



《创新金融模式与上市并购》总裁峰会

尊敬的_____先生/女士，您好！

《创新金融模式与上市并购》总裁峰会将于2016年10月在深圳召开。

会议通知

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！

我们简单看几个翟耘锋总亲自辅导的案例解析：

一家经营15年的药品生产企业，急缺3000万流动资金，如何快速化解企业的资金难题？

企业具体情况：

该药品生产企业（A公司），急需3000万周转资金使用3个月时间。

无论采用股权、债权融资，谈判周期都比较长，远水救不了近火。

经详细调查了解发现，该企业供应商有300多家；

于是翟耘锋为该公司设计了一套大跨越式发展与供应商优化方案；

未来3年，每个领域供应商仅选1家，公开招标。标金1-10万不等，经专家评审委员会2个月时间审核；

若审核通过，标金自动转为合作预付款；若审核不通过，标金退回，以后还有合作的机会！

短短一周时间收到5700万；解决了A公司的资金瓶颈，更值得说明的是：此次融资行为没有任何的资金成本；

一家600万营业额的公司，究竟用了什么策略半年做到1.1亿，成长20倍？

企业具体情况：

深圳某水处理设备公司，经营了10年营业额才600万，因为公司规模较小不敢开发大客户，因为解决不了运作过程中的资金问题？

在翟耘锋的指导下：

开发大客户，成功与深圳富士康达成合作，签下5000多万的定单；

再次与惠州大亚湾核电站达成合作，签下4000多万的定单；

当然：你肯定会问，年营业额600万的公司如何能签下9000多万的定单，资金问题如何解决？其实资金问题困扰着所有中小企业发展；如何能将融资与金融上升到战略的高度，解决了资金的问题，企业将能快速发展。

某化工企业成立10多年，年营1800万如何上市？

于是翟耘锋帮其制定出了一套企业在未来3年上市的方案：分析行业前五大竞争对手，每家找10个代理商，邀请到一起。给他们讲：过去你们做代理商，所代理产品的公司上市后，跟你们有没有关系？NO,回答是没有关系！

此老板说：这里我们公司未来三年上市的详细方案，如果你们有兴趣；我们一起合作，等我们公司上市后，大家不仅可以赚产品的利润；同时还可以赚取资本市场上高回报的资本利润！

代理商问：如果上市不成功呢？此老板说：如果上市不成功，你们的资产还是你们的资产，一分钱损失也没有！！！！

于是这50家代理商都成为了该公司的代理商，资产打包在一起，并且2年半的时间就上市了！上市后市值30个亿！！！！

5万元运作10个亿太阳能发电站的真实项目

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。

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。

价值一：独一无二

中国唯一一家将世界500公司、中国顶尖企业背后的成功秘密全方位解密，解开企业发展的顶层设计所需要的各种资本运作、金融、战略设计、商业模式、资源整合方法以及系统竞争力的打造。

价值二：含金量

系统竞争力帮助您实现资本裂变、企业大跳跃式增长的金融思维与操作策略。

价值三：稀缺

任何教科书、培训机构都提供不了的金融能力与资源。

价值四：聚焦

始终聚焦于企业成长的关键人物——企业老板

每场课程都是聚焦上百位3000万到500亿规模的企业老板，共商企业的资本之道。

价值五：高实战

我们只传播听完就可以拿来用的落地操作性极强的金融策略和战略方法！

一般企业都是5~30%的增长，但成功的企业一定是裂变式的倍数增长；

如果一家公司在发展的阶段从来没有出现过三至五年的裂变式的倍数增长，这家公司在行业内根本就立不起来！！

企业想更成功，光靠战术性的打法还远远不够，必须要有顶层设计，使用资本运作和战略能力！没有资本运作能力，你发现“巧妇难为无米之炊”，企业一直在激情与困境中徘徊！没有战略能力，你看起来什么都懂，但却无法

推动企业大规模前进.

会议嘉宾

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？

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？

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？

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？

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：金融战略专家、企业实战家：翟耘锋先生！



翟耘锋先生既是多元化经营的企业家，又是资深的企业战略及资本运作专家；
旗下有六家公司，其中高科技公司是中国两个行业的第一品牌；
第一个创造零成本收购公司的资本战略模式；
曾为中国某机械制造公司提供竞争战略咨询收费突破1000万；
曾经为43个行业做过战略、资本运作及营销咨询；
擅长为：客户提供战略设计、品牌营销、上市、并购、私募基金等服务；

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！

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！

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！

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，成长35倍！

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！

会议门票

【会议时间】2016年11月26-27日

【会议投资】原价：19800元，现阶段报名享受超值震撼价1000元/人；双人1900元（包含两天中餐）

【会议地点】深圳市龙岗区中海凯骊酒店二楼

