

众筹开店不是因为缺钱？

为何金百万会玩起众筹，难道它在资金上也出现了缺口？

“钱，我们可以说不缺，也可以说缺。”刚刚参加完筹款餐会，金百万董事长邓超兴奋得满面红光。他告诉记者，作为主打大众消费群体的餐饮企业，金百万最近两年营业额一直在平稳上升，利润率也有所增长，就此来说金百万并不缺钱，然而从发展角度而言，要想开更多的门店、尝试新的经营方式，金百万却还有大大的资金缺口。

“为什么要走众筹这条路？因为融资比贷款、上市更加容易。”与常见的众筹开店不同，此次金百万是以收益权进行众筹，并不涉及经营权，投资者可以随时要求收回投资资金并按天获得相应投资回报。这也就是说“凑份子”的投资人并不直接参与金百万的日常经营，只是拿“红利”。

“项目就相当于一个现实版的余额宝，只不过资金的用处是固定的。”邓超向记者介绍，此次金百万众筹的 400 万元将用于其海淀万城店和海淀马甸店两家门店的经营，12% 的年收益产生于这两家店的经营利润。“这次只是一次试水，如果成功，我们准备进行大范围推广，开 40 家新店。”

高回报率到底来自哪里？

越是宏伟的大厦越需要稳固的根基，在餐饮行业利润率普遍不足 10% 的情况下，金百万如何能保证自己的项目拿出 12% 的高额回报？

“万城店和马甸店都是金百万经营了

餐饮企业

闯入

众筹新阵地

办公司众筹、拍微电影众筹、建房众筹、开咖啡馆众筹、卖月饼也众筹……越刮越猛烈的众筹风暴里，出现餐饮企业的面孔似乎并不稀奇，但这次有些不同。

近日，金百万宣布在 2 小时内成功完成 400 万元的收益权众筹项目，不但出资者不参与企业经营的模式引发行业探讨，高达 12% 的固定年收益率和 10% 的现金券回报也让不少人疑问：“烤鸭也有这么大利润？”

难道玩起了众筹，餐饮企业就变成了下金蛋的母鸡？

20 多年的门店，盈利率远高于 12%。”金百万副总经理裴成辉解释，400 万元的额

度约占两家门店目前年营业额的 5%，加上 12% 的分红，450 万元左右的金额不成

问题。

裴成辉表示，众筹还可以起到增加用户黏性的作用，众多“市民股东”将成为忠实客户，不但自己在金百万的消费频率会上升，还会带动其亲朋好友，带动店面的营业额增长。

不过对于裴成辉画出的“饼”，业内人士却有着不同的解读。“如果以万城店和马甸店为众筹标的，12% 的年回报率确实可以做到，但要是以新开店为标的，就悬了。”一位在大型金融投资机构工作多年的业内人士分析，如果未来金百万用众筹的形式开设新店，众筹资金和相应分红在金百万收入中的占比将大大升高，风险也会直线上升。

以杠杆计算，如果明年金百万的收入为 10 亿元，净利润为 8000 万元，如果其众筹额和分红总额超过 8000 万元，企业将面临经营资金链断裂的风险。

“如果金百万真的要通过众筹的方式在一年时间里在北京开设 40 家新店，那么我觉得风险还是很高的。”这名业内人士说道。

专家观点

对于目前民间异常红火的“众筹开店”情况，北京特许经营交易所董事长、北京现代金融研究院院长刘文献向记者介绍，和传统的合伙创业不同，众筹模式最大的风险在于投资人之间的关系并不稳定，商业项目的运作能力也参差不齐，在企业管理和决策上都有很大风险。

(据《北京日报》)

欢迎在《时尚消费》刊登酒水、餐饮、茶楼广告

咨询电话：8599376 13839412578 13839451901 15036819999 13592220015

读《时尚消费》
品美酒佳肴