



## 5月21号深圳《融资包装与上市并购》总裁峰会

尊敬的\_\_\_\_\_先生/女士，您好！

5月21号深圳《融资包装与上市并购》总裁峰会将于2016年05月在深圳召开。

### 会议通知

雷军说任何一个大公司的成功一定满足以下三点：

- 1、一定要有巨大的市场需求；
- 2、要找到一群超级靠谱的人；
- 3、相比同行，要有一笔永远都花不完的钱。

雷军作为一个颇具战略眼光的企业家，把握住移动互联网及智能机的机会，以智能手机为终端布局了一个巨大的移动互联网平台和建立完善的智能硬件的生态链，布局完再在上面做增值服务收费。

大老板赚钱只有一半让别人看得懂，小老板赚钱所有人都看得懂。

同样的经济环境，为什么中小企业比世界500强经营的更加艰难？

◎企业盈利模式过于简单，靠产品一买一卖赚取差价！（仅仅这一条90%的企业已经中枪了）

特点：企业盈利的方式过于单一；赚钱的方法你的朋友、发小、甚至是公司的保安都知道；那么竞争对手想要模仿你，超越你实在太容易了！！！

（随着同行对手越来越多，市场竞争越来越激烈；传统的“低买高卖”、“信息不对等”、“模仿、山寨、低价”等方法已经不能满足今天瞬息万变的市场）

同样是经营企业：我们简单看看优秀企业的盈利模式？

某知名世界500强，洗化行业！经营方式如下：

- 1、在中国广州有生产企业(A公司)，生产产品之后，不会直接卖掉【赚一笔生产利润】
- 2、成立一家专门的销售公司（B公司），专门销售A公司的产品，但不会直接收货款【赚一笔销售利润】
- 3、成立一家专门处理税务的公司（C公司），在特殊时期、特殊的地域，对于税收的优惠有很大的不同！专门处理B公司的税务【赚一道税收利润】
- 4、成立一家外汇公司，利用人民币与美元之间的汇率差【赚一笔汇率利润】
- 5、将赚钱的财富在美国的上市公司转一圈；若市盈率为30倍，1个亿的利润瞬间变成30亿【赚一笔资本市场利润】

如果在我们的行业中，你的企业才赚一道钱；别人挣了5道钱！如何竞争？？？这是值得我们每一位企业家深思的问题！

Ø如果有人：9年时间（零成本收购15家行业前几名的公司），你愿意向他学习吗？

Ø如果有人：拥有16年大型国企、500强企业的咨询服务经历；当我们还在用传统方法研究企业呈成百分比增长时；他不仅自己做：同时还帮助众多中小企业用金融战略模式快速实现几倍、几十倍的增长！你愿意向他学习吗？

Ø如果有人：零成本创业，成为：互联网、高科技、芯片、房地产等多个行业的佼佼者，你愿意向他学习吗？

Ø如果有人：零成本收购一家行业细分市场排名第一的高科技公司，三年后以27倍的高价卖出；同时他创办的电子商务运营公司，一年半时间从注册资金100万，做到9个多亿的营业额，你愿意向他学习吗？

Ø如果有人：曾经为43个行业做过资本运作及战略咨询服务，亲自为100多个行业做过调研，并且他创办的课程使得多个银行行长及众多省市首富前来参加，你愿意向他学习吗？

他就是：著名金融战略专家、企业实战家：翟耘锋先生！

翟耘锋先生





- 财智控股集团公司 董事长
- 财智赢家管理咨询公司 董事长
- 财智股权投资基金公司 董事长
- 财智汇投资股份公司 总顾问
- 广东瑞驰网络科技有限公司 董事长
- 中国著名金融战略专家
- 旗下团队提供资本运作、战略咨询、管理培训的客户超过 10000家，其中包括上百家世界500强企业。

