

程小军：如何与投资人谈投资

记者 劳育聪

宁波搜布信息科技有限公司创始人程小军说：“一开始非常缺钱的时候，时不时会迎合投资人的喜好，说很多‘Yes’，尽量不去说‘No’，但结果仍不尽人意。”

后来，他索性换了一种方式——与投资人聊做“搜布”的初衷，谈论这件事情能够产生的价值。这样一次次沟通之后，融资的事情反而变得水到渠成。

“业外人士”干起“布的行当”

创建“搜布”的人与团队并不是从事布料行业的业内人士。“最初，我们致力于打造一个3D面料展示软件，在这个过程中接触了许多面料商。”程小军回忆道。全国最大的两个布料市场分别位于绍兴和广州。在那里，你经常会看到买家拿着一块布料在市场几个档口中穿梭，逐个对比、询价。

这个现象背后，买家与卖家的日子都不好过——对于买家来说，找布难、买布贵已经成了司空见惯的问题；卖家则面临渠道非常昂贵的尴尬境地，容易造成库存积压。

“是否能从买家、卖家人手，通过匹配需求令双方得以准确对接，从而形成一个柔性的供应链系统？”程小军灵光一闪，“搜布”2013年应运而生。

在这个平台上，买家可以发起找布信息，并且收到不同卖家的响应，在迅速完成比价之后，就可以迅速筛选出自己中意的产品。“平台可以给足双方彼此‘看对眼’的机会，并且大大减少了中间花去的时间。从前去市场采购可能需要一两天，还不一定能买到心仪的产品，现在则大大缩短了时间成本。”另外，直接与卖家进行对接也去掉了批发商、经销商等诸多中间环节，大大降低了买家的成本。

随着快时尚产业的兴起，“搜布”还将发力点放在C2B的现货小批运营方式上，主要对准淘工厂和前店后厂的小企业等受众，并且受到了欢迎。

在迅猛发展的势头下，“搜布”引起了各方投资人士的注意。去年6月份，“搜布”平台获得了5000万元A轮融资，投资方为金轮股份、慧聪网、瞰澜资本，这也是当时宁波创业圈中获A轮融资规模最大的项目之一。之后，又有多家投资机构对“搜布”进行了跟投。

一点点扩大柔性供应链“版图”

在资本的镁光灯下，“搜布”并没有满足于眼下的成就，而是在一点点扩大自己的柔性供应链“版图”。这一点，从程小军朋友圈发布的频繁出差内容中就可以看出来。“如果说之前是1.0版本，那么现在‘搜布’已经成功进入到2.0版本，并且处于新一轮的迭代中。”他自豪地说。

“在发展中发现问题，并去解决它”已经成了这支团队的常态。程小军表示，提供服务的过程中，他发现许多小型服装加工厂根本请不起优质的设计师，只能买版来抄袭；而对大型企业来说，每年都要根据设计师对时尚趋势的预判来进行提前生产，一旦判断失误，就需要购入大量流行款式，并进行贴牌销售。诸如此类，都令服装产业受时尚流行趋势的摆布而特别被动，每一次生产都如同“押宝”一般惊心动魄。

基于此，搜布在现有柔性供应链系统的基础上，今年年初收购了一家叫T100的流行趋势咨询公司，正式引入了设计这一环节。

T100凭借大数据等技术的稳定输出，为大小企业提供了更加精准的流行趋势，还将为各类企业对接各种设计师。“目前，我们正在积极将T100的数据对接到搜布平台上，之后，平台可以满足用户买面料、买设计、买衣服等所有的需求。”程小军激动地表示，在引入Design（设计）这一环节之后，“搜布”华丽转身成了时尚柔性供应链品牌。

在完善的服务之下，“搜布”APP成功吸引了30万用户，每个月活跃用户达6~8万人次。另外，T100平台上每月的活跃用户达10万人左右。服务的客户也开始从小企业逐步覆盖到茵曼、衣二三、美特斯邦威等大型企业。

涌动的流量又带来了价值。在此基础上，“搜布”还于去年注册了“美布”公司。“通过大数据，我们可以进一步发展严选模式，令更多用户得到自己所需要的精品。”程小军说。

与投资人谈方案早已成了程小军生活中的一部分。打开手机中的微信软件，里面标注有“VC”字样的好友达到了108人。“我在前年见了80多个投资人，平均每个人见2次以上，交流的时间或长或短，快一点的半小时就结束，长一点的还要进行电话会议。总的来说，我非常感谢他们。”程小军笑着说，他们的提问会帮助“搜布”梳理每一个小细节，常常帮助创业者看到没有注意到的盲点，同时也造就了团队成员们一颗强大的心脏。

那些“矫情”的道理都是真理

程小军最大的感触是：“以前听人说‘不忘初心’这个词感觉特矫情，但是现在觉得，这四个字是绝对的真理。”

他怎么会忘记，自己每每与投资交流的场景。“一开始非常缺钱的时候，我常常有种兜售梦想的感觉，在与投资人讲述项目的时候，时不时就会迎合他们的喜好，说很多的‘Yes’，尽量不去说‘No’，但最后的结果不一定能够尽人意。”

后来，他索性换了一种方式——与投资人聊做“搜布”的初衷，谈论这件事情能够产生的价值。总的来说，每一次交流更像是一种业内经验的分享与探讨。这样一次次沟通之后，融资的事情反而变得水到渠成。每争取到一个投资人的支持，他就会愈发肯定“不忘初心”的重要性。

此外，程小军将“模糊的正确优于精确的错误”奉为创业过程中的圭臬。“当你在瞄准一个方向时，可能会面临各种不确定性，导致一下子实现变得困难，但一定要相信这是一件好事，至少你在拨开迷雾的路上”，他说，“如果此刻你做的事情朝着未来一定会消失的趋势进发，那么从始至终整个努力的过程就是毫无意义的。”

最后，他表示“合作”是创业过程中最难能可贵的财富。这个合作指代两个方面，外部是与各个机构之间的合作，而内部则是团队小伙伴的合作。“无论是哪一种合作，我们都会尽力做到极致，不存在表面上的‘战略合作’这种说法。做什么事情都要用尽全力，哪怕尽力之后是错的也绝不后悔，这才是一个创业人的态度”，程小军坚定地说道，“当然，我最感谢的莫过于团队小伙伴之间的内部合作，很庆幸能拥有这么好的一个大家庭。它是‘搜布’坚强的后盾。”



程小军