

《众筹》

图书基本信息

书名：《众筹》

13位ISBN编号：9787111466810

出版时间：2014-5-21

作者：盛佳,柯斌,杨倩

页数：204

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

内容概要

未来属于众筹。十年内，众筹在全球将有3000亿美元的市场规模。

本书站在市场最前沿，回眸众筹历史，描述众筹的当下图景，理性分析众筹模式的革命性，勾勒出在社交网站上玩转众筹的模式，并深入解读中美众筹业不同的发展机遇与监管规则，解密推动众筹成为主流筹资方式的动力所在。

本书适合希望在互联网金融新浪潮中所斩获的读者，是低收入群体、初始创业者、梦想家及中小微企业通过互联网融资方式找到机遇、迅速成长的必备金融服务读本。

首发经典案例——不会吆喝的众筹er，玩不好众筹

A 国内外主要的社交平台及其优劣解析

玩社交众筹，你必须了解国内外的主要社交平台。Twitter、Facebook、Instagram、Tumblr、博客、微信、微博、Qzone、人人网和陌陌……只要可以用来发布和推广你的项目的SNS平台，都是众筹成功的助推剂。

B 成功众筹项目如何玩转社交平台

虽然所有的众筹网站都会宣传新的项目，但为自己的项目站台是你必须完成的任务。并且，选择什么样的社交媒体没有标准答案，这取决于你的目标投资者。请参考如下题目：

如果你是一位画家或摄影师，你应该在_____上寻找兴趣相投的艺术爱好者；如果你是一个制片人，你应该在_____或_____上发布自己的视频或评论别人的作品；如果你希望举办一场火辣时尚的Party，你应该到_____上去经营；如果你的项目和食物有关，你应该在_____上找到喜欢食物照片的人；如果你是一位极客或拥有让人眼前一亮的发明专利，那么在_____上发帖准没错。

没有想法？那你当然需要这本书！

C 经典案例解析：用SNS玩转众筹

案例一：各老总微信筹学费，互联网思维上中欧

案例二：《逻辑思维》，众筹的社群模式

案例三：i黑马运动会，不吆喝不成行

案例四：微信AA付款，众筹模式的衍生

……

作者简介

盛佳
网信金融集团首席执行官，毕业于清华大学计算机科学与技术系，后进入加拿大多伦多大学研修计算机专业并获硕士学位，清华大学五道口金融学院EMBA首期班学员。曾于2010年以联合创始人身份创立云壤公司，推出业界首个社会化搜索产品“云云网”。此前，作为Google资深产品经理负责美国加州山景城总部的全球商品搜索产品基础架构业务，并成为Google中国早期核心成员，先后研发运营“图书搜索”、“天涯来吧”、“寻亲搜索”、“高考搜索”等产品。涉足互联网行业前，曾就职于爱立信公司和英特尔公司。

柯斌
网信金融集团市场运营中心运营总监，公益众筹及众筹大学合伙人，曾任“爱情保险众筹”项目经理。早年就读于华中科技大学少年班，经济学博士候选人。资深跨界互联网人士，曾任新京报传媒副总裁、腾讯网财经中心总监，在传媒、财经、O2O领域有深厚积淀。

杨倩
资深时尚媒体人，时尚创意策划人。曾在平面杂志从事多年时尚编辑、记者工作，后转型成为互联网媒体人，任网易时尚频道主编。现跨界互联网金融领域，任职网信金融集团市场部，新闻众筹及众筹大学合伙人。

