

每日科技总裁方毅

--天使投资后的融资更理性

访谈题记：



每日科技主要产品是“备备”，主要做个人手机数据的管理和备份。07年成功获得了来自朱敏先生和杜军红先生的两笔天使投资。目前已启动新一轮融资计划，预计的额度是1000万人民币，有天使融资经验的方毅表示本轮融资将会更加理性。

08年8月底，《孟杨投资访谈》TIC采访了每日科技总裁方毅，他给人的印象：年轻却老成！针对企业的访谈，TIC将重点挖掘企业的投资价值。下面就通过方毅来一起了解每日科技。

孟杨：《孟杨投资访谈》TIC本期采访嘉宾是每日科技的总裁方毅先生。简单的给我们在介绍一下每日科技吧。

方毅：每日科技的产品是“备备”，主要用途是在手机充电的时候，自动把手机的电话本备份到充电器上。丢手机、换手机电话号码丢失可能大家都经历过，备备就是解决这个问题的。管理学上把手机备份这样的事情称作：重要但不紧急的事情，容易被忽视。

孟杨：备备就像手机充电器，又有存储手机电话本的作用！它的技术壁垒高吗？是所有的手机数据线都可以试用？

方毅：以前是要配备不同的数据线，幸运的是07年6月14号国家实行了标准充电器，接口就标准化了。这对我们来说是一个重大利好。关于项目的技术壁垒有几点要说明：

1) 开始我们定位产品的时候，几个专家级的高手觉得两个星期就可以拿出产品原型，但是后来我们两年才把这个产品完善好并且产业化。正像理论上说的：一个产品的完成产业化的时间，等于完成产品原型所用时间的三倍。

2) 技术上另外一个系统特点就是小，并且各种手机能做到兼容。备备的嵌入式系统只有十多K。对比其他手机的电脑同步软件的差距是几百万倍的量级。有家公司给手机运营商开

发兼容软件，卖的价格是 2000 万人民币，号称他们让大象跳舞了。按照这个说法我们就是让大象在冰箱里跳舞。

3) 还有一些细节，比如用户随时插拔而文件无损、加密等等。

孟杨： 备备的确都是轻量级的，电话本存储的格式都是普通的文本文档。你是什么时候开始做这个项目的？未来还会有产品哪些方面的完善？

方毅： 研究生二年级就开始做这个事情了，那时是 05 年。

产品的完善都会紧紧围绕我们的目标进行：把备备做到世界最好用、最便宜！现在已经是更方便的了：不用任何驱动，四个功能只要一个按键做自适应判断。姐夫给我的建议是：大街上随便一个人捡到备备就知道它是干吗的、怎么用！第二步要做到最便宜。市场开拓前期会走中高端用户群。后续还会将备备做成标准配置，普及到大众，价钱也会更便宜。目前的产品线分为大备备、小备备。实际上我们就绑死一条线：做个人手机数据的管理和备份。

也有朋友问我：两年多了，怎么就搞了一个“备备”？感觉产品线很单一。但我不这么认为。我去硅谷两次，感觉那边的企业很专注，比如做 SD 卡的公司 SanDISK，他把 SD 卡做到了 30 亿美金的市值。另外还包括我的天使投资人朱敏先生，他的 WEBX 只做单向网络视频会议，用 10 年做到了 32 亿美金的市值。国内很多企业喜欢把鸡蛋放在多个篮子里，但对于资源有限的公司来说，我只有一个鸡蛋，放在多个篮子里是不现实的。

孟杨： 刚才你说到了“大备备”和“小备备”，这是怎样的市场策略？到目前为止备备的生产和销售情况怎么样？

方毅： 主要是针对两种不同的市场开发的两种产品形式，“大备备”里面备了电池，可以带在路上给手机充电。它还有互导通讯录和打印通讯录的功能，目前我们已经布置了 10 多台“大备备”和手机卖场进行试点合作，为客户提供这两个方面的服务。收费也不贵，主要和卖场进行分层合作的模式。“小备备”考虑更多的是低成本，所以做成 U 盘大小，后续会把 1G 的 U 盘嵌入进去。携带方便，成本也低，消费者更容易接受。另外最主要的方向是在把备备功能做成方案卖给手机厂商内置。

“备备”真正开始市场销售是 08 年 4 月，现在每月不到 1 万台的数量，当然这个和“备备”的目标值还太远。目前在全国 6 个地级市设立了代理点。希望今年年底能够把产品铺到

全国排名靠前的城市中的 60 个。同时也在做电视购物方面的配合营销。

在进行这些市场测试的过程中，我们也在不断的进行市场微调。与合作方的合作也比较顺利，他们提出的一些产品完善意见，我们也都一一搞定。做企业一定要能控制住企业的发展的节奏，特别是市场节奏。我希望后续资金进来帮助进行正式的市场开拓，否则我会考虑另外的合作模式，比如和卖场进行战略的合作等等。



