



# 创业融资新玩法 众筹可别变“众愁”

## 专家建议选择差异化的众筹项目,创业者和投资人要不断培养信任



KAB创业俱乐部微信公号



王梦影

国务院支持创业实惠多

国务院近日印发《关于进一步做好新形势下就业创业工作的意见》，提出四个举措，包括积极推进创业带动就业。年内出台工商营业执照、组织机构代码证、税务登记证“三证合一”改革意见，实现“一照一码”，推动“一址多照”、“集群注册”等住所登记改革。支持创业担保贷款发展，个人贷款在贷款基准利率上浮3个百分点以内的部分由财政贴息。调动科研人员创业积极性，支持高校、科研院所等专业技术人员在职和离岗创业，对经同意离岗创业的可在3年内保留人事关系。

信息量大已经不足以形容这部文件了。顺着进一步简政放权的趋势，创业者融资难、贷款难的问题被对准，而降低门槛也并不止于“鼓励”、“减轻”等热词。最引人注意的是对于促进科技成果转化而努力。允许离岗创业不亚于允许休学创业在体制上的突破，为中国创造以及更引领性的科技创业扫平一些障碍。这显然只是第一步，各个部门联动，创业的新举措将搅动静水。

微信开放政府、媒体类订阅号支付申请

微信团队宣布，为了逐步开放订阅号微信支付的能力，现在允许经过认证的政府、媒体两类订阅号申请支付功能。选择政府类订阅号作为首批“试用者”，配合的是腾讯改造线下的思路。腾讯一直在提“智慧城市”概念，并与河南省政府、北京银行、湖南长沙机场集团达成协议；微信也在广州、深圳、佛山、武汉、上海上线了“城市服务”。服务首先体现在政务和公共服务身上，不少都涉及支付，如挂号、缴交通违法罚款、缴水电费。

全民移动时代，支付界大佬们怎么个只争朝夕在春节抢红包呢？付水费、买机票火车票、转账付款，手机屏幕上每一个颜色鲜艳的小图标都在喊：选我选我选我！线上办理服务，对支付宝来说并不算新鲜的功能。而微信的布局更加宏大，瞄准一个城市庞大的生活服务系统，与官方机构联手，提供更方便快捷的用户体验。这和“滴滴一切”的O2O趋势是一致的，是互联网力量引入日常生活的美好一面。

匿名社交Secret宣布关门

“这是我一生中作过的最艰难的决定，心好疼。Secret现在的样子，已经不符合我的初衷了。”匿名社交应用Secret CEO说。Secret关门，剩余的融资会返回给投资人。Secret去年拿到A、B两轮共计3000多万美元融资，用户规模达到1500万。一开始，其CEO认为，要想营造一个诚实、开放的沟通以及创造性的社区，匿名会是一个非常好的策略。一直以来，这款应用暴露出的匿名交流最恶毒的部分也饱受争议。现在这款应用已经跌出App Store排行榜。

匿名社交应用究竟有没有商业出路？这或许取决于匿名社交是不是真实的需求。当生活和工作的场域融合，线上的形象与线下身份重合，老板、老妈和老同学都看着朋友圈时，能毫无顾忌抛开身份快乐所享受的快乐是不言而喻的。只是这种快乐究竟是一瞬的冲动还是持续的渴望，能否支撑一个健康的细分模式呢？而名字链接着角色和责任，随着它的消解，内在的交流秩序将建立在什么新的基础上？套餐的用户又愿意为这样的快乐付出怎样的代价？Secret关门大吉，中国仿效者无秘正在探索本土出路。或许数字时代的流光溢彩正是由于不断出现的新创造，追逐着人性最复杂最自相矛盾的部分。

出租办公室成为创业新时尚

出租集中办公区的同类产品已经“乱花渐欲迷人眼”。深圳每年新增300万-500万平方米办公租赁空间，由腾讯员工创业的形象与线下身份重合。老板、老妈和老同学都看着朋友圈时，能毫无顾忌抛开身份快乐所享受的快乐是不言而喻的。只是这种快乐究竟是一瞬的冲动还是持续的渴望，能否支撑一个健康的细分模式呢？而名字链接着角色和责任，随着它的消解，内在的交流秩序将建立在什么新的基础上？套餐的用户又愿意为这样的快乐付出怎样的代价？Secret关门大吉，中国仿效者无秘正在探索本土出路。或许数字时代的流光溢彩正是由于不断出现的新创造，追逐着人性最复杂最自相矛盾的部分。

