

B 商业
实践

45个优秀众筹案例精彩呈现

国家战略“大众创业，万众创新”成功落地
助力双创，赢在众筹

双创有道

以众筹推动大众创业、万众创新的新商业实践

THE WAY OF MASS ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION

连环创业客×创业导师×福布斯专栏作家 **高鹏** 著

首次提出安全高效的**双创众筹模式**

= 1^个目标 + 10^个模块 + 36^个指南 + 1^个生态

林弘全

中国台湾地区第一众筹平台
FlyingV创始人

贾军

东方爱婴创始人

周健工

第一财经传媒CEO

王功权

青普旅游联合创始人、
万通联合创始人

吴文彬

马来西亚第一众筹平台
MYSTARTR创始人

侯志奎

教导型组织理论创始人、
师道人本教育集团创始人

吴声

场景实验室创始人、新物种实验计划发起人、
《场景革命》《超级IP》作者

联合
推荐



京东金融
JD Finance

淘宝众筹
hi.taobao.com



苏宁众筹
开始众筹

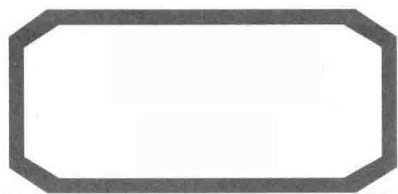


同筹网
ONEFUNDING



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE





双创有道

以众筹推动大众创业、万众创新的新商业实践

连环创业客×创业导师×福布斯专栏作家 **高鹏** 著

45个优秀众筹案例精彩呈现

国家战略“大众创业，万众创新”成功落地

助力双创，赢在众筹



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

双创有道：以众筹推动大众创业、万众创新的新商业实践/高鹏著.

北京：中国经济出版社，2017.9

ISBN 978 - 7 - 5136 - 4821 - 9

I. ①双… II. ①高… III. ①创业—研究—中国 IV. ①F249.214

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 202447 号

策划编辑 崔姜薇

责任编辑 郭书芳 张 博

责任印制 马小宾

封面设计 任燕飞装帧设计工作室

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 北京科信印刷有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 14.25

字 数 200 千字

版 次 2017 年 9 月第 1 版

印 次 2017 年 9 月第 1 次

定 价 58.00 元

广告经营许可证 京西工商广字第 8179 号

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题，请与本社发行中心联系调换（联系电话：010 - 68330607）

版权所有 盗版必究（举报电话：010 - 68355416 010 - 68319282）

国家版权局反盗版举报中心（举报电话：12390） 服务热线：010 - 88386794

高 鹏

- G2众筹工坊创始人、董事长
- 中日产业基金创始合伙人
- 中国众筹精英会副会长
- “众筹神器”“资本模式”培训课程导师
- 《用众筹，连接世界》一书主编
- 福布斯中文网专栏作家

毕业于北京航空航天大学，曾就职于优利、施乐、第一投资和中华学习网等知名企业，后担任万通集团总裁助理。中国第一批“双创众筹”主题和实战训练的孵化器平台“G2众筹工坊”创始人、董事长。

首创以“资本价值”的投资模式和“众筹”的实践手段，进行创业辅导和共同投资，将授课、辅导和众筹交易贯通为一体的高效运营体系。在早期创业项目和产业链整合、传统行业升级改造的投资判断和管理上，具有丰富的经验、深刻的洞察力和广泛的行业资源。

中国第一批跨境众筹的倡议者和践行者，已经贯通中国大陆地区、中国台湾地区和马来西亚的众筹和投资通路，成功孵化并投资东南亚领先的互联网家装平台Furmingo和社交餐饮“我有个饭局”等。

作为资深户外爱好者，发起成立“行者天下”俱乐部，联合优秀创业者、资深投资人和户外旅行家，以“徒步和骑行”作为主要方式，在世界各地进行商业、社会、人文等领域的全新发现和深入体验，在智慧、体力、精神、情感等诸多方面，通过深度体验式修行，帮助会员突破成长瓶颈。



