

# 资本寒冬之下 他们却能逆势而上

## 投资客、创业人2018的生存秘笈

在刚刚过去的2018年,资本寒冬席卷市场。募资难似乎已经成为VC/PE行业的共识。在大环境不好的状况下,全员募资、机构关停、企业倒闭裁员的信息充斥于市场。凛冬之中,创业者们的压力更是与日俱增。重压之下,“砥砺前行”成为创业者彼此相互慰藉的口头禅,更烙在了每一位投资者和创业者的心头之上。但可喜的是,2018年中,无论是投资客,还是创业人,在资本寒冬中,他们也有不少人找准了“对”的时机。从“跑腿经济”的日渐成熟到“新零售”的革新理念,从互联网企业的扎堆上市寻求融资渠道,到投资客们的谈笑看资本,各个领域,他们不断创新、砥砺前行,逆风而上,向阳而生。

青年报记者 陈颖婕 明玉君

### [2018逆风而上的投资客们]

#### 投资必须看得远,走得稳

“2018年,行业趋势大于个人努力。”经历了“资本寒冬”的洗礼后,在英诺天使合伙人肖毅看来,投资仿佛又回归到了3年前,估值开始大幅度向理性靠拢。他强调,通过行业大调整,很多本不该进入行业的创业者、中介机构、投资人,以及不该涌入的资本,都要退场。

回顾2018,肖毅主要聚焦工业领域及2B行业中的创业项目,但真正投资的很少。让他印象最深刻的是,本来看好的汽车后市场和住房服务领域项目,虽然个体企业在细分领域位居前列,但因行业空间整体缩小,效益比预期降低了。“大浪淘沙,剩下的才是金子。”反思

## 有笑也有泪,资本寒冬下更应谨慎投资

2018摸爬滚打中的笑与泪,肖毅感慨地表示,投资没有晚到,只有不懂装懂。他强调,最怕拿别人的成功逻辑用在自己的投资路上。“必须看得远,走的稳,有属于自己的投资逻辑。”

新的一年已经开启,作为资深投资人,肖毅依然对前路充满了信心与激情。在他看来,风险和挑战并不可怕,只有尽早承认错误和失败,及时反思,才能重新开始。“我们将继续关注工业领域及2B行业中那些低估值、中等增长且高效的团队和企业。”

#### 量不在多,只做精品化投资

投资路上,方宇锋始终坚持做创业者的“陪练”,与他们结成丛林伙伴,像猎

豹一样捕获一个又一个成功。2018年,他延续之前两年所关注的重心,聚焦社交电商领域的创业项目。“这是我们比较看好的跑道,从流量、直播到短视频,行业本身也在发展。”

本着稳、准的投资风格,2018年,方宇锋与团队仅投资了两个项目。在他看来,量不在多,精品化投资才能便于提供投后管理和服。让他欣慰的是,资本寒冬之下,所投资项目目前都处于良性发展之中。“当然,不可能所有项目都如拼多多一样,能够3年成为独角兽,但只要往前发展,就有希望。”

过去几年来,资本市场狂飙突进,一些投资人、创业者心态稍显浮躁,容易急功近利,但在方宇锋看来,这种状况已成为历

史。他强调,接下来,无论创业者,还是投资人都应从商业的本质去思索发展方向。

谈到投资圈的经典之语:“投资更重要的是投人”,方宇锋坦言这是投资铁律,要看重创业团队的发展潜能和实力。同时,投资人本身也是创业者,也要不断学习和进步,并注重打造强大的投资团队,才能持续发展。

“2019年,我们还将着重聚焦社交电商领域的项目,但投资的数量应该不会超过3个。”谈到新一年的投资规划,方宇锋表示,无论资本的寒冬,还是春天来临,他与团队都将谨慎投资,坚持精品化路线,选择最看重的项目和团队、最适合自己的投资方向,并尽最大努力做好投后管理和服。

### [2018逆风而上的“跑腿经济”]

## 资本寒冬中创新升级、逆势成长

#### 针对用户需求,推出多元化订制服务

“打造管家式服务,帮助中高端人群。”这是创始人蒋逸雯的创业初衷。当年,在华尔街工作的她,于一次用餐时发现:“现在有钱人很‘懒’,而这个‘懒’正是他们的精明之处。”