出租集中办公区有双重色彩：一是创业热潮下人才咖啡馆等新型孵化器兴起，集中人才集中资源，低成本集中办公区走向专业化不可避免；二是房地产的风口算是过去，贴近人们的房地产服务提供了产业新的突破口。集中办公租赁服务扎堆在北上海，是这个产业新分支受市场需求分布的影响。

有可能变成“众愁”。”

事实上，众筹这一管理运营方式，意味着发起方、投资方均需承担风险。双方不仅需要面对正常投资风险，项目发起者个人的诚信问题也可能为众筹项目带来风险。

公开资料《股权众筹市场及经营模式分析》风控是成功的必要条件》曾介绍，目前国内流行的股权众筹模式是由美国的AngelList开创的“领投+跟投”模式，即在众筹过程中由一位经验丰富的专业投资人作为“领投人”，众多跟投人选择跟投。一来分散投资风险，二来提升投资人对项目未来盈利的信心。

去年年底，中国证券业协会发布的《私募股权众筹融资管理办法(试行)(征求意见稿)

稿)指出，股权众筹走向规范化，将迎来更大的发展机遇。

林楠建议，青年创业者在选择众筹项目时应该尽量差异化，另外，股权众筹投资行为的发生核心是基于投资人对创业者的信任，投资后创业者和投资人也要不断培养信任，共同提升对项目的信心。

“作为众筹资金的投资人要有心态的变化，权当不成，可能成功的几率会大一些。”至于股东管理，林楠提出创业者要建立核心股东，股东可以自行划分成小组并选出每组代表出席股东大会，整个股东大会上来三五个人就可以了。

“众筹只解决了创业者上路的问题。”林楠说，真正支撑项目运作下去的，还是运营者的经验和能力。

资金，众筹这一模式可以加速实现创业者的创业梦想，同时它也承载着合伙人的愿望，会持续激发创业者的创业潜能。”大连理想(林家铺子)食品有限公司董事长林楠认为，众筹模式打破了以往年轻人创业的资金壁垒，但是，年轻人尤其是对项目的理解不深，对社会的认知也比较浅，只能在诸如餐厅、饮品店等“万众过独木桥”的项目上发力，很难去做科技性较强的项目。

林楠觉得虽然股权众筹降低了创业门槛，但一些希望很快能见到收益的投资人和创业者对创业的困难总体估计不足，往往缺乏风险意识和投资专业知识。“一旦不能在短时间内实现盈利，创业者很可能过早地被投资人误读成没有诚信，众筹很

# 真格基金王强：个人走红不代表创业成功

创见

本报记者 陈璐  
实习生 程盟超

王强是投资界最善于总结分享和最务实经验的老师之一。他是新东方公司的创始人之一，和俞敏洪、徐小平将英语教学从违章建筑里讲课开始，做成一家纽交所上市公司，成为“中国合伙人”的典范。2006年，他以联合创始人身份和徐小平成立真格基金，开创了新的投资之路。这家基金的理念是——要当创业者的垫脚石。他们投资的红黄蓝幼儿园、世纪佳缘、聚美优品、美乐乐、一起作业网、品牌透镜等效果显著。近日，中国青年报记者专访了王强，他分享了创业者应有的理性和常识。

年轻一代创业者要学会抓大放小

中国青年报：当前一些创业者注重营销胜过注重产品，您怎么看？

王强：营销很重要，但它对于企业只是锦上添花。因为营销本身不构成价值，真正构成价值的是产品、服务。如果企业在短期内通过营销能够吸引一部分受众，受众又能够转化为购买产品或服务的用户，那么营销是有效的，反之营销是无效的。个人营销是一次性建立短暂品牌的过程。如果在个人营销的过程中并没有拿出好的产品，用户体验非常糟糕，那也是完全无效的，由于缺乏流动资金，咖啡店于去年9月不得不转让出去，王某不但无法收回自己最初投入的资金和后来的垫资，而且面临股东的起诉。

