

从经验看成败-产业布局的重要性

哈喽，大家晚上好，我是 XX 老师，今天晚上我跟大家分享一下“从经验看成败-产业布局的重要性”。在今天的分享中我会跟大家分享一些在区块链项目选择上，在产业布局和项目盈利能力角度分析一个项目的成与败。

如果大家听过我们 BVW 商学院之前的课程，肯定对区块链项目有一些大概的认知了。今天，我着重跟大家分享一下，我这些年自己投资区块链项目和项目分析的一些心得。

先跟大家分享一下我吧，我以前是传统风投基金的 PR，也就是项目经理人。因为工作的缘故，我每天都要做大量的项目筛选和尽职调查的工作。我在这个行业工作了 4 年，忙得时候，每天几乎都要在邮箱收件箱里筛选上百个收到的各种团队的项目规划书，要从中找到值得我继续深入调研的项目。和大家一样，我刚进入区块链行业那会也是一个小白，听了身边朋友的介绍中本聪，介绍比特币，介绍一个全新的完全去中心化的金融世界。我当时一下子就被区块链世界吸引了，出于长期金融工作的职业敏感性，我发现了区块链这座宝藏，然后从传统金融行业进入区块链行业。我清楚的记得那一天，是 2017 年 3 月 6 号。

我自己投资过的区块链项目，前前后后加在一起应该也超过 30 个了。一开始投资的项目，不少都是亏了钱的。我对所有致使我亏钱的项目进行统计和分析，我就发现了一些共性。这些让我亏损的区块链项目无论技术好坏、无论处在什么地区，都缺乏一个简单有效的商业模式和持续的盈利能力。

我们大家刚接触区块链投资不久，经验的不足和专业知识的欠缺都会导致我们对于一个项目的分析不够准确，致使我们亏了钱。为了避免我们 BVW 中文社群的朋友们踩坑，于是今天我将自己在区块链项目的一些投资的原则方法。总结为以下 3 点：

1. 区块链投资与传统风投一样，投早不投晚，尽量投资处在种子期和早期的项目，成熟期项目少投资
2. 区块链项目的筛选一定要分析项目的商业模式的适应性和可行性
3. 投资区块链项目一定要分析项目是否有足够的盈利能力

先跟大家讨论一下第 1 个投资原则，区块链投资尽量去投资一些天使轮和私募的项目，如果没有私募，就投资一些处在早期推广的项目。以前我做传统风投基金也是这样，投资一些早期的公司，投入产出的回报率会很高，如果我们鉴别筛选的比较好，那么投资早期项目的风险也会处在一个可控范围。因为回报率非常高，可以达到几十甚至上百倍，所以即使是投资的百分之十的项目可以实现盈利，剩下的项目都亏损，总体也会有几倍到十几倍的盈利空间。区块链项目更要在项目推广早期积极的参与进去，先进行投资，再进行推广。为什么投资还要参与推广呢？

区块链项目有别于传统公司的股权投资，我们投资的资金变成了钱包中储存的数字货币或者叫数字权证，我们作为一个普通的投资者，我们的收入来源于币值的增长，低买高卖，我们就会有不错的盈利，所以我们需要主动出击，向身边每一个朋友去宣传我们的项目。一方面，可以带着朋友一起享受像 BVW 这样优质项目的持续盈利的收入，一方面更多的玩家会拉动币值增长，让每个持币者都受益，变成一个良性循环。

也是因为区块链项目的这些特殊属性，早期进入的玩家往往都会随着整个区块链项目玩家生态的扩张而获得巨大的收益。

介绍了第一个投资原则，接下来，我跟大家分享关于区块链项目筛选过程中的项目适应性和项目实现可能性的商业模式的分析方法。我们大家都不是非常专业的财务人员，也不是名校毕业的 MBA、EMBA，由于我们自身缺乏一些专业的数学统计学知识和财务知识，缺少一些企业管理和运营的实践知识，所以我今天跟大家介绍的分析方法适用于没有专业基础的朋友，做简单有效的初步筛选和分析。我们都知道，每个区块链项目都有自己的白皮书，这个白皮书就相当于传统企业的融资用的企业计划书或者商业企划案加上技术可行性报告这样的综合性文档。所以我们要分析一个项目的商业可行性，是要看一下白皮书的。首先，我们要看一下白皮书中或者项目相关的宣传资料中所描述的商业模式是否可以落地。这个落地就要分为两个部分，一个部分是项目方的产业规划，另一方面是要看项目是否具有产业规划中商业落地所需要的资源。

