

去海外众筹，你的产品够新够潮吗？

5个产品上线，目前仅成功1例 甬企离全球最大众筹平台有多远



■关注风口上的宁波众筹系列报道之四

5个产品众筹项目上线，只有1个众筹成功，这是目前宁波团队在全球最大的众筹平台Kickstarter上的成绩单。海外众筹就像一块巨大的磁石，吸引越来越多的国内企业去尝试。海外众筹市场相对宽松和包容的氛围，以及背后广阔的资源和市场，都给予企业无限的想象空间。但也因为操作难度大，成功率较低，让不少小微企业望洋兴叹。

知名互联网创业网站36氪曾把Kickstarter比作山巅上的火炬，那是梦想，是希望，但也意味着一路荆棘。国内众筹平台和海外众筹平台有何区别？宁波企业想成功登上全球最大的众筹平台要做什么？记者对此进行了采访。

记者 孙美星

提醒>>>

产品一定要够新 还要有科技含量

对于有志于在国际创业圈子打开影响的中国团队来说，全球最大的众筹平台Kickstarter相当于一个标杆，这个以审核严格著称的美国网站，去年众筹成功了2.2万个项目，330万支持者帮助创业者筹到4.44亿美元。

一个面向全球的平台，对于企业来说就像打开了一扇通往全世界的窗口。去年6月，鄞州智造数字科技有限公司的M-ONE桌面级3D打印机项目在Kickstarter众筹成功，目前已经有几十个国家的客户陆续找上门来寻求合作。

“很多公司和个人想找全球最新的产品，都会首先想到Kickstarter，这也给我们带来源源不断的商机。”鄞州智造数字科技有限公司CEO潘俊深介绍，公司的第二款产品M-JEWELRY3D打印机将于今年年底出炉，这一款专注于首饰模具的3D打印机，也计划在Kickstarter上展开众筹。

宁波小盒智能科技有限公司的一款智能语音药盒10月9日上线Kickstarter，目前已经完成了10%的众筹目标，公司总经理郑元杰告诉记者，上线不到一周时间，已经有几个国家的客户前来咨询合作，其中包括日本知名企业夏普也表达了合作意向。

不过记者在Kickstarter网站上搜索发现，众筹成功率并不高。到目前为止，宁波企业上线该网站的项目有5个（不包括借外地或外国公司账号上线众筹的宁波项目），包括空气净化器项目、DIY机器人、购物袋、数码照片转化为油画等，但众筹成功的只有M-ONE3D打印机一个项目。上海、深圳等地在该网站上的众筹成功率，也与宁波企业不相上下。

据了解，去年Kickstarter众筹网站上最成功的两个项目分别是用智能手机控制的纸飞机和一款睡眠追踪工具，支持者人数分别约为2.1万和1.9万。“产品一定要够新够潮，最好是全球都没有的产品，此外还要有足够的科技含量。”潘俊深说。



10月9日开始在Kickstarter上众筹的宁波造智能语音药盒。

分享>>>

上线Kickstarter的三种方式

去海外众筹，面临全新的规则和市场，宁波企业要做哪些准备？

“目前全球最知名的众筹网站有Kickstarter和ingiegogo，虽然后者的门槛更低，但大部分中国团队还是愿意选择信誉更高、项目审核更严格、影响力更大的Kickstarter。”潘俊深说，但Kickstarter一直都没有放开国籍限制，只允许美英澳等寥寥几国的创业者发起众筹项目。

据介绍，中国团队要上Kickstarter一般有三种方法：

一、无偿试用账号。找一个美国或英国等国的朋友帮忙注册账号，提供银行卡号，提供信用担保等。但因为外国人都对信用极为看中，除非亲友或极度看好你的项目的投资人，否则很难成功。

二、有偿使用账号。目前国内有不少中介公司在代办这些手续，据一家正通过中介公司去海外众筹的宁波创业团队介绍，通过中介虽然省力，但费用不菲，需要几万元，这还不包括上线前后的海外宣传费用。不过潘俊深认为，由于账号不掌握在自己手中，使用这种方法，财产安全可能存在一定的风险。

