

众筹，没有你想象的那么难
社群时代，人人都能成为“天使”

著

于建海

圈层众筹

众筹时代，社群化新模式

颠覆传统的众筹模式，
社群众筹重铸你的梦想！

.....

SPM

南方出版传媒
广东经济出版社

圈层众筹

众筹时代，社群化新模式

于建海◎著

SPM

南方出版传媒

广东人民出版社

· 广州 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

圈层众筹：众筹时代，社群化新模式 / 于建海著. —广州：

广东经济出版社，2016. 7

ISBN 978-7-5454-4645-6

I. ①圈… II. ①于… III. ①融资模式—研究 IV. ①F830.45

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第 154755 号

出版 发行 经销 印刷 开本 印张 字数 版次 印次 书号 定价	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼) 全国新华书店 北京旭丰源印刷技术有限公司 (北京大兴区采育镇东半壁店村村委会西北 800 米) 880mm×1230mm 1/32 7.75 139 000 2016 年 7 月第 1 版 2016 年 7 月第 1 次 ISBN 978-7-5454-4645-6 42.00 元
--	--

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

广东经济出版社常年法律顾问：何剑桥律师

• 版权所有 翻版必究 •

Preface

前言

在互联网时代，各行各业都得到了发展，而对有想法却没有足够资金的个人而言，要创造一片属于自己的天空，就需要找到支持你梦想的“天使”。

你手中有一个项目或创意，但因为你没名气、没人脉、没圈子，所以没有人给你投资，这时你该怎么办呢？众筹，这种新模式为每个人带来了希望。当所有“有钱人”都不给你投资的时候，不如让“屌丝”来给你投资。当一个个“屌丝”都把钱投进你的项目时，这些点点滴滴凝聚起来的力量就足以支撑起你的梦想。有了这些投资者，你才算找到了真正的“天使”。目前，能够把这些“天使”聚集到一起的只有“众筹”。

将众筹项目放到众筹平台上，通过募集资金让这个项目有了

启动资金，它更像是一个金融体系。投资者可以获得回报，也可以获得股权，或者只是为贡献一份心力……众筹是一种新的融资方法，让你换一种思路找资金。

比如，在农场网上有一个私人定制的项目。该项目里，有一亩农田被分为数个10平方米左右的地块，种着一垄垄西红柿、生菜等农作物，每个地块旁边都立着一块牌子，牌子上写着“主人”的名字。农田的租金、种植成本都是通过众筹的方式向“主人”先期募集而来的，农场的工作人员会按照他们的要求种植、照料，并定期将种植好的农作物配送给“主人”。通过众筹模式，农场主变身工作人员，让土地有了更大的价值。如果说社交网络打破了禁锢在人们身上的时空枷锁，为人们缔造了一个沟通自如的全新交流方式，那么众筹融资模式的诞生，必将打破禁锢普通大众千百年的资金枷锁，让每个人都有融资的机会。你不用去股票交易所，只需在网络、移动终端上就可以公开融资，找到“天使”让你梦想成真。

想要系统地了解众筹，本书给你提供了详尽而落地的答案。希望无论你是初始创业者、企业家、投资人，还是中小微企业老板，都能通过众筹这种融资的方式找到属于你的新机遇！

前言

01

第1章

众筹时代：何以解“愁”，唯有众筹

众筹的发展 // 003

众筹那些事儿 // 005

众筹融资潜力巨大 // 010

众筹来袭，总有一款适合你 // 012

众筹，能筹到什么 // 016

众筹投资超级平台 // 019

超乎想象的众筹新玩法 // 026

趋势分析，漫话众筹未来 // 035

【案例赏析】黑马会：众筹时代新玩法 // 040

02

第2章

掌握规则：众筹模式这么玩

众筹融资破千万的秘诀 // 051

“三个爸爸”为何结缘京东 // 054

众筹的游戏规则 // 057

众筹的运作流程，你知道吗 // 060

选择最合适的众筹平台 // 064

做好众筹平台的互动 // 067

利用好社交网络 // 071

【案例赏析】营销众筹：乐视网签约C罗 // 075

03

第3章

跟社群对接，越筹越“猛”

