

# 如何看待众筹炒股、关于众筹你怎么理解，希望对大家有所帮助-股识吧

## 一、你是如何看待众筹?这种融资方式?

目前众筹模式正在慢慢被国内人接受和认知，未来是很有前途的。

众筹本身来说是建立在一个公开、公平、信用的基础上，但国内整体信用水平低，背信成本低导致的结果是人们爱讲故事，与此同时大家又难以容忍被欺骗，这其实是一个很畸形的信用环境，很难谈到公信力。

凡事需要一个过程。

现在国内大家还是很看好众筹的模式，用互联网方式改变传统的投资方式，有人甚至说以后颠覆投行和VC，当然现在说还为时过早。

但现在的众筹行业，虽然每隔一段时间基本上都要冒出来一个新的做众筹的公司，但众筹目前的商业模式也仅仅是服务费而已，但向创业者收费能收多少，大家都懂的。

总体来说，众筹现在还是赚吆喝，给未来占坑的成分更大，前途美好，长路漫漫，就是现在的写照。

目前国内众筹模式主要有四种：债权众筹（Lending-based crowd-funding）：投资者对项目或公司进行投资，获得其一定比例的债权，未来获取利息收益并收回本金（我给你钱你之后还我本金和利息）股权众筹（Equity-based crowd-funding）：投资者对项目或公司进行投资，获得其一定比例的股权（我给你钱你给我公司股份）回报众筹（Reward-based crowd-funding）：投资者对项目或公司进行投资，获得产品或服务（我给你钱你给我产品或服务）捐赠众筹（Donate-based crowd-funding）：投资者对项目或公司进行无偿捐赠（我给你钱你什么都不用给我）股权众筹其实并不是很新奇的事物——投资者在新股 IPO

的时候去申购股票其实就是股权众筹的一种表现方式。

但在互联网金融领域，股权众筹主要特指通过网络的较早期的私募股权投资，是 VC 的一个补充。

目前中国的股权众筹网站还比较少，主要有两个原因：一是此类网站对人才要求比较高。

股权众筹网站需要有广阔的人脉，可以把天使投资人 / 风险投资家聚集到其平台上；

股权众筹网站还需要对项目做初步的尽职调查，这要求他们有自己的分析师团队；还需要有深谙风险投资相关法律的法务团队，协助投资者成立合伙企业及投后管理。

二是此类网站的马太效应，即强者愈强弱者越弱之现象。

投资者喜欢聚集到同一个地方去寻找适合的投资目标，当网站汇集了一批优秀的投

资人后，融资者也自然趋之若鹜。

于是原先就火的网站越来越火，流量平平的网站则举步维艰。

可以去许多众筹平台看一看的，那些众筹平台的项目，步骤都是比较细化的，这样就可以拿来作参考，分析什么项目，目前收益最大，更有商业价值。

比如，开始吧是一家生活风格型消费平台，专注于消费升级领域的线下商业头部内容，并为其提供优质的推广解决方案，以及涵盖行业上下游的综合服务，包括内容生产、品牌营销、行业培训、社群运营等。

比如，目前新颖一点的一个众筹平台米小粒，专门为中小企业、小微企业及个人、大学生创业者提供募资、投资、孵化、运营一站式综合众筹服务信息发布平台。

在项目方、投资方搭建零障碍桥梁，协助项目方收集完整的运营评估数据，拟定完善的运营方案；

同时保证投资方的权益，降低投资风险。

为客户提供快速、稳定、高效的解决方案。

其实还有很多这样的大平台，不过其实新颖的平台的话，跟注重与立项方，也就是创业者，需要一些项目来运行，而且因为刚刚开始所以做起来的话，肯定要一些大品牌要认真的。

就像你去吃饭，生意好的店面去吃因为人多，厨师有可能会随便弄两下出锅了，味道就一般，也不是不好吃，反而你去刚刚开业的饭店吃饭，为了口碑，厨师就会认真的做好一道菜或者是饭，味道比起来就不一样了。

## 二、关于众筹你怎么理解，希望对大家有所帮助

目前众筹模式正在慢慢被国内人接受和认知，未来是很有前途的。

众筹本身来说是建立在一个公开、公平、信用的基础上，但国内整体信用水平低，背信成本低导致的结果是人们爱讲故事，与此同时大家又难以容忍被欺骗，这其实是一个很畸形的信用环境，很难谈到公信力。

凡事需要一个过程。

现在国内大家还是很看好众筹的模式，用互联网方式改变传统的投资方式，有人甚至说以后颠覆投行和VC，当然现在说还为时过早。

但现在的众筹行业，虽然每隔一段时间基本上都要冒出来一个新的做众筹的公司，但众筹目前的商业模式也仅仅是服务费而已，但向创业者收费能收多少，大家都懂的。

总体来说，众筹现在还是赚吆喝，给未来占坑的成分更大，前途美好，长路漫漫，就是现在的写照。

目前国内众筹模式主要有四种：债权众筹（Lending-based crowd-funding）：投资者对项目或公司进行投资，获得其一定比例的债权，未来获取利息收益并收回本金（

