

这当然是一个创业的时代,上有国家支持,下有资本追捧,无不说明这一切。众筹的出现,解决了资金和人才这两个创业者的难题。它不仅成为老百姓多元化投资的新方式,也成为诸多传统行业大佬开拓市场的新法宝。当众筹的是全行业,当所有的股东都是老板时,会发生什么样的财富效应呢?

# 手里有一千个老板时 试试众筹全行业

## 仟友汇上市计划直指上海股交中心

本报记者 刘红杰

### 超级VIP114公司,股东都是老板

生于1968年的孙成文军人出身,转业后开外贸公司,至今已经手了大大小小16家公司。用他的话说,有挣有赔,积累经验教训无数。这其中,他去国外取过经,也去北大EMBA学习过,认识到大家普遍需要一种公平、信任、长久的平台组织,广泛聚合正能量。“我想成立一个公司,像国外的秘书公司一样,一个超级VIP114的服务公司,比114更高端、准确、方便。”

孙成文的想法得到了北大EMBA学习班同学臧晓东的支持。“他是济南凯迪拉克车友会的秘书长,也是我的第一个股东。他跟山东鸣仁别墅有限公司的几个股东说了后,大家同意不以个人名义,而以公司的名义做股东。”

在公司筹建过程中,北大EMBA学习班的另一个同学济南悦铃汽贸有限公司总经理张青对孙成文说,“我给你做股东,你再多找一些人,作为一个信息服务公司,如果有很多老板做你的股东,说明你的资源多,含金量高,服务力量更大。”孙成文深受启发,改变了两个人当股东的初衷,开始在朋友圈广泛发动。

### 当平台很大时,会产生很多商业机会

2014年12月23日,济南鸣仁千友汇企业管理咨询有限公司注册成立,37个股东参加了第一次股东大会。“我们确立了‘仟友汇惠千友’的服务理念,确立了衣食住行游乐健康全行业服务的理念。董事会成员股本3万元,其他股东只允许投1万元,众筹了62万元,众筹了一个公司。”孙成文说。

在孙成文眼里,别的众筹项目,或众筹一个产品,如无线充电器,或者众筹一个项目,如咖啡馆,商业基因太小,不能集合各行各业的朋友,理论上讲众筹的是一个鸡蛋,将来孵化出来的只能是一只鸡。“但我们众筹的是全行业的,我们的所有股东全是各行业的老板,背后都有公司,都是一把手,每个股东都是社会精英,基因是大象。当这个平台很大时,自然会产出很多商业机会。”

经过五个月的发展,今年5月23日,仟友汇在济南举办了100万原始股东封



鸣仁仟友汇股东大会,大小老板会集一堂,有人有钱、有人有项目、有人有地。平台大了,什么资源都有了。(资料片)

盘大会,确定正式股东60个,股金100万。为了防止人多难以决策的情形发生,确立了9个董事和3个监事有经营权,其他股东无经营权。考虑到《公司法》“有限责任公司股东不得超过50人,股份有限公司股东不得超过200人”的规定,仟友汇还聘请了专业律师来进行股份代持的工作。

### 仟友汇的盈利模式

仟友汇的盈利模式,孙成文设计了很多种,首先是收信息服务费。“对那些需要服务的中小企业,我们会收取服务费后,向股东、客户推介。比如,古堡大酒店和BK咖啡,它们付给仟友汇信息服务费,仟友汇向股东推介,仟友汇的股东可以享受最低折扣去消费。优惠力度根据我掌握的资源数量和消费能力确定。我手里有一个老板和一千个老板,谈判的力度是不一样的。”

第二种盈利模式充分体现了互相润滑的内部服务功能。“如果股东或客户需要进行推广消费,我们可以通过平台专项精准推广,内部消化,收取一定佣金,每个股东都是别的股东的潜在客户。比如好吃餐厅的老板潘学军是我们的股东,他的餐厅是个进口食品餐厅。他请股

东吃饭,让大家品尝。然后给股东在会员价的基础上再打九折,产生了非常好的品牌提升和销售效果。很多股东都去消费,不光吃饭,还买了大量海鲜送人。”

第三种模式,仟友汇的股东都是老板,有人有钱、有人有项目、有人有地,大家可以一拍即合做事。孙成文说,以后要发起成立小贷公司,从股东里找出投资人。都是做企业的,必然有需要贷款的。仟友汇里有财富端,有需求端,信息对称,平台大了,什么资源都有了。

### 到上海股交中心上市

“我们现在还是格局太小,如果能发展到几千个老板股东,就可以做+互联网。互联网+是线上的,我们做无数个线下+,就能形成一个闭合的互联网,聚合众多有能量的中小企业家,形成一个超大能量的平台。发展到一定程度,就可以和互联网巨头合作,做互联网+。每一个股东,相当于机场一块砖,聚合更多砖,就能建超大平台机场。”孙成文说。

