

從群眾募資與創業風潮 談學校與老師能為 自己學生做些什麼

成大資工系教授／蘇文鈺



lulu's hand
coffee brewing kit

Lulu's Hand provide an easy and low-cost way of making filtered coffee. With Lulu's Hand's brewing bit, you can be

進入大學教書已經超過20年，我一直遵循著當前社會當局對一位教授該做哪些事的規則而努力，這不外乎做研究，寫論文，提計劃，學術服務，教學與諸般管理行政等等非我所專長的事務。對於先聖先賢所念茲在茲的傳道，授業與解惑等則勉強在授業方面算是做得還算可以，但是對於人生在世最重要的道與惑不僅著墨不多，應該說是自己對於聖人之道不僅還無法入門，自己對人生的惑也還沒解開，遑論幫學生解惑。

要成為一位人師，我想還是必須從自身做起，要從哪一件事開始讓我思考很久。2013年暑假，我決定帶著學生到偏鄉去教小學生與國中生學習程式。會這麼做有許多原因，我試著列舉幾樣重要的。第一是讓我自己與學生體會自己的社會責任，要讓自己的人生更豐富，不是只有寫論文與把書念好就可以；第二是教學相長，教別人是把自己教得更好的不二法門；第三是許多國家，尤其是美國已經大力從小學就推廣程式教育，台灣應該要及早因應這個趨勢；第四是我個人認為把程式寫好是最不需要本錢的脫離貧窮的途徑之一。

所以我們開始進行課程開發與講師助教的訓練工作。2013年底成立 Program the World計劃，並且與嘉義縣東石鄉過溝的路得關懷協會合作，開始我們的偏鄉程式教學計劃。

集結眾人之力，完成偏鄉程式教學計劃

從教具的準備到交通方面都需要經費，在不願意申請任何體制內的經費協助的情況之下，我第一個想到的就是群眾募資。事實上，我很早就在關注群眾募資平台的一舉一動，也曾經鼓勵學生把他們的研究或是作品上架到群眾募資網站，在社群上測試自己的想法，說不定可以賺一筆錢，甚至是創業(當然後來才知道這樣子的想法有點天真，這件是後面再來談)。不過礙於過去實驗室沒有經驗，所以遲遲沒有人願意打前鋒。這一次到偏鄉教學已經談定，箭在弦上，我的想法是不如以這個提案來試驗一次群眾募資，以取得經驗，若是成功的話，說不定以後學生會願意把他們的作品放上群眾募資平台。如果失敗了，下一次就知道如何改進，了不起這次的偏鄉教學我自掏腰包就是。



*cups of wonderful
a master brewer, too.*

沒有經過太多社群操做，只在參與計劃的幾位主要人員的個人臉書上公布，因為沒錢，所以影片也是用手機拍攝而已，文案倒是費了一點心思來寫，不過因為過去在計劃之初已經寫了不少東西，所以只要整理完善即可。募款金額不到五萬元，我們主要是希望募集一些舊電腦，這麼簡陋的提案，願意捐錢的應該不多，但是有閒置舊電腦的人應該會願意捐才對。沒想到一天就達標，最後募到超過三倍的金額，而且還募到超過20部舊筆電，若不是我們限制要筆電，可能可以多一倍。

事後我帶著學生進行內部檢討，我們共同的想法是，台灣的群眾募資有點奇特。首先，FlyingV這個號稱是台灣版的Kickstarters的群眾募資平台上，公益，社會文化藝術，政治等議題的提案很多。政治類提案金額高得可怕，公益方面單以偏鄉議題(我自己就貢獻了一個)的就好多個，連拍寫真集也可以達標。其次，設計與科技類的產品提案，不管在數目，達標率與金額等等都不高。最後，我發現支持Program the World提案的backers之中，我的直接朋友就占了超過一半，資訊系的朱治平教授甚至個人就捐了一萬元了。