王某表示，众筹开店并不如理想中的那么美好。与马亮饮品店的70多位校内股东不同，咖啡店的上百名股东由于在最初的募资阶段没有进行筛选，很多股东身处外地，即便是在大连的一部分股东，也分布在城市的不同地方。“咖啡店不同于饭店，地理位置很重要，很少有人会为了一杯咖啡从城市的一头跑到另一头，咖啡店的绝大多数客人还是周边客户而非股东。”

在王某看来，股东太多导致难以组织与协调是咖啡店无法继续经营的主要原因。咖啡店没有设立核心股东，并且规定每个股东持有的股份最多只能占2%，所有的决策都需要召开股东大会。由于股东太多，咖啡店每次要开股东大会，都是通过QQ群通知。会上的决定举手表决通过，所做的决策会后再通过QQ群通知股东。

开业以来，股东大会只组织起来两次，实际到场的股东一次十人、一次二十人。核心的决策一直在变化，不断有人进出，直至人数越来越少。并且，很多股东的态度是“有一搭没一搭”，对咖啡店前后的运营情况并不清楚。在召开股东大会时，经常遇到一个人不同意就要反复开会投票的问题。

“股东太多难以管理是众筹模式的一个缺陷。如果要众筹，一定要对股东的职责做一个相当完整的规范和制约。股东要有能力管理公司，而且必须出席股东大会。”王某总结说。

众筹仅仅是创业的开始

“年轻人创业的最大壁垒就是项目和

因，还是新一代的创业者心态发生了变化？

王强：这类事在存在人性的地方发生就不奇怪。如果说新一代比老一代更容易发生这些事情，我认为第一是因为新一代的个性，忍耐力差一些。第二是和新一代在商业方面的政治智慧不成熟有关。只要超过两个人，总要花很多时间不停地适应对方，结婚、团队都是这样。如果创始者不能有包容、宽容的心态，那么只能自己干。有了宽阔的胸怀，才能和团队一起把事情做成，只有真正把这个事情做成了，才有最后的回报。

新一代创业者总是难以超越自我感觉，总是有一种权利意识。大部分人不不会想如果事情做成，哪怕自己所占比例很小，但是总额很大时自己也会多。马云在阿里巴巴上市后只占股8%，按照2000多亿的总市值算只值5亿，但这比他百分之百拥有一个5亿美元的公司更加有价值。

年轻一代应该有一种商业上的政治智慧，要学会抓大放小，知道什么是最重要的。倘若一直把不重要的无限放大，那这一辈子都没有机会去触摸那些最重要的东西。你会频繁地招人、更换团队、追求权力的感觉，不停地循环。老二要学会包揽，老二要学会会议管理，不要总是一味地挑战老大的权威。

做生意就是依靠常识和理性

中国青年报：现在的公司普遍要比过去创业公司的估值要高很多，会不会存在估值虚高的问题？

王强：估值是一种感觉，CEO感觉企业值多少钱，投资者是否接受你的估值，如果一拍即合，不管估值多少投资就成交了。事实上，每轮投资并不很重要，真正重要的是出口，即被收购或上市，之前一切估值都是虚幻的。创业者的全部使命就是让你的真实价值不断符合这个估值。

现在很多创业者出于种种原因总是愿意虚报自己的融资额，例如只融到2000万却说融到1亿。可能自己会感觉很好，但其他他们没有想到会有副作用。最初估值越理性，未来越容易出现增长的想像空间，这样投资人会更愿意投。

还有些人故意虚报是为了震慑对手，这更加愚蠢。企业从来不是靠震慑对手活着，而是依靠拿用户才能活着。用户是不会在乎你公司的估值的。用户购买小米手机不是因为公司价值400多亿美元，而是因为它好用，这就足够了。

中国青年报：这是您所说的创业的理性和常识吗？

王强：我一直呼吁大家的思维必须要回归理性，回归常识。常识是事情在千百年来一直这么做，理性就是大家都觉得不应该这样的时候，你有思考的力度，觉得应该这样做，理性是进一步超越常识的东西。一只烤鸭如果不好吃，即使说得天花乱坠也没有人会去吃，这就是常识。理性就是当大家都告诉你不要再去做烤鸭了，因为全聚德，你说，因为我有杀手锏，我可以做好，于是大董就诞生了。做生意就是依靠常识和理性。

