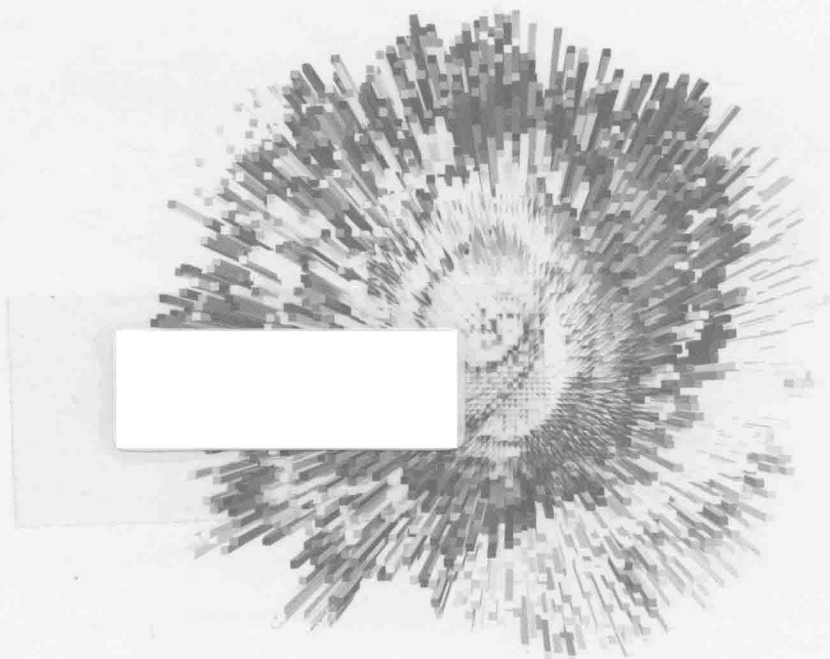


爆品创投系列

爆品资本

▶ 大众创业
万众创新的落地工具

付小平 著



中国工信出版集团



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

爆品创投系列

爆品资本

▶ 大众创业
万众创新的落地工具

付小平 著

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

爆品资本 / 付小平著. —北京：电子工业出版社，2016.1
（爆品创投系列）
ISBN 978-7-121-27991-1

I. ①爆… II. ①付… III. ①投资—研究—中国②融资—研究—中国
IV. ①F832.48

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第318656号

责任编辑：刘露明

印刷：北京嘉恒彩色印刷有限责任公司

装订：北京捷迅佳彩印刷有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编：100036

开本：720×1000 1/16 印张：15 字数：220千字

版次：2016年1月第1版

印次：2016年1月第1次印刷

定价：68.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

前言

中国自改革开放以来，取得了举世瞩目的辉煌业绩，从新中国成立之初的百废待兴，到如今经济总量位居世界第二；从百姓温饱不足，到进入世界中等收入国家行列；从物资短缺，到坐上全球货物贸易头把交椅……我国综合国力和国际影响力大大增强，百姓生活水平实现质的飞跃。

但与此同时，中国经济也已经到了关键的时刻！

因为过去以政府投资、出口、房地产驱动经济发展的模式已难以为继，这几年相继出现了产能过剩、劳动力成本上升、物价飞涨、出口乏力、房地产泡沫等各种问题，再遇上全球经济萧条，中国GDP增长率历史性地出现低点！

那么，中国经济未来的出路到底在哪里呢？

新一届政府给出的药方是“大众创业，万众创新”！

如果让我来解读，大众创业、万众创新的背后就是两个关键词：爆品+资本。

过去的实体经济强调的是做产品，做好产品，要差异化，现在已经远远不够了！因为中国目前缺的不是产品，不是好产品，而是爆品！这就是今天的中国和美国、德国的区别，我们强调做产品，而美国和德国强调做爆品！

放眼中国经济，我们看到许多商品仅仅只能叫产品，缺乏工匠之心，追求赚快钱，最终的结果是产品同质化严重，企业普遍追求大而全，忽略极致精神。在过去经济高速发展、出口刺激下，这种粗放式的生产模式也能获得经济回报！

但是，随着人们生活水平提高、劳动力成本上升、全球市场经济一体化，

原有的跟风抄袭也能赚钱的模式彻底走到尽头，各行各业都面临着触目惊心的产能过剩问题！

如何解决呢？做爆品是一条路！

什么是爆品？从用户角度讲，那就是让用户尖叫！什么样的产品能让用户尖叫？一定是解决了用户痛点！解决了用户朝思暮想、夜不能寐的难题！是用户发自内心愿意去分享、去推荐的产品！

