

创业·精彩启航

智慧·赢取未来

创业 实战宝典

主 编 王金红



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

创业·精彩启航 智慧·赢取未来

创业 实战宝典

CHUANGYE SHIZHAN BAODIAN

主 编 王金红
副主编 肖 红 许 彤



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

内 容 提 要

本书由中山市大学生创业孵化基地的指导老师共同编写,内容包括企业申办篇、财务会计篇、法律知识篇、电子商务篇、现代物流篇和营销策划篇共六个模块。编写体系新颖、结构紧凑,内容取舍得当、通俗易懂、图文并茂,突出实践性和应用性。主要针对创业者的指导,讲解创业的基本流程及创业管理中的相关专业问题。

图书在版编目(CIP)数据

创业实战宝典/王金红 主编. —武汉:华中科技大学出版社,2012.7
ISBN 978-7-5609-8150-5

I. 创… II. 王… III. 大学生-职业选择 IV. G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 131531 号

创业实战宝典

王金红 主编

策划编辑:张凌云

责任编辑:赵巧玲

封面设计:龙文装帧

责任校对:朱 玢

责任监印:张正林

出版发行:华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮编:430074 电话:(027)87557437

录 排:武汉正风天下文化发展有限公司

印 刷:华中科技大学印刷厂

开 本:710 mm×1 000 mm 1/16

印 张:18.5

字 数:346 千字

版 次:2012 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

定 价:38.00 元



本书若有印装质量问题,请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线:400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究

前 言

党的“十七大”报告明确提出,大力实施以创业带动就业的发展战略,进一步建立健全政策扶持、创业培训、基地孵化“三位一体”的创业工作机制,切实把鼓励、引导和扶持自主创业摆到更加突出的位置。为认真贯彻党中央、国务院的战略部署,全面实施创业引领计划,在中山市委、市政府的亲切关怀下,在中山市人力资源和社会保障局的大力支持下,由中山职业技术学院负责组建了中山市大学生创业孵化基地。该基地系广东省首批省级创业孵化基地,基地的主要任务是鼓励、引导和扶持高校毕业生、归国留学生及适龄创业青年组建团队到基地创业并带动就业。中山市大学生创业孵化基地由中山市创业孵化基地服务中心(两者以下统一简称“中山市创业孵化基地”)负责全面运营管理与后勤保障服务。

中山市创业孵化基地秉承“以人为本、扶持创业、促进就业”的服务宗旨,为创业者提供项目策划、创业培训、开业指导、战略设计、经营决策、专家咨询、融资贷款、资质认证、证照办理等一站式综合服务。中山市创业孵化基地高度重视创业培训工作,积极引导高校毕业生、创业青年树立正确的创业理念,将具有创业愿望和培训需求的创业者实现了全覆盖,提高了创业能力,激发了创业潜能,规避了创业风险,增强了创业实效。本次编撰出版的《创业实战宝典》,已经连续在多期创业培训班上成功使用,累计培训创业者近万人次,受到了全体参训学员的一致好评。

《创业实战宝典》由中山市创业孵化基地主任、中山职业技术学院经济管理系王金红副教授担任主编,中山市创业导师、中山职业技术学院肖红、许彤担任副主编,全书分为企业申办篇、财务会计篇、法律应用篇、电子商务篇、现代物流篇、营销策划篇等六大模块。第一模块由中山市创业导师、中山职业技术学院沈孟康编写;第二模块由中山市创业导师、中山职业技术学院多淑杰编写;第三模块由中山市创业导师、中山职业技术学院彭盛开编写;第四模块由中山市创业导师、中山职业技术学院郑琦编写;第五模块由中山市创业导师、中山职业技术学院许彤、王金红共同编写;第六模块由中山市创业导师、中山职业技术学院肖红、王金红共同编写。

《创业实战宝典》的编撰出版工作得到了广东省人力资源和社会保障厅、中山市人民政府、中山职业技术学院、中山市人力资源和社会保障局等单位领导的大力



支持,暨南大学创业学院院长张耀辉教授、广东财经大学工商管理学院院长彭雷清教授给予了精心指导,同时我们还借鉴吸收了国内外专家、学者的相关成果,在此谨向各位领导、专家表示诚挚的谢意!