高鹏个人微信号

高鹏和他的朋友们



贾 军

东方爱婴创始人，18 年缔造中国母婴护理第一品牌

高鹏先生的“双创众筹模式”，对于转型企业的再创业和再起步，非常有帮助。



郝 杰

新物种教育的创始人、CEO，福布斯、财新等媒体专栏作家

高鹏做的是一件顺应时代的事情，我全力支持！



黄 明

拉卡拉影业董事、上海时代箫明董事长



许 斌

“空中王府井”运营项目董事长、微软首席 O2O 咨询专家

用务实创新的态度，用教练的方法，实现产业转型升级。



冯济利

浙江莫拉克电动车公司董事长

传统中另类创新，创新中另类传统，感恩众筹开启我的世界。



华伟祥

资深餐厅与民宿投资人、浙江餐饮协会副会长、浙菜文化研究会常务副会长



徐子善

子善堂创始人，将最适合现代生活方式的辟谷养生形式在大众中推广
食补药补，不如辟谷！



翁梓扬

订阅式众筹平台 PressPlay 联合创始人

众筹，众大于筹，筹资只是传达感动与初心给受众的手段。





匡 勇

匡勇，江苏椒图互动传媒有限公司董事长、“大鱼海棠”主题餐厅联合创始人

“200 人的社群众筹，让“大鱼海棠”成为现实，威力巨大！”



郭信麟

农旅行业跨境投资者

今天播下的种子，终会获得丰收。



王 玲

新加坡 M&E Fashion International Pty Ltd. 创始人

众筹，双赢的人生游戏，乐并智慧着。



施长礼

马来西亚全才原创女歌手

浪再高，总有灯塔照；帆再扬，总有它的港。创业不仅仅为了获得更好的收入，过程才是每个创业者应该去享受的，昨天和明天都未必是我们的，但是绝对属于我们的是今天，有了今天的自己、今天的意念，才有明天的成果与收获，投资自己永远是从今天开始的。



刘世坚

上海威灵电子有限公司董事长

精准医疗是健康长寿的基础，完整的健康档案是精准医疗的基础，祝大家健康长寿！



胡增洪

中国阀门检测设备第一品牌增欣股份董事长

众筹一定可以更多地帮助我们企业家顺利转型。



陆长步

“天天生食”创始人

众筹和双创战略——时代给了我们更多机会。



赵 超

众筹网创始人，“千人走戈壁”创始人

一个人的力量是有限的，一千个人的力量无穷大。





刘力豪

KT足球、HappyLove 传爱行动创始人，前国家女足队队员
汇众之心，伴众同行，圆众之梦。



罗 嵘

江苏五季绿意酒店管理公司副总经理



汪俊贵

江苏华旗文化传播有限公司创始人
做一家让您省心的文化公司！华旗文化，文化行业领航旗。



徐学渊

奥可设计创始人，在淘宝众筹平台上，成功发明并量产了世界上第一款智能泡奶机

《双创有道》收集了大量经典的众筹案例，无论是产品众筹、社群众筹还是股权众筹，高鹏老师对每个案例都有独到见解，进行了深入分析，相信了解和尝试众筹的你，都能在书中找到想要的答案。