什么是爆品？从企业效益讲，那就是能否让一个产品卖到十个亿！过去的企业喜欢大而全，别人做什么，我也做什么，重复投资、重复生产的现象严重，导致的结果是所有的人生产的都是普通产品。但是，爆品的思维是一个产品干到十个亿。

什么是爆品？从行业影响力讲，那就是能否通过一个产品彻底颠覆一个行业。微信的出现颠覆了传统的通信行业，余额宝的出现让所有的银行寝食难安，360的出现颠覆了整个杀毒行业，小米手机的出现让本来竞争激烈的手机市场再现生机……

然而，光有爆品就能解决问题吗？

当然不是，还需要资本的助力！

越是爆品，越需要资本！

如何让资本市场流行的不是产能过剩的产业和产品，而是爆品，是中国经济走出困境的一条出路！

本书站在企业家的角度解答了这一问题，为读者搭建了一座企业和资本市场之间的桥梁，用最简单直白的语言，深入浅出地指出企业玩转资本市场的路径！

序

2014年1月，在我的“资本模式”课堂上，一位参加课程复训的学员分享了自己的故事。

两年前，他和两位朋友创建了一家健康管理领域的移动互联网公司，尽管公司营业额有超过100%的增长率，但仍处于亏损的状态，无法获得银行贷款，3位创始股东投入上千万元，不到两年就花个精光，面临现金流断裂的危机。正在企业生死存亡之际，有个朋友带他进入了我的课堂，通过导入课程中的工具，他成功地获得了1000万美元风险基金的投资。

更让他惊喜的是，一年前他的创始团队频繁离职，让他本来就风雨飘摇的事业危机重重。回去以后他利用课堂所学，为自己的创始团队及核心高管精心设计了一套股权激励方案，一年来他的核心团队离职率为零，大家同心同德，企业规模翻倍增长，并迅速成长为该行业的佼佼者。

如此傲人的业绩吸引了不少同行和朋友过来取经，这位老总是一位乐于分享的人，他希望能够帮助当地的企业家一起走进我的课堂，却不知如何下手。因此，他力邀我写一本简单的入门书籍，让更多的企业家了解资本运营是如何应用于不同的企业，如何推动企业快速发展的，以帮助更多的老板解决企业发展过程中正在面临的资金、爆品和人才瓶颈。

说到资本，很多企业家都会认为：我的企业离资本还很遥远。确实，不少人都将“资本”推上了神坛，认为只有当企业做大做强以后，才有可能涉及资本经营。然而，真正的资本经营并不是一件多么高大上的事，只要抓住资本经营的核心逻辑，掌握资本经营的实操工具，就可以轻松地将资本经营的体系和

方法导入自己的企业。

这位老总就用自己的业绩证明了：资本运营适用于每个企业，即使初创型企业，也能够根据自己的实际情况做好资本经营，让资本成为企业发展的助推器。

多年来，通过上百次课程和项目导入的方式帮助企业拓展融资渠道、打通项目投资路径、设计股权激励体系，其中所积累的经验和教训，让我有了不吐不快的冲动。因此，我毅然决定拿起笔，写一本人人都能看懂的资本经营工具书，即使他是从未接触过资本市场的老板或管理者，也能轻松读懂资本市场的游戏规则，懂得如何将资本的逻辑贯穿于自己的实际运营中。

在当下的移动互联网时代，不少人用“爆品思维”来诠释未来企业应该遵循的经营理念，但在我看来，只有爆品是不够的。必须爆品加资本，才是商业真正的未来！

那么，企业应该如何驾驭爆品、驾驭资本、驾驭人才，才能让自己在爆品加资本的合力下迅速获得爆发式的增长？

本书通过大量翔实的案例给出了解决方案：

第一，找资金，做好股权融资，解决资金瓶颈。

第二，找爆品，做好股权投资，实现转型升级。

第三，找人才，做好股权激励，吸引核心人才。

本书的目标读者群是企业决策者和经营管理者，这个群体中许多人没有学习过专业的资本与金融知识，然而企业发展却离不开资本。基于此，我们拒绝了空洞的理论知识，只讲实效的管理工具。本书特色就是简单，一看就明白，