三、自己注册账号来众筹。这种方法花费不多，也很保险，但很耗费精力，难度最大。具体做法是，创业者先注册一个外国公司，办一张国外银行卡，然后再申请Kickstarter账号进行众筹。潘俊深说，他有海外留学的经验，在海外也有一定的的人脉，因此他选择了这种方法，在美国注册一个公司，成功申请了Kickstarter账号。

一旦众筹成功 肯定物超所值

“如果想拓展海外市场，去类似Kickstarter这样的海外众筹网站上众筹是最好的选择。当然也要花更多的时间和费用，不说其他，仅产品的说明书和APP就需要双语的，拍摄的视频也要符合外国人的叙事习惯和节奏。”郑元杰说，现在每天有近百个项目在Kickstarter上线，产品如果不够新潮很难得到关注。

“在ingiegogo上，可能你只有一个想法就可以展开众筹，但在Kickstarter，你一定要做出一个成型的样品。”潘俊深说，Kickstarter对拍摄产品的视频要求很高，据说，曾经有中国团队花费十几万元才制作出了一个符合要求的视频。

如何成功海外众筹，网上也有不少经验贴。有台湾的创业者曾分析了100个Kickstarter上众筹项目的视频，包括视频时长、音乐、剪辑的节奏、字幕的大小等，来研究制作视频的诀窍。众筹成功的深圳创业团队分享说，在海外众筹，上线前要积极利用大型门户网站等手段扩大影响，上线后也要积极去相关的网络社区进行推广和互动，这样才能有好的效果。

海外众筹平台更强调创意

众筹是舶来品，在宁波众筹圈里比较有影响力的西摩小智智能水壶项目，其想法最早来自国外。

“国外的产品众筹模式和国内有一定的区别，国内的方式更接近预售。”宁波西摩电器总裁、小智科技创始人董越君介绍，在海外的众筹网站上，只要有一个创意或设计就能开始众筹，可以先筹1万美元开一个模具，第二轮再筹2万美元做一个样品，成功后，再筹更多的资金用于量产。而很多众筹支持者获得的权益，往往只是在产品成功量产后的首批试用权。

海外众筹的逻辑是一个市场验证过程。很难想象，如果你在淘宝上订完一本书后，要6个月后才能到货。但在海外众筹市场，投资半年后拿到产品，已经成了众筹行业的标配，因为创业团队需要时间去打造产品。在这段时间里，团队可能会通过预售软件的方式来继续增加销量，同时也会做一些沟通来维护和管理耐心日渐流失的支持者们。

“海外的支持者更宽容，他们投资是出于

对你项目的信任，确定你能创造出不一样的东西，实际上是支持一个创新的梦想，而不是因为你的产品正是他需要的，或是价格可以打动他，也就是说，支持者是希望购买你的产品。”潘俊深说，国内支持产品众筹的群体，很多是普通消费者，而海外众筹投资人很多是对科技创意产业有兴趣的群体，他们比较能接受产品失败的可能性。

“国内的众筹平台需要创业者做好量产的准备，众筹行为更接近预售，不少产品要求众筹结束5天后就能发货。而海外的众筹环境更加宽松，对跳票（注：众筹结束后，因种种原因导致发货延期，或者产品直接生产不出来了）也更容易接受，只要你不断在公告项目的进展。”宁波大学科技学院电子商务学院院长助理、淘宝众筹宁波服务中心联络人袁一峰认为，对于创业者而言，两者各具优势，目前像京东、淘宝等国内知名的产品众筹平台，坐拥强大的渠道优势，更利于产品的销量提升，而海外众筹平台可以提升产品的海外市场认可度，更利于产品在国际市场的宣传。

太平人寿连续8年 入选上海企业百强

近日，由上海市企业联合会、上海市企业家协会、上海市经济团体联合会发起的“2015上海企业100强”、“2015上海服务业企业50强”评选结果揭晓，太平人寿再次榜上有名，位列百强企业榜第22位和服务业企业50强第12位。

此次排名以2014年企业营业收入为排序标准，仅有两家保险企业上榜，其中太平人

寿以6514573万元的营业收入位列百强企业榜第22位，较上一年排名提升一位，这也是太平人寿连续第8年跻身上海企业100强、服务业企业50强之列。

今年上半年，太平人寿市场表现十分抢眼，累计实现原保险保费收入501.9亿元，同比增长25.1%，市场份额较去年底提升了19个百分点。

洪丹



甬财通二维码 期待您的关注