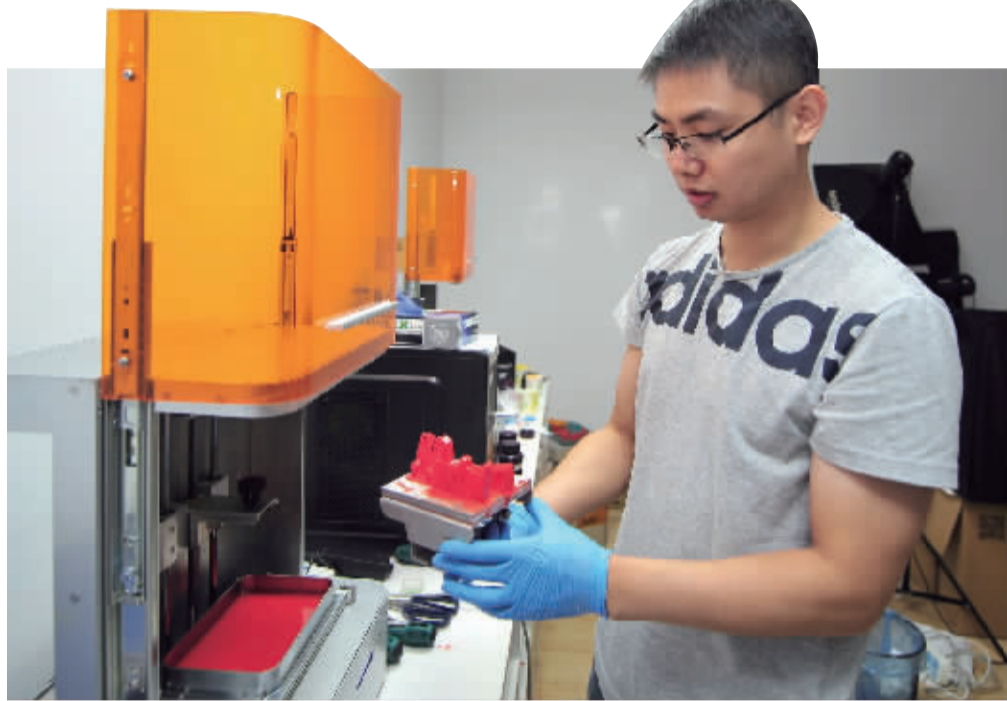


宁波智造产品海外筹、淘宝筹……

“产品众筹”成小微科创甬企试金石



鄞州智早数字科技有限公司 CEO 潘俊深展示该公司 3D 打印机打印的产品。 记者 崔引 摄

财经观察

■关注风口上的宁波众筹系列报道之三

上线不到 2 小时就筹到百万元的“三个爸爸空气净化器”，众筹超过 2000 万元的“小 K 插座”、“萝卜平衡车”……去年以来，国内产品众筹界屡创新纪录。如果说创新创业是企业成长的绝佳风口，那么“产品众筹”好比一台给力的鼓风机，把宁波的小微型科创企业吹得热血沸腾。

记者连日走访宁波多家小微科创企业发现，从期限开始的返本众筹智能电热水壶，到如今的骨传导耳机、3D 打印机、智能药盒等，如今，越来越多的企业把新鲜出炉的创新产品放到众筹平台上投石问路，不仅是筹钱，更重要的是筹粉丝、筹信心。

记者 孙美星



甬财通二维码
期待您的关注

从 1 个水壶到 10 万个水壶 返本众筹为西摩智能水壶筹到大批粉丝

说起宁波成功的产品众筹案例，业内往往说起西摩电器的智能水壶众筹项目。

去年 12 月，宁波西摩小智在京东众筹发布了首个返本众筹项目——这款 499 元的智能水壶，用户购买后只要在一个月激活，并在接下来的 12 个月里，每月至少用手机操作使用一次，一年后，499 元就会直接退给用户。这款水壶最大的特点是可以通过手机 APP 控制水的温度，号称“奶爸福音”。众筹期为 1 个月，结果在半个月里，2 万台智能水壶就被一抢而空。

