

创业邦 ( ID : ichuangyebang ) 原创

作者 | 苏敏

编辑 | 信陵

题图 | 图虫创意

2017年3月，Snapmaker ( 深圳快造科技有限公司 ) 创始人兼CEO陈学栋决定在Kickstarter平台上发起众筹，为公司的首款三合一3D打印机融资。

上线仅5分钟，项目就达到融资目标。“我以为有100万美金就很了不得了”。最终，项目获得了世界各地总计227万美元的支持，量产的资金有了保证。

Kickstarter是全球规模最大的众筹平台。自2009年以来，这家总部位于美国，专注服务创意产品的平台累计募资70亿美元，23万个融资成功，全球有2000多万人参与了项目投资。

这个平台始终围绕创意，它的使命就是发动全世界痴迷创意产品的人，用真金白银支持与与众不同的创意，资助创意人将方案转化为产品，无论它们是硬件软件，是一幅画一首诗歌或是一段音乐。

Kickstarter诞生过不少耀眼的明星，比如划时代的智能手表品牌Pebble、被Facebook 20亿美金收购的Oculus Rift、靠一款环保羊毛鞋IPO的Allbirds，以及奥斯卡奖纪录短片Inocente，但最大的受益群体还是那些虽有独特设计，但市场有限，无法吸引投资机构的“小而美”的创意产品。

Pebble智能手表，主打墨水屏产品

简而言之，Kickstarter改变了将创意推向市场的方式。但Kickstarter的魅力还不在于此。

这家模式清晰、背后有风险资本支持的初创公司，竟然在如日中天之时转型为公益

企业，公司永不上市，也不寻求出售，互联网创始人集体转型为社会企业家。

与任何成功的创业公司一样，Kickstarter能够走到今天，背后一定有不同寻常的创业者和成长故事。

## 特殊的平台吸引特殊的人

美国，2001年。拥有一家画廊的音乐爱好者Perry Chen（陈佩里）计划在新奥尔良办一场爵士音乐会。选好了场地，找到了承办方，但计划中的音乐会没能落地，因为他筹不到所需要的1.5万美元启动资金。

梦想的破灭，让Perry开始思考。他相信，资金是创意事业的障碍。但如果一个项目方案的创新性足够，只要面向全社会融资，应该有可能找到足够多的支持者，即项目投资人。

以线下演唱会为例。Perry设计的模式是，观众可以预付演出门票。如果筹集到足够的资金覆盖成本（场地、艺术家出场费等），演出就进行。如果金额不足，就取消演出，发起方保证退还票款。

Perry的这个想法，最终让他成了全世界的“众筹之父”。但像大多数创业者经历的那样，把想法落地并不容易。

Perry没有科技背景，不会写程序，不认识投资人，也没想过要打造一家大型互联网公司。他的初心很简单，就是搭建一个平台，帮助有创意的人面向社会进行小额融资。

但是，由于缺乏初始资金，他需要一个志同道合的团队，大家愿意用自己的积蓄启动项目。

直到几年后，他结识了音乐杂志主编Charles Adler和网页设计师Yancey Strickler（后者愿意“兼职创业”），核心团队才算搭建完成，并开始在网上招聘开发人员，各自远程办公。

Kickstarter三位创始人，中间为佩里·陈

2009年4月28日，Kickstarter正式上线。第二天，网站上出现了第一个前来寻求资金的项目，一位发起人希望融资20美元，支持自己的绘画项目。第三天，项目成功融资35美元。为了庆祝这一时刻，Kickstarter全体员工第一次在公司总部纽约线下见面合影。这一刻，距离Perry初心萌生已经过去了整整八年。

Kickstarter的运营模式不复杂。

平台连接两端，一端是项目方（平台称之为创作者creator），一端是支持方（即出资人backer）。创作者发起一个融资项目，在一定时间内（通常为30-60天）设置融资目标，出资人则根据自己的兴趣选择支持的项目。

出资人的投资可以分为两种：无偿捐助和有偿支持。无偿捐助一美元起，上不封顶。有偿支持分为两种。一种是：第一时间获得产品，即在产品发布后以低于市场价格获得新产品。另一种是放弃产品，可获得项目发起方某种形式的回报。（比如在艺术家网站上鸣谢，等等。）