中国青年报：真格基金是做天使轮融资的公司，如何判断一个项目值得投资？

王强：第一看人，第二看人，第三还是看人。我们看他是否有真激情，判断一下他是玩票还是较真；他是否有学习能力、创造能力，是不是足够聪明；第三看这个人是否有包容和驾驭人性的能力，有没有一个良好



CFP供图

本报记者 王晨  
通讯员 靳晴

辽宁师范大学后山公寓有家饮品店，这家店有70多位学生股东，在他们看来，自己的身份是“股东也是顾客”。在大连，这样的店还有几家，它们与一个密码不可分——众筹。

“众筹”概念起源于美国一家筹资网站，即一部分人各拿一部分钱“凑份子”。想创业但苦于没有资金曾经是众多心怀创业梦想的年轻人的困境，如今，通过“众筹”，缺乏资金的年轻人也可以圆创业梦。

被“逼出来”的众筹

3月28日，马亮的“千寻水果之旅”鲜果饮品店在学校后山公寓楼前开张了。辽宁师范大学行政管理专业的这位大三男生，用众筹到的12万元加盟大连千寻餐饮管理有限公司，拥有了这间可以自主经营的50平米小店。装潢是他自己设计的：墙壁刷成清爽的蓝色，靠墙摆放着木质书架，以及仿照“猫的天空之城”做的明信片墙。

回想起众筹的初衷，他笑说自己是“被逼的”。有人找到马亮商量合伙开家水果店，然而就在选好店面谈好房租交了订金之后，合伙人觉得水果店竞争残酷而紧急撤退。“我已经交了5000元订金，其中除了自己的几百块钱，还有寝室兄弟们的钱。就这么放弃实在心有不甘，于是我决定试一把。”

马亮去高校附近的饮品店挨个品尝，最后锁定了“千寻水果之旅”鲜果饮品店。几经洽谈，他决定加盟，双方各出资一半。然而公司开出的24万元预算让马亮犯了难，按照协议，他需要投入12万元，这大大超出了他之前投资两三千万元的预算。没钱怎么创业？那段时间，他愁得“半夜翻来覆去睡不着。”

他跑去找一个熟悉的咖啡厅老板借钱，老板建议他以众筹的方式让大家入股，同时降低入股门槛，一来能筹到相应的资金，二来股东众多有利于帮助打开学校市场。马亮想了两个晚上，决定以每股1000元面向辽师学生众筹，一股起购，最高认购50股。经营权归马亮所有，股东按股分享收益，共担风险，毕业后公司可原价回购股份。

有的同学自己仅剩1000元，却给马亮转账800元支持他创业；也有人拿出了刚发下来的500元奖学金。最终开店三分之二的钱都是以认购股份的方式筹得。马亮感慨不已：“这么多人信任我、支持我，是我一辈子的财富。”

马亮的饮品店开起来了，除了与加盟公司需要不断磨合之外，他还在不断寻找饮品店的精确定位，以及思考如何保证饮品的质量。“以前总以为创业要等着自己有钱了再干”，众筹开店让马亮明白了“想创业，钱不是问题”。乐天派的他表示自己没过多想过赔钱的问题，他开玩笑说：“不管是赚是赔，好歹大学干过20多万的买卖。”

众筹开店是“一群人的战斗”

大连海洋大学艺术与传媒学院的大三学生赵辉，去年11月底开了一家名叫“蓝桥驿”的咖啡馆，这家351平方米的咖啡馆得

到了风投公司100多万元注资，并众筹到近200万元。

赵辉第一次接触“众筹”的概念是在2012年，他在国外的一家众筹网站上看到了这种筹资方式，详细了解之后，他意识到以后中国也会出现类似的众筹网站。去年四五月份，赵辉萌生了一个想法，把众筹模式运用到传统咖啡行业中。他开始不停地寻找、筛选适合自己投资的企业，并且在前期把70%的时间用于找合伙人。

这家店赵辉运作了很长时间，很多人都不清楚众筹的具体概念，他需要向大家不断地传输众筹理念。现在“咖啡馆有十几位股东，在股权分配、职位和话语权方面有一些争论是必然的”。赵辉说，每当股东出现矛盾时，他会作为旁观者，分别从他们的角度去考虑当事人的利益。

