

小匠物联的“好事多磨”

和沈永生的幸运相比，米雪龙寻求融资的路就显得坎坷很多。

“找融资比做生意难多了。”提起这个话题，米雪龙的记忆如开闸的洪水般，可以说的事实太多，因为小匠物联从2015年成立至今，米雪龙已经接触了不下一百位投资人，只要有人说愿意聊聊融资的话题，他多远都会去见一面。

每次见面都是怀揣着希望出发，而“技术壁垒不够”总是成为无数次对话终结的理由。

诚然，从小匠物联的布局来看，它的核心业务就是为家电产品安装芯片模组，通过链接智能语音终端，实现家电与人和物的链接。小小的模组，研发成本并不算高，甚至在很多外人看来，这是一个只要去做就能做下去的小配件，入门门槛并不高。这是很多投资人所忌讳的，一个没有门槛的行业，在他们看来就是缺乏核心竞争力。

最近，幸运女神终于眷顾了这位草根创业者。据米雪龙透露，一笔数百万的投资近期已投入了小匠物联的日常运营中，而之所以能得到这笔资金，米雪龙的解释非常简单：“风口到了。”

据他介绍，这次下定决心一掷千金的投资者与小匠物联一直保持着密切的合作关系，他们对风口的感知不是来源于各种平台上渲染的氛围，而是从下游产品的实际生产规模中窥探到。

据《IDC中国智能家居设备市场季度跟踪报告》显示，2019年上半年中国智能大家电市场出货量约为2838万台，同比增长22.8%。这个数据直接体现在家电市场的智能家电生产规模的急剧扩大中。为家电配备芯片模组的小匠物联也被牵动起来，米雪龙坦言，小匠物联今年的芯片模组销售订单总额已经是之前所有年份的总和。

“风口真的到来时，遍地是黄金，这些黄金不仅仅是在消费市场，还在沿着产品往上顺的每一个环节中。投资人会权衡自己的可投总资金、企业团队构成等多方面的因素，做出自己的选择。小匠物联就是踩在这个风口上被挑出来的。”

据了解，选择小匠物联的投资人还是以产业投资为主，产业投资与普通投资最重要的区别是，它不仅仅会带来资金，还会为所投资的企业带来持续的下游订单资源。

小匠物联的融资之路柳暗花明，米雪龙对他吃了不少“闭门羹”的“技术壁垒”有了另一番理解：“有时候，技术壁垒就像喜马拉雅山横亘在很多想要投入到这个行业的创业者面前，而在时间面前，没有绝对的技术壁垒。几年前，人们想都不敢想的人工智能，如今已梦想照进现实。我认为，对于一个行业来说，真正的壁垒应该像万里长城，由诸如服务水平、性价比等无数因素叠加，只有踩过每块砖的人，才能真正跨过万里长城。”

创业融资启示录

回到开头的问题，宁波产业互联网创业迎来“春天”了吗？

不论是沈永生、米雪龙，还是受访的多位投资人都坦言，对这个问题，很难在当下回答“是与不是”，但可以肯定的是，致力于将互联网与传统产业深度融合的产业互联网正在成为传统产业转型升级的一个主要方向。

“经过几年的发展，传统行业对互联网、数字化的接受程度比预想的还要高，深度融合的速度也很快，数字化对传统行业赋能带来的成效日益显现。”

在这种背景下，以产业互联网为主攻方向的创业者在寻求融资的时候，除了要有明确的市场定位、清楚的业务逻辑、稳定的团队组成之外，他们还需要一些新的启示。

如今，单纯靠情怀去打动投资者的方式已经行不通了，资本寒冬下，慎之又慎的投资者很难会再因为“一则好听的故事”而买单，他们需要看到创业者对这个产业所下的功夫。

沈永生说：“投资者很聪明，他虽然不懂音乐行业，但是他可以通过与你的对话，判断创业者是否对产业有充分的了解，如果他问的问题连你自己都搞不清楚的话，他立马就明白，你很难对这个产业做一个更深入的变革。”

在宁波市天使投资引导基金有限公司执行副总经理刘汀看来，虽然他们接触的多是成立不到三年的初创企业，但他们在投资前需要明确的是，创业者本人并不是这个行业的新兵，“因为每个行业都有它既定的玩法和规律，每一个环节上都有可能被卡住，即便创业是不断闯关的过程，倘若老兵和新兵闯关的方式不同，所承担的风险也不同。”

正因如此，天使基金的投资策略与宁波当前着力推进的“246”万千亿级产业集群高度契合。记者了解到，截至目前，天使基金已经为宁波全市238家创新型初创企业送去了“金融活水”，撬动社会资本28.7亿元，今年投的13家企业中，近一半为新材料领域的项目，其余有半导体、节能环保等企业。

同时，企业链接上下游的能力也是投资人或者投资机构的重要考量指标之一。

“在我们看来，一个好的项目，尤其是一个好的科创项目，首先，最好是有了一定的技术壁垒。其次，就是拥有比较稳定的上下游资源，这在产业互联网领域表现得很明显，产业互联网需要产业链上下游企业的共同参与、相互借鉴和合作推进。没有一个公司或一种技术能解决所有问题，数字化转型的实现并非是某一个企业或某一项技术能够完成的，需要构建一个开放的‘朋友圈’。”刘汀总结道。



米雪龙