移动互联网，改变了我们的生活 // 083

社群经济时代 // 086

众筹的社群化新模式 // 089

众筹创业需要精英社群做支撑 // 092

融合众筹魅力，玩转社群 // 095

企业如何建立自己的社群 // 101

构建有价值的活跃社群 // 104

【案例赏析】《逻辑思维》实现社群众筹 // 108

04

第4章

借助社群，实现众筹变现

聚人群，精准定位用户 // 115

建立初始粉丝盘 // 119

定群规：构建你的铁血群规 // 121

促进社群内粉丝互动 // 123

线上线下，塑造传播闭环 // 129

在社群内打造口碑的步骤 // 134

【案例赏析】小米：社群营销引爆全网 // 139

05

第5章

玩众筹，要有“爆品”做支撑

玩好众筹，做“爆品”才是王道 // 143

“爆品”背后的三大思维 // 146

做爆品的“三观”经验 // 151

极致化：打造产品的尖叫点 // 157

挖“痛点”，做体验偏执狂 // 159

讲故事：好故事胜过数千烂广告 // 163

产品体验：让用户尖叫起来 // 165

【案例赏析】米粉哲学卖“爆”手机 // 170

06

第6章

如何做众筹项目

你手里的项目可以众筹吗 // 177

众筹项目的“必胜心经” // 179

如何规划众筹项目 // 187

设置目标金额与回报方案 // 189

如何在众筹平台上发布项目 // 192

找到支持你众筹项目的人 // 196

如何推广和实现众筹项目 // 198

项目成功，后期维护不可少 // 202

【案例赏析】“镂雕骷髅头”：艺术项目众筹 // 207

07

第7章

玩众筹，要学会避开风险

众筹有风险，且筹且珍惜 // 213

众筹，还是非法集资 // 218

一眼识破众筹项目中的骗子 // 220

想玩众筹，如何避开法律风险 // 223

巧妙避免民事法律风险 // 229

项目发起人应学会自我保护 // 231

【案例赏析】2015年众筹法案带来的思考 // 235

01

第1章

众筹时代：何以解“愁”，唯有众筹

大众筹资行为在千百年前就已经出现了，但它真正进入人们的生活和视野也不过是近几年的事。随着互联网的普及，众筹也进入了快速发展阶段，它像一个新生物一样迅速被敢于尝试新鲜事物的人群熟知和掌握。通过众筹，他们很快实现了自己的梦想。

众筹的发展

众筹并不是什么新鲜事物，历史上可考察的最早的众筹项目，是 1884 年的自由女神像众筹项目。

19 世纪的时候，美国收到了法国盟友送来的礼物——一尊“自由女神像”，想让它矗立在金融中心城市纽约的港口。但是，竖立这尊自由女神像，需要费用来制作自由女神像的底座。为了获得这笔费用，当时的纽约市长格罗弗·克利夫兰先生与众多的官员经过深入探讨，最后决定采用群众集资的方式来解决。

1884 年，纽约市长把此事交给了当时的著名新闻家约瑟夫·普利策。约瑟夫·普利策运用当时最流行的和大众交流的工具——报纸，发布了自由女神像基座建设向大众集资的消息。约瑟夫·普利策通过 New York Word 发放了自由女神像基座建设向

大众集资宣传单，并大力鼓励纽约市民为自由女神像的基座建设捐款，共建美丽的纽约市。

自由女神像众筹项目启动 6 个月，受到了美国群众的广泛关注和支 持，其中 12.5 万人捐款资助，这些捐款的人中包括商业大亨、普通民众、贫民，他们为了纽约的形象，都奉献自己的一点力量，终于筹集了 100091 美元，换算成当下的市值大约是 220 万美元。自由女神像终于顺利地矗立在纽约的港口，成了纽约市的标志物。

自由女神像众筹项目的成功，让人们看到了众人拾柴火焰高的众筹力量。早在十几年前的美国，众筹就成为一种商业模式并逐渐在全球风靡。自由女神像众筹项目虽然已是历史，但是这种项目运营模式，对互联网浪潮中的商业项目有很高的参考价值。它的成功，激励着美国商业人士积极建设众筹平台，推动了美国众筹的发展。2012 年，美国总统奥巴马签署了《创业企业扶助法》后，众筹在美国更是获得了飞速发展，并最终推广到全世界。

众筹允许所有人为商业创新、生意机会以及一项公益事业提供资金，让所有人都有“有所作为”的机会，这样就给社会发展注入了活力；同时，它允许社会各阶层大力资助能够带动就业的新企业，同时还为这些企业提供了筹措资金的新渠道。

众筹商业模式能够高效率地将社会上闲置的资金聚集起来，能盘活大众手中的闲置资金；众筹商业模式能使个人手中的好创意产生商业价值，变成产品。众筹模式成功，就会让大众投资者享受到众筹带来的商业财富，分享众筹红利，还能促进互联网金融业的繁荣，促进经济的健康发展。