“当时选择众筹，主要是希望通过这个方式来宣传产品。我们是一家传统做出口的企业，现在转型做内销，面对不熟悉的市场环境，推广费用会很巨大。但那次众筹给我们带来了一批忠实粉丝，而到目前为止，我们的智能系列水壶已经卖出了 10 万

多个。”宁波西摩电器总裁、小智科技创始人董越君介绍说，之所以设定每月用手机操作一次的条件，是希望培养用户使用物联网水壶的一种习惯。据介绍，首批 2 万名用户中，目前有六成都在坚持每月用手机操作一次水壶，而西摩小智这个 APP 现在也有了 6 万多用户。

返本众筹的模式几乎就是免费向用户送水壶，企业为何愿意赔本赚吆喝？“首先，先订单后工厂的模式减少了企业库存，资金的使用效率得到了提高；其次，通过众筹让产品以最快的速度在市场上产生影响，我们首批众筹客户分布在全国各地，花几百元就可以让一个用户为我们的产品做一次口碑宣传，其实很划算。”董越君说，一年后公司按照承诺全额退款，到时候对企业来说，又是一次很好的口碑宣传。

智能保险箱、智能移动电源排队上众筹 产品众筹成为宁波科创企业助推器

9 月 26 日，国务院印发《关于加快构建大众创业万众创新支撑平台的指导意见》，以系统性指导文件的方式明确提出加快推动众创、众包、众扶、众筹的“四众”新模式、新业态发展。作为“四众”之一的众筹，2011 年在国内萌芽，于 2014 年迎来“众筹元年”。

据了解，目前国内最具影响力的产品众筹平台分别是京东众筹和淘宝众筹。今年中秋节前夕，京东众筹宣布其众筹平台总筹资额突破 10 亿元，淘宝众筹 2015 年上半年已经上线众筹项目 2000 多个，累计筹款金额超过 5.8 亿元。

“产品众筹在宁波才刚刚起步，不少宁波小微企业尚处于尝试摸索阶段。淘宝、京东等国内众筹平台因为具有流量和渠道优势，为众筹产品拓展市场提供了更多的可能。”作为淘宝众筹宁波服务中心的联络人，宁波大学科技学院电子商务学院院长助理袁一峰说，在他的联络下，一批宁波小微企业的新奇特产品被淘宝众筹看中，正陆续亮相淘宝众筹平台，接受

全国网友的“检阅”。

余姚一家企业生产的骨传导耳机，因为解放了双耳，能保护耳朵，也能减少一些夜跑族意外事故的发生，在淘宝众筹上线几天即大获成功。“我们当初设定的目标是筹到 10 万元，现在距离众筹结束还有 20 多天，就已经接近 24 万元。”硕正电子总经理张浩说，公司最早是做蓝牙耳机，为了研发骨传导技术，公司团队努力研发了四五年。“我们是抱着试试看的心态推出了此次众筹，也没有很大力气地投入宣传，没想到效果这么好。”由于此次众筹要求结束后 5 天就要发货，再加上线下平台的耳机订单，张浩甚至担心到时候产品会来不及生产、发货。

“我们的服务中心今年 4 月成立，现在为止，已经有 2 个项目在淘宝众筹成功，接下来还有四五个项目在排队上众筹。”袁一峰介绍，目前等待上线的项目包括智能保险箱、相册备份移动电源、3D 打印机等，都是有亮点、有创意的甬企产品。

好项目还能漂洋过海筹美金 宁波海归回乡创业筹到第一桶金

众筹是舶来品，越来越多的宁波企业通过它，放眼全球，去海外知名众筹平台上一试身手。

去年 6 月 25 日，美国最大的众筹网站 Kickstarter 上首次出现宁波企业的产品，这是一台叫 M-ONE 的高精度桌面级 3D 打印机，价格从 2000 美元到 2400 美元不等，众筹目标是 10 万美元。

