

诚实
守信
互惠
互利
共荣
共赢

合作 创业 指南

倾情
推荐

○ 陶云飞 编著 ○

HEZUO
CHUANGYE
ZHINAN



金盾出版社
JINDUN CHUBANSHE

合作创业指南

主编：陶云飞

编写：于 帆 刘 梅 吴玉梅 鹿 萌
刘莹莹 闫翠翠 陶云飞 周建军
于富强 王春霞 于凤莲 曹烈英
于国锋

金盾出版社

内 容 提 要

合作创业,是不同人或几股力量集合起来做一件事,如果融合得好,会有 $1+1>2$ 的效果;如果摩擦不断,甚至是相向而行,只会消耗掉创业的激情和资本,把创业逼入死胡同。

本书详细地分析了与人合作创业的全过程,指出合作过程中可能出现的一些问题,对于有意与他人合作创业的人士有较强的指导意义。

图书在版编目(CIP)数据

合作创业指南/陶云飞编著. —北京:金盾出版社,2009.11
ISBN 978-7-5082-6016-7

I. 合… II. 陶… III. 职业选择—指南 IV. C913.2-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 180925 号

金盾出版社出版、总发行

北京太平路 5 号(地铁万寿路站往南)

邮政编码:100036 电话:68214039 83219215

传真:68276683 网址:www.jdcbs.cn

封面印刷:北京印刷一厂

正文印刷:北京天宇星印刷厂

装订:北京天宇星印刷厂

各地新华书店经销

开本:787×1092 1/16 印张:10.125 字数:220 千字

2009 年 11 月第 1 版第 1 次印刷

印数:1~8 000 册 定价:19.00 元

(凡购买金盾出版社的图书,如有缺页、
倒页、脱页者,本社发行部负责调换)

前言

对于一个民族来说,如何进行创业,如何提高民众的创业能力和创业精神已经成为一个民族不断发展、不断进步的关键所在。

创业的形式有很多种,可以是成立独资公司,搞个体经营,也可以是与他人一起合作做生意或者成立公司。

中国有句俗话,叫做“一个好汉三个帮,一个篱笆三个桩”。这就是说不管一个人的能力有多大,都需要在他人的帮助下才能够成就一番事业。创业成功与否依赖于伙伴的多少和伙伴能力的高低。

看过《三国演义》的人都知道,刘备如果没有诸葛亮、关羽、张飞等人的辅佐,就不能三分天下,成为称霸一方的蜀国皇帝。创业也一样,如果大家能像诸葛亮、关羽、张飞一样抱成一团,就一定会成功的。

选择创业伙伴是创业过程中很重要的部分,为了能够长期发展,要慎重选择合作伙伴。

创业伙伴在商海中要经受风高浪打的考验,面临层出不穷的问题,有无数的创业合作人在共同的努力下,创造了无限的辉煌,也有无数创业合作人因为合作不慎,在企业出现问题后,一蹶不振。创业的过程犹如攀登一座摩天塔,创业合作人就是在攀登过程中的工具和信念。优良的合作关系和正确的合作方式,能够让企业插上飞翔的翅膀,自由地翱翔。反之,蹩脚的合作人,不清晰的合作模式,不明确的合作理念和思维,只能是加速企业的毁灭。

本书通过大量案例,结合相关理论,深入透彻地引领读者了解创业过程中需要讨论和协商的问题,全面而深刻地理解合作创业该如何更好地运作。

同时,注重合作过程中应该注意的细节和影响合作的多种观念,从思想上把握合作的主旨和精髓。

本书所阐述的内容可分为三个部分:

第一部分:重点阐述怎样与他人合作创业,如何寻找合作人、明确与合作人合作的本质、合作之前具体要做哪些准备工作等。通过大量的案例分析,合作人能够清楚地了解创业前需要做哪些准备,在脑海中形成清晰的蓝图,做到胸有成竹。

