

天使投资身份平民化 中小企业青睐海燕模式

海燕天使盟/文

目前在中国经济持续开始走低的情况下，对中小企业创业者来说不是一个好消息，而更多中小创业者也遭遇前所未有的危机，在危机即将到来之际，中小创业者必须意识到这场危机的严重性，然后伴随着中小创业者危机出来的还有在中国开始逐渐升温的天使投资，有对中小创业者不利的地方也有对中小创业者有利的地方，天使投资逐渐崛起，将使更多的中小创业者看到了希望。

天使投资近来在国内开始横行，缘起三方面的价值，第一，中国创业大军增加，大学生创业以及自主创业者大量崛起，第二，互联网与移动互联网的创业低门口，第三，PE和VC业态的低迷，从三个方面天使投资界在2012年应运而生。在中国并没有职业的天使投资人，有的是个人英雄的诞生，但在2012年天使投资得到了快速发展，那么逐渐将个人英雄天使向团队化天使投资，以及联盟化天使投资发展，当然这也是天使投资界的发展必然规律。

在2012年之前天使投资界是运气活，只要在2008年到2011年甚至更早进入天投的个人应该说是运气不错，但谁也不该拿守株待兔的心里在去做天使。可有一部分人还是不以为然仍然躺上自己功劳簿上睡觉，还自认为自己表现不错，可他们并不知道2012年中国天使投资界的改革。

