

初创型企业如何放期权

几个创始人分配好了股权,做好了demo,拿到了天使投资,接下来就是要招兵买马了。各路豪杰抛去原来的高薪厚禄,苦哈哈地来创业,图啥?不就图个远大前程吗?但是,远大前程可不能停留在嘴上和理想上,得落实啊。所谓财散人聚,财聚人散,所以,分期权呗。

一个公司层面的问题,就是如何对员工进行激励,一方面是骨干员工的激励,另一方面就是新引进的高层次员工激励,这两方面,都绕不开期权。

但是大部分人对期权、股权、原始股到底是什么个概念,都是模模糊糊,也只是听别人说说,或者书上看过,没有具体操作过,所以,今天我就和大家简单聊聊期权。

“期权”是一种权利,是公司授予激励对象在未来一定期限内以预先确定的价格和条件购买本公司一定数量股份的权利,这个权利可能会在公司上市后行使,也可能在上市前行使。简单地说,拿到期权,只表明其可能会是公司的股东。

将“原始股”与“期权”相对起来

说,我猜想,提问者其实是想知道(不知道猜得对不对)创业者应该直接拿已经发放的股权还是拿在未来可能拿到股权的权利,以及创业者应该拿到的是上市前的股权还是上市后的股权。

给员工股权还是期权,主要目的在于看对他们的激励效果。我在实践中看到两种情况都有,对于非常非常重要的员工,给他们期权,很难使他们有很好的归属感和忠诚度,所以,不少公司都会考虑给他们股权。

对于相对重要的员工,一般喜欢给他们期权,让他们了解到,是否能真正成为公司的股东,还要看他的努力、他的业绩。

说完了概念,那就涉及针对期权的发放,比如给多少的问题。有的时候,公司会在入职前或者入职的时候就有一个股份数的承诺。

更多的时候,公司不会在入职时直接承诺股份数,但会承诺,在入职一段时间之后(比如半年),根据工作业绩和表现,来决定实际发放的股份数。

确定了发放的股份数之后,公司要和员工签订员工持股合同,或者员工期权合同。创业公司由于搭建团队的时间点常常会早于公司正式设立的时间点,这就是口头承诺的原因,因为只有到有了正式的公司法人资格后,公司才能和员工签订这些合同。

另外,由于期权不是股票,期权是合同,是员工到了一定时候,有权按照双方约定的价格,购买双方约定的股份数。因此,公司可以随意制定这个价格,一般来说,A轮之前给的价格都非常低。但后面再发放,不管是给新员工,还是给老员工增加期权,价格都要和公司当时的每股价值有一个对应。

对于创业团队成员来说,如果期权的行权价极低,可以不用在乎期权和股票的区别。因为对公司来说,股票给出去比较麻烦,未来发展道路中会遇到很多不可预期的障碍,因此创业公司都会倾向于给期权,而非股票。而对成员来说,如果行权价几乎为零,那么我建议也要能理解公司的这个考虑。毕竟如果未来公司遇到了障碍,也是大家的障碍。



梦工场创投
董事总经理

杨轩

给员工股权还是期权,主要目的在于看对他们的激励效果。

BAT卡位的智能硬件市场 草根创业者怎么玩?

与开发硬件相比,搭建平台是BAT更为重视的布局。先说百度,它推出智能筷子只算是玩票,其推出Baidu Inside合作计划,开放数据和服务,成为智能硬件们的中枢大脑,这才是正道。据传,百度将重磅推出智能硬件销售平台。

阿里巴巴虽然也不痛不痒地推出了几款智能硬件产品,但大多是和厂家合作,其背后的平台战略显而易见,它一方面希望利用自己的阿里云平台提供各类云端服务,同时可以整合阿里巴巴电商方面的资源,帮助智能硬件解决销售难题,从而实现自己的大平台战略,抢占新入口。从着眼点来看,阿里看中的不仅仅是智能硬件,而是物联网,其推出alink物联网平台等动作都遵循这一思路。

最后我们看看腾讯的QQ物联和微信物联,已经借用其强大的用户体系和社交能力,搭建服务平台。在微信平台

上,腾讯提供智能硬件购买入口、接入硬件数据、引入社交机制,从购买到使用,为用户搭建了一个闭环。同时,用服务号取代智能硬件App的方式有助于统一智能硬件标准,降低准入门槛。

