

CROWDFUNDING

# 众筹革命

互联网创业与融资实战

雕爷 戴赛鹰 王军 黄天◎著



众筹类型众多+案例分析辅助 = 助你融资成功

传统融资模式颠覆功能创新

玩转众筹，助力人人实现自己的梦想

中国铁道出版社  
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

# 众筹革命

互联网创业与融资实战

雕爷 戴赛鹰 王军 黄天◎著

CROWDFUNDING

中国铁道出版社  
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

## 内 容 简 介

众筹在实践的过程中暴露了一些问题，并给相关的从业者带来诸多困惑，比如未来几年众筹在国内的发展走向如何。本书从这些方面来进行探讨，对股权众筹平台、天使投资、创业者以及利益相关者、监管机构具有一定的参考价值。希望能够给对众筹感兴趣的读者一些启发。

### 图书在版编目（CIP）数据

众筹革命：互联网创业与融资实战 / 雕爷等著. —北京：  
中国铁道出版社，2016.3  
ISBN 978-7-113-21404-3

I. ①众… II. ①雕… III. ①互联网络—应用—融资  
模式—研究 IV. ①F830.45-39

中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第020781号

书 名：众筹革命：互联网创业与融资实战  
作 者：雕爷 戴赛鹰 王军 黄天 著

策 划：巨 凤  
责任编辑：苏 茜  
责任印制：赵星辰

读者热线电话：010-63560056  
封面设计：MXK DESIGN  
STUDIO

出版发行：中国铁道出版社（北京市西城区右安门西街8号 邮政编码：100054）  
印 刷：北京铭成印刷有限公司  
版 次：2016年3月第1版 2016年3月第1次印刷  
开 本：700mm×1 000mm 1/16 印张：16.25 字数：208千  
书 号：ISBN 978-7-113-21404-3  
定 价：45.00元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书，如有印制质量问题，请与本社读者服务部联系调换。电话：（010）51873174

打击盗版举报电话：（010）51873659

互联网与众多传统行业的跨界融合，不仅带来了更多的经济增长点，而且催生出了一批新型的产业形态，互联网金融就是其中之一。

2014 年开始，互联网金融开始在国内大规模爆发，尤其是 P2P 行业更是迎合了市场的需要，经历了一个疯狂生长的阶段。与此同时，众筹也获得了越来越多互联网大佬和创业者的认可，并且大有引爆新一轮互联网金融革命之势。

众筹，之所以会被认为是互联网金融的下一个风口，主要有三个方面的原因。

★其一，众筹与 P2P 网贷不同，其项目更多采用一对一的方式，资金流向更清晰，对实体经济的贡献更大；

★其二，《私募股权众筹融资管理办法（试行）（征求意见稿）》等规定的出台，标志着众筹已经获得政策方面的支持，未来会越来越走向规范化；

★其三，阿里巴巴、百度、京东等互联网巨头已经着力在众筹领域加紧布局，大大提升了众筹的竞争力和发展潜力。

2014 年，刚刚萌芽不久的众筹就已经表现出了巨大的吸引力。根据相关的统计数据，2014 年国内各个平台发起的众筹项目一共有 1 423 起，参与的人数超过了 10.9 万，募集的总金额更是达到了 1.88 亿元。因此，2014 年也被称为“众筹元年”。

从上面的数据我们不难发现：众筹的市场潜力确实十分巨大。加之互联网巨头的争相布局和相关监管法规的出台，更使众筹成为互联网金融领域炙手可热的“香饽饽”。

不过，一个新生事物在发展的过程中难免会出现各种各样的问题。众筹在实践的过程中也暴露出了一些问题，并给相关的从业者带来诸多困惑，比如未来几年众筹在国内的发展走向如何。综合国外众筹领域的发展经验和国内此领域的实践所得，笔者认为未来几年国内众筹行业的发展将呈现以下几大趋势。

#### （1）垂直化、专业化是众筹平台发展的主要趋势

纵观国内整个互联网相关行业的发展格局，可以发现一个明显的趋势，那就是垂直化、专业化的平台更容易获得发展，而众筹平台亦是如此。

这主要基于三个方面的原因：垂直化的众筹平台，更能体现自身的特色，避免被同质化；垂直化的众筹平台，更有利于专注某一细分的领域，降低运营成本，凸显平台基因；垂直化的众筹平台，定位更加精准，能够更有针对性地吸引特定用户，并提高用户黏性。