书籍目录

序

前言 打碎百年融资枷锁

第1章 众筹：千年筹资方式的互联网新玩法 / 1

1.1 众筹的源起及其在国外的现状及现状 / 2

1.1.1 回报型众筹 / 5

1.1.2 股权型众筹 / 9

1.1.3 债务型众筹 / 11

1.1.4 募捐型众筹 / 12

1.2 国外垂直类众筹平台 / 14

1.2.1 地产行业众筹 / 14

1.2.2 替代能源众筹 / 15

1.2.3 硬件众筹 / 15

1.2.4 电影众筹 / 16

1.2.5 音乐/演出众筹 / 17

1.2.6 图书出版众筹 / 18

1.2.7 啤酒业 / 19

1.2.8 网络应用 / 19

1.2.9 教育 / 20

1.3 证券经纪人进入“授权”的众筹领域 / 20

1.4 数读世界众筹地图 / 22

1.4.1 众筹的世界市场 / 22

1.4.2 众筹模式解读 / 24

1.4.3 市场展望 / 28

1.5 众筹在中国的机遇与挑战 / 30

1.5.1 众筹模式的发展机遇 / 30

1.5.2 国内众筹发展与挑战 / 32

1.5.3 中国超越发达国家的机会 / 34

1.5.4 众筹在中国商业模式的突破 / 35

1.5.5 众筹在中国的未来 / 36

1.6 基于奖励型众筹的市场测试 / 38

第2章 众筹，颠覆传统融资模式 / 42

2.1 传统融资渠道的资金错配 / 43

2.2 众筹融资：侧翼颠覆 / 46

2.3 人人都是天使投资家 / 50

2.4 美国的四类众筹发行方式和JOBS法案 / 52

第3章 社交，玩转众筹兑现红利 / 65

3.1 巧用社交平台完成众筹目标 / 66

3.2 国外众筹成功案例如何玩转社交 / 68

3.2.1 社交网络推广众筹项目的周期把控 / 68

3.2.2 根据项目的受众属性制定社交网络策略 / 69

3.2.3 巧用众筹平台的交流空间 / 70

3.2.4 项目发起人需警惕大众智慧的陷阱 / 70

3.2.5 挑战：管理大众意见反馈 / 71

3.2.6 成功案例一：John Gorilla / 72

3.2.7 成功案例二：《Catamaran Literary Reader》 / 74

3.2.8 成功案例三：《Veronica Mars》 / 75

3.3 国内外知名社交平台及各自特征 / 77

- 3.4 利用社交平台玩转众筹实战流程指南 / 80
- 3.5 各老总微信筹学费，互联网思维上中欧 / 82
- 3.6 i黑马运动会，不吆喝不成行 / 84
- 3.7 《罗辑思维》：众筹的社群模式 / 89
- 3.8 弱社交：众筹罗辑的星润之死 / 91
- 3.9 社交筹资之星：拉萨沙发客 / 93
- 3.10 朱江：中国众筹第一人 / 95
- 3.11 微信AA付款，众筹模式的衍生 / 98
- 3.12 寻求1001位板砖兄弟 / 100
- 第4章 风险，信用违约和法律援助 / 102
 - 4.1 众筹存在的风险因素 / 103
 - 4.2 项目众筹潜在危机的预防与化解 / 104
 - 4.3 众筹在中国的法律底线 / 106
 - 4.4 中美众筹模式风险对比 / 107
 - 4.5 众筹需要什么样的法律援助 / 111
 - 4.6 如何看穿回报型众筹项目中的骗子 / 114
 - 4.7 实例：回报型众筹的骗局 / 116
 - 4.8 项目发起人怎样保护自己 / 117
 - 4.9 投资型/股票型众筹里有没有骗子 / 117
- 第5章 膜拜，新土豪诞生记 / 119
 - 5.1 科技众筹：Pebble E-Paper智能手表为何筹到1000万美元 / 120
 - 5.2 纪录片众筹：从边缘导演成为奥斯卡奖获得者 / 123
 - 5.3 音乐众筹：从籍籍无名者到捧得格莱美奖杯 / 127
 - 5.4 医疗救助众筹：马拉松爆炸案伤者的100万美元众筹项目 / 131
 - 5.5 文化众筹：破旧的Catlow剧院重生记 / 134
 - 5.6 游戏众筹：游戏大师单飞创业，完美筹资380万美元 / 138
 - 5.7 公益众筹：如何在一天内筹集1630万美元 / 142
 - 5.8 跨界众筹：赋予科技产品公益阳光 / 145
 - 5.9 科技众筹：把纸飞机变成智能遥控飞机 / 147
 - 5.10 时尚众筹：Everlane，将众筹作为最有效的市场调查 / 150
 - 5.11 艺术众筹：从短片众筹到大型舞蹈派对，众筹回馈的衍生乐趣 / 155
 - 5.12 公益众筹：Watsi，一家医疗救助众筹网站的成功融资 / 156
 - 5.13 艺术众筹：500美元的低筹资目标，一个超募的经典案例 / 160
 - 5.14 公众事件众筹：2016年美国大选将战场移至众筹？ / 162
 - 5.15 在失败中成长 / 165
 - 5.15.1 众筹挫折：从失败中寻找成功的钥匙 / 165
 - 5.15.2 失败的众筹项目占一半以上 / 165
 - 5.15.3 众筹失败的原因分析 / 166
 - 5.15.4 GraFighters众筹失败，但获得20万美元风投 / 166
 - 5.15.5 《时代周刊》知名专栏作家对众筹精髓理解不足 / 167
 - 5.15.6 知名歌剧演员选错了众筹核心竞争力 / 168
 - 5.15.7 众筹需要通过循序渐进的方式达成 / 169
 - 5.16 失败的科技众筹：目标为3200万美元的巨额筹资—智能手机的“辛亥革命” / 170
- 第6章 未来，众筹新十年 / 177
 - 6.1 超3000亿美元的大蛋糕：众筹成为未来互联网金融的夺宝奇兵 / 178
 - 6.2 信任星系：未来众人拾柴火焰高的根基 / 179
 - 6.3 发展中国家：未来众筹的蓝海 / 181
 - 6.4 众筹的自我测度与评价工具 / 184
 - 6.5 抓住社会价值成长的行业机遇 / 187