编 者
2012 年 7 月

目 录

模块一 企业申办篇

项目一 创业者与创业团队	(3)
一、创业者的素质	(3)
二、创业团队	(6)
项目二 选择创业模式	(11)
一、创业者的思考	(11)
二、创业模式的比较	(11)
三、企业组织形式的比较	(14)
项目三 制订创业计划	(15)
一、创业计划的格式	(15)
二、创业计划书的内容	(18)
项目四 企业登记注册	(23)
一、企业名称预先核准登记	(24)
二、申请验资出具验资报告	(27)
三、工商行政登记注册	(29)
四、刻制印章	(41)
五、申办组织机构代码证	(42)
六、国家地方税务登记	(44)
七、设立企业银行账户	(46)

模块二 财务会计篇

项目一 财务基础知识	(51)
一、了解财务和财务领域	(51)
二、了解财务会计的主要岗位和制度	(55)
三、财务制度和规程怎样构建	(57)
项目二 创业之初资金的获取渠道	(57)
一、创业资金的筹集渠道	(57)
二、创业筹资的资金成本和风险的控制	(61)
项目三 创业企业经济业务会计核算	(64)
一、会计基本原理	(64)
二、会计核算工作流程	(67)

三、工业企业主要经济业务核算·····	(77)
四、货币资金的内部控制·····	(88)

模块三 法律知识篇

项目一 市场主体法律·····	(95)
一、合伙企业法·····	(95)
二、公司法·····	(101)
项目二 合同法·····	(107)
一、合同的订立·····	(107)
二、合同的效力·····	(110)
三、合同的履行·····	(112)
四、合同的变更、转让和终止·····	(114)
五、违约责任·····	(116)
项目三 知识产权法·····	(118)
一、知识产权保护·····	(118)
二、商标权·····	(119)
三、专利权·····	(125)

模块四 电子商务篇

项目一 网上创业准备·····	(133)
一、电子商务介绍·····	(133)
二、网上创业的准备·····	(134)
项目二 网上创业实施·····	(142)
一、网上店铺的开设·····	(142)
二、网上店铺装修·····	(148)
三、产品管理·····	(152)
四、库存管理·····	(156)
项目三 网上创业之推广·····	(158)
一、使用淘宝网推广·····	(158)
二、使用淘宝付费的推广·····	(162)
三、其他推广方法·····	(165)
项目四 网上客户关系管理·····	(167)
一、在线服务的沟通技巧·····	(167)
二、在线纠纷与差评处理·····	(171)
三、客户关系管理·····	(175)



模块五 现代物流篇

项目一 企业采购	(185)
一、采购计划的制订	(185)
二、供应商管理	(187)
三、采购的模式	(205)
四、采购的发展趋势	(212)
项目二 仓储与配送	(217)
一、物资储存保管	(217)
二、配送	(225)
项目三 国际物流	(233)
一、国际物流系统的构成	(233)
二、自由贸易区与保税区、出口加工区、保税物流中心、保税港区	(236)

模块六 营销策划篇

项目一 市场及市场营销	(243)
一、什么是市场	(243)
二、什么是市场营销	(244)
三、市场营销的核心概念	(245)
项目二 为什么要进行市场营销	(248)
一、企业存在的价值	(248)
二、为什么要进行市场营销	(248)
三、市场营销参与者	(250)
项目三 分析营销环境,寻找成功机会	(251)
一、宏观环境	(252)
二、微观环境	(256)
项目四 有用的信息是企业营销策划的基础	(260)
一、企业营销活动需要哪些信息	(260)
二、营销调研的设计与实施	(261)
项目五 营销战略与策略	(268)
一、制定营销战略	(268)
二、营销策略	(276)
三、案例分析	(282)
四、实训应用	(283)
参考文献	(285)

模块一

企业申办篇



项目一 创业者与创业团队

一、创业者的素质

每个人都有自己的梦想,不管我们从事什么行业,不管我们目前的生活状况如何,我们内心深处总有一个声音:自己创业吧!纵观那些创业成功者的经历,我们可以得出一个结论:创业能否成功,从来不取决于教育背景,不取决于身处的环境,甚至不完全取决于资金,而是取决于创业者所具备的特定素质和能力。

1. 强烈的创业欲望

什么是欲望?佛经说“无欲则刚”,意思是一个人如果没有欲望的话,他就什么都不怕,而且什么都不必怕。可是,“无欲”是不存在的,当一个人受冻挨饿的时候,他希望吃饱穿暖;当一个人吃饱穿暖的时候,他希望享受更好的物质生活;当一个人物质生活丰富的时候,他希望赢得社会的尊重,进而实现自己的人生价值。

