

海燕孵化器 引领天使投资时代

海燕天使盟/文

目前是中国创业和天使投资最好的时代！什么才是天使投资？

协助人给出的定义是指富有的个人出资协助具有专门技术或独特概念的原创项目或小型初创企业，进行一次性的前期投资。它是风险投资的一种形式，而在美国，天使投资是非常广泛的，原因是美国经过了产业革命和金融革命，本身拥有大量的专业技术人士、法律人士、知识产权的平台，以及大量私人资本和银行，这是综合了一个体系的发展。

而现在美式天使投资为中国很多人鼓吹和效仿，可最后带来的是个人天使中饱私囊，而中国天使投资行业却得不到有效发展，原因简单而明了。为什么中国市场这么大，而天使投资人会这么少，原因很简单，摆在我们面前有三座大山。

其一，知识产权平台的国人信誉度和认可度，知识产权法案的保护措施缺失。

其二，对天使投资缺乏系统很全面的学习，同时缺少专业的引导和天使投资平台。

其三，天使投资政府性支持和鼓励法案缺失，更重要是国内天使投资退出管道缺少。

所以在中国我们非常不提倡个人去做天使投资，并不是不能进行天使投资，而是在中国的天使投资的定义与美国有很大的不同，因为市场结构和群体不一样，美国天使投资是大量中产阶级，他们扮演着技术专家和技术人才以及技术先锋的角色。在技术壁垒和知识产权平台下，他们可以进入少量的早期人资，并得到有效保证。

而中国目前天使投资人还仅仅是企业家以及行业专家个人行为，个人做天使投资不仅不专业，而且有九点原因是不利于个人天使投资：

其一：个人天使对创业者项目形成不了保护。

其二：在专业角度和规划也不够专业。

其三：误导创业者方向与创业者团队。

其四：短期利益害死很多有价值项目。

其五：无管理经验。

其六：后续资源无法跟进。

其七：劳民伤财。

其八：风险加剧。

其九：退出复杂投入保障低。

在我们看来个人天使不是不能做，你必须专业学习去做天使投资，因为越早越专业，这是中国市场现状而决定的。

基于上面的原因我们可以看出来，中国天使投资的发展，离不开组织和机构化。海燕正是中国天使投资界的组织机构化的先锋军。说实话，组织机构化的天使投资建立要比个人天使建立难太多，真的需要一心把天使投资事业化的人和机构出现，而这时做为肩负中国天使投资行业发展为重要已任的海燕天使盟(简称海燕)脱颖而出。为中国天使投资事业带来了一线曙光。做为海燕本身，我们从中国天使投资的优点和缺点出发，甚至针对不足而下足功夫，做为海燕组织我们走访了华东各地。

在福州、宁波、杭州、上海、昆山、苏州、南通、无锡、江阴、常州、扬州、南京、合肥、北京等重要经济发展城市发展了分会。我们海燕遍布了当地政府，当地企业家，以及当地私人投资人来寻找破解中国天使投资发展之迷。是什么真正阻碍中国天使投资事业发展，我们终于得出结论，中国很多个人天使投资人十分渴望加入能指点和教育甚至帮助他们发展的天使投资平台。

的确，平台化和机构化，甚至组织化才是真正使个人天使很放心去投资项目，目前中国个人天使投资很想跨越自己原有平台，而进入新的投资领域，可自己本身并不懂，所以专业天使投资平台的出现是十分必要的。

而海燕正在极力致力于天使投资平台的建设，目前也是天使投资平台的领先者，我们不仅通过系统化了解个人天使投资人的需求，也深度了解我们创业者需要什么样天使投资人，靠谱，评审，专业化意见，投前评估。投后管理成为个人天使投资人的十分迫切的需求，而做为创业者信任，指导，资源给予，后续服务将成为创业者需求。我们海燕不能像阿里巴巴支付宝一样，但我们所能让更多个人天使投资人和创业者放心的是专业，我们从专业做起。

其一，海燕建立的不是别的，是中国天使投资个人需求的平台化和体系化，我们永远跟个人天使投资人的需求成正比。我

们不仅拥有海燕天使盟分会体系，海燕天使投资学院的教育和培养天使投资人平台，我们也拥有海燕盟资本的个人天使投资的托管和发展平台。从渠道到培养，再到实战，海燕建立的是体系化的发展路线。我们不需要捷径，广大创业者快速成长，广大天使投资人得到更多价值和回报是海燕已任，但在海燕平台最引以自豪的是海燕孵化器模式，是放养还是圈养，海燕走过了一段思考之路。

