



找到第一笔钱 客户大增 做学习型CEO—— 沪上三个创业团队的新年愿景

【编者按】

创梦上海

创业团队成长记录



新年伊始，走在创业路上的年轻人怀揣梦想，踏上新的征程。近年来，越来越多年轻人选择自主创业，特别是过去一年，国务院发文推动大众创业、万众创新，上海也启动全球科创中心建设，创新创业成为时代澎湃的潮流，是富民之道，也是强国之策。

但创新创业的道路从来不会一帆风顺，一个城市创新创业机制和氛围的形成也需要探索和磨合。从今天起，我们跟踪报道三个不同进程、不同领域的创业团队囡囡途、一起和北纬 56，记录他们的足迹，感受他们的烦恼，分享他们的快乐，传递他们的期待，也希望通过这三个样本，看上海在向“创业友善”型城市转型过程中还有哪些细节需要改进，哪些政策尚待完善。

见习记者 范鹏

“等我吃个饭，十分钟。”1月1日，正是新年伊始、度假休息的时候，但晚上9时，电话那头的“90后”创业者叶天却还在加班，尚未吃饭。王亮和王异航这几天也没闲着，一个在哈尔滨跟

随用户体验产品，一个在单位日夜鏖战，争分夺秒。对三名创业者来说，元旦和假期似乎并无关联。

心中有雄图，自当勤勉不辍，也自然烦恼不断。

囡囡途 新手上路去哪筹钱？



■ 囡囡途的两位合伙人叶天、李睿(最中间的两个男生)与部分团队成员合影

“希望上半年我们能拿到第一笔投资。”今年是囡囡途创始人叶天的本命年，他的新年愿望简洁却不简单。

注册于2015年8月底，囡囡途主营境外留学生导游服务。“不做千篇一律的事，我们平台上的导游会将自身经验分享给游客，比如耶鲁音乐剧专业的学生陪你玩百老汇，”叶天介绍，提供有特色的深度游，是囡囡途与其它旅游服务平台最大的区别。

2015年，复旦历史系大四学生叶天参加了优步举办的商业挑战赛。“分享经济”的理念令他十分认同，优步高达500亿美元的估值更令他咋舌。震撼之余，他顺势思考：既然做出租车生意可以没有车，做旅游生意可否没有旅游产品？这便是囡囡途模式的缘起。

项目启动以来，“痛苦的事情太多”，合作伙伴爽约，被投资人质疑，而家人的态度最令叶天感到苦恼。“我妈一直问我什么时候放弃，我爸从来不和我聊这个，我知道他反对。”直到前不久，母亲才向叶天表达了“精神上的支持”。

眼下，没有拿到投资、导游社群不够活跃、网站界面设计不够好，是叶天最关切的三个问题。作为提供导游服

务的平台，囡囡途的生产力源自留学生导游。他们通过微信群或网站接单，日常交流主要在群里。尽管目前囡囡途已经招到了四五百名导游，但人力方面的隐忧犹存。“一个群只要有几个人退出，就可能影响到其他人的积极性”，叶天分析。

缺钱是最现实的问题。去年12月开始，囡囡途开始正式接单，主要针对赴美游客。一月之内，导游们接了30余单，每单价格八百元到两万元不等，囡囡途作为平台抽成5%至10%。收入有限，要发展，必须“找钱”。好消息是，去年9月，团队申请到了政府20万元扶助金，预计1月中旬能到位。不太好的消息是，20万元是无息贷款，借期3年。更何况20万元只是杯水车薪，而眼下正逢资本寒冬，要从投资人手里拿钱并不容易。

囡囡途现有成员20余位，其中仅3人为全职。没有场地，住处就是办公室，没有收入，叶天靠做兼职维持经济独立。另外两名“全职”人员则为在校学生，开销少，但也没有固定收入。“哪怕团队明天就散”，叶天笑称，创业后最大的成长是心态变好了。

一起 新年用户数要增15倍



■ 节后第一天，“一起”团队部分成员的合照，此时王亮正在外地出差

作为兴趣社交平台类产品，“一起”算是集大成者。用户可以在上面创立或加入小组，可以群聊、私聊，也能发帖、发起投票、组织活动。从编写活动内容、发通知、统计人数、签到甚至收款，事无巨细，都能在平台上实现。

