

【創業園地專欄】創業募資甘苦談-天使在哪裡

從 2013 年開了第一間屬於自己的公司開始，我就一直都在找願意投資我的人。

從家人到認識的朋友，到朋友介紹的朋友，線上遊戲的陌生人，銀行背景的創投，無數個號稱自己是天使的創投，到各大募資平台，各種有名的孵化器，加速器...等等，幾乎能談的不能談的我都談過！

五年來我真心的覺得要遇到天使比撞鬼還要困難許多，但又比中樂透的機率要高一點，所以並不是完全沒有機會而是非常非常非常困難，可遇而不可求，然而筆者有幸在創業的過程中遇到幾個小天使和一堆假天使，在創業第五年也就是今年初，遇見了我的大天使，所以本篇就來分享一下募資過程的甘苦談，還有募資前應該注意的事項，在這裡對天使的定義是當你的 bp 沒有任何獲利能力前，就願意把錢拿出來陪你賭一把的人！

你真的需要資金嗎？多少？有何用途呢？

從一開始申請公司到購買生財器具或租辦公室等等的前置作業，林林總總的花費，通常都是比你想像中的還要多很多，花個幾萬元是絕對跑不掉的。然而花了這些錢之後呢？公司就可以開始賺錢了嗎？好像也不一定，甚至很多時候你才發現一開始花的錢，大多都是不必要的開銷，筆者在創業的過程也是如此(淚)。所以從筆者慘痛的經驗想告訴大家在募資之前先問問自己哪些是必要支出哪些是次要支出，哪些是非必要支出。

在這裡分享一個簡單的分類方式給大家參考：

必要支出：使公司可以開始有營業收入的最低門檻

次要支出：可使營業收入增加或是提升營業收入的速度

非必要支出：讓自己過得太舒服或是自我感覺良好的所有費用

其實每個人的標準不一，所以我們在這邊就不多做討論，以我自身創業為例，筆者本身的專業是舞蹈教學和舞蹈編排，在創業的過程需要寫企劃書，我就是自己透過朋友和網路找相關的企劃範例來看，然後自己用企劃軟體慢慢花時間把自己的想法做成企劃，從創業至今這個企劃案已經到了 10.2 版，也就是大改加小改總計 102 次！而不是選擇花錢找外包來做，外包人員不可能比你更了解你自己想做什麼，再者最大的好處是透過這個過程你會更清楚你自己的想法，也讓自己更能夠去思考應該改進的地方，最後就算創業失敗，你也多學會了一項技能。

再者，因為製作網站需要寫程式，這屬於太專業的技能，於是當初選擇找外包公司，結果陸續換了三間公司，都做不出我要的網站，花了幾十萬的冤枉錢，最後我找到願意技術入股的工程師，但是工程師需要了解整個網站平台所有的功能以及頁面，這部分稱為網站地圖，通常是由專案經理跟業主聊過之後製作出來再跟工程師討論，這個部分也是可以外包，但因為之前的經驗，所以我選擇自己跳下來做，網路上有需多製做網站地圖的軟體，我下載之後發現真的還是要花時間才可能學會，最後我選擇去買一張全開的圖紙，用土法練鋼的方式，在上面把所有的頁

面畫出來，標明清楚，花了整整一個月的時間，但這個過程讓我發現不但可以修正原本的想法並找到更好的做法，還能讓自己看到許多一開始沒發現的問題。找外包人員不但不可能有這個結果，不斷的修改還會增加金錢成本和溝通的時間成本，更重要的是這個結果讓我在後續和募資單位簡報時，更有自信，也讓投資人看見我真的花了很多心血和時間投入在這件事情上面，可以增加他們投資的意願，因為對他們來說，把錢拿出來投資在一個沒有任何營利証明的公司，其實等於就是投資在擁有這個想法的創辦人，也就是你這個陌生人身上，所以你必須要展現出一定的自信和決心，讓他們相信你不是玩玩的，也不是只想拿別人的錢來試試看你的想法而已。

找到對的人，才能事半功倍

在外面的人看來，創業家就像是瘋子，投資人就像是傻子，一個是幻想花別人的錢來成就自己的夢想，一個是錢太多不知道要做什麼想拿給別人花，看起來這二種人似乎一拍即合，但就像是相親一樣，一男一女都想找到完美的另一半，但各有各的想法，所以就需要媒人婆居中去尋找適合的兩方，於是這個角色就特別的重要。