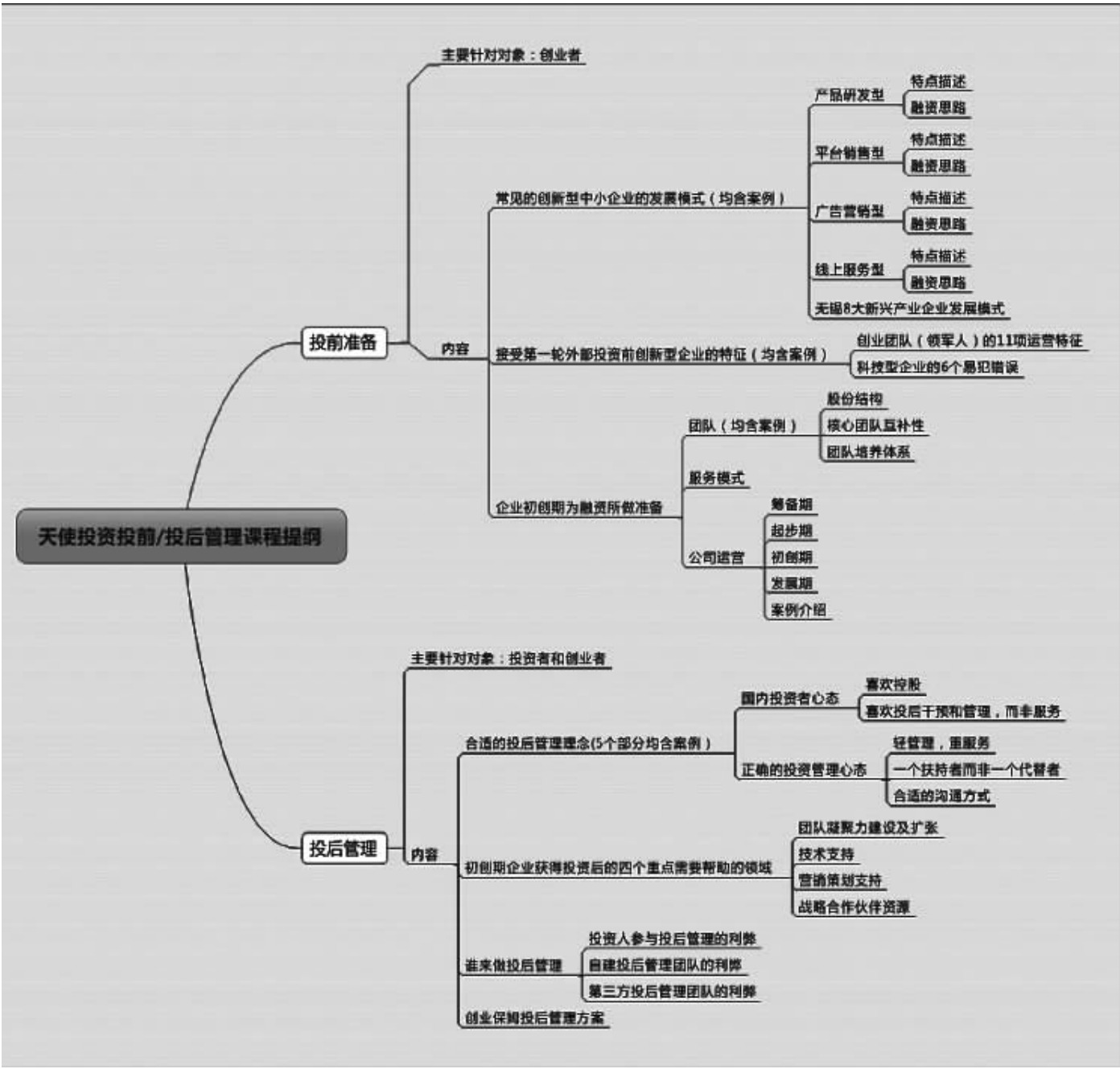
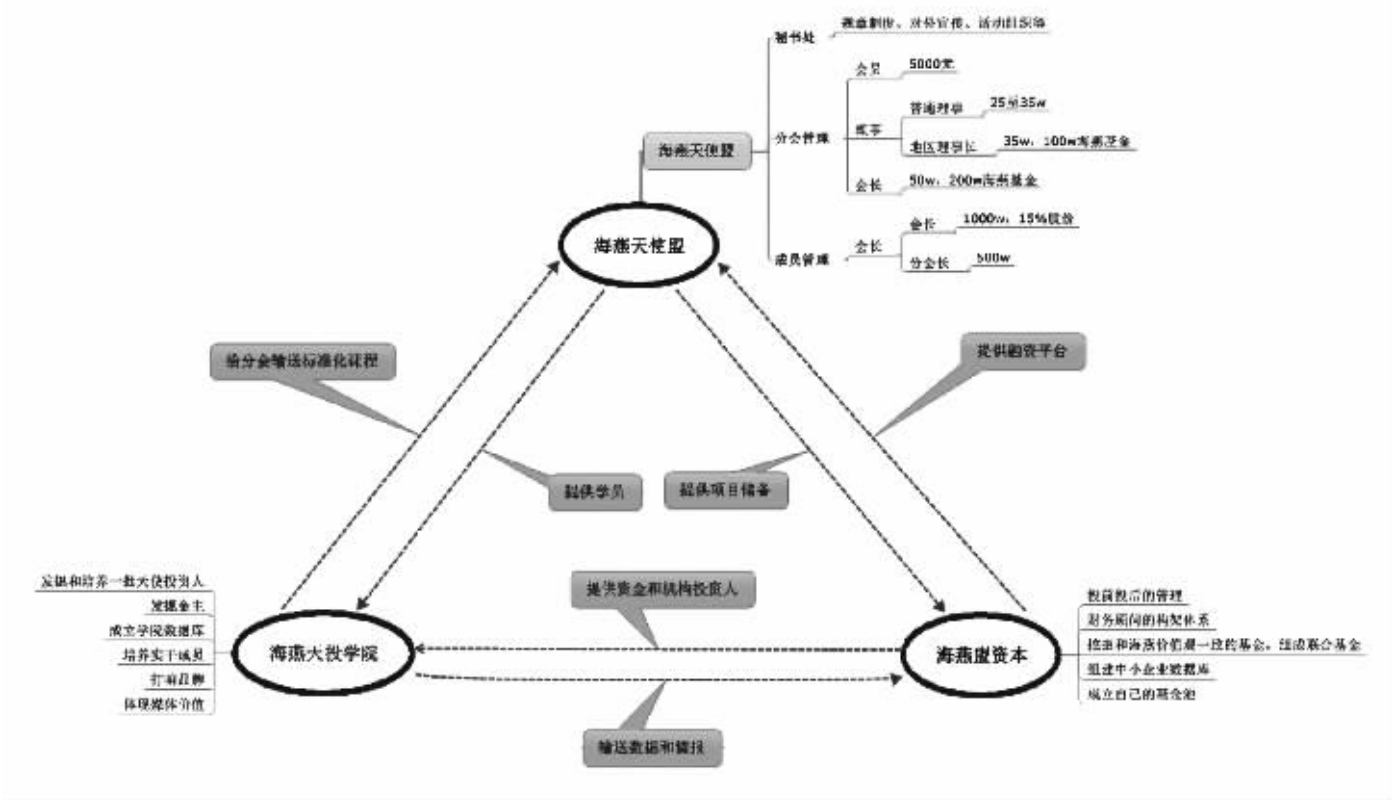
这次天投界的改革将是划时代改革，相当于从封建社会进入到了民主社会，从殖民统治进入了共和，天使投资的尊贵的身份逐渐平民化，但平民化后天投的难度加大，因为创业大军增加使得项目本身可转换性在减少，同类型和同质化项目大量出现，而且这个时候中国在各行各业的领军型项目都已经显示出各方霸主，表面看着机会多，可真正能出来项目难度在加大，个人作为天投的难度在加大，所以创业者多以平台和大众化项目和短期型项目居多，这也不难怪，因为他们深知投资人要的项目市场空间。