#### （2）综合服务化是众筹行业发展的重要趋势

不少刚刚涉足众筹行业的从业者，对众筹的理解容易有一个误区，即认为众筹平台的任务只有两个：发现优质的项目；发展合适的投资人。

上述二者确实是众筹平台的主要任务，但当其经历了一个初始的发展阶段以后，平台之间竞争的核心就发生了转变，成为平台综合服务化的竞争。而一个优秀的、具有竞争力的众筹平台应该具有的综合服务包括以下三个方面：

★完成融资之前的项目的产品化。同样的项目有可能在不同的众筹平台上能够筹集到的资金数额具有很大的差距，原因之一就在于平台是

否能够提供专业的融资方案。

★融资过程中项目发起人与项目投资者之间的接触程度。具有竞争力的众筹平台应该尽可能地为二者营造一种方便了解和沟通的环境，促成融资的顺利进行。

★融资成功后的跟踪和管理。不管是对项目发起人还是项目投资者，平台都应该在后期继续对其跟踪和管理，以促进平台的长期良性发展。

### (3) 众筹平台的盈利方式将愈来愈多元化

收取项目佣金是众筹平台最常采用的盈利方式，比如全球众筹行业的鼻祖 Kickstarter 采取的就是在成功的项目中抽取 5% 作为佣金的盈利方式，但实际上，收取项目佣金并非是众筹平台唯一的盈利方式，未来众筹平台的盈利方式将越来越多元化，比如：

★通过广告盈利。当平台发展到一定规模后，支持相关的广告在平台投放，并收取广告费。

★投资盈利。选择平台上优质的项目进行投资，并获得回报。

★提供增值服务盈利。通过项目推广等更高级别的服务向项目发起方收取费用盈利。

### (4) 股权众筹会最终走向阳光化

作为一种新型的融资模式，股权众筹不仅能够让广大创业者更容易获得资金支持，降低了创业的门槛，而且也使得 VC、天使投资人以及普通大众投资的选择更加广泛，所以必然具有广阔的发展前景。而国家政策方面的逐步推进也会使得股权众筹最终走向阳光化的道路。

### (5) 公益众筹将进一步促进非营利性机构的发展

作为众筹中的一大类别，公益众筹的地位不容忽视。随着互联网以及移动互联网的发展和推进，公益筹款将更加公开、透明、方便、快捷。而且，通过众筹平台，慈善机构的曝光度会获得提高，而这将促进众筹

平台和公益机构双方的互利共赢。

#### (6) 众筹平台上的项目会更加多样化

通过近两年国内众筹平台的发展,可以看出其发起的项目正越来越多样化,比如文创类众筹就成为了其中的一大特色。比较有代表性的是电影《十万个冷笑话》在点名时间发起的众筹,仅用了5个月就筹集了137万元。

#### (7) 众筹平台的角色会更加多元化

一般来说,在众筹平台发起的项目是为了筹集资金,但由于众筹平台具有的传播范围广等特点,也使得很多项目发起方十分看重众筹平台的传播价值,希望通过其提高知名度,聚拢人气。

相关的研究报告显示:2015年全球众筹平台筹资总额将增至344亿美元。众筹的魅力越来越凸显,对众筹相关的研究也亟待进一步加深。以上是笔者对众筹趋势的预测且做一个引子,希望本书能够给对众筹感兴趣的读者一些启发。

作者

2015年12月

- 第一章 众筹时代崛起：一场正在席卷全球的互联网金融革命 / 001**
- 新一轮的互联网金融革命：众筹的发展、现状及未来趋势 / 002
  - 社会关系的重构：互联网金融时代，众筹改变商业与生活 / 010
  - 未来的众筹玩法：众筹的两大属性以及未来八大发展方向 / 020
  - 来自 Kickstarter 的启示：探索中国式众筹平台的盈利模式 / 027
  - 国内外众筹模式对比：中国式众筹如何借鉴国外成功经验 / 033
  - 中国式众筹的困局与突破：众筹模式如何在中国成功落地 / 038
- 第二章 千亿元市场蓝图：探索众筹平台的价值，打造全新的商业模式 / 042**
- 众筹的商业价值：Web3.0 时代，众筹平台如何创造价值 / 043
  - 众筹市场的六大商业模式：引爆互联网金融的下一个战场 / 050
  - 移动众筹：移动互联网时代，为用户创造极致的众筹体验 / 056
  - 众筹+娱乐：粉丝经济时代，利用娱乐打造颠覆性众筹模式 / 061
  - 众筹+会所：深度揭秘雅集堂会所的“微股东”众筹方案 / 068
  - 众筹+社群：军哥会利用社群思维打造“众筹存酒”模式 / 072
- 第三章 众筹战争：众筹模式席卷全球，掀起一场没有硝烟的战争 / 076**
- 一场没有硝烟的战争：全球十大垂直众筹平台“众筹之战” / 077
  - Kickstarter：将创意与现实完美结合，打造创业者的“造梦机” / 082
  - 京东众筹：依托大平台资源，构建“电商+金融”生态圈模式 / 088
  - 天使汇 VS 大家投：国内两大股权众筹平台的项目范围及规则 / 092