结合项目的商业模式的可行性分析的过程，我们还要顺便分析其商业模型的盈利能力，无论是传统企业，还是区块链项目，商业模式落地后的盈利能力至关重要，如果没有自身的盈利造血能力，那么这个企业或者项目就会持续的烧钱，烧投资人的钱，等烧到投资人都没有钱了，或者没有信心给钱了，那么这个企业或者项目就会戛然而止，这样的案例很多哦，很多互联网公司都是这么倒下的。而区块链项目盈利能力的分析，很多投资者却往往会忽视。一个没有盈利能力的商业模型，只是一个击鼓传花的资本游戏。

结合以上两点，我跟大家介绍一个最有效最直接的方法。那就是项目描绘的商业模型，我们在现实生活中，是否可以找到已经存在的传统类似企业，这些目前存在的传统企业的生存状况，就是用户需求和商业模式以及盈利能力的外在体现。

以我们的 BVW 为例，我们首先要通过 BVW 白皮书、其他资料，来综合分析，BVW 所设计的商业版图是否在目前传统行业中已经产生独角兽。比如 BVW 所定位的支付领域、能源、矿场等等，我们都可以一一对应的在传统行业中或者互联网行业中找到目前该模式已经成功的案例，支付领域 paypay、支付宝、微信支付等等很多巨头的存在。而且支付领域不但创造出了巨头，还让这些企业每年赚的盆满钵满。那么，我们可以以此来判断，支付这个商业模式是存在的，而且是很强盈利能力的。而 BVW 的底层公链技术可以支持 BVW 用于高并发量需求的支付行业，结合 BVW 全球已经在各国各地逐渐落地的实体商品交易支付场景，这一点 BVW 是非常有潜力的。

BVW 用于能源开采和贸易的场景，从侧面来分析。这一商业模式还是类似于支付交易，那么这个商业模式落地，就需要能源开采方或者开采权以及能源交易市场或者政府的支持。BVW 是阿联酋王室支持的项目，我们都知道中东地区，阿联酋都是主要的石油能源的出产国，那么我们可以相信 BVW 有能力涉及能源领域。如果未来能源交易市场使用 BVW 进行国际间清算和支付，那么潜力会非常巨大。如果迪拜逐渐的用 BVW 来支付能源消费，比如迪拜逐步的支持 bvw 缴纳电费和用于加油，每个电表、加油站都是无人售卖的，只需要 BVW 支付就可以自动充值，那么这个在未来会有多大的市场？我们很多人都知道，美国两大家族之一的洛克菲勒家族就是做能源行业的，足以见得能源行业的利润和潜力。

据悉 BVW 即将成立自己的期货交易所，该期货交易所也将通过独特的机制和保障体系，成为区块链行业的标杆交易所。期货交易所势必会引流大量的玩家进入 BVW 体系，BVW 的玩家也会因此受益。同时，期货交易所也会为 BVW 项目带来持续的盈利，就像目前支持期货的交易所火币、okex 一样，赢了能力非常强。

像 BVW 这样有能源开采权背书并且在全球各地推广落地的项目，自然会有很强的盈利能力。如果我们能在早期介入投资这种优质项目，我们成功的概率自然很大。所以，我们需要牢记一点，经验告诉我们，项目的商业模型的落地能力和盈利能力是决定项目成败的重要因素。产业的布局以及利润的支撑才能保证投资的有效性和降低风险。

经过今天的分析，相信大家又学到了不少新的知识，也希望我分享的内容能对大家有所帮助。

感谢您的收听，今天的课程到这里就结束了，我是 XX，我们下期再见。