6.6 案例：气候创新中心 / 188

后记 众筹的自由女神：理想主义的胜利与生而平等 / 191

精彩短评

- 1、太多案例看起来没什么意思，大多文字纯粹还停留在概念讲解阶段。
- 2、案例拼凑
- 3、可以好好思考下 众筹 在现实中的应用
- 4、我们是众筹网河北分公司的，有没有兴趣把你的书放到我们网站上做下推广~
- 5、只看到10%，就发现了很多问题，首先，一开始作者说这本书使用两周时间写出来的，但明显看出这本书不是写的，而是攒的。作者在翻译外文的时候也仅仅是用谷歌之类的翻译出来，很多语句根本不通，你要拿国外的资料出书，最起码翻译你要自己做吧？即使翻译交给翻译软件，但最起码你要审核一下吧？
- 6、kindle书店上买的，简单罗列了众筹的模式和案例，没有其他什么特别的
- 7、都是众所周知的道理
- 8、还有一定发展空间
- 9、知识普及书，对于众筹的实操帮助不大。玩儿众筹的必然懂传播，作者在这方面下的笔墨不多。另外国内的众筹成功例子貌似不多呀。后记写的挺烂的，好久没看到高考作文中的“呼告”修辞了...
- 10、攒出来的书
- 11、写的一般，不够深入
- 12、众筹的知识普及书
- 13、内容很丰富
- 14、迅速了解近期的互联网项目内容必读。
- 15、有一些不错的独特观点，但是仍然不够全面和具体，入门级吧8/100
- 16、扫盲书
- 17、加紧学习啊
- 18、众筹从内容上看其实与民间借贷很难划分开，但新在集资群广以及投入和回报方式的多样化。在看完整本书之后，对众筹的内容有很多新的资讯，但从实际国情出发，众筹目前还不能在国内生根发芽，可能除P2P的资金借贷以外。
在看的过程中，我也在思考该方式的可转化性，但在从多个角度代入和尝试都以失败告终。即便如此，我亦很赞同书中的观点，众筹是一个让被投资人更容易被投资，让创业更容易被广泛传播的方式，打开一本书，看到的不仅是书，看到更多的知识。
- 19、凡是出现什么潮流，就总有一大批良莠不齐滥竽充数的所谓著作涌出来。很不幸，本书就是其中之一，把众筹所有的信息文章乱七八糟弄在一起，就是本书
- 20、众筹将成为未来商业社会主流的融资方式之一，它让每一个有梦想的人获得物质资源支持的可能，也让每一个有相当资金的人从感兴趣的项目中获得收益和回报，众筹告诉我们，这是一个人人可以实现梦想的世界，而关键是要敢去做。而当众筹在中国未来风起云涌之时，也需要加强监管力度，才能使众筹得到良性发展，使所有人从中受益，否则这一具有巨大潜在价值的融资方式也可能演变为一场灾难
- 21、半个小时看完的，无视错别字和风格不一
- 22、想起学妹网上筹钱去土耳其，应该也是众筹先驱了吧。追梦人加油！
- 23、科普了一下众筹的信息，感觉整数就像是在写论文，实际意义不大。
- 24、机械工业出版社多少还是有一点良心，校对人员稍微敬业了那么一点点，但是这个领域还是没有一本稍微像样一点的书。想要了解众筹商业模式可以看一看。
- 25、感觉是新闻拼凑的。
- 26、是本好书 点赞
- 27、不错的案例和入门书
- 28、关于中高层人群，他们进入高产阶级的唯一途径是股权投资。普惠性资产的利率一定比通货膨胀低，国家增印的金钱肯定不是通过互联网渠道发给大家，肯定是用到其它地方，然后我们用钱买资产，进入杠杆效应。只要是普惠资产都会低于通货膨胀速度，只有股权投资可以高于通货膨胀速度。BTW,最近在研究股权众筹，对于刚刚进入股权投资领域的小白来说，信息获取很重要，可以下载个“独角兽众筹”APP，里面有全网所有股权众筹项目，一个账户跨平台查看，而且更新也快，还是很