发现商机后,2012年,她辞去工作,回国创业,带领团队陆续推出了各类一对一的定制服务,直至2015年,他们将各项服务整合为一,打造了私人管家服务。在逐步的深耕中,J0+得到了越来越多用户的认可和肯定。2018年,面对资本寒冬及愈来愈激励的竞争,蒋逸雯沉着应对,带领团队推出了多元化服务,围绕客户的不同需求,衍生出多种服务类型。同时,增加了“199”会籍卡,从吃喝玩乐到衣食住行多方面着手,打造全面贯通的生活服务的年费会员服务体系。

#### 健康医疗、衣食板块、子女教育、出行住宿及生活娱乐等,甚至还可以通过人脸识别技术帮助会员快速定位网上所看到的心仪异性,找到想要找的人。”

我们还曾通过紧急预案及预订包机服务,帮助会员团队在空管时刻顺利出行,按时抵达东京参加商务会议。”谈到J0+的贴心服务,蒋逸雯充满了自信。

她透露说,除此之外,J0+还积极拓展B端客户渠道,并成功服务了60余家集团企业。2019年已至,她将带领团队继续在细分领域深耕,为用户提供精细化、定制化的服务,进一步提升用户体验。“我们也将再次组织曾为毛主席、周总理等一众国家领导人服务的御用国宴大师们共同举办神秘国宴同款晚宴,将传统的中国美食文化以及中国老一辈国宴大师们的匠心精神弘扬传承,以喜迎建国70周年。”

#### 打造校园全生态链生活服务平台

“‘俺来也’是针对全国高校大学生的校园新零售项目,致力于成为校园领先的全生态链生活服务平台,为大学生提供餐食外卖、超市O2O等全方位服务。”创始人孙绍瑞自2005年起开始创业,积累了丰富的校园资源后,他于2014年创立了“俺来也”,带领他的西游创业团队为高校学生提供便捷生活服务。

在孙绍瑞看来,2018年,是“俺来也”在资本寒冬中逆势成长的一年,加之各领域的巨头和中小玩家纷纷布局,涌入“懒人经济”,行业竞争加剧。他与团队在组织及商业模式进行了了一系列创新,如针对校园“最后一公里”物流,采用“用户服务用户”的理念,由学生在APP上下单,西游侠同学抢单,并在29分钟内提供送餐送货到寝服务;在多所大学培养校园CEO和学生创业团队,承接

“俺来也”项目,扶持大学生创业的同时,加强了“俺来也”品牌在各大高校的本地化进程。如今,“俺来也”已经成为很多高校大学生的生活方式,取得了良好的经济和社会效益。孙绍瑞透露说,目前“俺来也”APP注册用户达1200万,覆盖了全国三分之以上的大学生用户,校园业务覆盖了500多所大学,进入了31个城市,在校园新零售领域处于领先地位。“2019年,我们将继续砥砺前行,推出智能无人零售柜和智能云打印项目,并逐步从校园突围到社会,接受更大市场的挑战和考验。”

在孙绍瑞看来,通过供需结合,“懒人经济”的模式提升了用户的时间效率,而聚焦大学生人群的创业项目,除了掌握商业的本质之外,还需考虑校园文化的重要性。他强调,校园是教书育人的场所,创业要从学生需求出发,有所取舍,有底线。

### [2018逆风而上的新消费]

## 新茶饮、新国货等文创消费跨界IP不断崛起

#### 新茶饮、新国货等文创消费跨界IP不断崛起

不少人将2018年视为新消费加速变革的一年。伴随移动互联网红利的消失,新兴消费群体崛起,以及下沉渠道的机会,在消费生活领域,围绕品牌、渠道、场景和技术等各类的创新创业层出不穷,不同的截面都存在着巨大的增量市场,而全新的消费模式、消费理念成为最受企业关注的赛道之一。

在线上,微信等生态价值被大量挖掘,数亿消费者正在被转为电商用户,消费场景也在快速迭代升级,一批提供高性价比消费品的社交、会员等新型电商公司爆发;在线下,更多消费品牌渠道或者零售连锁企业,在做三四五线城市下沉和新零售的探索,通过开店和提供优质品牌服务等形式,快速获取和升级新兴市场。

而在消费产品端,围绕消费者代际变迁和品牌本土化、个性化的机会,包括一批做新茶饮、新国货等类别的文创跨界IP正在2018年不断崛起,快速成为产业独角兽,更多品类和区域的市场机会

有待被挖掘。

在这些创业创新的企业当中,位居细分产业头部,能把科技落地到实业,规模营收可持续,具有产业先进性,呈现高成长和爆发式发展状态的企业,是新消费产业的核心力量,也是这个时代所定义的新消费产业独角兽。