“我们是浙江省首个在 Kickstarter 上众筹的硬件产品，刚上线时我们也有些忐忑不安，公司没名气，产品也没宣传，不知道效果会怎样。”鄞州智早数字科技有限公司 CEO 潘俊深说，“没想到 1 个月后，我们竟然筹到了 18 万美元。”

据介绍，这款打印机平面精度达到 0.07 毫米，垂直精度 0.02 毫米，可用于打印首饰模具、义齿、玩具等。当时，国际市场上同样精度的打印机，一台的价格超过 10 万元人民币。

昨天上午，记者在潘俊深的办公室看到，一块小黑板上密密麻麻记录了几十个国家的客户信息，包括韩国、意大利、巴西、墨西哥等，这些都是一年多来，通过 Kickstarter 了解到他们的产品后，主动找上门来的客户。如今，这种产自宁波的 M-ONE 打印机已经销售了 200 多台，第二代产品也在研发当中。

成功的案例也鼓舞着宁波亿赛德信息科技有限公司。国庆长假刚过，Kickstarter 上又出现了一款来自宁波企业的智能药盒，首轮众筹价格 39 美元，第一天就吸引了十几名国外网友下单。这款由宁波亿赛德公司生产的药盒，最大的特点是能说“人话”——用语音的方式进行问候和提醒。如果用户家里的老人不熟悉手机也没关系，子女可通过手机远程控制智能药盒。

“我们这个产品是今年 9 月才研发成功的，去海外众筹主要是希望拓展海外市场影响力，为将来的外销做准备。”宁波亿赛德信息科技有限公司总经理郑元杰说，“双十一”后，这款智能药盒还将出现在淘宝众筹平台上，接受国内消费者的检验。

一个好产品能筹到上千万元 产品众筹有望催生更多创新创业企业

“过去一个新产品上市，先要做出一批样品，再去试着推广销售。而产品众筹则是先收集订单再生产，还可以同步收集客户的意见。”袁一峰说，产品众筹为宁波的小微科创企业提供了一个梦想成真的平台，像创下纪录的三个爸爸空气净化器，上线不到两小时就筹到上百万元，还有已经筹到超过 2000 万元资金的小 K 插座、萝卜平衡车等。

“互联网消除了企业和客户之间的信息不对称，通过 APP 我们可以直接和客户沟通，了解他们的意见和建议。”董越君表示，通过产品众筹获得的这批粉丝，后来还不断为公司的产品提出改进意见，如今小智的养生壶、泡茶机等新产品，都是根据客户的需求生产出来的。

“从整体情况来看，相较于深圳、上海、杭州等城市，目前宁波的创新产品数量是偏少的，科技含量也偏弱。”袁一峰说，相信借助产品众筹这个平台，能让更多的宁波小微企业敢想敢创，在未来迎头赶上。

重阳敬老优惠订报活动

为感谢读者对《东南商报》的支持和关爱，现定于 10 月 17 日、18 日两天，东南商报社将联合宁波海曙合一堂开展“回馈社会，重阳敬老”优惠订报活动。

一、10 月 17 日、18 日，8:00~11:30、13:00~16:00，年满 60 周岁的老年读者，凭有效证件，可优惠订阅 2016 年度《东南商报》和办理宁波康乐老年俱乐部会员。

二、办理宁波康乐老年俱乐部会员的费用为 60 元，赠阅《宁波老年》周刊；老年读者订阅《东南商报》，优惠价每份 200 元（2016 年《东南商报》正常定价为 240 元）。

三、订报地点：海曙区灵桥路 768 号，宁波日报报业集团大楼一楼东南商报发行部。

四、考虑到部分老年读者因身体和交通等情况不便到現場，您也可以把订报款通过邮局汇到：海曙区灵桥路 768 号，东南商报发行部收，邮编 315000。商报发行部工作人员会与您联系办理订报手续。

五、现场订报的老年读者可获得丰厚礼品壹份，并可获得宁波海曙合一堂价值 98 元经络疏通理疗券一份，送完为止。

咨询电话：87682112

东南商报社
2015 年 10 月 14 日