在Kickstarter，募资结果有两种，成功或失败（all or nothing）。如果项目成功，Kickstarter将从筹集的资金中收取5%的费用，合作的支付平台Stripe也将收取3%的手续费。如果项目没有达到筹资目标，平台分文不取，此前筹集的资金也会退给出资人。

世界各地有不少众筹平台，即使在美国，Kickstarter也不是最早的实践者，但无论从融资金额、平台声望、还是用户访问数量，Kickstarter一直是无可争议的全球第一。行业人士认为，游戏规则合理、简单，便于理解是一个重要的因素。

除此之外，Kickstarter有什么魔力能让几千万用户为尚未实现的创意买单？他们为何甘愿承受风险（收不到产品，或是产品到手不喜欢），而不是等到产品上市再放心购买？

这与创始团队的洞察有关。

三位创始人都认为，世界真正进入创意经济时代，每个人都有机会发挥自己的创意才干，创造出属于自己的小微经济，“小而美”地生存，而不一定要依附于大公司。另一方面，大公司的产品往往缺乏个性，无法满足市场多样化的需求。

公司联合创始人Charles Adler大学的专业是工程，但他退学后投身设计。他说，工程意味着工业化和同质化，而设计是从无到有，是真正的创新。Kickstarter上线产品都需要审核，但前提是设计独特。

相对于其它众筹平台，Kickstarter对项目的审核限制较多，大众化产品比如服装、日用品、保健品、美容产品等基本通不过审核。按照平台的原则，产品必须体现出极强的创造力（creativity）和创新性（Innovation）。难怪项目发起方被称为创作者（creator）。

淋浴品牌Boona从Kickstarter筹集了 525,000 美元

在一次媒体采访中，Perry则说，创意类产品往往不符合大批量生产的市场需求，但创意产品的原创性、超前性和边缘性（Fringe），恰恰是创新的来源。因此，Kickstarter作为全世界最大的创意产品平台，有能力打造一个全球化的众筹社群，大家集腋成裘，为爱发电，相互支持。

一位行业人士的总结是，Kickstarter集结了财务、时间和精神相对自由的欧美国家中产阶级。

相互支持的力量有多大？

数据显示，一旦项目众筹成功，有70%的项目发起人自己也会成为其他项目的支持者。

Kickstarter有一位员工，在平台上线之后的6年一共支持了上千个众筹项目。公司创始人说“我也搞不清这位员工是靠什么生活的。”

“为爱发电”的还有支持Kickstarter的风险投资人。

Kickstarter成立第二年就开始盈利，巨大的潜力也吸引了明星投资人的关注，其中包括著名的硅谷机构USV的合伙人Fred Wilson。

但在2015年，Kickstarter宣布从公司改制成公益企业（Public Benefit Corporation），公司不会出售或上市，也不再接受新的投资，同时承诺把5%的利润捐给慈善事业。

Perry说，公司介于商业企业和NGO之间的状态，更符合其支持“小而美”经济的初心和理念。他开玩笑说，Kickstarter成了USV最不成功的一笔投资，不过他表示公司会考虑早期投资人和员工的经济利益，“早期投资人投的钱不多，估值也低，但员工在早期工资很低”。

公司转型的同时，三位创始人的身份也成了社会企业家。他们一致认为，公司不再追求利润最大化，不靠风险资本，有助于公司走的更远，因为创始人总有一天要离开，只有制度能保证未来。

## 依靠众筹跑出来的明星产品

作为“众筹”的代名词，Kickstarter已经成为全球最大的创意产品平台。

截至目前，Kickstarter的募资总额累计超过70亿美元，融资成功项目数量超过23万，项目成功率40%，融资过百万美元项目698个。

对比其竞争对手、成立时间早一年的Indiegogo，融资成功项目更多（90多万个），但成功率只有10%，累计募资金额不足30亿美元，百万美元项目300多个。

一开始，Kickstarter上线较多的是艺术类项目，比如音乐、电影和画展等。随着用户的积累和丰富，大量科技产品开始入驻，再加上游戏、漫画等高关注度项目的进入，Kickstarter的众筹金额逐渐增加。

2012年，在无法拿到风险投资、公司走投无路时，智能手表Pebble在Kickstarter上发起众筹，最终筹得1027万美元，创下全世界的产品众筹纪录，同时也让Kickstarter名声鹊起。在Kickstarter融资最多的十个项目中，Pebble的产品就占了三席。