大 金

北京正合品牌推广机构董事长

众筹，筹的不仅仅是金钱，更重要的是智慧和资源！让众筹成为创新设计价值链中的重要一环，助力国家大众创业，万众创新的战略落地。



黄青飞

上海安优信机电有限公司创始人
只有创新的思想，才能创造更好的明天。



姜顺凯

潍坊锦章堂养生保健有限公司总经理

21 世纪民营企业最需要的便是资本思维，而众筹思维是最需学习的资本思维。



邓宏文

延安宝来科技发展有限公司总经理
众筹思维就是值得企业推崇的“互联网+”思维。





陆敏健

嘉兴市范源焊接器材有限公司总经理

众筹可以打开巨大的想象空间，使每一个人都有用武之地，操作适合自己的众筹模式。



袁艺桐

北京般若夫人文化传播有限公司创始人、布道商学院院长

在互联网的经济运行下，众筹不仅颠覆了传统或创业融资模式，更开辟出全新的商业思维与实践方式。



覃莉

广西海雷德蒙新能源有限公司董事、昔归古树米粒私房茶创始人

感恩生命中遇到你，心存善念，慈悲做人，智慧做事。



李俊

深圳市前海百事杰平行进口车连锁有限公司董事长

成功的关键来自于成长，成长的关键来自于学习，感恩遇见高老师。



孔艳

广西至尊珠宝有限公司总经理

生活需要一颗感恩的心来创造，一颗感恩的心需要生活来滋润，感恩遇见高老师。



孙嘉怿

连云港市西游文化产业促进会常务副会长兼秘书长、连云港西游文化产业有限公司执行董事

书籍是全世界的营养品，生活里没有书籍，就好像大地没有阳光，感恩遇见高老师，感恩遇见《双创有道》。



王娟

北京森冠文化创始人、“你就是奇迹”创业大赛创始人



江小玲

普瑞斯红酒会所董事长，众筹 6600 万收购法国酒庄





刘德军

中国第一家丝绸会所丝享荟董事长、上海市绍兴商会副会长



张 涛

山西众筹第一人，煤矿瓦斯设备供应商和自由投资人



赵建军

米兰华夏集团《欧洲华人报》CEO，投资领域遍布意大利旅游、红酒、餐饮、文化等



吴文彬

马来西亚第一众筹平台 Mystartr 创始人，被誉为“马来西亚众筹第一人”



石 慧

马来西亚《精明理财》杂志社社长



李 静

龙辰文化董事长，武打连续剧《武当剑谱》女主角



王家辉

马来西亚第一互联网家装平台 Furmingo 创始人



马 涛

洛阳暴雪文化传播有限公司创始人





贾毅冰

上海百悦律师事务所高级合伙人

高老师创立的 G2 众筹工坊，是国内第一批众筹主题和实战训练的孵化器平台，在国内首创，感恩遇见。



强克杉

上海添楷实业有限公司创始人



苏凌志

山东黄海农业发展有限公司副董事长，烟台湖南商会常务副会长

高老师的《双创有道》实战，有效！值得每个企业家、创业家学习、借鉴！



叶超

上海奇岭实业有限公司总经理

众筹众创教科书般的作品，适合任何一个创业者学习借鉴。众筹的精髓是参与感。众筹将一个人的角色变成三个人的角色。参与者原本是投资者，但最后可能同时变成产品客户与代言人；同样地，参与者可能一开始是客户身份，但最后可能变成投资者与代言人。



黄景鹏

青创投资集团董事长



林弘全

中国台湾地区第一众筹平台 FlyingV 的创始人



万宇

智趣空间董事长，中国第一个独立智能硬件销售平台创始人



虞丽莎

钜亨国际总经理

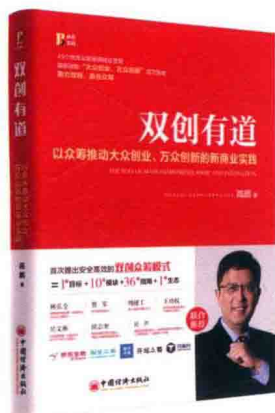
段连双

中国租衣网“QFashion”创始人

宋利华

在上海投资运营 15 家中国电信营业厅

中国经济出版社·众筹三部曲



双创有道：以众筹推动“大众创业，万众创新”的新商业实践

高 鹏 著

定价：58.00 元

本书汇集了双创导师高鹏先生在中国、马来西亚、新加坡和意大利做高密度授课和私董会研修过程中，对近千名的企业家授课和辅导的成果，这些思想和实践高度融汇的灵感、心血和成果，涵盖了从社群、爆品、回归线下的 O2O、精益创业、微商、微营销，到商业模式优化、路径、团队再造、对外融资等广泛的主题。



用众筹，连接世界：中国众筹产业地图解读

谢森树 总主编 高 鹏 主编 常 桦 副主编

本书汇集众筹行业最新的政策解读、商业思维、成功实践、风云人物和典型案例，辅以主编解读、产业标签、行业调研报告等内容，构成了从“观点”到“案例”，再到“工具”的三层知识体系，在目前已经出版的众筹图书中，是对众筹在中国的发展与成果梳理比较完整与突出的，可谓“一本书读懂中国众筹产业”。



