

郑一群◎著

# 众筹

CROWDFUNDING

3

「超实用的  
互联网融资指南」

探索融资新模式 开启互联新时代

新华出版社

探索融资新模式 开启互联新时代

# 众筹

CROWDFUNDING

郑一群◎著

「超实用的  
互联网融资指南」

新华出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

众筹:超实用的互联网融资指南/郑一群著.

--北京:新华出版社,2016.7

ISBN 978-7-5166-2648-1

I. ①众… II. ①郑… III. ①互联网络-应用-融资-研究

IV. ①F830.45-39

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第153304号

众筹:超实用的互联网融资指南

作 者:郑一群

选题策划:赵怀志

责任编辑:赵怀志 郑建玲

责任印制:廖成华

封面设计:任燕飞装帧设计工作室

出版发行:新华出版社

地 址:北京石景山区京原路8号 邮 编:100040

网 址:<http://www.xinhupub.com> <http://press.xinhuanet.com>

经 销:新华书店

购书热线:010-63077122

中国新闻书店购书热线:010-63072012

照 排:臻美书装

印 刷:北京文林印务有限公司

成品尺寸:170mm×240mm

印 张:13.5

字 数:175千字

版 次:2016年7月第一版

印 次:2016年7月第一次印刷

书 号:ISBN 978-7-5166-2648-1

定 价:36.00元

版权专有,侵权必究。如有质量问题,请与出版社联系调换:010-63077101

## 前言

突如一夜春风来。不知从什么时候开始，众筹已经悄悄走入人们的生活。从众筹咖啡馆的遍地开花，到众筹网站的竞相开办，从百度的“众筹频道”、阿里巴巴的“娱乐宝”，再到以“凑份子”为名的京东众筹……众筹的影响力就以极速蔓延之势波及商业的各个角落。每个听到这个概念的人，无论最终做出怎样的结论，都会眼睛亮闪闪地对众筹一问究竟。

众筹模式并不高深，自古有之，最早的和尚化缘修建寺院就是一种众筹，而现在我们所说的众筹，它主要是用互联网的思维，互联网的模式，互联网的速度来帮助创业者圆梦。

其实，所谓众筹，就是筹人、筹智、筹乐，一帮不认识的人，因众筹而结缘。正如中国古话所说，众人拾柴火焰高。目前，互联网金融在中国已经进入“众筹”为标志的时代，世界银行预测到2025年全球众筹市场规模将达到3000亿美元，其中中国市场将达500亿美元，2014年已成为中国众筹元年。众筹模式的出现，无疑为我国数量众多的小微文化企业和创业团队打开了一条有效且有力度的融资渠道。互联网思维的创意入口一旦打开，汇聚的力量会让人惊奇。

美国作家克莱·舍基说过：“很多人都有闲置的时间、闲置的资源。如何把这些闲置的时间和资源汇聚起来，有目的地创造更有价值、有意义的事情，在互联网甚至移动互联网技术日益增强的今天，将变得越来越重要。”而众筹



正是实现这一目标的方法和手段。通过众筹，你可以将你的创意发布在众筹平台上，让更多的人来关注你及你的项目，达到整合资源，完成梦想的目的。

众筹并不是一种单纯的投资行为，而是一种有资金、认知、时间盈余的精英社群成员彼此分工协作，互相提升价值的项目实操过程，最终的盈利点也是多元化的，除实实在在的资金收益之外，社群成员之间彼此的价值互换和人脉、资源、经验等隐性提升也是关键，社群和众筹如果结合的好，会产生 1+1 大于 2 的双赢效果。众筹的本质在于筹人、筹智、筹力、筹钱，从梯级上来看，筹人是第一位的，筹钱是最后一位的。

在社会化营销时代，众筹模式因为其本身所蕴含的艺术和梦想的气质给我们提供了太多的想象空间，众筹到现在早已经超越了融资这一个范畴，在其中可能会涉及到关于营销、娱乐、聚会等各个方面。只要你的想法能够得到大家的认可，在众筹平台上，大家就可以帮你实现梦想。

众筹的出现，对于着力实现自己梦想的普通人，提供了一条捷径，它让更多的人一起参与一个事业、一个梦想。或许你厌烦了每天枯燥乏味的生活，却因为现实的压力，不敢轻易去实现自己一直想做的事。但是，在互联网的时代，你不再孤独，也不用害怕。如果这个事情真的值得你去做，从现在开始，打开电脑，发起众筹，你的梦想就可能实现。