在尋找投資人這部分也是一樣，真正有錢的金主大多不是生意做很大就是事業有一定的程度，所以通常都很忙碌，需要另外找經理人或是成立創投的部門來協助尋找投資項目，然而在這個部門的人，他本身就是領人家薪水的員工，大多沒有創業的經驗，加上早期根本也沒有創投經理這個職位，他們在聽完創業者簡報之後，通常需要整理一份報告給金主看，而如果這個投資賺了錢，當然功不可沒，但是如果慘賠呢？肯定是難辭其咎，還可能連工作都不保了，在這個情況下，試想一下如果你是這位經理，你的報告會是保守的還是會要金主大膽投資呢？

筆者參加過不下十次的募資媒合會，成功率是零，當然媒合失敗的原因有很多，不能全部歸就於此，但反觀我成功找到資金的幾次募資，都是跟投資人本人做簡報，聊過幾次後資金就順利到位，尤其是最近的這一次募資，這位天使投資人跟我見面聊不到十分鐘，連簡報都沒做，就決定投資我三百萬，而且股份還是由我決定要給多少，讓我更加確定要募資一定要找到金主本人。

總體來說，目前市面上大多數的創投單位或公司，都有自己的一套 SOP 流程在運作，然而就是這套 SOP 流程淘汰了許多不可行的點子和創業者，但也同時扼殺了許多新鮮有趣稍加修正就可以大鳴大放的好點子和創業者，筆者認為一切的問題出在創投的第一線和創業者接觸的專案經理人身上，而解決這個問題的唯一的方法就是根本不該有專業經理人這個職位來第一線面對提案的創業者！所有有心想要創立天使創投公司的人，應該找有成功創業經驗的人來擔任顧問，或是金主直接面對提案的創業者，才能夠直接點出創業者的問題所在並快速評估是否投資，如此一來不但不會浪費雙方的時間成本，也節省金主大筆無效的人事成本！

第一印象其實就決定了成敗，從外表到談吐之間的眼神交會

創業其實是件吃力不討好的事，所以常常需要讓自己保持在最佳的狀態，每天要出門之前，我一定會讓自己的外表和服裝儀容看起來像是個成功人士，這件事情是非常重要的！試想一下，如果你一臉看起來很累或是一副有心事的樣子，加上穿著一點品味也沒有，不要說是金主了，可能連狗也不想靠近你，所以第一件事就是讓自己看起來像個創業家、老闆或是很有能力很有才華的人！因為你不知道什麼時候天使會出現在你身邊，而你的一言一行就透露了你的性格和你的事業成功的機率，這也是投資人判斷是否要投資你的重要依據。

筆者參加過許多的創業聚會，每次去參加聚會時，我都會和我的夥伴討論在場哪幾個人最吸引我們的眼光，哪幾個人可能是值得我們去認識的人，透過這個過程我們也發現實際上真的是如此，許多優秀的人才在參加聚會時都會穿著合宜的服裝，儀容也會由內而外讓人覺得有股正面的能量，會讓人想要主動去認識他們，而大多數的投資人，通常都已經見過許多行行色色的創業者，也聽過大大小小的抱負和夢想，如果你的外表看起來，沒有任何可以吸引投資人的地方，可能連交談的機會都沒有，更不用說會想要投資你了，所以如果你有很多的想法抱負，除了充實內在的實力，外在的服裝儀容也同樣重要，不見得要西裝革履，但是務必看起來乾淨整潔，讓人會想要靠近你，傾聽你的夢想。

你準備好了嗎？給正在創業這條路上想透過募資完成自己夢想的人

不管是你正在募資或是準備募資，希望大家在出門前都可以先照照鏡子，問問自己能提供給投資人什麼東西？然後換位思考一下，如果你是投資人，你願意拿多少錢投資鏡子中的這個人呢？這世界變化的速度早已不是我們想像的那個樣子，許多的想法也不是只有你一個人才有，筆者創業這五年以來，就至少遇到超過 6 個人以上有跟我一樣的想法，想做一個類似的平台，但每一個人有每一個人的特質，也有每一個人自己的問題，所以想要募資前，先清楚了解公司所提供的價值和市場定位，反思自己是否已經盡了最大的努力，或許你會突然發現你並不需要投資人，你需要的是一群可靠的夥伴，又或許你自己才是最佳的投資人，而往往當你由衷的認為自己不需要投資人的時候，他們就會如雨後春筍一般的冒出來了，因為這時的你，才開始俱備了值得別人投資的特質和光芒。

作者：陳駿憲

(宏騰國際娛樂行銷有限公司 (創辦人))