所以我下了一個結論，我們團隊並未在群眾募資這個議題上獲得成功。要能實質上幫助台灣在創新與創業上以及利用群眾募資平台上獲得成功，我的直接朋友必須占backers的三分之一以下，原因是一般群眾募資提案的贊助者通常非為三類，分別是親人(families)，朋友(friends)與粉絲(fans)，我們稱為3F，前兩者不該

當做提案成功的組成成份。最後，這個提案最好是設計與科技類的產品才算是對台灣創業與產業有貢獻。

只要有夢做好充足準備，每一個人都有機會

隨著在東石過溝的程式教學的進展，越來越覺得過去的教育只是把學生教會如何把東西做出來，卻並未教會學生如何把做好的東西賣出去，事實上，多數大學教師並無法教學生如何把東西賣出去，單以群眾募資而言，成功做過群眾募資專案的大學教師並不多，即使有過，似乎站出來分享經驗的也很稀少。如此一來，我們的學生也許可以當一個好員工，卻無法自行創業。因為我的博士後研究是在史丹福大學，在當年碰到Yahoo的創立以及史丹福大學對於新創的著力，加上多年來，美國總是會有新創企業如臉書，Google，亞馬遜，eBay等等後來變成超級規模的，在在顯示，一個國家的國力很大層面要看年輕人是否有夠多出來創業。其實，台灣過去從1980年代開始不乏年輕人創業的成功範例，但是曾幾何時，我們的大環境變得不利於年輕人創業，所以新創的數量可能還有，但是同時我們的年輕人似乎對於創業也不再那麼前仆後繼了。

有鑒於過去幾年倚賴Kickstarter群眾募資平台的成案而創業的外國團隊著實不少，因此，我開始思考要認真做一次群眾募資以做為一個示範。最後我選擇的不是我專長的IT科技類產品而是設計類的產品，也就是此次依序在國內

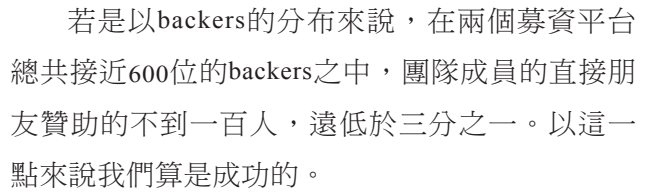
的FlyingV與國外的Kickstarter上架並在最後都達標的Lulu' s Hand手沖咖啡沖泡器。其原因是不希望運用我的研究專長來開發產品，以免學生覺得在提案上的起跑點不平等而不敢仿效。

最後，我自己設定的群眾募資成功條件(請記住，群眾募資的成功絕非商業上的成功)是二等親(含)以外的backers人數必須占三分之二以上，同時我必須能在群眾募資上獲得夠多的贊助以完全回收我的團隊為了開發所支出的金額。而所謂的二等親指的是贊助者是我的直接朋友的朋友，而且不是我直接認識的。

致於若是群眾募資成功後是否要持續其商業運作就遠非我所能控制的了，因為行銷經營管理實在是離我的專業太遠了，更何況，這次的行動為的是教育，我也早已把我的戰場關在偏鄉的教育上面了。

經過兩輪的群眾募資，Lulu' s Hand的總募資金額約170萬台幣，扣除運費，募資平台與配合產品(如咖啡豆與咖啡杯)的費用後，約餘130萬。開發，專利到小量試生產等等大大小小的費用約花費190萬。以這一點來說我們是失敗的。





有一點現象是很重要的，那就是即使Lulu's Hand在歷來FlyingV的設計類產品的募資金額算是前幾名的，可是這麼高的募資金額卻仍然無法平衡預算，一方面固然是我們在開發過程中因為經驗不足，模具與製程上多耗費了許多原可避免的成本，但是顯然利用群眾募資就想把投入的資金回收一事沒有這麼簡單。以Kickstarter的統計，設計類產品募資達標金額超過一萬美元的提案達標率甚至只有4%上下，若是以Lulu's Hand所需費用超過六萬美元來看，成功率更低，也就是群眾募資是一個可以讓新創團隊募到一定的資金的方式，但是要能cover完全的費用可能性並不高。但是無庸贅言，能在群眾募資上成功者，確實可以有一定程度的廣告與曝光作用，而許多時候這個是需要花很多費用才可以有同樣的效果的。