《众筹》

值得了解了解的。

- 29、对于完全不了解众筹的我来说是科普书。不过遗憾的是，比较浅显，而且不够接地气。另外，拼凑上做得不够好。
- 30、通篇都在介绍什么是众筹，没有什么深刻的东西，至于别人口中所说网上找资料拼凑而来是真没看出来，书中各章节的逻辑关系比较紊乱.....
- 31、大杂烩
- 32、一般般！！
- 33、太容易明了
- 34、kindle
- 35、诚意不足的拼盘。
- 36、了解众筹的科普书籍。
- 37、众筹入门书籍
- 38、东拼西凑的一本书.....
- 39、给予每一个idea一个公平的机会 在众筹生态圈里自行竞争和沉淀 这始终是创业者的舞台 又有谁关注过投资者获得回报的几率
- 40、这本书让我感受到出版社对读者深深的恶意..... 翻开它都觉得对不起自己的智商
- 41、最有用的是第三章的众筹案例部分，但是国外的众筹案例太多，可以借鉴的地方太少。
- 42、比较全面，案例也比较多。但是文字水平比较差，读起来比较难受,像是直译的英文文章
- 43、拼凑不成体系。

《如何阅读一本书》的观点来说，是实用型书，翻阅三本书花了一天的时间，看这样的书，完全让我脱离了阅读卡尼曼的《思考，快与慢》，司马光的《资治通鉴》以及章学诚的《文史通义》所带来的纠结和对自我的怀疑。这三本书是魏来的《玩转众筹》，杨东的《赢在众筹》，盛佳的《众筹——传统融资模式颠覆与创新》。三本书出版时间差不多，内容差不多。整体来说，盛佳的会好一点。魏来的最差。三本书，都介绍着众筹的四种方式，国内外众筹案例和国内外众筹平台。有时候，感觉这样的书，差不多就是一个宣传手册。即便如此，我觉得我们——尤其是屌丝们更应该去了解众筹，当然，包括了解互联网。前段时间，在银湖沙龙听过张红讲《区块链给我们带来重构社会的可能性》。对于区块链，现在还没搞懂，大约从技术上讲，就是不需要服务器，只要存在一个活着的节点，数据就不会消失，也就是任意一个节点储存着所有的数据。那么，她还谈到带有支付功能的智能家居，以及一种摆脱或者逃离集权和极权货币发行的可能性。因为，任意一次增发对贫穷者来说都是严重的课税，我们可怜的一点点财富不停的在消失而无能为力。大概有人知道太平洋的一个小岛上，至今还有巨型的石头货币在流通，这种环保的，简单的货币同样满足着人们的需求和生活，不需要把巨大的石头搬回自己家，挖个坑藏起来，或者藏在银行，只要大家知道并且承认这巨大的石块上有谁谁谁的多少多少就可以了。比特币的设想也是去中心，去集权的，一个衡量的货币量，没有发行机构。人类的未来，货币将会发生什么样的变化，我不知道，但对于这些具有美好想象的思考，我真的是很支持的，即便，离现实非常遥远。我对张红分享主题的后半块更有兴趣，张红自称是革命者，是颠覆者，那么，一种重构社会的可能性是什么呢？从自行发行的货币开始吗？有足够的人认同这种货币吗？满足认同货币的人的从生到死的所有需求吗？以我的智商，无法想象下去，也无法勾勒其图像。但是，我们可见的历史告诉我们，互联网确实颠覆了很多很多，众筹作为互联网金融的一种主要形式，也颠覆着很多。这就是我认为的，屌丝们更应该拥抱互联网和众筹的理由。因为，不管是圈地运动也好，权贵也好，精英也好，财富的分配是偏离弱者和穷人的。就像马太效应，让富有的更富有，让贫穷的更贫穷，连他有的也剥夺。我跟踪的一个创业项目，政府贴息给予创业者资金的支持，可是，这些创业者无法获得银行贷款的审核通过，对于银行来说，愿意把钱贷给更富有的人。中小微企业，特别是小微企业无法获得资金是长久以来一直存在的问题。