在赵辉看来，合伙人最重要的两点是利益分配和信任。“众筹开店是‘一群人在战斗’，我们都想为这家店赢得更大的利益”。

“蓝桥驿”的公司架构，从董事长、总经理到人事、财务、出纳等都有设置，每位股东根据自己专业承担不同的职责。会计金融专业的学生担任公司的财务，负责出纳等工作；学营销的学生做店里的营销推广工作；广告专业的学生负责店里的广告文案；工商管理专业的学生承担相应的管理职责；店里的装修设计和海报设计则交由学设计的学生来做。

这样既方便管理，又能把实践与所学的专业理论相结合。在公司创建前期，从选址到门头装修装修公司装修店面，大家忙得不亦乐乎。公司运营起来之后，每次开会每位股东都要发表自己的意见，由大家投票表决。

“众筹一定要在分工明确的基础上进行，股东只是参股，实际运营权还是要掌控在善于管理的人手中。”赵辉说。

一家店有114个老板，众筹变“众愁”

大连一家咖啡店曾因有多达114位老板而引人注目。这家店的众筹发起人80后小伙王某，他在电视上看到“很多人的咖啡馆”这种众筹模式后，和几个志同道合的意向股东一起，在网上招募股东，共筹得了约52万元资金。2013年12月咖啡店开业了，它一度代表着众筹模式在大连餐饮界的成果，也承载着草根青年们的创业梦想。

然而自开业以来，尽管咖啡店3个月的销售额一直在增长，但由于经营者变动，咖啡店经营后劲不足，一直处于收支平衡的状态。去年6月，店面需要续交房租，却几乎没有多少股东愿意继续注资，一拖再拖之后，由于缺乏流动资金，咖啡店于去年9月不得不转让出去，王某不但无法收回自己最初投入的资金和后来的垫资，而且面临股东的起诉。

王某表示，众筹开店并不如理想中的那么美好。与马亮饮品店的70多位校内股东不同，咖啡店的上百名股东由于在最初的募资阶段没有进行筛选，很多股东身处外地，即便是在大连的一部分股东，也分布在城市的不同地方。“咖啡店不同于饭店，地理位置很重要，很少有人会为了一杯咖啡从城市的一头跑到另一头，咖啡店的绝大多数客人还是周边客户而非股东。”

在王某看来，股东太多导致难以组织与协调是咖啡店无法继续经营的主要原因。咖啡店没有设立核心股东，并且规定每个股东持有的股份最多只能占2%，所有的决策都需要召开股东大会。由于股东太多，咖啡店每次要开股东大会，都是通过QQ群通知。会上的决定举手表决通过，所做的决策会后再通过QQ群通知股东。

开业以来，股东大会只组织起来两次，实际到场的股东一次十人、一次二十人。核心的决策一直在变化，不断有人进出，直至人数越来越少。并且，很多股东的态度是“有一搭没一搭”，对咖啡店前后的运营情况并不清楚。在召开股东大会时，经常遇到一个人不同意就要反复开会投票的问题。

“股东太多难以管理是众筹模式的一个缺陷。如果要众筹，一定要对股东的职责做一个相当完整的规范和制约。股东要有能力管理公司，而且必须出席股东大会。”王某总结说。

众筹仅仅是创业的开始

“年轻人创业的最大壁垒就是项目和

## 再出发

本报记者 王晨  
通讯员 李京京

每到华灯初上的时候，沈阳理工大学门前就变得热闹起来。在一排密密麻麻的小吃摊位中，排着食客长队的是“小黑哥”和“翠花姐”情侣烧饼摊格外抢眼。“小黑哥”本名叫王洪巍，他和女友做过白领，当过北漂，最后携手创业，回沈阳在母校门前支起了小摊。

去年10月，本报曾以《“小黑哥”和“翠花姐”的情侣烧饼》为题对其进行报道。半年过去了，王洪巍凭借梅菜扣肉烧饼不仅俘获了一批忠实的回头客，还有了一家加盟店和一家直营店。

半年下来，王洪巍的烧饼摊营业状态不错，虽然客流量比刚开业有所减少，但每月还是一万元左右纯利润入账。对于顾客减少这一状况，王洪巍并不意外，“这很正常，毕竟众口难调。一开始大家可能因为一些话题或是觉得新鲜都来尝尝，时间久了自