無論如何，這次我們扎扎實實的做了一次算是成功的群眾募資案，也確實得到很多關注與回響，更重要的是我們所得到的經驗是無價的，那就是，只要有夢，做好充足的準備，把產品做好，每一個人都有機會。致於Lulu's Hand接下來的營運，如前所說，就不是我可以著力太多的。若是要繼續下去，正常的商業營運模式需要被導入，我期待接棒的人可以把這個夢做得更大，更遠，這樣子才可以說真的是一個完整的示範，我們的學生才可已經過個案需求而修改後，走向他們屬於他們自己的成功道路。

幫助學生創業就業，啟動成大不斷向上的能量

最後我希望談成大如何能夠在這方面幫助自己的學生。

第一，設法找到真正有創業野心的學生團隊。然後以他們做為新創典範來鼓勵更多的學生團隊。

第二，若是團隊有老師的參與，也希望未來是以學生為主要存續經營者，因為學校本來就是該以學生的(未來)成就為學校成就的首要指標，這也是MIT與Stanford這種真正的頂尖大學所全力以赴的目標。

第三，學生新創團隊一定需要足夠的資金，學校應該設法幫他們募集，因為如前所說，群眾募資要投資回收可能性不大，有足夠後續資金路才可以走得下去。學校若是能如天使投資的觀念一樣，投資二十個團隊只要有一個成功就可以回收投資了。

第四，在新創過程，尋找供應鏈是非常重要的。許多募資達標卻發現無法交貨的案例很多，這都是因為沒有事先把供應鏈找好所致。可是對於學生團隊來說，這卻是最困難的，因為供應鏈通常不願意接這類不知有多少量的新創委託案。台南其實就有許多類別的供應鏈，成大若是可以結合政府運用其影響力，再提供給供應鏈其他優惠或者甚至給與股份，應該可以吸引供應鏈加入協助新創。

第五，在達到可以量產之前，打樣與試量產是必須經歷的。不管是電子類，設計類或混合類等產品，都需要這些支援，學校如果可以在基礎建設上再多花一點經費建立類似試量產中心，就可以讓團隊在上架前就有一個初步產

品原型，這會更有利於募資。

第六，募資成功的一個關鍵是社群操做，其複雜程度不下於任何一個研究，但是卻非無脈絡可循。我們需要一個專業的團隊來輔導學生進入社群，甚至發展社群，產生論述，與人在虛擬與實體空間進行溝通。

第七，募資開始與募資成功之後，都需要有好的經營，管理，帳務，物流，行銷等等正規商業運轉模式，我們同樣需要有一個專業團隊來輔導。這樣子團隊的路才可以走得更遠。

第八，募資成功後，真正的艱難才開始，如何打開市場通路，如何因產品性質行銷，這些是新創團隊最需要解決的問題。學校應該著力於此。例如可以以成大為品牌，打著成大出品，必屬精品之類的招牌，與適當的專業行銷公關公司共同成立一個平台，以學校之力，幫助新創產品的廣告，行銷，讓新創團隊在獨立前可以節省資金在這些方面。但是也要在適當時機讓團隊可以獨立出去，不再依賴學校，這才是讓學校輔導的本意。

礙於篇幅所限，無法再更深入，之後若還有機會願意繼續貢獻個人微薄的經驗，只希望可以幫助到更多人。學校與老師的存在目的應該在於培養出更多可以讓社會繁榮幸福的學生，傾全校之力來幫助學生一定是讓學校在多年後邁向頂尖的王道，成大的學生在接受學校的協助，畢業後慢慢一個一個在社會上獲得成功，相信她們一定會飲水思源，回饋母校，如此，成大就有更多的資源可以支持老師從事研究，並協助學生創業就業，正向的循環一旦啟動，才是讓成大不斷向上的源源不絕的動力。