没有资金和技术，政策的支持，大众创业，万众创新就会成为口号。那么，创业者在融资的渠道上，互联网金融尤其是基于社交平台的众筹方式是最贴近的。众多的众筹平台以及P2P等还是有门槛。阿里，百度，腾讯，京东还是有太多的制约，马化腾说半条命交给合作的小伙伴，我想，他迟早会后悔，基于开放，共享，平等的互联网精神，应该把整条命交给小伙伴才对！关注过几大平台的各种众筹项目，说实话，还真是有些要求和门槛。如何让一个淳朴，善良，没心机，不是投机心理驱动的创业者获得各个方面的创业支持，是不是社会精英们应该努力的促成的问题？我们说普惠金融，我们说人生来就有信贷的权利，可是，或者我们说完，就全部忘记了，每个人都懂，口号要漂亮，行动要利己！那么，我觉得我对这几本书的梳理，重点还在基于社交平台的众筹。去认识社交平台，去认识众筹，去创业！我们面对的环境实际相当复杂和坎坷。我们必须更有智慧和奋斗才能走出去，走更远！70年代出生在乡下的人，对农村盖房子帮工应该不陌生，那或许也是一种众筹。新婚夫妇成家，收点份子钱，是大家众筹一对新人自离门口的启动资金。但是，改革开放和城镇化，对乡土、宗族、传统的瓦解力度甚大。很多人记得汶川地震，记得刚刚发生在天津的爆炸事件。多少人自发的参与进来，拿出自己的爱心去帮助别人。某种程度上，这属于公益性质的众筹。那么，一个创业者如果想通过众筹获得资金——我觉得应该把这笔钱叫做种子资金，拿到钱不能当救济粮用。否则，也难以启动创业项目——必须首先回答一个问题，你为什么要众筹？这个问题的回答就是解决动机的问题，所以，很多个人，帮助一个人，去实现他的梦想，成为一个很好的动机，同时，也看到很多个正在发起的，或者已经成功的众筹是和梦想有关系的。越是人类距离遥远的梦想，其动机越有凝聚力。想象，完全以售卖产品为回报型的众筹，难免不被人一眼看出来，你玩儿坏了众筹，你动机不良！男人约好去东莞——动机明确，司马懿之心，路人皆知。众筹项目也需要赤诚的把动机告诉你的小伙伴。以粗鲁的预售方式或者从众筹，到种子，到天使，到A轮，B轮……商业上似乎没什么问题，但，这个泡泡迟早是社会共同来买单的。包括政府的决策错误，实际上，买单的是全社会。找到一个良好的动机，用最朴实的语言表达的非常清楚，在你的社交平台去众筹你创业的种子资金吧！根据邓巴数来说，方案要让一个陌生人看到心动。这就应该是一个能成功并且蛮好的众筹项目。众筹的组织变革意义在于，这种方式是向中心化和资源垄断者，精英圈层发出挑战，实现弯道超车——当然，没有人会在乎你，直到你创业成功并且迅速扩展。对弯道超车的理解应该向着重新阐释或者定义一种商业模式而言的，必须在某种意义上超越当下政治和经济的制约。烂大街的话

《众筹》

，就是叫羊毛出在猪身上狗来买单，不想当厨师的理发师不是好律师。政府没有管，没有现成的法律以及监管的地方，就是市场最活跃的地方。它的萌发，实际上就是市场经济的萌发。能抓住机会也蛮生就是巨大的机会，此处想象空间强大。对国外众筹平台和案例的参考和学习不能忽略本土的现实考量。毕竟，想象中的美好不敌现实的残酷。我突然想到，能不能发起一个众筹10亿元，在深圳自己盖房子的项目，然后，让居者有其屋，开发商卖5万的房子，我们8000就盖好了。多么异想天开啊，可书翻到后面，才发现，有这样的众筹项目。有理想，有情怀，有才华的创业者们，勇敢的去众筹吧，美好的事情随时都会发生的！关于众筹，我们多聊聊？

《众筹》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com