手把手教你做众筹：众筹实战操作指南

常 桦 刘 辉 袁海涛 主编

定价：49.80 元

如何利用“互联网+”和众筹的思维与方法，实现筹人、筹智、筹资金，实现众筹项目的落地，控制众筹平台风险等具体操作问题，成为众筹成功的关键所在。

本书汇集了双创导师高鹏先生在中国、马来西亚、新加坡和意大利做高密度授课和私董会研修过程中，对近千名企业家授课和辅导的成果，这些思想和实践高度融汇的灵感、心血和经验，涵盖从社群、爆品、回归线下的O2O、精益创业、微商、微营销，到商业模式优化、路径、团队再造、对外融资等广泛的主题。作为连环创业客、创业导师和福布斯中文网的专栏作家，作者以真材实料、真枪实弹和真情实感写成本书，既有理论的高度，又有落地的深度，还有情感的温度。

针对如火如荼的“大众创业、万众创新”热潮，作者首创“双创众筹模式”，适合初次创业者、转型企业、孵化器、培训公司、众创空间、众筹业务公司、同学会、同乡会、行业协会、基金投资公司、电商企业、金融服务公司、希望生活有改变的人等，针对性地借鉴、解决战略、产品、客户、销售、商业模式、路径、投融资、团队等企业经营的核心问题。

本书是首部以“双创”和“众筹”为主题的专著，也是一本创业者和创新者必备的案头书，助力双创，赢在众筹。

策划编辑：崔姜薇 | ☎ 010-88361078 / 13810170076
■ 5829523@qq.com

责任编辑：郭书芳 张博



献给 J. G.

献给我的奶奶

感谢她的养育、她的智慧、她的慈爱

感谢她在天国里对我的微笑

献给我的父母

如果您是以下类型的读者，本书会让您有满意的收获——

1. 初次创业者
 2. 转型企业
 3. 孵化器
 4. 培训公司
 5. 众创空间
 6. 众筹业务公司
 7. 同学会、同乡会
 8. 行业协会
 9. 基金投资公司
 10. 电商企业
 11. 金融服务公司
 12. 社群经营者
 13. 希望生活有改变的人
-

在这本书中，您可以得到以下问题的答案——

一、关于战略

1. 我到底如何做，才有可能比以前更快速地增长？
2. 我如何对我的公司重新定位？
3. 我需要开拓一个新的领域吗？

二、关于融资

1. 我要做怎样的改造，才可能进行首轮对外融资？
2. 我要满足什么条件，才能让公司在首轮融资的估值超过 3000 万元？
3. 对外融资的最佳时点是什么？
4. 我该如何写商业计划书，才可以提高融资的成功率？
5. 我该如何和风险投资基金打交道？
6. 投资协议中的主要条款，我该重点抓哪些？
7. 对赌条款，我一定要同意吗？

三、关于产品

1. 如何挖掘亮点，打造一款全新产品？
2. 什么情况下，我需要开发新的产品与服务？
3. 如何在互联网时代，开发新的产品和服务？
4. “互联网+”时代，产品设计的新原则与新技巧是什么？
5. 我如何也做出一款“爆品”，彻底火一把？
6. 有没有风险最小的试错方法？

四、关于模式

1. 目前的经营模式好像太传统、太老土了，如何转型为时尚的、吸引人的、有意思的？
2. 我的商业模式如何才能“互联网+”？
3. 如何优化现有的商业模式并打造最核心的环节？

五、关于客户

1. 如何用社群的方式，来发现早期种子用户？
2. 除了以前的 CRM（客户关系管理系统）之外，我们如何更好地经营已有的客户关系？

六、关于路径

1. 我如何渡过最难受的“冷启动”阶段，实现从 0 到 1 呢？
2. 商业模式设计并不难，但哪条路才是最适合我的路呢？
3. 有没有风险最小的创业道路呢？

七、关于团队

1. 我现有的团队成员有哪些不足？
2. 我特别需要增加哪些人手？
3. 有没有效率更高的团队搭建办法？

八、关于销售

1. 现有的销售方式之外，哪些新的销售方式值得尝试？
2. 如何对现有的销售模式做“互联网+”的改造？