其实中国真正好项目应是细分和偏执性项目，而更多天投人在看技术，不难看出技术转换性项目的确是天投人应第一考虑的，技术在加上应用的确可以转换成果出来。那么个人天使投资人的确在真正成为天使投资人还是有不小差距：其一，个人行业限制，偏好性有错误判断；其二，投资风险加大；其三，在项目的判断上和评估上自身感觉影响了项目方向；其四，无更大技术和产品的评估；其五，在项目孵化上在渠道，人脉，影响力偏弱；其六，在退出机制上无更多办法；其七，与项目本身营销能力更是弱小。

通过以上的来总结和判断，那么在2012年天使组织诞生就是种必然，并且在中国PE和VC的疲软下，天使投资组织诞生接过中国金融业向前的大旗，美国硅谷是闻名天使投资集散地，那里培养很多知名天使投资人，可这是在美国文化背景下应运而生的。而且他们天使投资是文化和体系，不是一两家公司，因为美国有强大金融文化，金融化的成熟度催生了美国天投界。

而中国PE和VC急功近力导致中国金融市场的快速成长以及过度开发，大量项目想着快速上市，套现，所以一旦市场饱和度增大化，那么这个行业就会在利润中快速下滑，而相反的是天使投资也就刚刚崛起，连规模化都根本提不上，仅仅是刚刚形成气候，那么需要一个有着更大活力的天使投资组织来领导引领中国天使投资发展。

海燕模式的出现加快了中国天使投资界的发展，天使投资界机构化，天使投资界的发展逐渐渐入天使提升。海燕将天使投资文化在逐渐带个人英雄主义崇拜，这种个人英雄主义最后都是悲情英雄，因为在投资界只认成绩，之前成功是机遇带来了，之后的成功是实力带来的，这两个时代需要转换思路，不要妄想还利用个人英雄主义做成项目，尤其是天使投资，个人化投资注定是悲情英雄，看看美国硅谷天使组织的功劳被美国更多项目带入世界，而中国注定也要走这条路，所以说海燕是顺天，顺



(作者供图)

符合当初创业保姆建立之初的一个本意为企业输送管理人才的目的。

项目派遣(MODE B)

根据企业在特定时期内特定业务需求，保姆团队安排 1~3 人小组进入企业完成工作。在工作完成并确认后归队。一般不超过 5 个工作日。在此期间，如果团队成员和创业团队互相“仰慕”，也可转为常驻保姆。工作地点为保姆团队办公室或企业均可(前提是保证和企业密切沟通)。保姆小组人员的选择主要根据保姆本身的特长考虑，以一名核心保姆带 1~2 名新保姆为准。这种模式也是这一计划中最常用的模式。

特例派遣：根据企业需求和企业水平的不同，海燕可提供一些可选的深层次服务。这类服务具体模式类似前 2 种基本服务模式：

高管常驻(MODE C)

安排一位常驻保姆以职业经理人(或 CXO)的形式进入企业，负责企业的高端工作(如战略规划，融资洽谈，渠道建立等)，保姆直接对老总汇报，并且企业老总设定好目标后要适当放权给保姆去做。整个保姆团队将成为该保姆的后盾，力图达到托付目标。工作全职在企业中，时间长短以完成相应任务为准。

核心派遣(MODE D)

企业将一项比较重要的难度比较大的项目交给保姆团队，保姆团队安排小组进入企业完成工作(这里的团队将全部安排最擅长的人员)，保姆小组临时入驻企业开展工作，保姆团队整体提供支持。一般不超过 10 个工作日。

通过投前管理可顺利帮助更多中小创业者基础和拙荆见肘的团队人才迅速建立，也为中小创业获的资本顺利做出了铺垫。

海燕不仅在投前可提供保姆式的服务，在投后也可以进行海燕天使盟为项目方配备专业融资保姆团队，从计划书撰写、路演、投资人接洽、商业谈判、法律服务、财务审计、团队建设和管理，等等方面进行多方面的服务包装。直至项目被投资或收购完成。