可见,“欲”是一种生活目标,是一种人生理想。你到很多机关和企事业单位都可以发现这样一种人:他们表情木然,行动萧索,心态落寞,他们唯一的心愿就是能够维持眼前的局面,他们祈愿的是机构改革千万不要改到自己身上,每月工资能够按时足额发放。他们本来有足够的学识,有足够的能力和资源开创一番事业,但是他们缺少一种欲望,觉得眼前的生活就足够好。

一个真正的创业者一定要有强烈的创业欲望。创业者的欲望与普通人的欲望不同,他们的欲望往往超出他们的现实,往往需要打破他们现在的立足点,打破眼前的樊笼,才能够实现。所以,创业者的欲望往往伴随着行动力和牺牲精神。他们想拥有财富,想得到社会的尊重,更多的是个人内在自我实现的满足。创业者希望承担决策的责任,在解决问题、确立目标并通过个人能力达到这些目标时负有责任,喜欢有一定风险的决策,对决策结果感兴趣,不喜欢单调的重复性工作。

2. 乐观自信的心态

乐观自信是创业取得成功必不可少的重要素质,只有具有强烈的自信心,才有勇气克服一切困难,创业才有可能获得成功。这点在创业初期尤为重要,因为创业者此时面临的困难更多、更繁杂,也更需要以乐观自信作为解决困难的精神支柱。当然,创业者也不是完人,每个创业者身上既有自信的一面,又有自卑的一面。如果他们的自信心理占优势,就容易看到自己的优点,遇到困难时能够鼓起勇气去战胜;相反,如果自卑心理占优势,则容易消极下去,从而失去战胜困难的勇气,导致本来有希望成功却最终走向了失败。

成功的创业者不仅相信自己,而且相信自己正在追求的事业,坚信自己的创业



团队有能力在激烈的竞争中获得胜利。新创企业在发展的过程中会出现各种危机和困难,创业者普遍有很强的自信心,甚至表现出咄咄逼人的气势,因为他们相信自己的判断,相信自己的决定。即使遇到重大的困难,创业者也相信自己的能力、态度和行动可以影响,甚至改变事情的结果。不过,成功的创业者在自信的同时能够保持清醒的头脑,不会无休止地攻克难关或扫除障碍,以致厌恶商业机会。如果某个任务极其艰难或者发现不可能完成,创业者也会迅速放弃。此外,创业者一般都很有主见,在处理哪些能做哪些不能做的事情时,往往会采取十分现实的方法,并且积极寻求各种渠道的帮助以求迅速解决问题。

3. 坚韧不拔的毅力

有一句古语“艰难困苦,玉汝于成”,意思是说创业不易。创业不易在哪里呢?首先是要忍受肉体和精神的双重折磨。创业之路艰难,而且孤单,著名软件企业家王江民的成功之路充分说明了这一点。王江民 40 多岁到中关村创业,靠销售杀毒软件起家,迅速成为中关村首富。王江民的成功并非一帆风顺,他 3 岁的时候患过小儿麻痹症,落下终身残疾;没有受过正规大学教育,20 多岁还是街道小厂技术员,38 岁之前不知道电脑为何物;困难的时候,曾经一次被人骗走 500 万元。王江民的成功在于他对痛苦的忍受力。从上中学起,他就开始有意识地磨炼意志,当他 40 多岁辞职来到中关村,面对商业欺诈,面对商业对手不择手段的打击,都能够坦然面对。

创业是一种冒险,创业的过程中难免会遇到一些挫折。任何人的创业之路,都是充满坎坷和荆棘的,许多创业者在遇到挫折时,往往将结果想得过于严重,将前途看得过于悲观,结果他们会因为一次挫折而一蹶不振,这种人在创业时,只看到眼前遇到的困难、挫折和失败,以致被烦恼缠身。事实上,他们创业所遇到的困境并没有他们想象的那么严重和可怕,只要能够冷静下来,不要“自己吓唬自己”,困难其实是不难解决的。创业之初遇到困难时,创业者应该相信:冬天来了,春天还会远吗?因为在生活中,每一个人都有难题,每个人的难题都会过去,每个人的难题都会有转机,创业也是如此。创业者抱着这种心态去对待挫折,往往能够通过自己的努力战胜挫折,最后获得成功。