## 前言 / 1

## 第一章 众筹揭秘：众筹是什么 / 1

---

众筹风暴：一场席卷全球的暴风 / 3

前世今生：众筹是如何发展而来的 / 5

众筹中国：众筹在中国的四种模式 / 8

众筹背后：读懂众筹的经济学 / 11

众筹发展：众筹平台的发展及趋势 / 17

## 第二章 众筹崛起：众筹创新融资新模式 / 23

---

为梦而生：众筹青睐的几个领域 / 25

众筹融资：改变传统融资模式 / 30

造梦引擎：私人定制你的创业梦想 / 35

股权众筹：众筹的高级梦想 / 39

未来发展：众筹在我国的机遇与挑战 / 41



### 第三章 众筹盘点：国内外众筹平台运作 / 47

---

- ArtistShare：世界上第一个众筹网站 / 49
- Kickstarter：最大最知名的众筹平台 / 51
- Indiegogo：美国第二大众筹平台 / 53
- Crowdcube：全球首个股权众筹平台 / 56
- 点名时间：中国首家众筹平台 / 59
- 天使街：专注于 O2O 项目的股权众筹平台 / 64
- 大家投：大众也能玩转股权投资 / 71
- 天使汇：互联网金融的精英聚集地 / 76
- 人人投：草根天使投资众筹平台 / 80
- “凑份子”：国内互联网巨头进军众筹领域 / 82
- 众筹网：国内最大的专业众筹平台 / 85
- 麒麟众筹：中国首家股权众筹平台 / 88
- 快乐投资学院：中国最专业的投资人商学院 / 91

### 第四章 众筹实施：众筹项目的规划、发布与推广 / 95

---

- 规划项目：如何规划一个成功的众筹项目 / 97
- 选择平台：如何选择优秀的众筹平台 / 101
- 发布项目：如何在众筹平台上发布项目 / 102
- 推广项目：如何推广和实现众筹项目 / 105

### 第五章 众筹隐患：众筹的法律风险与防范 / 109

---

- 灰色地带：众筹有风险，操作需谨慎 / 111
- 成长缓慢：中国式众筹存在的问题 / 116

相互比较：中美众筹模式的差异 / 118

风险边缘：众筹存在的法律风险及防范 / 120

## 第六章 众筹实例：众筹如何不“众愁” / 127

酒类众筹：“靠上酒”的横空出世 / 129

电影众筹：粉丝众筹的新玩法 / 131

房产众筹：开启买房新模式 / 134

社交众筹：在咖啡馆品众筹咖啡 / 137

科技众筹：3D 打印产品 / 140

产品众筹：京东“三个爸爸儿童专用空气净化器” / 143

公益众筹：冰桶游戏解救渐冻人 / 144

图书众筹：图书上市前的预售 / 146

梦想众筹：单向街寻找 1000 名主人 / 150

创业众筹：黑马运动会——史上最不靠谱的运动会 / 152

## 第七章 玩转众筹：未来众筹的多种玩法 / 157

金融主角：众筹将成为互联网金融的核心 / 159

行业裂变：众筹向左，传统向右 / 161

路在何方：未来中国股权众筹发展之路 / 163

未来遐想：微筹、云筹开始崭露头角 / 166

借力而行：巧用社交网络玩转众筹 / 171

## 附录 《JOBS 法案》 / 181



## 第一章

# 众筹揭秘：众筹是什么

---

众筹

超实用的互联网融资指南







## 众筹风暴：一场席卷全球的暴风

随着互联网金融热度的持续发酵，互联网上一种募集资金的形式——众筹，开始进入人们的眼帘。众筹的英文叫“crowdfunding”，顾名思义，就是利用众人的力量，集中大家的资金、能力和渠道，为小微企业、艺术家或个人进行某项活动等提供必要的资金援助。也就是“大众筹资”，香港叫“群众集资”，台湾称“群众募资”，是指一种向群众募资，以支持发起的个人或组织的行为。在互联网创业行业里，“众筹”这一概念却被赋予了更加广阔的延伸——让民间的闲散资金进入创业企业。

众筹可以分三大类：

第一类：为了筹资而来，带有金融的属性。这个金融的属性一定是基于互联网的平台的，这个平台分为两类，一个是第三方的融资平台，比如 B2B，它有独立的平台做中介来满足三方的需求。另一个可能是没有第三方，而是基于社交网络，比如说微信、微博，发起人独立地发起一个项目，然后就有人来跟进。这类众筹是为融资而产生的。