图为每日科技总裁 方毅

孟杨：你的天使融资什么时候完成的？融资的额度是多少，占有的股权比例如何？

方毅：我是 07 年完成的天使融资，分别是著名天使投资人朱敏先生和龙旗控股的杜军红先生，其中朱敏先生在 07 年年初和年底分别注资两笔，杜军红先生是在 07 年年初进行投资合作的。总共的投资额度是百万级别的，占有的股权比例是 20%多一点。这个股权比例结构我认为也是比较合理的。这两位投资人和我们的投资合作对我们的发展都很关键，在行业和公司管理上都给了我很多建议。比如杜军红先生本身就是手机行业的人，创业三年就带领手机设计公司龙旗控股登陆新加坡主板上市。我们在一次浙大校友聚会上碰到，很有缘分！

和他也有一些公司层面上的直接合作，在产品设计上面他也给了我很多业内的指导意见。朱敏先生则在与投资人的合作方式、公司治理、后续融资计划上给了很多指点。

孟杨：当初在谈天使投资的时候，你亮出的项目亮点是什么？下一轮融资的时候，你又打算亮出怎样的项目特点？

方毅：天使投资说到底就是投人，项目只是投资合作的载体。朱敏先生回国创业时期，我们可能是他遇到的第一批“小朋友”。记得当时他说过：“方毅，我知道你在创业，一般第一次先历练一下，当你第二次创业的时候你来找我，我给你投资。”谁知道到底还是第一次就进行了投资合作。杜军红先生看重的也更多的是人，觉得小伙子有冲劲！项目经过两位前辈的扶持，就这样一步一步做起来了，也一步一步的不断完善了。

如果天使投资不算，这次的融资是我第一轮的正式融资，操作上会更讲求理性化。项目的收益预期都会有切实可行的计划，公司的运营也会更合理、更加制度化和规范化。另外除了我们维持好我们现在的经营状况之外，我也会更多的考虑项目的后发优势，包括“备备”的1，2，3代和无线方案等。这些都是投资商很看重的！

孟杨：你的这一轮融资规划是怎样的？融资的额度是多少？

方毅：这轮的融资额度是1000万人民币，这是个略带尴尬的融资额度。民间资本投资的额度一般是500万以下，投资公司倾向的投资额度是300万美金以上，但是这个额度我还没有想好怎么用，现在就想好1000万的融资额度怎么用：基本上可以实现公司的全面盈利和行业领先影响力，以后的融资还要看企业的发展。本轮融资预计出让股权比例是30%左右。

孟杨：如果给你的项目特点做个总结，并且排个序。会是怎样？

方毅：1) 第一个特点就是富有战斗力的团队，包括团队的默契和前进的耐力。有些时候让人感动！2) 第二点就是我们的技术力量。3) 另外一点就是市场的执行力和对应的策略，前期做了很多的市场探索，“案头工作”也做的很充分。

孟杨：第一轮融资对投资者有什么要求或者希望？就你知道的投资合作条款中，什么最

让你不能接受？

方毅：我们更加倾向于投资商能为我们带来一些额外的资源。相关行业内的投资商会更加青睐，手机厂商有背景的，IT 方面有投资手笔的投资机构对我们来说会更有吸引力。另外还希望沟通协作可以和谐。关于投资条款自己听说过很多，其中对于对赌条款感觉不是很好，因为大家不是基于信任在进行合作。它可能会使谈判的结果很快形成，但也会埋入一些隐患。另外投资条款上最好不要对公司既定的发展方面做太多约束或者改变，创业公司特别需要“灵魂”。就我们来说，本身就是一个非常专注的团队。

孟杨：现在很多大学生都有创业的想法，可能是因为创业英雄多了，觉得这是一条路。对于这样的朋友，你有没有什么建议？

方毅：首先我要说明的是：这个时代很多人有创业妄想症。想得多，做得少！条件永远都不可能百分之百完全具备，如果真的想好了，一般准备够 7 到 8 成就可开动了，动起来也许就船到桥头自然直了。办法总比问题多！另外要做好心理准备：一定会有各种意外发生，面对所有的困难，要高兴得面对，因为没有这些问题，创业的意义何在？

第二步成功要素就是“倒推”思想。想做什么事情？为了这个目标，需要准备什么？现在要准备什么？做到这些就一步一步就离目标更近了。这里我也通过《孟杨投资访谈》建议大家脚踏实地、一步一步做，到达目标是每日前进的必然结果。

孟杨：感谢你通过《孟杨投资访谈》分享你的经验，也希望每日科技这次第一轮的融资可以获得成功。

备注：《孟杨投资访谈》TIC 由中国民间资本网出品，转载请勿删改并注明出处。

本次访谈特别鸣谢 **红鼎创投**

TEL: 0571-28938600

E-MAIL: mengyang1497@163.com

TIC 同步发行声音稿，每月两期，每期 30 分钟。

下期人物：浙江省科技风险投资 顾斌先生

《孟杨投资访谈》Taka Investment Consultant /TIC



《孟杨投资访谈》TIC 是一档投资类访谈栏目。以人为本，以投资为纲，独立成体。TIC 以切实解决中小企业融资难为栏目宗旨，针对发行！

合作发行单位：中国民间资本网、《第一财经日报》、第一财经网、中国商业电讯、《民间资本家》电子期刊、互联网实验室、《总裁财经》杂志、《投资与合作》、星巢创业网、《浙商研究与资讯》杂志、娱乐基地、投资联盟等。

创业顾问、投资参考！ TIC