拿来就可用，一用就见效，比如，股权融资的四大方法、股权投资的三大流程、股权激励的三大工具等。

在本书的写作过程中，雷娟女士提供了大力支持，还有很多同事、朋友以及出版社的老师为本书的创作提出了许多宝贵建议，在此一并表示感谢！当然，最应该感谢的是我太太，她是我走向讲台、分享传播知识的天使！

目 录

第 1 章 威胁 缺资金、缺爆品、缺人才 / 001

威胁 1：有爆品没资金，空手怎能套白狼 / 004

威胁 2：有资金没爆品，死钱怎能变活钱 / 012

威胁 3：有事业没人才，团队不行一切归零 / 018

本章要点 / 023

第 2 章 出路 与资本联姻 / 025

1 资本市场三要素：资金、爆品和人才 / 031

2 股权：资本市场的货币 / 035

3 资本市场五大平台 / 038

4 与资本“联姻”的三条路径 / 052

本章要点 / 057

第 3 章 找资金 股权融资 / 059

1 股权融资是印钞机 / 063

2 股权融资必须修炼的三大内功 / 072

3 直接上市融资：不上市是“等死”，上市是“找死” / 081

4 借壳上市融资：借的是“时间” / 091

5 境外上市融资：戴着镣铐的舞蹈 / 098

6 私募股权融资：卖的是“潜力股” / 107

本章要点 / 115

第4章 找爆品 股权投资 / 119

- 1 股权投资是钱生钱 / 123
 - 2 回报高不高，就看投资流程好不好 / 129
 - 3 风险控制：低风险的秘密 / 139
- 本章要点 / 145

第5章 找人才 股权激励 / 149

- 1 股权激励是金手铐 / 153
 - 2 股权设计越好，企业风险越小 / 161
 - 3 股权激励三步法 / 171
 - 4 股权激励的雷区：财务不规范 / 192
- 本章要点 / 195

第6章 媒婆 私募股权基金 / 197

- 1 基金也有自己的“规矩” / 203
 - 2 合伙制 PE 基金：老公出钱，老婆出力 / 206
 - 3 基金的运营逻辑：募投管退 / 211
- 本章要点 / 219

第1章

威胁

缺资金、缺爆品、缺人才

案例

行业“小三”上位计

在我的“资本模式”课堂上，经常会有一些想要冲击资本市场的大客户，这些客户尽管拥有非常优质的项目资源，却因为不懂得借助资本的力量，只是依靠自己的积累缓慢发展，结果不出几年时间，猛然发现自己居然被行业小弟赶超！

当危机来临的时候，他们才急匆匆地走进“资本模式”课堂来补课。黑龙江农业机械集团就是这样一家企业。

这家企业始建于1950年，几乎与共和国同岁，行业内规模能与之抗衡的企业，全国也是寥寥无几，因此一直毫无悬念地稳坐黑龙江省的第一把交椅。

可近几年，却突然被一家原来的行业第三名吉峰农机超越，排名滑落到黑龙江省的第三名，被戏称为行业“新小三”。

说起原来的行业“小三”吉峰农机，也算得上传奇了。这家企业成立于1994年，比起有60多年历史的黑龙江农业机械集团，不过是一个刚刚20岁出头的毛头小伙儿。这两家企业经营的项目完全相同，都是在省内做农业机械连锁销售。可令人费解的是，何以在短短几年时间，吉峰农机不仅仅成功登陆资本市场，还成为创业板的第一牛股？


故事就要从其背后的PE私募股权基金九鼎投资说起。这家民营PE的历史更加年轻，成立于2007年。成立第二年它便看上了吉峰农机，并分别于2009年3月、4月，以4元/股和4.3元/股的成本，获得公司160万股和320万股。这次与资本的合作，吉峰农机用股权融资近2000万元，这2000万元对于这个野心勃勃的行业“小三”来说，无异为其上位雪中送炭。

吉峰农机牢牢地抓住了这次机遇，迅速走出了黑龙江省的大门，在全国更多省市铺开自己的渠道，想将公司打造成一家跨区域连锁农业机械集团。与此同时，九鼎投资还推动吉峰农机进入资本市场，最终帮助吉峰农机成功登陆创业板，上市后股价涨幅近300%，九鼎的投资回报率超过20倍。而吉峰农机则在资本市场的推力下，进一步扩张，开启了全国连锁经营的模式，并成功爬上了黑龙江省农机行业龙头老大的位置。

其实在此之前，也有多家PE与黑龙江农业机械集团谈过合作，可他们却坚持认为：如果答应合作，就意味着自己的股份会被PE稀释，况且当前的利润还算可观，不妨根据自己的能力稳步发展，一点一点地扩张，因此压根没把这些PE当回事儿。