第二部分:根据大量的经典事例,阐述合作创业需要注意的问题。不管是合作创业战略上,还是从合作创业的原则与宗旨上,或者从寻找各种渠

道支持上,引导创业合作人正确地处理合作中出现的各种问题。

第三部分:重点从合作管理和高层管理上对如何经营企业做了详细的分解和剖析,明确指出一些合作创业的致命弱点,并给予操作性较强的解答。

本书能够帮助那些合作创业者查漏补缺、修补破裂的合作关系、巩固合作关系并预防破坏性的冲突,让更多的合作人能够从中获取合作信息,让合作过程更有弹性、更加富有生机。

最后,祝每位合作创业的朋友们能够顺利起航,乘风破浪直济沧海。

编著者

目 录

前言 / (1)

第一章 合作创业前期准备事项 / (1)

俗话说：“凡事预则立，不预则废”。想起就要与志同道合的朋友们一起开创属于自己的事业，禁不住心潮澎湃，但是合作创业的准备工作需要静下心来认真对待。创业是个艰巨而漫长的过程，需要人们付出巨大的心血。做好合作创业前期的准备工作是每一个准备与他人合作创业的人所必须做的事情。选择合作创业的项目、选择合作创业的伙伴、选择合作创业的组织形式以及合作创业的方式，在合作创业的前期都必须做出相应的规划和分析。创业虽然诱人，但是过程却充满艰辛。面对可能出现的问题，你准备好了吗？

精心选择创业项目 / (2)

制定详细的创业计划书 / (5)

了解如何进行资金筹集 / (9)

如何签订合法有效的合同 / (17)

熟悉相关创业政策 / (21)

学会分析创业效果 / (23)

别让观念误导了你 / (25)

第二章 如何选择合作伙伴 / (27)

对于与他人合作创业的人来说，一个好的合作伙伴带来的帮助将无法估量。同样，一个不合适的共同创业者犹如一枚掩藏在合作企业中的“定时炸弹”，迟早会成为企业发展的阻力。因此，如何选择合作伙伴对于合作创业至关重要。

慎重选择合作伙伴 / (28)

合作创业要达成理念共识 / (30)

熟悉的人合作成功率高 / (32)

选择不同背景的合作伙伴 / (34)

- 好朋友未必是最佳合作者/ (35)
- 与自己优势互补的人合作创业/ (37)
- 不能与之合作创业的几种人/ (39)

第三章 合作创业的组织形式/ (41)

当你选定了合作创业的项目,选好了合作创业的伙伴之后,采用什么样的创业组织形式就成了必须要面对的问题。首先,要了解合作创业有哪些组织形式,什么是个体工商户?什么是合伙企业?什么是有限责任公司?然后,就可以根据自身与合作伙伴的具体情况,参考合作项目的特点选取最适合你的一种组织形式,然后参照具体的登记注册办法进行操作。

- 个体工商户及其登记注册/ (42)
- 合伙企业及其登记注册/ (43)
- 有限责任公司及其登记注册/ (44)

第四章 合作创业的方式/ (47)

与他人进行合作创业的方式很多,有资金上的合作创业,有资源上的合作创业,还有技术上的合作创业。如果缺乏资金,那就要找一个能够提供充裕资金的合作对象;如果缺乏某种稀缺资源,那就要找一个拥有相应资源的人进行合作;如果既没有资金,又缺乏相关的资源,但是又想把自己所拥有的技术市场化产业化,就可以选择技术合作创业的方式。要根据自己的实际情况,然后再决定采取哪一种合作创业方式。

- 选择合作创业的优势/ (48)
- 如何进行资金合作创业/ (50)
- 如何进行资源合作创业/ (50)
- 如何进行技术合作创业/ (51)

第五章 合作创业要注意选择地址/ (54)

合作创业,选址一方面要符合合作对象的要求,另一方面还要考虑到所创办企业的实际情况。服务类企业、零售类企业和生产型企业在选址方面的要求各不相同。创办合作企业必须把选址作为投资的重要因素来进行周密的调查研究和分析,千万不能光凭直觉来判断,不要妄下决定,避免造成不必要的损失。

- 企业选址的白金法则/ (55)

服务类企业如何选址/ (57)

零售类企业如何选址/ (63)

生产型企业如何选址/ (70)

企业选址的几个细节/ (71)

第六章 合作创业前要分好权、责、利/ (73)