现在,仟友汇已经与上海洋喜资产管理有限公司签约,推荐企业进入上海股权托管交易中心。“我们要在Q5板上市,希望通过上市促进公司正规化、标准化发展。”孙成文说。

记者观察

中式众筹:

## 那里是你不能承受的风险禁区

本报记者 刘红杰

这是一个最好的时代,也可能是最坏的时代。当所有人都在谈论众筹时,每一个要投身众筹的人,都需要有自己的思维模式和自己的思想库。

很多投资者对众筹充满了期待,它是一个让普通人插上天使翅膀的平台。当创业者手握一个有创意的方案,再加一个动人的故事,通过一个网上平台或许就能说服素不相识的人为你注资。但天使的路并不平坦,缺乏商业理性的众筹项目,成少败多。惨烈的现实是,国内的股权众筹平台盈利者无几。

2014年4月,在耗费三年时间发展成为国内最大的众筹平台时,国内首家众筹平台“点名时间”宣布转型为智能硬件首发平台,并且在8月1日召开了一场“告别众筹”的媒体沟通会,彻底撕去了众筹标签。2014年9月,ifcoffee咖啡店被转让。这家曾因拥有114位老板风靡全国的咖啡店不到一年就宣告经营失败了。2014年11月13日,西少爷肉夹馍上演狗血剧,一名创始人宋鑫在北京发文声讨西少爷CEO孟兵,称西少爷孟兵欠钱不还,公司财务报表没看到过,分红更是没有人拿到,就连众筹人老婆孩子急需用钱本金却都拿不回来。

要知道,众筹其实是风险投资的一种。但现在众筹在中国还处于起步阶段,缺乏完善的监管和规范制度。投资者只拥有决定是否投资的权利,缺乏足够的信息获取、风险判别和风险定价的能力。如果带着赌博的性质去参与众筹,对项目前景、创业者的能力和人品不了解,众筹到头来很可能变成众怒。

众筹模式的本质是帮助有梦想的人实现梦想,是筹智、筹人、筹资源;是探模式、获用户、挖需求。但现实中,由于缺乏有效的监管机制,中式众筹有的沦为圈钱的工具,有的在某种程度上演变为一种新型的推广方式,产品曝光的手段,减少市场营销费用的途径。

众筹是一个自组织的资本市场,也是一个去中心化的P2P资本市场。在这个自由的舞台上,人人都可能成为主角。在它的公约完善之前,每一个投资者都应该在心中画一条红线,那里是你不能承受的风险的禁区。

延伸阅读

### 海尔小帅影院:家电也玩众筹

不单单是草根阶层、中小企业,家电行业巨头海尔也瞄上了众筹这条路。

6月8日上午10点,海尔小帅影院UFO投影机正式开启了京东众筹项目。1500万的股权在90秒内被粉丝认购一空。这款巴掌大小的投影神器定位为“互联网电影机”,据说它支持自行安装安卓APP,最大可投射300吋屏幕,可支持遥控器和手机微信操作。

单从投影机市场竞争来看,这款产品已经没有空间了。但是它本身小体积的特点,加上各种APP,就相当于一个无屏电视。这个产品上市价1499元,众筹价999元,而其竞品极米2999元,价格上也确实让用户心动。

创始人马文俊介绍说,小帅影院是与用户互动的产物。研发之初,团队成员与准妈妈们交流,发现她们行动不便,需要能躺在床上看视频的解决方案。小帅影院应运而生。

为了配合众筹,小帅影院提前做了营销。2014年12月24日韩国明星李准基的演唱会上,粉丝送上的神秘大礼就是“小帅私人影院”,也正是这个演唱会的“发布”引发粉丝疯狂扫码进入众筹页面抢购。

### 房地产众筹:锁定更多潜在买房人

5月29日下午,中国房地产众筹联盟在上海成立。马明哲、郁亮、张玉良、杨国强、宋卫平、冯仑、任志强、潘石屹等行业大佬悉数到场。在这场峰会上,碧桂园宣布中国房地产行业首个开发众筹产品诞生,选定碧桂园上海的嘉定项目进行实施。

在这场众筹盛宴中,碧桂园上海嘉定项目以“一平方米”作为众筹单位,投资者可以购买,在楼盘完成后,就拥有了某一套楼房整体或者部分的权益。之后,投资者可以选择众筹权利转为产权,直接拥有该套住房,或者是委托开发商卖房后转成收益权。业内人士称,开发众筹在融资和营销环节,能够减少贷款、营销等方面的成本,同时也有效规避了某些不可预知的市场风险。

与此同时,万达集团与快钱公司联手推出国内首个商业地产众筹项目“稳赚1号”,起始投资金额仅为1000元,募集资金直接投向各地万达广场的建设中。投资人可享受商铺租金和物业增值双重回报,预期合计年化收益率超12%。“稳赚1号”6月12日推出,上市3日内被一抢而光,顺利完成50亿元资金的发行计划。