第二类：这类众筹具有新一代的电子商务的概念。新一代电子商务的概念，从 B2B、C2C、O2O，然后到众筹。这类众筹的目的有两个：第一，验证产品，看产品是不是有消费者认同。如果消费者不认同，那么说明这个产品也就没有必要再生产了。第二，如果得到消费者的支持，实际上就提前锁定了第一批客户群，然后迅速打造影响力。所以其目标在于检验市场，这是新一代的电子商务的概念。

第三类：这类众筹也是与资金有关的，但是它做的是圈子。比如像 3W 这样的咖啡馆，它看中的绝不是投资者拿的十几万元钱，而是投资者的行业背景和人脉关系，它看中的是圈子的高端资源，而不是资金。所以在这种情况下，众筹不能简单地理解为就是金融。设定的目标不同，情况也就有所不同。



很多时候，众筹都被人们称为“天使的天使”。有创意的人可以在众筹平台发布项目，定个目标资金数，让一些感兴趣的人过来赞助。理论上来说，只有你拥有一个现在网友都十分喜欢的项目，例如你写了一本书想要出版，把相关介绍放在众筹网站上，在规定的时间内筹资达到事先设定的筹资目标额度，你就可以得到出版图书所需的资金了。众筹的这种低门槛、多样性、依靠大众草根阶层的力量、注重创意等特点，使得众筹一出世就迎来了世人瞩目的眼光，很多年轻人力图采用这种模式实现他们心中创业的梦想。

所以，众筹从最初为艰难奋斗的艺术家的创作筹措资金，逐渐地演变成如今的初创企业和个人为自己的项目争取资金的一个渠道。众筹网站使任何有创意的人都能够向几乎完全陌生的人筹集资金，消除了从传统投资者和机构融资的许多障碍。而众筹模式最大的功能不仅仅体现在拉低了创业门槛，更重要的是，无论作为创业者还是作为支持者，众筹在切切实实的改变着很多人的生活方式。也正是因为众筹，很多人有了不一样的经历。看看下面这个实例：

#### 案例：罗振宇和他的《罗辑思维》

2013 年最瞩目的自媒体事件，证明了众筹模式在内容生产和社群运营方面的潜力。《罗辑思维》发布了两次“史上最无理”的付费会员制：普通会员，会费 200 元；铁杆会员，会费 1200 元。买会员不保证任何权益，却筹集到了近千万会费。爱就供养不爱就观望，大家愿意众筹养活一个自己喜欢的自媒体节目。

而《罗辑思维》的选题，是专业的内容运营团队和热心罗粉共同确定，用的是“知识众筹”，主讲人罗振宇说过，自己读书再多积累毕竟有限，需要找来自不同领域的牛人一起玩。众筹参与者名曰“知识助理”，为《罗辑思维》每周五的视频节目策划选题，由老罗来白活。一个人民大学叫李源的同学因为对历史研究极透，老罗在视频中多次提及，也小火一把。要知道，目前《罗辑思维》微信粉丝 150 余万，每期视频点击量均过百万。

罗振宇以前是央视制片人，正是想摆脱传统媒体的层层审批和言论封闭而



离开电视台，做起来自己的自媒体。靠粉丝为他众筹来养活自己，并且过得非常不错。

通过上面这个案例可以看出，众筹作为国内引进的互联网金融模式的一种，将互联网金融的特点进一步放大。当创业者可以通过众筹的方式进行融资，创业标准和难度会大大降低，同时众筹本身所具备的“团购+预购+SNS”的属性也给初期创业者带来了资源、初期用户等大方面的支撑。

如今，众筹作为互联网金融领域“助力梦想实现”的工具和手段，已然成为互联网金融领域的热点商业模式。众筹模式其实并不高深，中国有句古话说过，众人拾柴火焰高。众筹模式的出现，无疑为个人创业和企业打开了一条有效且有力度的融资渠道。互联网思维的创意入口一旦打开，汇聚的力量会让人惊奇。众筹带给融资项目的不仅仅是资金的支持，还有粉丝支持，以及众筹过程中所出现的相关资源等额外收获。

如果你也想让自己的创意变为现实，或者寻找好的创意、见证产品从设计到生产的全过程，从众筹中得到了一种有别于传统模式的全新体验，那么就赶快加入到其中来吧！

## 前世今生：众筹是如何发展而来的

其实，众筹并不是什么新鲜事物，只是众筹加上互联网，才如此火爆起来，2014年下半年，用互联网思维解读众筹概念，已经成为企业圈子的热门话题。但是众筹的起源，却不是现代，因为我们发现，最早的众筹起源于宗教，其实就是一种集体投资的预付费模式，比如最常见的就是募集善款修建寺院。如此说来，佛祖释迦牟尼可谓是众筹模式的真正鼻祖，在当时没有发达的众筹平台下完成的一次次成功众筹，并最终实现了自我修行和广播信念，创造了东方文明最著名的宗教。这是一种最原始的众筹模式。