15倍，这是创始人兼CEO王亮给“一起”立下的新年目标。目前，“一起”的用户数为20万，日均活跃用户数1万，到明年这个时候，这两个数都要乘以15。对于用户的“黏性”，王亮并不担忧，“因为‘一起’提供的工具能大大提高组织活动的效率，用户一旦用了，就不太想回到挨个儿通知、用笔签到的原始状态了。”

2012年，王亮从上海交大船舶制造系毕业，彼时，他已经在百

姓网全职实习了三年。毕业后，他加入“今夜特价酒店”早期团队，其产品两年后被京东收购，王亮也随之迁到了北京。“刚到一个陌生的城市，我想拓展圈子，认识新朋友。”王亮表示，看了一圈，他对当时市面上的社交平台产品都不满意，于是萌发了自己做一个的想法。

由于此前的工作经历，他很快找到了合伙人，并在2周之内做出了网站雏形。2015年初，王亮离职回上海创业，此后不久便拿到了200万元的种子轮融资。一切似乎都很顺利，除了人。

王亮清晰地记得，创业之初，后台端程序由合伙人之一姜丰波是兼职，而前端程序则找不到合适的人手。情急之下，他找了前同事和交大学生来顶。但前同事也

是兼职，时间不能保证，有什么问题也“不能怪他”；学生则经验太浅，无法胜任。“2015年2月到5月，我们在这三个月做出来的东西基本是废的。”失望和焦虑如同一盆冷水浇在王亮头上。

雪上加霜的是，早期产品的人机交互和视觉设计也由合伙人兼职，“比较随意”，结果引来上百个用户“吐槽”。“从此我花了大精力在招人上面”，痛定思痛的王亮不仅下功夫打探，还用相对较高的待遇留人。目前，团队中不乏来自阿里、小米的优秀人才。

2015年8月，“一起”幸运地拿到了第二笔1000万元投资。但是按照王亮的预估，资本寒冬会持续到明年，“钱是一直需要的，希望经济能尽快变好吧”。

北纬56 CEO 别成公司瓶颈

“我最担心的是自己学得不够快，没法拉着公司往前走。2016年面临两个任务，一要把产品做出特色，二要走出上海。”北纬56公司的创始人、CEO王异航表示。

2014年3月，王异航刚从华东理工毕业半年，在互联网公司任产品经理助理。一位正在装修的朋友“爆料”，同样的榆木大衣柜，商场卖两万多，青浦的作坊只要八千。如此价差，令一直渴望创业的王异航看到了商机。“北纬56做的事情，就是去掉分销、零售环节，使实木家具更平价，同时实现个性化设计、订制，迎合年轻人口味，适应多种房型。”他介绍。

计算机专业毕业，却不会写代码，王异航自评“学渣”，“考试前两周什么都知道，考试后两周什么都不不知道”。

但是，专业知识薄弱并不代表学习能力低下。王异航自学市场分析方法，总结出11个影响消费者决策的关键因素；自学PS，设计商标；重学编程，写网站；上网查开公司流程，自己跑营业执照。自2014年7月离职后，他还投入大量时间钻研家装，根据网友经验改写的文章在微信上热传，9月就为他拉到了第一笔风投。采访中他反复强调，只要想学，什么都可以学会。



■ 2015年最后一天，王异航(最后一排左一)与北纬56的部分员工还在加班

然而“眼界不够”，始终是王异航面临的问题。第一次和投资人谈话，不懂什么是财务模型，不知道要美元还是人民币。营业额从10万元涨到100万元，不知道管理策略如何调整。“我很相信，一家公司最大的瓶颈就是CEO自己。我不看成功学的书，但是会经常找朋友聊聊。”王异航介绍，他每隔两周会看一批统计数据，如每10万货物的运输成本，设计

师的成单率及提成等，再根据数据对公司运营做出调整，因为“数据不会骗人”。

据介绍，成立15个月，北纬56已于2015年5月实现盈利，连CEO在内共有三位合伙人，50余名员工，合作工厂10余家，客单价超过5万，目前正在谈第三轮融资。“公司越大，我的憧憬就越深，而焦虑也就越多。”王异航一字一顿地说。