追梦网 VS 众筹网：国内两大奖励众筹平台的服务及盈利模式 / 097

#### 第四章 垂直众筹的战争：一切皆可众筹，引领传统行业跨界与创新 / 101

出版众筹：以社群思维做出版众筹，颠覆传统出版业规则 / 102

新闻众筹：利用集体智慧，开辟“新闻+众筹”创新模式 / 108

音乐众筹：传统唱片已亡，众筹推动音乐产业的重生之路 / 116

校园众筹：创意经济时代，大学生利用众筹实现创业梦想 / 124

公益众筹：众筹助力公益，互联网颠覆传统公益慈善模式 / 129

房地产众筹：房地产白银时代，互联网思维下的转型升级 / 135

#### 第五章 众筹融资：互联网金融时代，传统融资模式的颠覆与创新 / 140

世界的银行：资本民主化时代，众筹融资颠覆传统金融模式 / 141

众筹融资的4种商业模式：解析众筹融资平台的运作流程 / 146

众筹融资≠P2P模式：众筹融资与P2P模式的区别在哪里 / 153

众筹融资的4种策略：如何在众筹平台上融到100万美元 / 157

#### 第六章 众筹创业：筹人、筹钱、筹智……全面开启众筹创业之路 / 164

创业计划：创业者如何撰写一份有说服力的商业计划书 / 165

众筹创业的冷思考：众筹融资前你必须思考的5个问题 / 168

众筹创业的4个关键问题：创业者如何才能成功筹到钱 / 175

众筹创业的利与弊：创业者如何理性看待众筹创业模式 / 179

#### 第七章 众筹项目：创业者如何打造出一个成功的众筹项目 / 187

众筹项目成功的五大要素：如何提高创业项目的成功率 / 188

众筹项目失败的11个原因：你的众筹项目为何导致失败 / 194

众筹项目说明书：如何让你的投资人描述你的众筹项目 / 200

农业项目众筹：农产品+众筹平台，将会带来怎样的革新 / 205

3W咖啡馆成功的原因：投资者标准+信任体系+价值保障 / 212

第八章 众筹风险与控制：众筹模式潜在的法律风险及防范措施 / 219

众筹风险与控制：不同类型的众筹应如何避开法律风险 / 220

众筹需谨慎：创业者应当如何规避众筹模式的法律风险 / 225

揭秘股权众筹运作流程：众筹投资前必须要思考的5个问题 / 229

西少爷分裂事件：众筹模式在中国面临的问题及应对措施 / 235

附录 云南“老宅故事”客栈众筹案例分析 / 249

一场正在席卷全球的互联网金融革命

众筹时代崛起：

第一章

## 新一轮的互联网金融革命： 众筹的发展、现状及未来趋势

近年来，随着“众筹”这个概念出现在人们生活中的频率越来越高，许多人开始将目光转向这个崛起的新势力。在众筹平台上，创业者或者个人可以对自己的作品进行展示，有兴趣的大众投资人可以通过向其提供资金支持的方式来帮助创意的实现。

在众筹平台上聚集的一般都是富有创新性的一些项目，项目的类型涉及科技、艺术、电影、漫画、游戏等。此外，众筹平台还具有大众化、多样性和重视创意等特征。

★大众化：是指许多项目的支持者大都是普通的民众，而非一些企业或者风险投资人；

★多样性：众筹的项目类型多种多样，有关设计、艺术、电影、漫画等内容的项目都可以在众筹平台上进行众筹；

★重视创意：项目发起人应该先将自己的创意转化成一定的设计图或作品，这样才能通过平台的审核并有机会在平台上展示给大众投资者。

如果根据众筹融资的法律关系和回报特征来进行划分的话，众筹可以分为三种：一是表现为捐赠行为的众筹；二是表现为购买行为的众筹；三是表现为投资行为的众筹。投资众筹还可以进一步细分为债权性质的众筹和股权性质的众筹。一般人们经常提到的众筹是指股权性的众筹，