但是，这种众筹既没有完整的体系，也没有对投资人的回报，不符合商业



模式特征。众筹真正成为一种“商业模式”，是在 18 世纪。

1713 年，英国诗人亚历山大·蒲柏利用众筹的方式，筹措了翻译出版书籍的资金。当时，他花费近 5 年时间完成注释版的《伊利亚特》。启动翻译计划之前，蒲柏即承诺在完成翻译后向每位订阅者提供一本六卷四开本的早期英文版的《伊利亚特》，并将这些支持者（订阅者）的名字也列在当时的书上。这一创造性的承诺带来了 575 名用户的支持，总共筹集了 4000 多几尼（旧时英国的黄金货币）。

这或许是众筹在商业领域中的第一次尝试。

随着时间的推移，众筹模式不断地发展和创新，在当今互联网时代，传统融资模式已经被颠覆，新的众筹已经到来——互联网众筹。

互联网众筹最早从国外引进，兴起源于美国网站 kickstarter，该网站通过搭建网络平台面对公众筹资，让有创造力的人可能获得他们所需要的资金，以便使他们的梦想有可能实现。而事实上，世界上最早建立的众筹网站是 ArtistShare，于 2003 年开始运营，被称为“众筹金融的先锋”。

在美国加州，有一个叫马金·卡拉汉的人，她希望创作一部关于半人半妖的新漫画，第一期的创作和宣传费用预计需要 1500 美元，因此，她给 ArtistShare 网站写了一封介绍信，希望有人能够提供小额捐款。捐款者可以得到的回报是，捐 5 美元可以得到一册带有作者签名的漫画书，捐 100 美元可以得到一个带有以漫画故事中主人公为饰物的包。当然，只有收到的捐款超过 1500 美元，她的许诺才会兑现。结果是，她在很短的时间里就拥有了这笔捐款。

互联网众筹模式的兴起打破了传统的融资模式，每一位普通人都可以通过该种众筹模式获得从事某项创作或活动的资金，使得融资的来源者不再局限于风投等机构，而可以来源于大众。2012 年，奥巴马了签署《创业企业扶助法》后，众筹在美国更是得到了飞速的发展，并最终拓展到了全世界。2012 年秋天，众筹甚至成了欧美地区最火爆、最流行的一个词。有人甚至还说：“众筹，拯



救美国经济的最佳创新工具！”

众筹被引进中国后，很快就落地生根，迅速获得一批创业者的拥护。其原因主要是这种形式适合现在国内经济转型升级的大趋势。相关数据表明，最近一段时间内，国内经济增速整体放缓态势明显，企业开工率不足，国内经济传统的发展模式与如今国人实际需求产生些微背离，国人需求正在向个性化、精细化、创意化、差异化方向转移，工业产品设计、科技、音乐、影视、食品、漫画、出版、游戏、摄影等非主流工业产业逐渐成为市场需求主角，尤其是将互联网思维应用嫁接在传统产业上的市场需求更是火得不得了。面对这种旺盛的市场需求，互联网众筹无疑是大有用武之地，它可以通过在互联网上的传播效应，使一个个看似并不起眼的小创意、小设计、小研发带来的小改变，引起国内外对这一类小改变有兴趣和愿意支持的人的关注，从而将这些小改变落到实处，实现这些有创造能力但缺乏资金的人的创业梦想。

现在，中国第一个把众筹引进的平台点名时间，已经收到 7000 多个项目，接近一半项目筹资成功并顺利发放回报；众筹网累计投资人超过 5 万个，在演出、音乐、出版等多个领域的项目共筹得资金 1500 多万元；天使汇已经为 70 多家企业完成了超过 7.5 亿元的投资。

其实，从古至今，传统融资还是互联网众筹都是由多数人出资来提供给少数人，只不过改换了中间人而已。从某种意义上来说，现在的众筹是一种 Web3.0，是将社会网络与“多数人资助少数人”的募资方式有机结合了起来，通过 P2P 或 P2B 平台的协议机制来使不相识的人之间融资筹款成为可能。