众筹颠覆了传统的融资方式，开创了互联网金融的融资模式，促进了金融业的变革。众筹的出现打破了大企业独享金融服务的格局，让普通大众多了一个融资的渠道。由此可见，众筹将是互联网金融浪潮中的弄潮儿，它会进一步促使金融资源合理配置，促使金融资源趋于民主化。

众筹那些事儿

最近，“众筹”这个词似乎火起来了。如果你对于这个词还有些陌生，不要着急，下面就告诉你“众筹”是怎么回事儿。

1. 众筹融资的五大特性。

互联网众筹平台为融资带来了非常大的优势。相对于传统融资方式来说，它具备以下特点：

（1）初创性。

众筹对于处于初创阶段的筹资者发起项目表示全力支持。许

多项目选择众筹作为融资方式的最大因素，正是因为创业者缺乏最基本的启动资金。因此，绝大多数在众筹网站上筹资的项目都处于创意阶段或试产阶段，项目发起人通常没有将产品推进投产的资金。因此，众筹模式在支持个人与小微企业发展方面起着非常重要的作用。

（2）风险分散。

从投资者的角度而言，一些项目的发起人并非缺乏资金，而是因为该项目所消耗的资源数量不可预计，以众筹模式筹集到的资金能够有效地缓解发起人的资金运转压力，有效降低项目失败后所承担的风险。

除此以外，众筹将社交网络和创业融资进行有效结合，众筹平台已经成为投资人挖掘融资交易或者相互联络的社交平台。在众筹平台上，所有对众筹项目有兴趣的普通大众都有对该项目发出自己疑问、建议乃至意见的权利，项目发起人也会快速回复、释疑并酌情采纳建议，以便更好地完善该项目，使产品与市场需求相符合。这样的集思广益、良性互动，不仅使投、融资双方的距离更近，更使项目不断推陈出新，臻于完美，也有效降低了创业失败的风险。

投资者的分散化同样起着降低融资风险的作用。在传统融资模式下，投资的人很少，投资金额太高，风险也比较集中。众筹

模式体现在“众”多的投资者这一核心思想上，通过互联网这一平台的无界性，在最短时间内形成数量庞大的群体；而每一位投资人的投资额度可以很低，通过分散化的方式有效地降低了融资风险。

（3）低门槛。

一般而言，几乎一切互联网用户都可以变成众筹项目的发起人与投资人。无论你的身份、地位、职业、年龄乃至性别，只要有想法、有创造力，你就完全可以发起项目，将投、融资的地理范围有效扩张。这一特点对项目发起人而言，使创业门槛与募资、投资双方的准入标准得以降低，为中小型企业及个人创业提供了新的融资渠道；对投资人而言，众筹让普通大众都能有为人或中小企业投资的机会，这对于聚集闲散资金、合理调配民间流动资本以及提供居民理财新方式都十分有利。

（4）多样性。

众筹涉及多样性的领域，包括设计、科技、音乐、影视、食品、漫画、出版、游戏、摄影等，并且日益向三农、土地、房地产、酒店、饭馆、美容、健康产业等全产业链渗透。

（5）大众性。

众筹的支持者一般是普通民众，而不是公司、企业或风险投资人。它是真正的群众帮助群众，“草根”帮助“草根”，实现了

金融的“草根化”。

2. 众筹融资的意义。

众筹融资受到了中小企业及怀有创业梦想人士的青睐，因为众筹融资能够解决他们最现实的问题——资金问题。众筹融资成功运作了很多商业项目，也证明了众筹具有现实意义。众筹的意义主要有三个方面：

（1）众筹融资更容易监管。互联网时代的借贷模式P2P，也是一种互联网融资方式，但它却很难监管，并不被广大群众所信任，因为其商业项目不明确，投资人对此项目并不十分了解，基本上全凭运气。而众筹融资公示项目规定了回报的具体内容。众筹项目投资人的投资行为比较理性、现实，基本上能做到量力而行。众筹项目透明、公开，使得发起者能够自律，平台前期对项目仔细审核，且群众持续关注，从而易于监管，可杜绝诈骗。

（2）能够促进社会创业、科技创新。很多人都有创业的想法、有好的创意，但因缺少资金，他们连尝试的机会都没有，只能把那些想法、创意封存起来，作为精神的慰藉。而众筹融资平台解决了资金困难的问题，让更多的想法、创意得以实现，让很多个体华丽转身为企业家，拥有了创业者的标签。众筹融资的平台是一个创新的孵化器，为市场资金、商业创意牵线搭桥，让创意、技术的种子有了资金这片沃土，从而有机会生根发芽，甚至