牛顿发现了熟的苹果落地理论，导致出力学，而海燕思考的是，放养与圈养问题，终于我们大胆经过认证。孵化器模式适合中国天使投资事业发展，当然我们也承认在海燕之前有很多中国孵化器出来，并且很多也想做类似美国YC模式的孵化器，可真正建立孵化器不仅仅是在你的硬件，而很多缺失在软件系统上，硬件系统经历了这么多年的建设。很多孵化器已经具备了相当的条件，而在这么多年软件系统上提升却制约了孵化器的的发展，很多想做早期孵化器的人瞄准了创业者。

中国孵化器硬件多软件不足

可为什么中国这么多年孵化器得不到长足发展，是因为做硬件的孵化器很多，而做软件的却很少。硬件孵化器都会做，而软件机制却得不到系统有效建立，我们也知道建硬件容易，而软件却很艰难。软件是一个系统，一个体系，尤其针对民营孵化器是更为艰难。中国有一句话是有所为，有所不为，而更多的孵化器是大量的什么都做，反而制约了孵化器发展，合作才是硬道理，而



海燕深知这点，海燕只做软件系统，硬件我们永远不会去碰。

在海燕发展过程中，我们在中国上海紧密发展了海燕智谷的连锁孵化器模式，而在紧密合作伙伴中科翔联合创业中心是最有价值，也是最为天使投资人和广大创业者着想的一家孵化器机构。光名字我们就能看出科翔联合创业中心的伟大，联合才能变大，才能发展更快，这家孵化器的机构已经成为上海新型孵化器典范。

目前上海科翔联合创业中心不仅是上海创业者的首选，也是外地创业者进军上海的落脚点。包容、合作、内涵、实战成为科翔联合创业中心与海燕合作的价值，海燕在提供软件方面也是科翔联合创业中心需要的。

海燕将孵化器定位为“海燕智谷”这既可以看做实，也可以看做虚的，海燕在孵化器模式实的是海燕提供服务是真实的，也是可靠的，是真刀真枪的服务，而虚的是名字并不重要。我们要将海燕孵化器模式建立成软件王国，虽是虚拟，也是强大的服务王国。

在2012年的年末，海燕孵化器软件模式不仅在科技地产业界引起轰动，在政府孵化园区也引起了强大反响，在无锡高新开发园区很多科技企业大量一堂由海燕天使投资学院举办的中小企业快速融资上得到更多体现。我们可看出做为科技型创业者他们十分渴望在更多实在融资软件服务上帮助他们成长。用海燕创始人闫新程一句话来说，“专业并不是每个人都要去学习，在天使投资行业必须学会借人、借力、借脑，才能成为赢家。”

而政府科技型园区也是十分需要海燕

孵化器的软件服务，先前的政府的策略和政策为城市化和经济化带来腾飞。而目前转型和发展成为各地政府化园区的问题。之前引进一批企业，还有多少愿意在本身园区发展，政府给了政策，给了扶持基金，后续发展怎么办？科技型企业的技术没问题，而后科技时代的市场化，科技型的园区该怎么改变，而政府永远是在硬件投入和简单扶持上，而后续力量怎么延续，也使得更多政府化孵化科技园区大为头疼和困惑。与此同时历史责任和使命赋予海燕更大职责。

一、在中国做天使投资我们不仅需要体系化，

二、在中国做天使投资事业是利国、利民、利社会结构的大事情，

三、在中国做天使投资必须要有社会责任感，加强社会利益贡献。

海燕不仅在于民营科技低产展开深度合作，帮助更多进入孵化器的创业者，而且在积极帮助政府孵化园区转型。海燕在了解政府孵化器的的问题后，也针对政府孵化器开发出“海燕管家”服务。

其一：海燕管家：也就是海燕在孵化器提供一系列软件服务的简称，我们将渠道、扶持培养、资金介入三位一体的模式引入海燕管家之后，而在之前海燕管家将提供了具体实施的计划和方案。

海燕管家基本内容

1、海燕天使盟配合园区主管部门建立并维护“海燕管家团队”。根据单个企业的实际情况，向其输送经过专业培训、具有一定管理协调能力、特定业务精通能力的人

才进入企业，担任总经理助理、运营总监、部门总监等中层管理岗位。

2、海燕管家人才，可享受一定时间的政府补贴。

3、海燕管家人才在企业中可承担相应的高层管理工作，并做好企业与政府部门的沟通渠道。

4、海燕天使盟配合园区在进入企业的管家之外，另外组建一支小的专业团队以团队外包形式在园区主管部门安排下，向企业提供各海燕管家的服务。

5、鼓励海燕管家人才留在企业共同发展，确实需要离开企业的，可继续安排至其他企业服务。

6、园区主管部门向政府申请在科技专项资金中设立“海燕管家计划专项经费”，分为补贴经费和培训经费两个部分，由园区主管部门负责制定年度专项预算。补贴经费按照既定审核流程相应发放至相应的海燕管家人才；培训经费由园区主管部门用于海燕管家岗前培训、岗内培训。