作为国内互联网金融的主要类型之一，众筹目前的行业发展规模虽然不大，与 P2P 动辄数千亿元的资产规模，电商金融化动辄万亿元的平台电商交易额相比，确实还像是襁褓中的婴儿，有很长的路要走。但就是这样一种新颖的投融资服务模式，有可能给我们未来的生产和生活带来巨大的变化，互联网众筹无疑值得我们等待。



## 众筹中国：众筹在中国的四种模式

众筹是一种新型的筹资渠道。众筹商业模式由筹资人、投资人和众筹平台这三个参与主体组成。筹资人通过众筹平台展示自己的想法或创意，获得投资人的资金支持。众筹平台是撮合筹资人与投资人的平台，众筹平台一般会规定当达到某种条件时，筹款人筹款成功，在筹款人筹款成功后获得一定比例的收益。

众筹按照回馈方式的不同可分为四大类型：债权众筹、股权众筹、回报众筹和捐赠众筹。

一、债权众筹（Lending-based crowd-funding）：类似于创意者就未来创意项目向投资人借款，即双方为借贷关系，当项目完成或有阶段成果时或之后，须向投资者返还所借款项，可以加入利息。简单来说就是，我给你钱你之后还我本金和利息。代表性的平台有人人贷、拍拍贷、网贷、易贷等。

### 案例：P2P 借贷

小徐是某事业单位的职业，工作之余，他喜欢做些投资，比如投资股票、期货、线下门店等。2011年，在一次偶然的网络浏览中，他看到拍拍贷这家公司的报道，开始知道了“P2P 网贷”模式。他认为这是一次投资的机会，于是开始密集研究 P2P。逛 P2P 网贷论坛、加 P2P 投资 QQ 群，进入 P2P 网贷投资者的圈子。他的首笔网贷投资是在 2012 年 5 月底，第一笔投资金 9.5 万元本金投在了 P2P 平台易贷 365 上。

为何选择易贷 365，而不是其他的平台？他的回答是，几乎所有 P2P 网贷投资人入行首先了解的就是人人贷、拍拍贷、宜信。“但是，很多投资人喜欢高收益，而这些知名的平台月息 1 分多，很多投资人并不‘满足’。我观察易贷 365 有做抵押的背景，感觉相对安全。标的额度较小，一个标的 10 万左右。”在第一笔投资获得（倍）回报后，他开始加大本金投入，把投资股票的钱全部抽回用于 P2P。

长期以来，小徐秉承着不能把鸡蛋放在一个篮子的原则，他先后选择了几





家 P2P 平台进行投资。2012 年底，他投入的本金共达到 80 万元。后来，他陆续投过的 P2P 有 30 多家，投入的本金竟达到 230 万，盈利 60 万。

从上面这个事例，我们不难发现，债权众筹其实就是 P2P 借贷平台——多位投资者对网站上的项目进行投资，按投资比例获得债权，未来获取利息收益并收回本金。P2P 借贷平台这个话题比较大，一般也不包括在大众谈论的狭义众筹之中，因此本书将不再展开了。

二、股权众筹（Equity-based crowd-funding）：投资者对项目或公司进行投资，获得其一定比例的股权。简单来说就是，我给你钱你给我公司股份。代表性的平台有筹客邦、天使汇等。

案例：担保式股权众筹——贷帮网

贷帮网推出的股权众筹模式较为特别，其借鉴 P2P 模式，在股权众筹业务中加入了担保的元素，即：由推荐项目并对项目进行担保的众筹投资人或机构作为保荐人，当众筹的项目一年之内失败，保荐人赔付全额投资款，保荐人即为担保人。

2014 年 3 月，贷帮网推出的第一个股权众筹项目是深圳市袋鼠货运代理有限公司筹资项目，该项目的保荐人是深圳市酬勤投资顾问有限公司。该项目拟转让 24% 的股权，计划募集资金 60 万元人民币，以每份 3000（占股权 0.12%）的价格出让 200 份权益。这个项目比预设募集期提早了 13 天完成，即项目上线 16 天，就由 79 位投资者完成了 60 万元的投资额度。

三、回报众筹（Reward-based crowd-funding）：投资者对项目或公司进行投资，在项目完成后给予投资者一定形式的回馈品或纪念品。回馈品大多是项目完成后的产品，时常基于投资者对于项目产品的优惠券和预售优先权。简单来说就是，我给你钱你给我产品或服务。代表性的平台有融尚网等。

案例：Pebble E-Paper 智能手表

Pebble E-Paper 智能手表是由 Allerta 公司通过 Kickstaerter 平台发起的项目，这一项目最初融资目标定为 10 万美元，而实际是在 2012 年 4 月 11 日至 5 月 18