与他人合作创业和个人单独创业不同。合作创业的企业由于不止一个创业者,这就决定了合作企业中权力、责任和利益这三个方面必须在一开始合作的时候就明确地加以规定,这是合作企业健康成长所必需的前提。面对在合作过程中可能产生的问题,为了今后事业的发展,合作协议必须清晰,合作中各方的加入和退出问题也同样需要明确规定。

合作各方权力的大小必须明确/ (74)

合作各方责任的范围必须明确/ (74)

合作各方利益的分配必须清晰/ (77)

合作各方加入和退出问题/ (78)

第七章 合作创业需回避性格弱点/ (80)

每个人在性格上都有自己的弱点。在与人合作创业的过程中,你可能在不经意间把自己性格上的弱点暴露在企业的日常经营中,也许你本人并没有意识到这些,但是合作者却要忍受你性格上的弱点给合作带来的种种弊端。为了企业更好的发展,必须控制自己的性格给合作创业带来的影响。切忌一意孤行,妄自尊大,要尽量避免与合作者产生矛盾,努力寻找解决相互间冲突的捷径。

切忌一意孤行/ (81)

切忌狂妄自大/ (82)

如何避免产生矛盾/ (83)

解决冲突的途径选择/ (85)

避免内部权力斗争/ (86)

第八章 合作创业需注重战略规划/ (88)

在与其他人合作创业之前,要与合作对象进行充分的商讨,对双方共同的事业有一个总体的规划,这就是我们通常所说的战略规划。战略规划是企业环境发生突变时的处理措施,它是在进行前景分析、竞争分析、战略组合分析以及多种分析后而确定的最佳决策。进行有效的战略规划可

以使合作创业拥有明确的发展方向以及合作各方共同的奋斗目标,避免合作创业在将来产生战略分歧,这对企业未来的发展有不可估量的作用。

要认识战略规划的重要性/ (89)

把战略规划和企业理想结合/ (90)

战略规划要注重企业文化建设/ (92)

第九章 合作创业要遵循的原则和宗旨/ (93)

在人与人之间的交往中,我们通常都要遵守一些最基本的道德准则和行为规范。与他人合作创业的过程中同样也需要如此,需要遵守相互间的承诺,遇事要与合作者进行商讨,学会尊重和信任,任何时候都要把与合作者的共同利益放在首位。只有遵循合作创业的原则和宗旨,才能保证在合作的道路上一帆风顺。

遵守承诺/ (94)

学会信任/ (95)

商量做事/ (97)

尊重合作者/ (98)

推举好的掌舵人/ (100)

把共同利益放在首位/ (102)

第十章 合作创业要学会降低创业风险/ (104)

在风云变幻的市场中,风险可以说是无处不在。在有“中国硅谷”之称的中关村,每年都会成立成千上万家公司,但三年后存活下来的不到3%,如何降低合作创业的风险,是每一个创业者都必须面对的问题。危机总是在无形之中降临,风险是创业者必须经历的洗礼。做好充分的抗“风”准备,便会让风险轻松化解于无形之中。

正确认识合作创业的风险/ (105)

及时掌握信息规避风险/ (107)

做好资源整合防范风险/ (108)

第十一章 如何与创业团队合作/ (110)

与他人合作创业并非仅仅是两个人合作创业,更多的时候可能是三个或者三个以上的合作者一起创业,众多的合作者形成了一个创业团队,这涉及如何与整个创业团队合作的问题。一个强有力的创业团队是合作企业办好的前提,必须给予团队充分的信任,并在团队中搭建合理的利润分配平

台,充分发挥团队的优势,激发团队的激情并维护团队的稳定。

组建创业团队的四大基石/(111)

对创业团队给予充分的信任/(112)

搭建合理的利益分配平台/(114)

如何优化创业团队的决策/(115)

如何发挥创业团队的优势/(116)

如何保持创业团队的激情/(118)

如何维护创业团队的稳定/(119)

第十二章 合作创业如何进行管理/(121)

在与其他人合作创办的企业中,由于企业的“合作”性质,它与一般的独资企业在管理上既有相同点也有其独特的风格。合作企业要有一个健全的制度,要用同一个“尺度”规范;对企业中具体的事务要有效地执行;强化企业在财务上的管理;凝聚每一个员工的力量来促进企业的发展。

