

# 公司估值3年上亿元,他是怎么做到的?

记者 乐骁立



短短3年,唐蔚波旗下的unima平台就云集了超10万的会员,并拓展出咨询、投行、SaaS软件业务板块。从3年前公司账户只有2万元流动资金,到今天估值上亿元的产业互联网公司,唐蔚波究竟有什么秘诀?

## 瞄准产业新风口

唐蔚波今年35岁,2006年毕业于江南大学化工与材料工程学院高分子材料专业,有着不凡的视野与敏锐的嗅觉。

2014年,工信部开始主导新材料产业的发展规划,一直在材料行业摸爬滚打的唐蔚波看到了商机。于是,唐蔚波做了一个对接新材料上下游资源,打通产业链、信息流的平台。

在唐蔚波看来,新材料的产业范畴巨大,必须精准切入一个细分市场领域,以点带面,多点开花。2014年的中国,正处在智能手机发展的高峰期,光电材料领域风生水起。如散射膜、量子点膜等膜材料是众多投资者和创业者瞄准的风口。而创业、投资是否能够成功,信息是一个关键点。如果能获取最快、最新的咨询,最权威的解读,那么平台就能吸引用户。

如此,他所设想的线下会议论坛、智库咨询报告、投资分析报告等高附加值的产品才会有人买。而最快聚集资源的方法,就是做媒体。

## 借势互联新浪潮

不得不承认,运气也是创业成功的关键要素。当唐蔚波决定创建一个新材料膜行业的专业产业类媒体时,微信公众号正在以燎原之势占领每个人的阅读时间。移动互联网时代的红利助推了其平台的发展。

从内容运营方式看,唐蔚波坚持三点原则,一是坚持专业的视角,二是梳理大量的有用信息,三是秉持原创的理念。此后,许多业内大咖开始关注这个平台,并经常将unima平台所推送的资讯分享到朋友圈。

他认为,新材料产业的发展离不开“聚”“合”二字。业界商业领袖则是推动产业合作与进步的领头人,他们的汇合称为“聚”;推动产业进步的原动力是产业间的通力合作,成为“合”。如

何将新材料行业的“最强大脑”“聚合”并进行有价值的链接,是unima平台“新材智库”想要完成的事。

“我们回溯产业历史发现,只有具备产业影响力的企业才能显著地推进产业进步,因此我们对想进入‘新材智库’的企业家设有比较高的门槛。”唐蔚波说,想加入的企业家需要从事新材料行业3年以上,同时是销售额超过亿元企业的董事长、总经理或合伙人。唐蔚波介绍说,这个门槛可以保证同等级企业家之间的平等交流以及互相学习。“新材智库”采取严格的实名制、会员制和邀请制,保证每个智库成员身份的真实有效。

有了用户,唐蔚波开始了第二轮资源的嫁接。把线上的群体通过线下会议论坛的方式聚集在一起,第二浪的盈利开始产生。

首先,参加会议的观众要缴报名费;台上的主讲人需要推广自己的模式与产品时,要缴赞助费;当台下的听众试图了解更多的行业资讯时,要缴咨询费;企业想通过线下会议宣传自己,要缴广告费。当有了足够的权威与用户时,这一切似乎变得水到渠成。

## 奔向未来新机遇

如今的unima平台已经正式更名为“TrendBank”,中文名为“势银”。旗下拥有有效用户超10万人,拥有“新材智库”咨询平台、会议组织平台和网站。所涉猎的行业从光电膜材料延伸到各类膜材料,还拥有了投资平台——新材资本。

清晰的商业模式、强大的执行能力、敏锐的商业嗅觉引得不少风投登门拜访。最终,唐蔚波选择了目前宁波市规模最大的私募股权投资机构——君润资本作为A轮的投资方,获得数百万元的风险投资。在新的投资价值评估中,“势银”的估值上亿元。

在唐蔚波看来,新的旅程刚刚起步。今年11月,唐蔚波又推出了一款面向未来的(Software-as-a-service 软件即服务) SaaS软件——回款管家。

本文根据唐蔚波在东南商报主办的线下创业分享会的现场演讲整理,想亲耳聆听更多宁波成功创业者的创业故事,请关注东南财金公众号,及时获取分享会举办信息。



东南财金微信公众号



唐蔚波在分享会现场演讲。