我也曾走访驻扎在腾讯创业基地(杭州)的QQ物联产品中心,腾讯开放平台产品总监毛华透露,QQ物联将通过海量用户覆盖、快速联网、消息触达、服务扩展、大数据计算、安全稳定、一点接入等七大能力全力支持传统硬件厂商,同时携手越来越多的软件厂商以及第三方服务企业,共同打造智能硬件生态和服务体系。2015年投入20亿元去扶持硬件厂商,三年内帮助1000家传统硬件厂商实现互联网化。

不过,三家都没有切入为智能硬件开发商服务的供应链。

同时,我们发现诸如海尔、美的、TCL、联想等大企业的觉醒,他们会利

用其品牌和渠道优势,后来居上,例如海尔集团旗下海尔水立方孵化器,不仅发起了U+平台,并研发和制造出很多新产品,例如测量甲醛的醛知道、智能插座、空气盒子、具备路由和机顶盒功能的海尔网络盒子等产品。另一个巨头是联想,在2014年动作频频,推出新板凳平台,与国外Vuzix合作推出智能眼镜,据传联想手环将在2015年发售。

如果说BAT关注的是平台,提供了云服务和线上渠道能力,传统企业则具有品牌和线下渠道的优势,那么草根创业者的重点是产品的研发,以及用户的运营。比起满大街的手环类产品,防丢、空气监测净化类、老人健康、儿童健康、数字医疗等几个刚需的垂直市场更值得关注。

另外,2015年将是比较残酷的一年,那些没有核心技术、没有研发能力和渠道能力的智能硬件小团队将会在2014年的冬天死去,例如满地的各种空气净化器等。



猛科技创始人
雄歌

2015年将是比较残酷的一年,那些没有核心技术、没有研发能力和渠道能力的智能硬件小团队将会在2014年的冬天死去。

关于可穿戴设备的商业思考

近两年可穿戴设备领域非常火,成为了一个新的投资热点,从Google、苹果这样的行业顶级公司至小米、映趣这样的发展中企业,乃至华强北的山寨厂都在规模化地推出相关硬件,相应的移动软件行业也在做配套的技术尝试。

我们基金也很关注可穿戴设备项目的投资机会,谈一点我个人对该领域发展的浅显看法,首先在哲学上我认为科技进步的动力来自于人类和物理世界的对抗,可穿戴设备之所以成为可穿戴设备,注定其属性必然作用于人体自身功能的扩展和放大,因此我认为可穿戴设备的发展大致要经历三个阶段。

第一个阶段,因终端弱化导致的替代性计算和便携式信息交互。目前这一阶段正在蓬勃发展,比如智能家居、便携计算的场景应用(交互、阅读、娱乐、监控),不过,该阶段已经是红海,除智能家居和特定的便携计算场景外,我认

为创业机会已经不多,这一阶段只是产业的过渡形态。

第二个阶段,是针对物理世界的数据采集,建模及逻辑化的数字重组。这一阶段在一些巨头公司的引导下正在建立自身规则。目标主要是地理、环境、人体数据的采集和逻辑重组。这一阶段在硬件、软件、大数据方面都存在巨大的商业前景,目前被大力开发的仅仅是地图领域,为什么是地图呢?因为地图是人类操作物理世界的第一层平台,也就是说,地图不仅仅是地图,地图是一个操作系统。

另外,由于该阶段的业务大部分需要大量的人力物力财力来完成,因此比较适合巨头参与,对于普通创业者,我认为主要机会在健康、医疗领域。其中我个人看好体征的监控、分析及统计和由此建立的大数据运营。

第三阶段,放大和强化人体感知

系统,同时对电子信号进行本体的二次编译,完成和物理世界的的数据交换实现双向交互和控制,人和物理世界真正的合二为一。

仍旧有创业者目前着眼于智能手表,不过在我看来,各种X-Watch已经意义不大,智能手表的存在不是为了取代手机,在第一阶段也取代不了,除手机以外的设备最好是基于手机且延伸手机功能的应用。

各种X-Glass的项目不是小公司能玩得起的,不要以为谷歌能玩,大家都能玩。Google Glass是谷歌虚拟物理世界的第一个战略环节,这个产品和Gmap, Gearth, Gcar/Self-driving, Android, Gnet, Computing Center……是相辅相成的,Glass在采集数据方面的战略价值要远高于基础信息交互和跨设备联通(通知、识别、记录)。可以说Glass是一个承上启下的产品,完美打通了可穿戴设备的一、二阶段。



帮实资本合伙人
杜江

可穿戴设备之所以成为可穿戴设备,注定其属性必然作用于人体自身功能的扩展和放大。



更多创业服务资讯信息
请关注《青年时报》青牛会