有健全的制度/(122)

要有效地执行/(123)

凝聚员工的力量/(125)

强化财务管理/(126)

第十三章 合作要善于把握商机/(129)

在激烈的市场竞争中,与其他人合作创业需要创业者善于把握商机。不要把企业的发展都寄托在合作者身上,作为合作创业中的一方,每个创业者都要主动地为企业的未来寻找商业机会,要关注政策上的变化,从自己熟悉的领域入手,时刻把握市场的脉搏,积极进行技术创新,以满足不同层次的需求,努力把企业做好。

关注熟悉的领域/(130)

关注市场热点/(131)

关注市场变化/(132)

关注政府政策/(133)

关注少数人的需求/(136)

关注产品技术创新/(137)

第十四章 合作创业要打响头炮/(140)

俗话说:“良好的开端是成功的一半。”对于选择合作创业的人来说,

合作创业的目的就是为了获得更好的发展机会,能够获取比一个人单干更多的利润。因此,当与他人合作创业时,一定要打响头炮。企业只有在创业初始就得到一定的利益或者良好的发展机遇,合作人才会对共同的事业充满信心。

借成功企业之“力”/ (141)

与“老大”合作的几种方式/ (142)

做“老二”也不错/ (144)

共享资源,虚拟合作/ (145)

第十五章 合作创业要谨防骗术/ (148)

在当今的市场环境中,骗子无处不在,如何避免在合作创业的过程中被诈骗,是每一个创业者都必须学习的课程。不要被市场上所谓的“高技术”蒙蔽双眼;不要看对方和大公司一起办公就轻易相信他们;在签订合同的时候要多加留意;更要小心骗子们联手演戏诈骗。请记住,天上不会掉馅饼,有的只会是陷阱。

防止利用技术诈骗/ (149)

防止利用地址诈骗/ (150)

防止别人联手诈骗/ (151)

第一章

合作创业前期准备事项

俗话说：“凡事预则立，不预则废。”想起就要与志同道合的朋友们一起开创属于自己的事业，禁不住心潮澎湃，但是合作创业的准备工作需要静下心来认真对待。创业是个艰巨而漫长的过程，需要人们付出巨大的心血。做好合作创业前期的准备工作是每一个准备与他人合作创业的人所必须做的事情。选择合作创业的项目、选择合作创业的伙伴、选择合作创业的组织形式以及合作创业的方式，在合作创业的前期都必须做出相应的规划和分析。创业虽然诱人，但是过程却充满艰辛。面对可能出现的问题，你准备好了吗？



● 精心选择创业项目

美国畅销书《21 世纪创业》的作者杰夫里·A·第莫斯教授提出：如果有一天你决定离开现在的职位和朋友们一起创业，那么你必须抓住好的商业机会才能取得成功。一般来说，好的商业机会有以下特征：首先，它能吸引顾客；其次，它在你所处的商业环境中行得通；再次，它必须能够在机会之窗所存在的期间内被你实施；最后，你必须有足够的资源和技能创立业务。

在当今的市场环境下，发现一个适合自己的创业机会并不是一件容易的事情，但也并不是遥不可及。要想找到适合自己的好项目就必须在日常生活中有意识地加强实践，培养和提高自己对创业机会的寻觅能力。

1. 要多看、多听、多想

人们常说见多识广，识多路广。无论是谁，其知识、经验以及对市场的了解都无法面面俱到。多看、多听、多想能使你广泛地获取信息，及时从别人的知识、经验、想法中汲取有益的东西，从而提升自己发现创业机会的可能性和概率。

2. 要有独特的思维

仔细观察那些成功者，不难发现机会往往掌握在少数人的手中。所以，必须克服从众心理和摆脱传统习惯思维的束缚，敢于相信自己，有独立见解，不要人云亦云，不为别人的评头论足、闲言碎语所左右，只有这样才能发现和抓住被别人忽视或遗忘的机会。