我给你钱你之后还我本金和利息）股权众筹（Equity-based crowd-funding）：投资者对项目或公司进行投资，获得其一定比例的股权（我给你钱你给我公司股份）回报众筹（Reward-based crowd-funding）：投资者对项目或公司进行投资，获得产品或服务（我给你钱你给我产品或服务）捐赠众筹（Donate-based crowd-funding）：投资者对项目或公司进行无偿捐赠（我给你钱你什么都不用给我）股权众筹其实并不是很新奇的事物——投资者在新股 IPO

的时候去申购股票其实就是股权众筹的一种表现方式。

但在互联网金融领域，股权众筹主要特指通过网络的较早期的私募股权投资，是 VC 的一个补充。

目前中国的股权众筹网站还比较少，主要有两个原因：一是此类网站对人才要求比较高。

股权众筹网站需要有广阔的人脉，可以把天使投资人 /

风险投资家聚集到其平台上；

股权众筹网站还需要对项目做初步的尽职调查，这要求他们有自己的分析师团队；还需要有深谙风险投资相关法律法规的法务团队，协助投资者成立合伙企业及投后管理。

二是此类网站的马太效应，即强者愈强弱者越弱之现象。

投资者喜欢聚集到同一个地方去寻找适合的投资目标，当网站汇集了一批优秀的投资人后，融资者也自然趋之若鹜。

于是原先就火的网站越来越火，流量平平的网站则举步维艰。

可以去许多众筹平台看一看的，那些众筹平台的项目，步骤都是比较细化的，这样就可以拿来作参考，分析什么项目，目前收益最大，更有商业价值。

比如，开始吧是一家生活风格型消费平台，专注于消费升级领域的线下商业头部内容，并为其提供优质的推广解决方案，以及涵盖行业上下游的综合服务，包括内容生产、品牌营销、行业培训、社群运营等。

比如，目前新颖一点的一个众筹平台米小粒，专门为中小企业、小微企业及个人、大学生创业者提供募资、投资、孵化、运营一站式综合众筹服务信息发布平台。

在项目方、投资方搭建零障碍桥梁，协助项目方收集完整的运营评估数据，拟定完善的运营方案；

同时保证投资方的权益，降低投资风险。

为客户提供快速、稳定、高效的解决方案。

其实还有很多这样的大平台，不过其实新颖的平台的话，跟注重与立项方，也就是创业者，需要一些项目来运行，而且因为刚刚开始所以做起来的话，肯定要一些大品牌要认真的。

就像你去吃饭，生意好的店面去吃因为人多，厨师有可能会随便弄两下出锅了，味道就一般，也不是不好吃，反而你去刚刚开业的饭店吃饭，为了口碑，厨师就会认真的做好一道菜或者是饭，味道比起来就不一样了。

### 三、资本市场上的众筹500万是什么意思

简单的说那就是另一种融资方式再看看别人怎么说的。

### 四、股权众筹是适合一般家庭？

资本市场，从早期私募（种子，天使，Venture)到IPO公募，二级市场，有两个必须遵循的规律：1.投资回报和风险匹配；  
2.投资人的风险承受能力必须和风险匹配。

第一个，比较容易理解，是近代金融理论的基础。

早期项目，风险巨大，回报也高。

第二个，投资人的风险承受能力和风险必须匹配。

早期的项目不仅要求有风险承受能力，口袋深，而且需要投资人有更强的判断能力，这是少数人的游戏。

众筹的时候，往往把金额降低到单个普通投资人可以接受的程度，给人低风险高回报的误解。

额度低难道就等于风险低吗？投资人的承受能力不仅仅和额度有关，也和可支配财富有关。

1，2万元对天使投资人来说很少，但是对于一个普通家庭呢？降低额度，降低的是准入的门槛，并没有降低项目的风险！另外的误解是多数人忽视了因为早期项目的高风险，往往是需要在一个领域多次投资才能获得回报，国内多数的天使投资人，十个项目里有一两个到下一轮已经是不错了。

如果你觉得投资5万元不算什么，试着想想50万元是不是也能承受？所以如果只能承受一次投资，那么获利是个很低概率的事件，赔钱就不足为奇了。

### 五、普通人可以参与电影投资吗？怎么投资？

普通人是可以参与电影投资的，并且电影投资也是合法的。电影投资具体操作如下：  
选择想投资的电影，了解电影项目资料与合同，确定认购金额，打款到制出品公司对公账户，签订合同，等待电影上映，电影上映后根据比例分红，bai会计律师所计算好分红，打款到合同上的银行卡上但是投资电影一定要选择正规的影视投资平台，个人投资电影的话，武汉银狐影视传媒就很好，行业口碑zhi很好，想参与电影投资的话，你可以去他们官网了解，有很多关于电dao影投资的知识

## 参考文档

[下载：如何看待众筹炒股.pdf](#)

[《上市后多久可以拿到股票代码》](#)

[《股票正式发布业绩跟预告差多久》](#)

[《拍卖股票多久能卖》](#)

[《滴滴上市股票多久可以交易》](#)

[《股票停牌多久能恢复》](#)

[下载：如何看待众筹炒股.doc](#)

[更多关于《如何看待众筹炒股》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/store/33231282.html>