Ø他辅导福建某机械制造公司，3年业绩从15亿做到60亿；成为行业第一品牌！

Ø他辅导上海某服饰公司3个月时间，公司从5个亿提升到价值20亿，直接进入上市辅导！

Ø他辅导上海某办公设备租赁公司，3年从600万做到5个多亿，成长85倍！

Ø他辅导深圳某水处理设备公司，2年从600万提升到2个多亿，成立35倍！

Ø他辅导惠州金属处理公司，2年从300多万做到3个亿，成长100倍！

我们简单看几个翟耘锋翟总亲自辅导的案例解析：

《案例1》融资能力大于融资渠道，用“A”表示，敬请谅解！

A企业有400多家供应商（瓶盖、瓶身、标签等）。现在急需2000万短期周转资金，如果找银行贷款，短期内很难拿到资金，于是想到一个办法---向上游融资：将供应商召集到一起，告诉他们，公司在准备在三年内上市，现在要优化供应体系，每个行业只挑选一家供应商，未来三年只跟这一家合作。每家供应商先交标书与标金，经评审小组审核，中标者签三年和合同，标金转为定金；未中标者，标金全部退还，三年以后再合作！

供应商都纷纷交来标金，2万到20不等。结果总共收到5700万，整个过程只用了半个月时间！

三个月后，公司资金已正常周转，于是公布哪些供应商中标，哪些未中标，中标的欢天喜地，未中标的希望再考虑，不要退钱！他们以为该企业在优化供应商，却不知道，人家只是玩了一个融资的游戏！

《案例2》5万元运作10个亿太阳能发电站的真实项目，不便直接提该企业的名字，用“A”表示，敬请谅解！

背景环境介绍：

A老板是某上市公司的副总裁，该上市公司：主营大中型发电设备（以出口为主），受到金融危机及国际行情不太景气，经营不是很好。于是A老板，想运用资本运作的方式收购该上市公司。当设计了很好模式，在深入谈判的过程中，由国资委介入，只好放弃此计划。

方案设计：

由于A老板对太阳能发电行业非常熟悉，具体方案设计如下：

一、A老板投资5万，注册了100万的公司，占5%的股份，主营业务做：太阳能发电站设备的代理。

二、逆向操作，找到政府谈，要投资10亿建太阳能发电站项目支持当地经济发展；于是得到政府积极支持，出具了文件，同时所发电能并入电网销售。

三、A老板拿着政府文件，找HK香港公司融资；HK香港公司要对其该项目进行3笔投入：（1）投资95万，做实A老板的主体公司。（2）投资2000-5000万，用于建议太阳能发电站项目的定金。（3）10亿规模发电站建成之后，并且所发电能并入电网销售时。才将10个亿全部投过来，双方很快达成合作。

四、找上市公司承建10亿规模的太阳能发电站，预付定金2000-5000万，将电站建成之后，并且所发电能并入电网时付清全款。

项目实施结果：

两年时间建成，A老板成功从5万元变为5000万，增长1000倍。

项目建成后，还可以利用项目融资、发行私募债、发行信托一系列的金融工具，运作更多的项目。

3个亿人民币

《案例3》零成本（一分钱不花）融资3个亿建五星级酒店的真实案例，不便直接提该企业的名字，用“A”表示，敬请谅解！

A公司想在荷兰花（约3000万欧元）在当地建一家五星级酒店，和众多的企业家老板一样，A公司也想用资本运

作、用融资的方式去解决3个亿的资金瓶颈。由于是境外投资，融资难度自然比一般项目要大的多；结合A公司的资源，设计了一套独一无二的融资模式如下：

A公司运用自身众多的资源，零成本收购一家律师事务所、一家会计师事务所；（为继续往下的运作，解决法律与税务方面的问题）；在荷兰成立一家高科技公司，在香港成立一家移民公司，为客户办理荷兰的技术移民。

（1、30万欧元帮一个客户办理技术移民。2、同时为客户全家免费移民。3、客户所支付30万欧元的移民费用以荷兰高科技公司发工资的形式，5年内全部返还。）

运用这种方式，A公司只需要找到100位荷兰移民的客户就解决了3000万欧元的资金问题；酒店建成之后。即可用酒店经营利润来支付移民客户每月应返还的金额。而且所成立的高科技公司在荷兰政府还有相应的补贴。

移民客户相当于免费移民，比专业的移民公司更具有优势，A公司一时间拥有大量的移民客户，解决了3000万欧元的资金问题；而且没有任何的资金成本。

**结论：**

- 1、资本运作与拥有钱的多少没有关系，与弄懂钱背后运作的规律有关。
- 2、企业不一定缺钱才想到融资；但企业只用自己的钱永远做不大。

**如果你也想企业做到以下结果：**

- 一、运用融资模式推动企业发展，成为行业冠军？
- 二、设计金融模式，不用自己的资金做企业？
- 三、快速低成本的融资？
- 四、设计一套股权分配机制让企业自动运营？
- 五、如何打造公司银行，持续拥有现金流？