#### 构建“10分钟经济圈”将是新零售大势所趋

作为上海土生土长的新零售创业企业——巨昂科技,其旗下的“天使之橙”品牌,截至2018年年底,已有8000多台终端机遍布全国220城市,月销量超1000万杯,每年鲜橙吞吐量达7至8万吨。

当谈及新零售带来的营销变革时,巨昂科技CMO张健举例说,2018年公司通过双十一让全国终端跟天猫智慧门店进行了无缝链接。“这是在AI和大数据的加持下,‘天使之橙’智能现榨橙汁终端作为一个线下流量入口,给消费者提供更多元更优质的商品、消费体验及资讯,未来还会有更多玩法。”

面对资本寒冬,他们从不追风口,专注于打造产品,凭借多年深耕积累下来的

技术、渠道、供应链等优势,在新零售的众多玩家里显得异常波澜不惊。“目前,我们已经通过‘一杯橙汁’成功成为新零售行业的细分领域现制现售市场的领军企业,并由‘纯饮品’逐步迈向‘全餐食’。”

在张健看来,新零售的不断发展,带动消费升级持续加速。根据消费者互联网餐饮消费行为,从传统电商“6小时经济圈”概念到O2O餐饮“30分钟经济圈”概念,都是围绕消费需求而做出的业态升级。而在未来新零售业态下,构建更快更便捷的“10分钟经济圈”也是大势所趋,更贴近消费需求,更追求多元适配场景,让消费者无需漫长等待,实现即购即得。

“目前,我们的品类已从鲜榨橙汁拓展到椰汁无人制售小站、奶香冰淇淋无人制售终端、自助咖啡终端,X-24h智慧便利店等智能化贩售终端的智慧消费生态圈。未来每一台终端机都将成为一个流量入口,通过主播的互动,为消费者提供更多元、优质的消费体验。”张健始终认为,热潮退去,对真正的创业者来说,是好事。新零售在未来的核心优势,还是要深耕线下业务,稳扎稳打拓展线下点位,把用户体验做到极致。

### [2018逆风而上的互联网企业]

## 上市不失为融资渠道的一剂良方

#### 互联网创业公司数明显下降

回顾2018年,整个互联网创业和投资都如履薄冰。据不完全统计,根据亿欧智库数据显示,2018年1至9月,全国新增互联网创业公司数量为1245家,相比2015年的20895家、2016年的12012家、2017年的6672家,出现了明显下降。

“通过这一数据不难看出,中国的创业公司正在面临新一轮的严峻挑战。”业内人士表示,尤其是随着共享经济泡沫破裂,企业接连走向倒闭,在充满浮躁的环境下,仿佛来了一场“急刹车”,加深了人们对市场环境恶化的印象。这让资本市场和创业者的生存环境难上加难,但随之创投环境也变得更加理性。

2018年的资本寒冬,一组二级市场的统计数据,也能很好地说明问题。普华永道数据统计显示,2018年无论是IPO的数量还是融资金额,均较2017年大幅

回落。2018年沪深股市IPO为105起,相比2017年下降76%;融资规模为1386亿元人民币,远低于2017年的2304亿元人民币,下降幅度为40%。

#### 2018扎堆上市为融资补充新鲜“血液”

但在2018年,互联网行业里还发生了一个有意思的现象,随着bilibili、爱奇艺、虎牙直播、拼多多、优信二手车等国上市,小米、平安好医生、美团等在中国香港挂牌,第三次互联网科技企业上市达到高潮。

有人说,这符合独角兽上市顺理成章的思路。客观说来,资本市场是很敏感的一个行业,无论是宏观经济还是外部政策,资本市场都异常敏锐。因此,如此之多的互联网公司在2018年扎堆上市,这背后最大的原因就是“资金不充沛”。

值得一提的是,许多还在亏损的互

联网公司也将更多的目光投向了二级市场。包括优信、映客等互联网创业公司,都面临着增速下滑和投资方退出的双重压力。因此尽早上市,不失为补充后续资金的一剂良方。

“如今的互联网企业想要得到投资人的认可,不再像以往那么容易。”一位业内人士表示,投资方不仅关注用户流量,还更注重销售状况、市场占有率、现金流等等的硬性指标。毕竟,大环境并不乐观,投资方也变得更加谨慎了。不过,对于“寒冬的到来,企业上市似乎变成了融资的无奈之举”这一说法,有业内专家并不认同。有观点指出,从资本市场角度来看,除了出于对未来形势的预判变得更加理性和谨慎外,2018年VC/PE本身的融资难度也在不断提升,这不仅与货币环境相关,更与严格的金融监管相关。所以,资本寒冬的到来并不是偶然。