4. 过人的胆识和谋略

创业本身是一项冒险活动,创业需要胆量和冒险,冒险精神是创业家精神的一个重要组成部分。在研究中发现,大凡成功人士都有某种程度的冒险精神,企业界人士尤其如此。健特生物掌门人史玉柱于 20 世纪 90 年代初期在深圳开发 M-6401 桌面排版印刷系统时,身上只剩下 4 000 元钱,他却向《计算机世界》定下了一个 8 400 元的广告版面,唯一要求就是先刊发广告后付款。他的期限只有 15 天,前 12 天他都分文未进,第 13 天他收到了 3 笔汇款,总共是 15 820 元,两个月以后,他赚到了 10 万元。史玉柱将 10 万元又全部投入做广告,4 个月后,史玉柱成为百万



富翁。所以,创业者要想取得成功,冒险精神是不可缺少的,是创业者必须具备的。

创业需要冒险,但不等同于冒进,需要一定的谋略。谋略,就是一种思维的方式,一种处理问题和解决问题的方法。创业者要善于决策。面对不断变化和竞争激烈的市场,企业经营方案有很多种,决策就是对各种方案进行分析和比较后选择一个最佳方案。企业领导者的价值在于“做正确的事情”,同时帮助团队成员“把事情做正确”。对于创业者来说,智慧和谋略是不分等级的,没有好坏之分,只有适合与不适合的问题。当年谢圣明带着红桃 K 一帮人,在农村的猪圈、厕所上大刷广告时,遭到了多少人的嘲笑。创业者智慧在于:不拘一格,出奇制胜。

5. 团队的合作与学习

成功的创业者往往是团队合作工作方式的倡导者。作为企业高层领导者,创业者应该体现出团队领袖所具备的果敢和坚毅,尊重每一个成员,团结每一个成员,始终保持团队中的核心地位,将追求团队利益作为企业发展的终极目标。创业过程中善于激发团队成员的热情,挖掘每一位团队成员的聪明与潜力,并将他们协调起来,是成功的创业者必须具备的一种能力。一个企业领导人必须是一个能激发起员工动力的人。美国著名企业策划专家博比·克茨在《公司协作中的用人术》一书中认为:企业领导的责任不是仅仅考虑员工个人才能的问题,而是应该根据每个员工个人才能的特点,组织起来并形成团体协作力量的问题,没有团队协作的个人才能,仅仅是局部的效应。世界上因为缺乏合作精神而失败的企业,比因为其他原因而失败的企业要多得多,很多企业因为冲突和缺乏合作而失败,甚至毁灭。世界著名企业肯德基之所以成功,经验之一就是有一支优秀的团队。

成功的创业者也是终身学习工作方式的倡导者。企业成功必须要有持续的创新能力,而创新来源于不断的学习,不学习就没有新思想,也就没有新策略和正确的决策。创业者必须要具备时刻学习和快速学习的能力,不仅能够快速学习和掌握创业企业需要的背景知识,而且能够从团队成员,甚至竞争对手那里学习各种经验和策略。美国麻省理工学院教授彼得·圣吉在吸收东西方管理文化精髓的基础上,明确提出要建立学习型组织,学习是人的生存手段,也是公司的生存手段。正如联想集团董事局主席柳传志所说:“一家企业的核心竞争力是一家企业再学习的能力。”

6. 人际交往与沟通

创业者应该是个社交家,是穿梭于各方关系中的交际活动积极分子。交际能力对于创业者来说是必不可少的,创业者不仅需要“拿出来”,更需要“走出去”,有针对性地搞好人际关系。由于新创企业是一个“市场入侵者”,若创业者具有很强的社交能力,就有可能获取更多的信息,并尽快与各界人士建立相互信赖的关系。企业经营活动是最为频繁的人际交往,尤其是现代商业经营活动,企业要与不同类型的人和部门打交道,相互交往,相互对话。

沟通能力其实也是人际交往的一种能力。创业者的沟通能力,在创业过程中起着举足轻重的作用,因为沟通是一切工作的基础,企业运作的各个环节随时都处于沟通之中:企业与政府、上级与下级、企业与消费者、企业与企业之间需要沟通,甚至独身一人的时候,也在和自己沟通。因此,沟通是人类活动中最重要的活动,沟通也是创业者必备的能力之一。不管你是否愿意,只要你想干点事业,是个创业者就得学会沟通,学会与各种人打交道。

