

群眾募資 X 創新創意

陳威光（群募貝果數位科技股份有限公司執行長）

成功的群募案要認真說故事，主動積極經營創業團隊的網路社群

中山大學財務管理學系舉辦之玉山金融講座邀請了群募貝果執行長陳威光精彩開講，曾經為遊戲橘子集團策略長、現任群募貝果執行長的陳威光，不但擁有多年金融業相關經驗，也對群眾募資生態以及最新金融科技相關進程多有著墨，執行長陳威光以自身豐富的經歷與淵博的見聞，帶給在場同學以及業界專業人士豐富而令人驚豔的群募生態饗宴。

陳執行長以數個簡潔但講解精闢的短片為接下來的講題拉開序幕，群募是各領域新概念絕佳的測試管道，在創業提案資金缺乏的草創初期，可以透過群募平台進行市場測試。陳執行長強調若是要提出成功的案件，一定要認真說故事，並主動積極經營創業團隊的網路社群，由創業團隊成員的個人人際網路開始，不斷向外擴展來壯大人際網路，藉此打開提案知名度。在群募平台當中影片的拍攝更是不可或缺的元素，講座中提出幾個影片企劃失敗的案例，也深刻分析成功的群募影片訴求的案例。

陳執行長提到，群眾募資提案有幾個步驟可以參考，首要善用各種社群資源、估算提案過程中以及案件執行時所需要籌措的資金、組織贊助團隊、擬定行銷計畫後，於平台上完成提案內容、上架募資、行銷宣傳、並且以邀請他人參與專案的角度而非請求幫助的角度才有可能募資成功。講座中提出幾個有趣的群募實際成功個案，尤其是一名對於網路行銷一知半解的中年大叔提出了手工撞球桿群募案，無論是影片的拍攝，企劃的內容，都令人深刻印象。

最忌諱的是，「有些人誤以為只要將提案放上群募平台，靠平台力量就會募資成功，這是不可能的。」陳執行長認為，群募貝果平台可以做到一定的曝光度跟宣傳，但提案者本身一定要透過電子郵件、臉書專頁或粉絲團宣傳等。「群募貝果平台目前的募資成功機率已超過全球募資平台募資成功機率的平均值，大約是 40%，並且仍在努力提升中。」陳執行長說，優秀的提案加上提案者本身的熱情發動，無論在哪個平台，成功機率都會高。

在演講的尾聲，現場提問問題的深度及用心度令講者相當讚賞，其中問題包括：「執行長對於群募平台開發其他獲利模式的可能性以及看法？台灣眾多群募平台與同業整併的可能性是否存在？平台對於募資者有利，但對於出資者而言，瀏覽的動機及誘因為何？請問執行長對於群募的未來發展性有什麼看法？是否有其他可能的相關分岔發展？」，而陳執行長也熱情地為在場的同學與業界人士詳細解答，整場演講在熱烈的鼓掌聲中畫下句點，也讓人不禁期待起下一星期 5/9 玉山講座詹宏志董事長的到來！