美国一家研究机构对 1000 个新诞生企业的研究表明，一个成功的创业者应具备五大品格，分别是：

- ★诚实守信的原则；
- ★人际交往的能力；
- ★创新求异的思想；
- ★灵活变通的本领；
- ★把握机会的意识。

管理大师彼得·德鲁克将创业者定义为那些能“寻找变化，积极反应，并把其当做机会充分利用起来的人”。可以说，在诸如产业结构变动、消费结构升级、城市化加速、人们观念改变、政府改革、人口结构变动、居民收入水平提高、全球化趋势等方面都蕴藏着大量商机，关键是要善于发现和利用。例如，居民收入水平不断提高，使私人轿车的拥有量不断增加，就会派



生出汽车销售、修理、配件、清洁、装潢、二手车交易、陪驾等诸多创业机会。

一般来说,创业机会主要来自以下几个方面。

1. 来自于对顾客需求的把握

创业的根本目的是从满足顾客的需求中获取相应的市场认可。而顾客的需求在没有满足前就是机会。寻找创业机会的一个重要途径是善于发现和体会自己与他在需求方面的问题或生活中的难处。举个例子,随着电脑的普及,网络学习已经开始进入许多家庭,然而网上免费教学资源少,各种网校收费比较高。在这样的问题面前,有的企业就把握顾客需求,推出最低10元钱的网络学习课程,打造双赢式家庭教育资源网的项目。

2. 来自于不断变化的市场环境

环境变化了,市场需求、市场结构也必然随之发生变化。这种变化主要来自于产业结构变动、消费结构升级、城市化加速、政府政策变化、人口结构变化、人们思想观念变化、居民收入水平提高、全球化趋势等诸多方面。比如,居民收入水平提高,互联网网民将不断增加,这样就派生出电子商务、网上教学、网络连锁等诸多创业机会。

3. 来自于创造性的发明工作

创造性的发明提供了新产品、新服务,更好地满足顾客需求,同时也带来了新的创业机会。比如,随着电脑的诞生,电脑维修、软件开发、电脑操作培训、图文制作、信息服务、网上开店等创业机会随之而来,即使你未发明新的东西,如果你能对其他人的产品有足够的认识,能够看出新产品蕴涵的商机,也能成为销售和推广新产品的人,从而给你带来创业的机会。

4. 来自于竞争对手的缺陷和不足

能弥补竞争对手的缺陷和不足,这也将是你的创业机会。看看周围的公司,你能比他们更快、更可靠、更便宜地提供产品或服务吗?你能做得更好吗?如果你有信心做到这一点,也许就找到了创业的机会。

对于即将开始创业的人来说,创业项目是创业的基础,没有很好的创业项目,创业就像无本之木,很难找到伙伴与你共同创业。

在选择创业项目时要清楚地知道,创业就是发现市场需求,寻找市场机会,通过投资经营企业满足这种需求的活动。或许你常常会听到一些想创业却苦于没有门路的人抱怨:“别人机遇好,我运气不好,没有机遇”,“我要是早几年做就好了,现在做什么都难了”,可以说这些都是创业初期没有抓住好的创业项目的具体体现。创业项目的选择是一门学问,需要创业者精心地进行分析和选择。

1998年秋季,上海的李小清下岗后立志创业,当时正是上海高校后勤服



务改革的时候,李小清从中发现了机会,就和同样下岗的赵刚一起投资 3000 元在上海交通大学校园内开了一个自行车维修点。在两个人的共同努力下,第一个月就赚了 2000 多元,后来李小清在学校老师的指导下尝试用“连锁经营”的方式拓展维修点,做大修车业务。现在他已在上海的 12 所高校开设了自行车维修点,并先后开拓了绿地养护、无水洗车、物业保洁、汽车装潢等许多新的项目。李小清不仅成功创业,还带出了 54 个小老板。

