

## 本篇分析众筹模式

众筹模式分为3种：股权式、会籍式、产品式

### 股权式众筹

主要是为了在前期吸引资金进入，比如我找一个人融资1000万可能比较难，但找50个人，每人融资20万，这个对一般创业者而言就相对比较好操作。股权众筹主要是为了更好地借助他人资金启动项目，当然在股权众筹中也可以附赠产品等内容，但投资股权是主体。

### 会籍式众筹

主要是为了聚集一个圈子的人一起做些事情或共享资源，众筹者的收益就是收获了一个自己需要的圈子，最典型的代表就是曾经的3W咖啡，3W咖啡采用的就是众筹模式，向社会公众进行资金募集，每个人10股，每股6000元，相当于一个人6万。不是所有人都可以成为3W的股东，也就是说不是你有6万就可以参与投资的，股东必须符合一定的条件。3W强调的是互联网创业和投资圈的顶级圈子，而没有人是会为了6万未来可以带来的分红来投资的，更多是3W给股东的价值回报在于圈子和人脉价值。试想如果投资人在3W中找到了一个好项目，那么多少个6万就赚回来了。同样，创业者花6万就可以认识大批同样优秀的创业者和投资人，既有人脉价值，也有学习价值。很多顶级企业家和投资人的智慧不是区区6万可以买的。当年3W咖啡很快就汇集了一大帮知名投资人、创业者、企业高级管理人员，其中包括沈南鹏、徐小平、曾李青等数百位知名人士，股东阵容堪称华丽。

### 产品式众筹

主要目的是为了产品的售卖，比如你进竞争对手10万元货或者在竞争对手那里消费10万元，你仅仅是一个消费者。但是你若在我这里用同样的消费，我可以给你代理我产品的权利或者你的消费达到一定金额后，我公司会每年拿出来一部分分红来奖励你，或者你有机会成为我公司的股东。产品众筹的主体是产品，股权权益可以是附赠。

股权众筹的主体是股权权利

会籍众筹的主体是进入圈子

产品众筹的主体是获得产品

## 看两个比较典型的酒店行业众筹案例

### 01

## 花间堂 10分钟众筹400万

花间堂是在京东私募股权融资平台上发起的众筹，其中花间堂香格里拉店吸引了4000多人的参与

投资人花2万元就可以成为花间堂的“微股东”，权益如下：

- 1、花间堂送1万元的民宿消费金，之后的7年每年还会送2000元消费金；7年后，花间堂总部回购2万元本金；所以，投资人相当于不花一分钱就能免费住七年酒店！
- 2、所有投资人自动成为花间堂高级会员，享受折扣和福利；
- 3、如果民宿每年的年营收在365万以上，投资人还可以享受6%的年化现金收益；

## 02

### 亚朵酒店

天津小白楼店，5小时募资超5000万；西安大雁塔店，5天募资2109万。

亚朵酒店就靠着自己扎实的服务，积累了忠诚的会员粉丝，然后向会员群体发起的众筹。方案如下：

- 投2元的会员，能享受延迟退房服务、同时有参加抽奖的权限；
- 投399元的会员，能免费住一次650/晚的房间，同时提供免费下午茶；
- 投4999元的会员，可获得一张价值5000元的消费卡，同时赠送价值8000元的床垫；
- 投3万元的会员，不仅赠送床垫，而且全年能免费住酒店，酒店盈利后，本金100%返还；
- 投10万元的会员，每年保底回报8%，同时获得等额消费卡，也能制作附属卡送亲朋好友。
- 而且一旦参与投资，不管是投2元还是投10万，都会从普通会员自动升级成银卡会员，享受8.8折优惠。

## 对比3个企业的众筹细节

对比项目	美微传媒	3W咖啡	大家投
单次投资最低额度	120元人民币	6万元人民币	项目融资额度2.5%
单个项目投资人数 量	多，超过1000人	中等，近200人	一般最低2—3万起 偏少，不超过40人
投资人身份门槛	没有限制	小圈子	没有限制
投资人投资动机	纯支持居多，小额 门槛低，财务回报 目的并不明确	投资人以股东身份 进入行业圈子为目 的，无投资财务回 报目的	既有支持目的，也 有获取财务回报目 的
投资人持股方式	协议代持	协议代持	投资人先成立有限 合伙企业，再以有 限合伙企业入股项 目公司
投资人退出机制	公司溢价20%回购	目前尚未明确退出 机制，未来可开放 会籍买卖	上市，并购，出售 老股，管理层回购 都可
适合创业者背景	草根创业者	小圈子内的意见领 袖	有一定感召力的普 通创业者
投资人对投资款监 管	投资款一次性到账 ，无监管	投资款一次性到账 ，监管机制不够成 熟	投资款分批到账、 第三方银行监管。
投前决策	项目资料简单、没 有尽职调查、估值 议价流程。	项目资料简单、无 需尽调，更多看项 目发起人的魅力和 圈子	领投人负责项目分 析、尽职调查、估 值议价；跟投人对 照项目资料可以约 谈创业者
投后管理	参与股东大会行使 完整股东权力	参与股东大会行使 完整股东权力	领投人参与董事会 行使权力、跟投人 在有限合伙企业内 行使合伙人权力不 参与项目公司股东 会与董事会
适合项目类型	新产品，创意，文 化，传媒	会所，餐饮，美容 等高频消费中高端 服务场所	高风险高回报的科 技型企业

5个案例中，有向周围圈子发起众筹的、也有在三方平台发起众筹的、也有向自己的会员发起众筹的，那你的企业是否可以做这种模式呢？有没有想过如何具体执行呢？