

# 挖财：一个“记账员”的励志故事

12月1日，个人记账兼理财平台挖财宣布获得5000万美元B轮融资。而迄今为止，挖财网上已经累积了超过1亿的注册用户。从最开始做记账发展到如今的多理财业务，挖财网已经累计销售理财产品超过百亿元。

如今，互联网金融风生水起，但也不乏争议和质疑，在杭州起家的挖财是如何做到今天的规模的？已经完成B轮融资的挖财，又如何规划其在资本市场的未来？本期“浙江好公司”，挖财CEO李治国与大家分享“挖财之路”。

□ 时报记者 沈娇丽 文 袁伟康 摄

## 从“记账员”到“理财管家”

挖财是2009年成立的，那时候的中国市场，只有少部分人对于马云的电商帝国有所期待，互联网金融则是少数行业尖端人士桌席上的谈词。阿里巴巴云计算中心资深总监出身，又创办过口碑网的李治国却已经开始走上他的第二轮创业财路了。

挖财最开始是做电子记账的。我是习惯经常记账的人，但是有时候我发现一天下来，坐在电脑面前的时候已经想不起来这一天钱都花在哪里了。记在本子上，本子又会丢。正巧那时候有个朋友说他在电脑上设计了一款应用软件可以记账。我就说那何不把它搬到手机上呢？”

那时候，中国的智能手机也正处于风起云涌之时，而App还没有到如今这样拥挤的地步，挖财却已经早早地觉醒，设计出了一款电子记账App。这款记账App让记账成了随时随地地理财计划。那个时候的高校里，凡是已经用了智能手机的“勤劳”学生，在周末外出聚会逛街时大多数都会打开手机然后在App里添上一笔“腐败聚会花销”，一个月下来发现App里统计的数量不多，为何爸妈给自己银行卡里的打款却已经花光了？

很明显，有时候钱花出去了，账却忘了记。这时候主打“懒人”挖财就进入了第二阶段——“懒人理财”阶段。在这一阶段，挖财的App可以短信提醒你记账，还可以实现自动导账单。即使是懒得记账的人在月末打开App都可以看到全月的消费记录。利用挖财，用户不仅可以随时随地记录个人收支，还可以管理银行卡，同时提供免费的数据备份方案。

通过这两个记账服务，挖财累积了不下6000万用户，李治国说，他创办挖财网的目的是要让挖财成为全民的资本管家。2013年7月，挖财引入了基金交易服务，推出了一些大众理财产品，通过和第三方理财机构合作并收取一定推介费的模式来做平民理财。海量的用户理财数据也给了挖财巨大的挖掘空间，至今，挖财已经累积了超过1亿人的注册用户。可以说，在进入互联网金融之前，理财是属于有钱人的“游戏”。只有账户上拥有几十万起步固定资产的人才会请理财公司专门做理财规划，而挖财则是向普通大众的现金流打开了理财通道。



挖财CEO李治国接受本报记者采访。

## “执行力”促发展

2011年，口碑网创始人、阿里的第46号员工李治国离开阿里，当年10月他与原金山软件执行董事兼CFO王东晖、阿里巴巴集团企业融资及财资管理部董事总经理赵鸿联合创立了阿米巴基金。作为挖财的天使投资人，李治国为挖财带去1000万元人民币，随后又将主要精力放至挖财，成为其董事长。挖财的其他同事经常评价李治国是一个执行力非常强的人，然而自上而下，挖财的整个团队执行力也是不可小觑。

一个很好的例子就是“挖财”发布Android6.1版和Android6.0版只有间隔一周时间。据挖财客服人员介绍，

以前通过手机客户端收到的反馈只有100多条，Android6.0版发布后，每天反馈骤增至400多条，其中新增的反馈，大多数是针对Android6.0版提出的意见和建议。从产品发布第2天起，挖财团队开始明晰用户的关注点；发布第3天，产品改进计划启动；第4天，在用户的几千条反馈意见中，挖财团队锁定产品改进点，研发、UI进入实施；第6天，产品测试；第7天，Android6.1版发布。

在互联网时代，可以说团队执行力的强弱可以直接影响到产品的上线速度以及更新快慢，而一天之差可能就差之千里了。挖财团队的强执行力也让挖财的发展速度得以加快。

## 平台化操作降低风险

最近两年来，针对账户整合及理财服务的移动端成为创业的焦点，类似铜板街、挖财等聚焦于移动端的App应用软件，便捷的操作受到用户欢迎，下载量多达数十万次，这也让传统的金融集团受到触动，也纷纷开始发力移动端建设。

然而，此刻的中国互联网金融，也在经历“围墙之外野蛮生长”，体量已经达到一定的规模，但行业还是乱象丛生，挖财如今的成功是如何做到的？

杭州某金融机构的资深理财顾问顾吉在谈到挖财时说道：“虽然我是从事传统金融的，但是挖财我一直在用，从它推出‘懒人记账’开始我

就一直在用。它如今能累积到这么大的用户体量并不奇怪。因为它起步早，在中国智能手机兴起而不是互联网金融大热的时候做起，而且是从记账这一普通老百姓的刚需做起，先积累用户，等到用户积累到一定体量之后再推出理财服务。而且理财服务也并不是‘自己蹚浑水’，而是做中介平台。”

资深理财顾问顾吉说道：“现在的互联网金融，大多都是通过公司业务员去线上线下拉客户的模式来实现标的投放，而不是纯粹地做一个平台，让双方实现自动交易。挖财网就很聪明，只给双方提供平台，而且其多年来累积的记账用户留下的数据也是一笔可贵的大数据。”

## 【挖财招聘】

你不喜欢大企业的冠冕堂皇离心离德，你不喜欢流氓企业的血腥残酷，你不喜欢平庸企业的浮躁拖沓，你不喜欢让工作变成单纯的体力交易，你不喜欢官僚作风和勾心斗角。

你渴望在工作中成长，你无惧高强度的工作，你希望辛劳付出能够影响世界，你想要被用户认可，你需要被同行尊重。

你寻找的不是一份工作，而是一个靠谱的未来。

### 前端开发工程师

工作地点：杭州/上海

### 资深交互设计师

工作地点：杭州

### 视觉设计师

工作地点：杭州/上海

### IOS开发工程师

工作地点：杭州

### Android开发工程师

工作地点：杭州

### Java开发工程师

工作地点：杭州/上海

### 资深产品经理

工作地点：杭州

### 新媒体营销专家

工作地点：杭州

### 营销总监

工作地点：杭州

### 金融产品经理

工作地点：杭州/上海

### 法务专员

工作地点：杭州

### 合规专员

工作地点：杭州

更多岗位欢迎邮件咨询。  
赶紧发送简历到挖财来吧：jobs@wa-cai.com，岗位名称+工作地点+来源，我们会尽快与你联系的。

“浙江好公司”栏目由青年时报与FM996  
Wifi Radio 全新创意共同打造，更多内容请  
关注该电台本周六18:30—19:00档



更多创业服务资讯信息  
请关注《青年时报》  
青牛会