众筹平台的4个特性

就是融资者通过在互联网上兜售股权的方式向投资者募集资金。

表现为捐赠行为的众筹

表现为购买行为的众筹

表现为投资行为的众筹

- 债权性质的众筹
- 股权性质的众筹

众筹的 3 种类型

## 众筹的发展概况

调查发现，在 2009 年众筹刚兴起的时候，全球的众筹融资金额仅为 5.3 亿美元，到了 2012 年融资金额快速上升到 27 亿美元，2013 年全球众筹融资规模已经达到 51 亿美元，增长的速度也在持续攀升，预计到 2016 年全球众筹融资的规模将达到 2 000 亿美元，届时众筹项目的种类将会愈加丰富。

从全球范围来看，北美和欧洲是众筹融资最活跃，并且增长最快的地区，2012 年全球众筹融资总金额的 95% 都来自该地区。近些年来，国内的众筹平台也日益活跃起来，众筹融资募集到的资金在全球的众筹融资金额中所占的比重也越来越高。

美国一家智能手表制造商鹅卵石技术公司在 Kickstarter 平台上筹集到的 1 030 万美元超过了其预期的融资额的 100 倍，是世界上最成功的众筹项目之一。

虽然国内外比较知名的众筹网站在运营模式上基本类似，但是平台

上的项目类型和运营方式却有自己独特的特征。

### (1) Kickstarter

Kickstarter 是世界上发展最早并且发展速度最快的众筹平台，也是国内外众筹平台学习的榜样。在 Kickstarter 平台上，众筹项目的类型被分成 13 大类和 36 小类，覆盖的领域包括艺术、漫画、影视、饮食、出版、音乐、游戏、舞蹈、摄影、技术和喜剧。其中影视、音乐和游戏是平台上最受欢迎的项目类别，筹集到的金额占平台上总筹集金额的很大一部分。

Kickstarter 平台已经面向来自于全世界各地的大众投资者，平台上拥有的用户达到 570 万，众筹项目超过 10 万个，众筹成功的概率基本可以达到 43.99%。

在 Kickstarter 平台上发布众筹项目的时候，项目发起人首先应该确定融资目标，融资的截止时间以及最低的融资额。大众投资者可以对众筹项目做出投资承诺，如果在最后截止时间到达之后，项目的融资金额没有达到最低的融资目标，那么项目也不能获得资金，如果能在规定的时间内达到最低融资目标，那么融资所有的金额都是通过亚马逊支付达到项目发起人手中，投资者也会收获实物或服务形式的报酬。

表：2014 年 Kickstarter 平台最成功众筹项目 Top10

排名	项目名称	创立者	分类	筹资目标 (万美元)	筹资数额 (万美元)
1	The Micro	M3D 公司	桌面 3D 打印机	5	340
2	Reaper Miniatures Bones	Reaper Miniatures	基于桌面游戏的迷你 塑料雕像	3	342
3	Mighty No. 9	Comcept 会社	游戏开发	90	384.5
4	《永恒计划》 (Project Eternity)	黑曜石娱乐公司 (Obsidian Entertainment)	游戏开发	110	398.7

续表

排名	项目名称	创立者	分类	筹资目标 (万美元)	筹资数额 (万美元)
5	Torment: Tides of Numenera	inXile 娱乐公司	游戏开发	90	418.9
6	阅读彩虹	Reading Rainbow	交互式儿童图书馆	100	540.9
7	Veronica Mars	Bell & Thomas	电影	200	570.2
8	Pono	尼尔·杨 (Neil Young)	音乐播放器	80	622.5
9	OUYA	Ouya 公司	游戏开发	95	859.6
10	Pebble	Pebble Technology	电子墨水屏智能手表	10	1 026.7