所以海燕模式受到青睐是有重要原因的第一因为海燕是全力帮助创业者成长，第二海燕是天使投资组织的佼佼者，可为创业者提供多渠道的资金，第三，海燕体系完善，从各城市分会，各分会渠道，各分会资源，都可以将中小创业者项目进行错位化的品牌发展，渠道为王不仅使海燕接了地气，也使海燕与当地创业者通过“训+路演”式使创业者迅速引入资本，获得新的生命力。

海燕不仅拥有拥有帮助中小企业创业者的投前和投后管理模式和培训保姆的能力，也拥有创造培养更多天使投资人进入海燕体系帮助更多中小创业者获得投资的能力。前中国天使投资人是凤毛麟角，所以使得出现僧多粥少的局面，而海燕也是经过一段时间与创业者走访和沟通，并大量跟天使投资人交流，在整理了大量数据和提纲，研发出中国首个针对天使投资人和创业者的系统课程，并创立了海燕天使投资学院，将大量的帮助想成为天使投资人，让想成为天使投资人以海燕天使投资学院为契机，来正规专业学习海燕天使投资课程没，使得在接受海燕天使投资学院学习后，能天使投资心态来帮助更多中小创业者，海燕以正确心态来天使投资课程不仅对天使投资可以说是体系化的学习，而对中小创业者也是福音，优秀创业者可以直接在学习中和更多天使投资人见面交流，直接有效，快速获得资本。

海燕归根彻底是为创业者服务的一支先锋的天使部队，帮助创业者同时也为创业者提供更广泛的发展空间，海燕的全体系发展模式才能救助更多创业者，创业者才能在海燕模式下走的更远。

地，顺人而发展。同时海燕的全新天使投资理念，将文化与品牌作为海燕发展核心力量。

海燕为了使进入组织天投成员能使项目在顺利发展，其设立了五圈天投体系，第一圈将天使投资人设为核心圈。第二圈就是知名的企业家以及有影响力的企业。第三圈，技术与产品圈，来自知名企业技术顾问团队，囊括了互联网，移动互联网，早期医疗，传统消费等等技术顾问团队。第四圈，海燕高级顾问圈，将大量知名 VC 引入顾问圈，一来保证了投资含量，另一个为了今后组织成员项目退出做好沟通和准备。第五圈，建立人脉，渠道，营销体系。五圈既可独立，也可以互相转换，这五个体系海燕已经顺利在形成规模。

海燕不仅是个组织，也是个紧密型组织，组织成员都十分喜爱海燕，组织成员之间交流密切，资源共享，案例切磋，投资交流都是组织成员活力体现，并且将形成内部项目路演，海燕拥有一百多天投成员，内部路演是天投成员展示自己项目好时机。

即将成立的海燕天使基金，将对组织内部项目和组织成员，理事，以及组织会员项目优先投资。海燕天使基金不仅是做为投资，也将成为天使投资母基金，将逐渐形成多个行业种子基金，为海燕在各行业投资形成先遣部队。

海燕深知中国中小创业企业为用新的术语来定义“小脑经济”，企业好比是个人，但中小创业者除了有小脑以外已经是全缺，缺的是整个发展体系，缺钱，缺渠道，缺人才，缺外脑，缺布局，缺团队，缺资源，缺大脑，所以单纯的天使投资是几乎不能起到任何作用。

中小创业者缺的是全方位的 BPO 体系，而目前绝大多数中小创业者还认为他们仅仅是缺钱，而做为天使投资的资本是用于发展，即使很多中小创业者拿到钱，也会觉得不知道怎么发展。

海燕营投学模式不仅帮助中小创业者学会“借力”、“借人”、“借脑”这样中小创业者提供是海燕模式的保姆服务计划，而目前仅仅依靠资金投入天使基金，是无法保

证中小企业创业者前行，所以海燕不仅提供投前管理团队，还会提供经验丰富的投后管理团队。

海燕根据团队中各个成员的不同特点，采用多样化的派遣模式：基本模式为通用型方案，根据企业不同阶段遇到的可预计的工作提供。可分为：

常驻保姆(MODE A)

根据企业需求，将保姆派遣到企业常驻，初期企业一定时期内的工作(如筹备期，初创期，一些特殊转型期，管理层流失的过渡期等)。在企业度过一定阶段后协商归队。其中工作内容以该保姆为主来完成，整个保姆团队根据需要给予专业方面的远程帮助。时间长度由 1 个月起一般至 3 个月，如果双方合作愉快，可以延长。考虑延长时段，是因为根据目前工作情况，保姆工作 1~3 个月，在双方合拍情况下，如获得领导人的信任，并决定长期留下，则也