易蓉

### 【焦点关注】

## 集体创业难以构成高效团队?

尽管“很多人”模式成为一项都市青年实现梦想的创业新潮,却传来北京单边街书店关门的消息。这家传统书店曾经以“寻找1000名主人”的号召成功筹集大量资金应付涨价的店租,最终还是没能经营下去。多人创业能走多远?创业过程有哪些风险?上海交通大学安泰经济与管理学院顾孟迪教授提醒,集体创业要警惕团队合作和效率问题。

顾孟迪教授认为,众筹创业的方式在汇聚资源(资金、专业知识等)方面具有优势,但是创业成功的最关键因素是团队结构,特别是核心团队及其构成,而在这方面多人创业的形式有先天不足,应该警惕。

顾孟迪解释,团队问题似乎总是一个困扰中国创业者的问题,尤其是可共苦不能同甘的现象,在创业取得初步成功之后,许多优秀的团队都分崩离析,甚至反目为仇。“如果把战争年代打江山也视为创业,那么,团队问题在2000多年前的刘邦时代就没有很好解决,最终只能举起屠刀,杀戮功臣了事”,顾教授认为,大部分创业项目的最终成功仍需核心团队自始至终的密切合作,从这个角度来说,团队成员越多,反而风险也越大。

成功的创业企业,基本上都有一个灵魂人物。核心团队越是庞大,这个“带头大哥”的作用就越是

薄弱。因此,顾孟迪提醒创业者,多人创业形式由于很难形成一个精干而有效的核心团队,可能对创业的最终成功带来不利影响。本报记者 易蓉

### 相关链接

众筹,源于国外 crowdfunding 一词,利用众人的力量,集中大家的资金、能力和渠道,为小企业、艺术家或个人进行某项活动等提供必要的资金援助。众筹的兴起源于美国筹资网站 kickstarter,该网站通过搭建网络平台面对公众筹资,让有创造力的人获得实现梦想所需要的资金。这种模式的兴起打破传统融资模式,每位普通人可以通过该种众筹模式获得从事某项创作或活动“第一桶金”,使得融资的来源不再局限于风投等机构,而可以来源于大众。