众筹项目在完成之后，Kickstarter 会收取筹集资金额的 5% 作为服务费，此外，因为资金是通过亚马逊支付的方式转移到项目发起人手中的，亚马逊支付也会从中收取 3%~5% 的费用。Kickstarter 自成立以来发展比较迅速，实现成功众筹的项目也越来越多，并且从 2011 年开始 Kickstarter 平台已经开始实现盈利，为平台的运行和发展奠定了良好的基础。

## (2) 天使汇

2011 年 11 月，天使汇开始运营，截至 2014 年年底，通过天使汇认证的天使投资人已经达到了 700 多人，登记的创业者超过了 33 000 个，出现的众筹项目达到 10 000 多个，成功完成的融资项目超过 70 个，每年在天使汇平台上 700 多位天使投资人的投资能力可以达到 65 亿元。滴滴打车和黄太吉煎饼就是通过天使汇成功完成了首轮融资。

在天使汇平台上聚集的 700 多位天使投资人本来都是比较知名机构的投资人，他们只不过将投资的过程搬到网络上来运行，天使汇会为投资人和创业者建立各自的页面，双方可以通过天使汇平台进行线上交流和沟通，此外，天使汇还举办见面会，增进投资人与创业者之间的关系，利用合作伙伴向投资人推荐项目的方式推进融资意向的达成。

天使汇是国内比较专业的股权投资平台，对投资人也设置了一定的限制条件，只有机构投资者、专业的天使投资人等才有机会进驻天使汇平台。投资人在进行注册的时候，天使汇会对投资人的资格进行严格的审核，投资人的投资金额必须要达到 300 万元并且要拥有比较丰富的投资经验。

天使汇还创立了一种“领投+跟投”的投资模式，天使汇选择领投人，领投人凭借自己在风险判断以及项目的价值评估等方面的经验确定领投意愿，并对项目进行详细的调查，领投人还要帮助创业者完成 BP，确定估值、融资额、最低单笔投资额、投资者席位数和投资条款，将投资项目推荐给自己熟悉的投资人，同时要帮助创业者完成项目路演，落实跟投工作。

领投人在投资时投入的金额最低不能低于融资目标额的 5%，最高不超过 50%，其余的投资人是作为业务的天使投资人进行跟投。因为领投人在领投的过程中需要掌握一定的劳动技能和专业技能，因此在投资回报方面相应的也比较高，可以获得 5%~20% 的利益分成。

在收费方面，天使汇在三个环节提供服务并收取一定的服务费用。

A. 融资成功完成后，将收取融资金额的 5% 作为服务费；

B. 如果创业者与天使汇平台签订了股权托管协议和网络融资服务协议，那么天使汇将为其提供股权登记、管理、变更、增资等方面的服务，并收取一定的服务费用；

C. 专门为领投人和跟投人提供便利的 GP/LP 管理系统，帮助创业者设立有限合伙企业，及提供标准化的法律文本等服务，收取 5% 的利益分成。



## 众筹模式面临的机遇和挑战

众筹模式因为有广泛的大众参与，因此其包含的领域也可以向更大范围发展，同时众筹模式与众多传统行业的结合也将为传统行业的发展带来新的机会。

2014年年初，招商新能源集团旗下联合光伏集团与国家开发银行、国电光伏和网信金融旗下的众筹网合作，利用互联网众筹模式，开发了全球第一个1兆瓦分布式太阳能电站项目。通过股权众筹方式融资1000万元，融资的时间为3月1日至3月31日，投资人认购的份额为10万元/份，每位投资人限购一份。

整个众筹过程是完全通过互联网完成的，投资人需要在众筹网旗下的股权众筹平台“原始会”上注册成为会员，然后在项目的页面上输入相关的信息进行认证，通过认证之后，投资人就可以在平台指定的律师事务所办理相关的手续，资金通过第三方支付的方式交给国家开发银行进行托管。之后，投资者就能拥有电站的股权了。在整个众筹过程中，众筹网的作用是投资人资格的审查、资金的筹集、协议文件的签署以及协助项目的推广，而国电光伏则主要负责电站具体的工程建设工作。

这是国内众筹模式与新能源行业结合的第一个例子，虽然该项目吸引了众多的投资者，但是项目本身就是打着法律的擦边球，通过对投资人进行审核以及将投资人数限定在100人以内这两点来规避“非法集资”的嫌疑。同时项目发起方中也有多家中央企业，对项目的运行也是一种保障。

虽然众筹可以延伸的领域比较广泛，但是在实践过程中，仍然面临诸多的挑战：