海燕管家的培养方案

海燕管家的培养是长期的体系，不是任何投资机构都能直接上手的。海燕天使盟对于海燕管家式的培养具有超过3年的培养经验，具有丰富的实战经验。

海燕管家在招聘、培训上具有非常严格的要求。在招聘方面，海燕指导当地园区设计符合投资界标准的人才招聘机制。以专业的招聘方式和招聘专家来帮助园区完成人才的招募。从宣传到笔试到面试到小组讨论，结合海燕的心理咨询专家，完整分析海燕管家候选人的实际情况，定出进入

海燕管家团队的一批候选人。

在培训环节，海燕不是对外的培训公司，也就不会产生急功近利的培训方式。海燕对每个海燕管家的培养都要达到3至5个月。从1个月基础培训课程开始，到师训式的专业技能专精培训，到管家实战培训，在3至5个月的时间内帮助当地园区完成一批精英管家的培养。在管家们进入企业之后，海燕还用各种方式对他们进行补充培训和辅导，为他们提供后续支持。

海燕管家不仅可以提升创业企业的专业性，也可在投前团队和投后评估上使得个人天使投资人可以很省心。别小看海燕管家，在二十一世纪对创业者来说，找到合适的人是最为重要的。最重要的是海燕管家是海燕大体系在后面做支撑，对个人天使投资人和创业者，甚至政府科技孵化园我们提供的是体系化服务。在资金、渠道、人才、品牌、地区资源上给予强大的支持。

其二，海燕孵化器模式另一个重要的就是海燕不仅为了使个人天使投资得到实在服务，而且也将建立系统移动互联网平台。海燕即将上线推出基于安卓和苹果系统的针对广大天使投资人和创业者，甚至政府孵化对平台的“海燕通”。

这也是中国首个针对天使投资人和创业者的平台，我们将设立七大体系，海燕天使盟。海燕天使投资学院、融资平台、海燕管家、海燕vip、海燕孵化器、海燕私募七大平台，完全开放的平台，就是为了让广大个人天使投资找到合适的项目，让广大创业者找到靠谱的天使投资人，为国家、为民族、为天使投资行业做一件好事。

海燕通也将成为信用平台，我们要让双方都获益，剔除不良的天使投资人。同时，也将投机创业者进行拦截，让真正想在创业天空中实现自己价值的创业者高枕无忧，让更多天使投资个人实现自己投资的第二春。

海燕天使盟给予众多想抱团投资的早期投资人一个当地的联络点。通过查找当地的分会，很容易和海燕在当地的分会负责人联系上，从而进入当地的天使投资圈子，第一时间参加各类交流活动、扩大人脉以及最重要的集体共投项目的机会。

天使投资学院面向对象为创业项目方和天使投资人，通过在线课程的回放，让没机会现场参与海燕课程的海燕成员能够不错过精彩的课程。通过课程预览，也可以让会员了解即将举办的某次课程是否对自己有帮助，是否值得自己前往外地听课。

海燕投融资平台则提供了创业者介绍自己项目的一个窗口。创业者将自己的项目提交到平台，海燕给予所有提交项目内部评审，部分项目可能会和创业者做进一步核实(类似于早期的DD)。然后，将由创业者将自己填写的项目简介推送给平台上的投资人，投资人根据项目简介，以及海燕给予的内部评审建议筛选项目，对有兴趣对接的双方安排互相联系。由于海燕对投资人的评定本身有很严格的控制，因此在见面之前，其实已经由海燕做了项目及投资人双方的担保。

海燕管家是海燕的基于初创期企业投前投后管理的一支团队，会员可以将在企业运营中遇到的问题提交给海燕管家。海燕管家会负责为企业解答相应的问题，能力不够的，将会安排相应的专家负责解答。

海燕VIP：是将认证的天使投资人和早期天使投资人建立这个版块，也是为了使创业者更加安全。

海燕孵化器：将把各地愿意加入海燕孵化器模式的孵化器统一起来，以便给创业者更好选择，并提供软件服务。

海燕私募：将促进更多个人天使机构化平台，将个人天使联合起来，建立组织和机构化基金，更好地将资源、渠道整合，以使创业更好的得到体系化专业化服务。

在线上我们的“海燕通”APP也将发挥重要作用，双管齐下是海燕的责任也是义务，也是海燕的价值。海燕愿意致力于中国天使投资发展，海燕心系创业者，他们是中国科技未来，是中国未来产业的主任。我们倡导保护创业者行为，而对个人天使投资人我们提出教育和辅导，抱团发展。因为他们是金融的未来，个人天使取得好的成绩后，他们可以出更多力帮助创业者，帮助国家发展，帮助民族进步，帮助社会成长。

海燕不是一个人的海燕，他是属于所有愿意努力付出的人的，海燕是开放的天使投资组织化平台，海燕的出现和成长必将推动中国民族创业的发展，也将推动天使投资产业化进程。