**请参加：2016年5月21号深圳《融资包装与上市并购》总裁峰会：**

- 1，低成本快速融资之融资策划及金融工具组合运用（保理融资、授信融资、供应链融资，承兑汇票融资，上下游融资等组合运用快速化解融资问题）；
- 2，教你传统企业如何结合金融模式不花钱把企业做大做强，让企业发展从此不再受资金瓶颈的制约；
- 3，现场辅导你设计股权方案，教你如何规避股权陷阱及法律风险；
- 4，模式创新，优化原有的商业模式  
（植入金融模式，跳出传统的企业生产和营销思维，借助金融和资本的力量创新最具竞争力的产融结合模式）
- 5，如何利用股权吸引人才创收效益以及如何签订股权协议书；
- 6，股权什么时候分，分多少，分给谁？分公司如何配股、新老股东如何配股以及如何把分错的股份收回来？

**看看参加过的人怎么说：**

艾云康医疗科技有限公司董事长 韩思宇

通过学习，我学会企业结合资本运作来落地。用翟老师的方法帮助一家医院用一个晚上修改商业计划书，成功融资2000万。通过不断地在财智领袖系统里做教练，相互学习和交流，同学帮我链接到了技术团队的资源，使自己的企业的研发能力得到快速提升。感恩老师！感恩财智赢家！感恩同学

北京青青服饰董事长 王有川

翟耘锋翟总的这些理念和知识，让我从实业公司操盘手变成股份投资型公司操盘手。

深圳海德能水处理设备有限公司总经理 吴威

我记得刚认识翟老师的那天，他跟我说过：放开自己才能发展。老师的话，激励我扩大了格局，在过去一年里，参加了财智赢家各期课程和活动，收获很大，现在已经业绩增长10倍，成为行业真正的领导品牌。

河南省凯德置业总经理 李岳徽

在上翟耘锋老师课之前企业发展遇到了瓶颈，我是带着问题来拜师。通过系统学习，我得到了方法和信心，从重塑信用系统开始，运用一系列融资工具，让企业重生！按照翟老师的指导，我公司在深圳前海挂牌成功，非常感恩！

广州市行指信息科技有限公司董事长 陈爱源

感谢翟老师对我说：“不要用战术的勤奋掩盖战略的懒惰”。让我醒悟，感恩我自己，能认识翟老师。感恩翟老师帮助企业业绩迅速提升，盈利提升，懂得运用收购并购之术让我企业短时间内走上公司上市，我还在财智领袖系统里认识很多有能量的人，打开了我人脉之门增加了我的有缘人。我会用翟老师教的战略打造全球最大的O2O平台。

深圳财智汇投资股份有限公司董事长 李东亚

翟老师不但让我学会了如何用金融的工具来助推企业，还让我懂得了如何用商业模式去设计企业，更让我知道了如何用系统的力量去发展企业，协同发力，共创辉煌，我爱财智领袖系统这个圆了无数企业家梦想的平台，感谢翟老师！

关爱集团总裁 张晋玮

实践健康事业23年，曾服务过多国元首。在学习期间就有同学拿1百万合作。其后又有人出资一千万合作，并成功与十期牛翠霞会长创办的阳光医疗集团成功签约运作项目。在担任教练团长期间，有一位伟大的贵人自愿无条件的先捐赠五千万，支持“关爱自筑健康”事业！尔后又准备十亿以上的资金谈合作！我非常感恩伟大的翟耘锋老师！更加感恩财智赢家一路共同学习成长的家人们！

天津罗莱家纺总经理 邓凤卓

世界已经从农耕时代、工业时代、注意力经济时代，发展到现在的资源整合时代，即财智时代。财智控股集团通过课程培训将企业战略和资本运作的顶层设计方法给到了中国的企业家，让大家从一个全新的角度去认知和把控自己的企业，是中国企业成为行业冠军的真正推手！拥有共同梦想和价值观的企业家共同建立了更大的企业联盟系统，成立了协同力商会，企业相互走访，解决了很多企业的具体问题，同时我们也有项目落地路演，真正把学到的融投资知识，金融商业模式等在企业内部落地了。财智赢家改变了我，影响了我，点燃了我的梦想！

## 会议门票

300元/人，包含中餐跟茶点