表 1-1 为中国企业家调查系统 2007 年专项调查的数据,显示了成功企业家最重要的方面与目前企业家需要提升的方面。

表 1-1 成功企业家最重要的方面与目前企业家最需要提升的方面(2007 年)

	成功的企业家最重要的方面/(%)	目前企业家最需要提升的方面/(%)
决策能力	70.7	57.3
丰富的行业与专业知识	56.6	47.9
良好的品德威望	54.5	51.2
识人用人能力	51.8	47.9
社会责任感	42.4	56.8
预见能力	29.7	32.2
沟通协调能力	27.4	25.3
创业热情	26.6	22.7
毅力与坚韧	26.0	18.9
学习能力	25.1	38.9
创新与冒险精神	21.6	26.8
良好的社会关系	21.5	16.9
心胸开阔	13.0	14.8
人文素质	7.5	22.1
其他	0.3	0.6

二、创业团队

当你终于艰难地做出了“我要去创业”的决定时,是选择独自创业,还是团队创业?人们常说“一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮”,说的是一人要想创业成功必须要有人相扶,有一个或几个好搭档,成功的把握就会增大。因此,选择什么类型的创业团队,组建创业团队要注意哪些事项,这是每一个创业者必须解决的问题。

(一) 创业团队的类型

创业者是“千里走单骑”,还是与人合伙打天下?这要看创业者进入哪个行业,

有些行业必须与人合伙才能创业,如创办律师事务所、顾问公司、培训机构等。资金、技术依赖性强的行业选择合伙也会有很大的好处。从组成结构来看,创业团队可以分为两大类。

1. 星状创业团队

星状创业团队也称为核心主导的创业团队,如图 1-1 所示。团队中有一个核心人物,充当了领队的角色。团队形成之前,一般是核心人物有了一个商业点子或商业机会,然后根据自己的设想组建需要的团队。因此,在团队形成之前,核心人物已经就团队组成进行了仔细的思考,根据自己的想法选择相应人员加入团队,这些加入团队的成员也许是核心人物以前熟悉的人,也有可能是不熟悉的人。例如,太阳微系统公司(SUN)创业之初就是由维诺德·科尔斯勒确立了多用途开放工作站的概念,接着他找了乔和本其托斯民两位分别在软件和硬件方面的专家,和一位具有实际制造经验和掌握人际交往技巧的麦克尼里组建了 SUN 的创业团队。

2. 网状创业团队

网状创业团队,也称为群体性的创业团队,如图 1-2 所示。团队成员在创业之前一般都有密切的关系,比如,同学、亲友、同事、朋友等。一般都在交往过程中共同认可某一创业想法,并就创业达成共识后,开始共同创业。团队形成之前,没有明确的核心人物,企业初创时期,成员基本都扮演协作者或伙伴角色,成员都具有较大的发言权。例如,雅虎公司的杨致远和同学大卫·费罗、微软公司的比尔·盖茨和童年玩伴保罗·艾伦、惠普公司的戴维·帕卡德和同学比尔·体利特等,都属于此类创业团队。

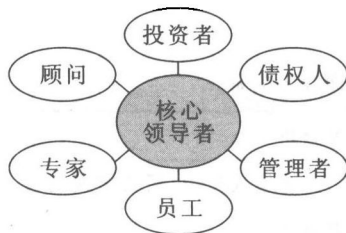


图 1-1 星状创业团队

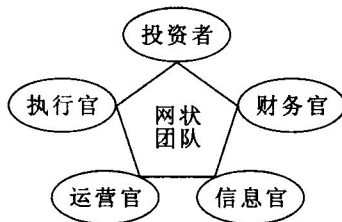


图 1-2 网状创业团队

以上两类创业团队各有优缺点,网状创业团队比星状创业团队更强调人际关系在创业团队中的作用。从团队的稳定性来看,网状创业团队不如星状创业团队,因为星状创业团队是一个由核心主导组成的团队,在挑选成员的时候就已经考虑到成员的性格、个性、能力、技术和未来的价值分配模式等,相对于网状创业团队来说,星状创业团队不容易出现由于创业成员的性格和兴趣不合导致创业团队解散的情况。两类创业团队优缺点的比较如表 1-2 所示。