# 情侣烧饼路边摊 半年有了加盟店

自然会流失一部分顾客，留下来的就是那些喜欢并会一直来的老顾客了。”考虑到以后的发展，他决定往客流量更大的地方转移。

不出摊的时候王洪巍就去考察店面。要从流动摊位转型到直营店面，困难很多，最现实的就是资金，“我本来想往市中心去，但在沈阳太原街和中街一类的商业街上即便是一般的店面，租金一年也要八九万元。”他后来又在沈阳顺夜市租了个摊位，但因规定不让用明火只好作罢。最后他选择了位于兴顺夜市入口一个约6平方米的店面，预计7月就可以入驻营业。

有了自己的店面就不必推车日晒雨淋，但成本也上升了，毕竟只靠一种烧饼就想支撑起一个店很困难。因此，王洪巍打算增加一些新的食品品类配套销售，比如配合口感较干的小吃类配搭一些饮品。他在理工大学门口的摊位尝试配搭销售南瓜羹和紫薯羹，反响还不错。

王洪巍的项目也吸引了一些志同道合的创业者。去年11月，他的第一家加盟店开在了沈阳农业大学门口。为了保证烧饼的质量和辛苦建立起来的口碑，王洪巍对于加盟一事十分慎重。加盟店所使用的原材料都由他提供，他还亲自培训十多天，但在沈阳太原街和中街一类的商业街上即便是一般的店面，租金一年也要八九万元。”他后来又在沈阳顺夜市租了个摊位，但因规定不让用明火只好作罢。最后他选择了位于兴顺夜市入口一个约6平方米的店面，预计7月就可以入驻营业。

从综合经济实力和自身精力来看，目前加盟所表现出的优势更大一些。王洪巍认为烧饼的口碑是最重要的，让更多志同道合的人加入把这个项目做大做强才是关键，“能有勇气来做这个项目的个人大多都没有太多钱，现在这个加盟对象大学毕业后开始创业、和我的经历很像很有共鸣。”更大的挑战才刚刚开始，“以后不管是走加盟连锁路线还是侧重直营，人员管理都是很大的问题。我没什么经验，只能从头

学相关知识，以后要的话很多东西都要有规范制度。”王洪巍说。

目前他已将重心放在增加小吃的品类上，在街上碰到什么好的小吃都会去看能不能学学技术、交流下经验。对于增加的小吃品类他也有自己的考量，比如小吃本身不容易复制，口味不好调整。若是做法太复杂需要投入太多精力就不太适合以后的发展，毕竟主打招牌是梅菜扣肉烧饼，在附加的品类上投入过多精力就有些本末倒置了。

对王洪巍来说，烧饼被越来越多人喜欢就很满足了。“每次看到买完烧饼的人第一口吃下去说‘真香’，我就特别高兴，毕竟自己做的是食品嘛，对我最大的肯定就是我说我的东西味道好。”每逢佳节王洪巍都会做一些小活动，比如圣诞节送苹果，这些信息都是通过网络平台发布的。因为大部分顾客是大学生，

玩儿社交软件的很多，于是他也学习了很

多当下流行的手机软件，如超级课程表、美拍。

“每天我都会花上差不多两个小时在微信、微博、贴吧上与粉丝互动，也常发起一些话题和顾客讨论，朋友圈里看到一些好玩的东西也会转载与顾客分享。”王洪巍说，对于顾客发的状态他基本上都会评论，即使没时间也会点个赞，这些细小的举动能增添顾客的好感，还是很多人成了朋友。“因为我也是化工大学毕业的，对学校也较了解，有的学生挂科了也会来问我该怎么办，学习上有什么问题我也会找我交流。前一阵有同学来问我大学生当兵的事，我都会根据经验尽可能帮助他们，这也算优势吧。”王洪巍笑着说。

刚开始创业时，王洪巍心理上总有些过不去，他的专业是化工大学的主打专业，“卖烧饼总感觉有些丢人，尤其在母校门口更觉得给学弟学妹们做了一个坏榜样”。现在他坚持下课后不回了，“越来越多的人认可我，老师同学们也经常鼓励我，再加上父母女友的陪伴，我越来越有动力了”。