在同一年8月，沉浸式VR头戴设备Oculus Rift在Kickstarter首次众筹，融资近2500万美元，一举成名。次年，公司获得风险资金1300万美元。2014年，公司被Facebook以20亿美元的价格收购。

同样是在2014年，新西兰运动员Tim Brown创立时尚休闲鞋履品牌Allbirds，并在Kickstarter上发起了手工羊毛鞋的众筹，最终募得12万美元。

### Allbirds产品

有趣的是，公司还收获了联合创始人Joey Zwilling。Joey不仅在Kickstarter支持了该项目，还与Tim Brown取得联系，随后加盟成为合伙人。

产品上市之后，风险投资商蜂拥而至。2021年11月，Allbirds在纳斯达克IPO，上市首日市值40亿美元。

Kickstarter还是全球重要的纪录片制作支持方，从2011年开始，就有多个由Kickstarter支持的纪录短片获得奥斯卡奖提名。其中，Inocente斩获了第85届奥斯卡最佳纪录短片。

迄今为止，Kickstarter融资金额最多的项目，是今年3月由美国作家布兰登·山德森（Brandon Sanderson）自助出版和发行的奇幻小说四部曲，募资总金额达到4100万美元，支持他的粉丝有18.5万人。

平台数据显示，在所有类别中，众筹资金总额排名前三的类别是游戏、设计、科技。这些项目通常被认为是无法工业化的“小而美”，但事实证明，其中也有可能跑出一些有巨大商业价值的产品。

## 团队的社会企业家基因

Kickstarter特殊的影响力与三位创始人的背景有很大关系。

主要创始人Perry Chen曾在采访中表示：“我不属于科技领域，也不想进入科技领域，从来没想到公司能做多大，只想解决一个对社会很重要的问题。但事实证明，任何一类创意产品，都有不同的成功方式。”

前面提到，联合创始人Charles Adler信奉原创设计，鄙视工业化产品。Kickstarter之外，Adler还创立了与创意有关的组织（Lost Arts、Source ID和Subsistence等），帮助创作者、独立设计师、地下DJ和电子音乐家将项目推向市场。

他的一个观点是，未来的创新，技术是非常重要的环节，但不一定是高科技。几十年、上百年的技术仍然有用，比如最近大火的Furlan Marri手表，靠的是经典的设计和传统的制表技术。

### Furlan Marri首款腕表Mechaquartz

他说，技术能阻碍创造力，也能激发创造力，二者需要平衡。人不能被技术控制，要主动把握技术，就会有持续的创造力。

Adler还认为，未来的工作是高度分散化的，他希望全世界都采取四天工作制，并且设置最低薪资，目前Kickstarter也是这么做的，今年3月开始试行每周工作四天，且完全可以远程工作。

另一位创始人Yancey Strickler原本是音乐杂志主编，虽然在2005年就与Perry Chen结识，并讨论创业的想法。但直到Kickstarter上线后三个月，Strickler才从原来的公司辞职，正式加盟。他特别推崇兼职创业，先当兼职创业者，没必要过早把自己逼入绝境。有把握之后再All In，对自己和他人都是更负责任的态度。

2017年，Strickler从Kickstarter离职后，创办了一个社团，推广他自创的Bentoinism主义。社团的灵感来源于日本的便当（Bento）文化，他的理解是营养均衡，吃八分饱，为下一顿留出余地和欲望。他觉得做企业和做人都应该如此，要平衡个人动机和社会需求，为他人和明天考虑，这样社会将变得更加美好。

可以看出，比起其它的创业者，Kickstarter三位创始人更像是社会企业家，创办公司并不是为了利益最大化，而是希望改变人们的思考、生活和工作方式。同时，他们努力的方向，也不仅是让一个组织存在，而是在盈利和非盈利之间找到平衡点，让公司进入下一个可持续发展阶段。

再回到文章的开头，继2017年众筹成功后，Snapmaker于2019年在Kickstarter发起了第二次众筹，筹得资金785万美元。两次累计融资超过1000万美元。

Snapmaker只是一个缩影。2018-2022年间，Kickstarter上的中国项目的募资总额从2600万美元增长到了1亿美元，5年增长近4倍。中国企业通过众筹出海已经蔚然成风。

创业邦将在近期专门介绍中国企业出海众筹的案例以及攻略，敬请关注。