可时至今日，悔之晚矣！





威胁**1**：有爆品没资金，空手怎能套白狼

卖产品是做加法，而卖股权是做乘法！这就是资本市场的秘密，也是“原小三”上位、昔日的老大沦落为“新小三”的原因。

谁都知道，在企业的成长期，是否有足够的资金来支撑企业扩张，是决定企业发展速度的关键。此时，钱就好像企业的血脉，保证企业能够活下去，并滋养企业不断成长。但钱应该从哪里来，这是一个问题。

尤其是成长型中小企业，它们在找钱的问题上，在来钱的渠道选择上，老板往往会不自觉地陷入以下两大思维误区。

第一，只靠产品经营来赚钱，不懂靠资本经营来生钱。

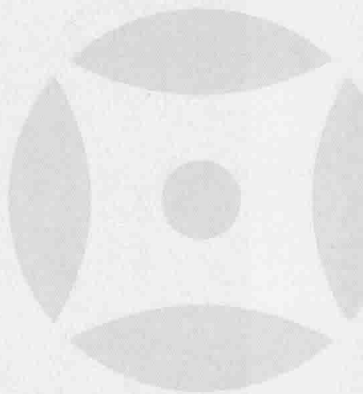
在我做培训和咨询的过程中，发现不少老板都有这样的误区：经营企业就等同于卖产品，只要产品卖好了，企业就算做好了。因此，和他们谈把产品做成拥有粉丝的爆品，他们往往非常有热情，而且确实下了大功夫，不少企业都做出了区域第一或品类第一的爆品。

然而，这还不够，这仅仅是在做产品经营。

其实，无论从经济学还是从管理学来讲，企业经营分为两大类：一个是产品经营，就是指企业卖产品的能力；而另一个则是资本经营，是企业玩资本的能力。产品经营可以把企业做强，但只有懂资本经营，才能把企业做大。

任何一家企业，只要用心耕耘，产品经营发展到一定阶段，就可以积累优质的爆品资源、强大的销售能力和市场影响力。此时，如果企业能够抓住机遇，借势扩张，一定会为企业带来爆发式的增长。反之，如果企业仅仅靠自身赚取的利润开拓市场，那就等于一个人明明有了快跑的技术和能力，可以迅速冲到终点，却因为没有足够的能量而选择慢悠悠地走路，亲眼目睹一个又一个竞争对手超越自己。这种做法本身就是对于企业资源和优势的一种浪费！

因此，如果老板能够懂得资本经营，在企业的产品运营走上正轨以后，再借助资本的力量来为企业补充能量，提升企业资源的效率和利用价值，让企业以较少的投资来撬开更大的市场，就可以实现跨越式的发展。





纵观国内炙手可热的大腕——阿里巴巴、复星、京东、百度、腾讯、联想……哪一个不是资本经营的高手？国内外知名企业之所以能够在较短时间内迅速扩大规模，占据垄断地位，一方面得益于其确实是产品经营的高手，另一方面更因为他们是资本经营的高手。

因此，一个企业要想成功，必须同时做好产品经营和资本经营，两条腿走路，相互扶持：经营好产品，让企业拥有爆发的潜力，才有可能得到资本市场的认可；同样，只有做好了资本经营，企业才有充裕的资金来反哺产品经营，二者本身就是一个唇齿相依的良性循环。

可惜的是，很多老板并没有认识到这一点。上文中所说的黑龙江农业机械集团，已经有60年的历史，相信在爆品、客户和渠道方面肯定拥有大量的资源积累，利润也非常可观。单说这个项目，确实是一个资源丰富、商业模式成熟的好项目，而他们最大的思维盲点就在于：只懂得做产品经营，却不懂做资本经营！

手上紧紧攥着爆品，把住手里的控制权，就算有风险投资基金愿意抛出橄榄枝，也不愿意放下手中的控制权和表决权，结果这些风险投资基金转而求其次，选择了一些实力较弱的行业“小三”，行业“小三”借力资本市场，迅速扩张，远远地将昔日的老大抛在身后。

如果仅仅依靠企业本身的资金积累，就会白白错失发展的黄金时期。反之，在当今的移动互联网时代，企业如果能够运用爆品思维，为用户打造出为之尖叫的爆品，并能抓住时机与资本市场联姻，为好的项目匹配优质的风险投资基金，