表 1-2 两种类型创业团队的比较

类型	概 念	优 点	缺 点
星状创业团队	有一个核心主导人物，充当领队的角色	决策程序简单，效率较高；组织结构严密，稳定性较好	权力容易过分集中，某成员与核心人物冲突严重时会选择离开
网状创业团队	由志趣相投的伙伴组成，共同认可某一创业想法，共同进行创业	成员地位平等，利于沟通；成员关系密切，易达成共识	结构较为松散，决策效率较低，易形成多头领导

（二）组建创业团队的三个原则

1. 彼此信任

很多创业团队在最初阶段，由于团队成员对彼此的行为风格和能力水平不是非常熟悉，所以信任和不信任的程度都很低，可以说是一种模糊的心理状态。随着彼此互动的增加，相互之间的了解逐渐加深，模糊的心理状态逐渐变得清晰，产生明确的信任感或者不信任感，相互之间要么产生深厚的友谊和感情，要么产生矛盾和隔阂。

要增强团队成员之间的信任，就要求各成员之间必须以诚相待，公平相处，并且在企业创立初期建立完善的管理制度和利益分配制度。建立和维护创业团队成员之间的信任，简单地说，一是要增强信任，二是要防止出现不信任，避免信任转变为不信任。创业伙伴之间应该坦诚相见，创业者也应该善用信任激励，有助于团队精神和凝聚力的形成。

信任激励需要理顺的关系见表 1-3。

表 1-3 信任激励需要理顺的关系

信任激励	具体内容分析
与制度的关系	“制度”与“信任”是管理的两个先决条件，前者给人指引，后者给人动力
	制度指引作用越强，个体与组织的信任度越高
	制定、宣传、执行和检查等制度实施过程中，要将“事”、“岗”作为针对对象，不要将“人”作为针对对象，对“事”、“岗”强化制度的约束作用，对“人”强化制度的指引作用
与监督的关系	必要的监督措施是维护信任激励有效实施的保障，应该强化和维护两者的共融性和制衡性
	放手让人做事，做事的过程中及时给人以提醒和指点，让人感觉有坚强后盾和强大保障
	监督对于信任来说，不是否定和牵制，而是推动、完善和保障

2. 优势互补

创业团队建立之初大多是因为有相同的专业技术或兴趣,并没有考虑成员专业能力的多样性。创业团队中成员的知识结构越合理,创业成功的可能性就越大。纯粹技术人员组成的公司容易形成技术为主、产品导向的经营状况,从而使产品的研发与市场脱节;全部由市场和销售人员组成的创业团队缺乏对技术的领悟力和敏感性,也容易迷失方向。因此,组建创业团队时必须注重人员的知识结构——技术、管理、市场和销售等的优化组合,充分发挥个人的知识和经验优势。如太阳微系统公司创业初期,维诺德·科尔斯勒找来的三个人分别是软件专家、硬件专家和管理专家,稳定的团队为其带来了稳定的发展。

组建创业团队还应该注重包括专业才能、管理风格、决策风格、生活经验、性格个性及未来价值分配模式等特点的互补,以此来达到团队的平衡。创业团队的成员在团队里分别扮演什么角色,对团队完成既定的任务起什么作用;团队缺少什么样的角色,什么样的人与团队现有成员的个人能力和经验是互补的,这些都是必须首先界定清楚的。创业团队九种角色及其具体描述如表 1-4 所示。

表 1-4 创业团队九种角色及具体描述

角 色	角色功能	具 体 描 述
创新者	提出观点	解决难题富有创造力和想象力,不墨守成规
实干者	运筹计划	勤勤恳恳、尽职尽责、积极投入、找出差错与遗漏、准时完成任务
凝聚者	润滑调节	协作温和、感觉敏锐、老练、善于倾听、防止摩擦、平息争端
信息者	信息支持	外向、热情、健谈、发掘机会、增进联系
协调者	协调关系	成熟、自信的主事人,阐明目标,促使决策制定,分工合理
推进者	推进实施	纪律性强、值得信赖、有保守倾向、办事高效、把想法变为实际行动
监督者	监督鞭策	冷静、有战略眼光与识别力、对选择进行比较并做出正确的选择
完美者	注重细节	注重品质、充满活力、有克服困难的动力和勇气
专家	专业指导	目标专一、自我鞭策、甘于奉献、提供专门的知识与经验

了解不同角色对团队的贡献之后,利用角色理论挑选和配置成员,团队当中有不同的角色,角色和角色间配合的时候,也会存在若干问题,在角色搭配的时候需要注意。创业团队角色的搭配如表 1-5 所示。