这个例子说明了“不怕没有机会,就怕没有眼光”。只要你肯去寻找,在日常生活中总有创业的机会出现。美国的李维斯是牛仔裤的发明人,他的创业故事也同样值得我们学习。

19 世纪,当加州发现黄金的消息传出后,整个美国出现了一股淘金的热潮。李维斯也和一大批人去西部淘金,途中一条大河拦住了去路,许多人感到愤怒,如果绕过这条河,无疑会耽误很多的时间,这是无法接受的。因为谁先到达出产黄金的西部,谁就有可能发现更多的金子,而后去的往往会一无所获。但李维斯却说“棒极了!”他设法找了个船夫与他合伙,给想过河的人摆渡,结果赚了不少钱。别人看到李维斯这样赚了很多钱,也就纷纷找船做摆渡生意,不久摆渡的生意被人抢走了,李维斯又说“棒极了!”因为采矿出汗很多,需要大量补充水分。但金矿地处山区,饮用水很紧张,于是李维斯放弃采金专门卖水,又赚了不少钱。后来卖水的生意又被抢走了,李维斯又说“棒极了!”因为采金矿时采矿人常常跪在地上,所以裤子的膝盖部分特别容易磨破,李维斯见到矿区里有许多被人抛弃的帆布帐篷,李维斯就把这些旧帐篷收集起来洗干净,做成裤子。这种裤子由于耐磨损,销量很好,“牛仔裤”就这样诞生了。

李维斯将问题当做机会,最终实现了致富梦想,他之所以能够创业成功得益于他有一种从日常生活中迅速发掘别人需求的能力。

所以,当你准备与他人合作创业的时候,在选择投资项目时不能盲目地去做,要紧紧地把握住市场需求来选取创业项目,按照一定的步骤去落实和深化。

1. 排除一大片

要清楚地知道什么事情是不可以做的。比如说,有个地方有 100 户人家,每家有 1 元钱,可以把所有人的钱都赚来了——100 元。还有个地方有 100 户人家,每家有 1 万元,但是只能把 1/10 人家的 1/10 的钱赚来——1 万元。这两个相比哪一个更值得你去做呢?

2. 画出一个圈

要知道哪些事情是能长期做的,把对于社会发展来说,长久需求的、已



初露端倪的大趋势画进来。例如,由环境保护引发治理江河,进而关闭中小型造纸厂,纸制品的供求产生不平衡,导致纸的价格上涨,这就产生了一块市场。如果用再生纸做原料来生产纸张,会怎么样呢?

3. 列出一个序

可以把可能做的事情排列起来。回顾过去30年中,做大、做强以及至今仍然蓬勃发展的企业处在哪些行业,这在很大程度上能够证实行业与发展的联系。如房地产、医药、保健品、证券、建材、装修、交通、教育、通信等。那么,就把大的范围圈定在这些行业,然后选出若干项。

4. 切入一个点

纵观国内外的成功者,可以发现成就事业的公认法则是集中和持续在已经缩小的范围内。但在同一个范围内可做的事仍然很多,这时就需要认真地审视自己的优势和兴趣所在,这可能有几个,那么与他人比较你的哪个优势是最明显的?同样多的时间,同样的付出,哪种能力所对应的事业会有更大的收益前景?

选择一个好的创业项目是与他人合作创业的第一步,因为只有选择的项目符合市场长期的发展需求,他人才能相信与你一起创业有前途,才能最终选择与你一起合作创业。

● 制定详细的创业计划书

俗话说:“凡事预则立,不预则废。”合作创业需要投入一定的资本,要想使投入获得最大的利益,就必须制定一个详细的创业计划书,充分考虑创业过程中可能遇到的种种问题,并制定相应的对策。对于合作创业者来说,一份好的创业计划书能够在你与他人合作创业的过程中起到方向和指示的作用。

美国杰立弥冰激凌公司的创始人:萨缪尔·科恩,21岁;杰立弥·可洛斯,23岁;托马斯·希尔顿,22岁。公司的产品为口味独特的冰激凌。这家公司于1997年6月创立,1998年销售额达到100万美元,1999年销售额突破500万美元。

可洛斯是一个天生做生意的人,他从小就讨厌从事一个普通的职业,因此一直没有工作。而他觉得自己能做任何工作,甚至做冰激凌。于是,这位宾夕法尼亚大学的学生入学后就在宿舍里做起了冰激凌。不久,同校的两个伙伴科恩和希尔顿也加入了。于是,可洛斯卖掉所拥有的大部分债券,并拿出他高中时挨家挨户上门推销小型家用电器时挣的6万美元,和他们合作



开了这家公司。

在开办公司之前,经过市场调查,可洛斯发现,冰激凌的口味已经20年没有改变了,他敏锐地觉察到,这将是他们创办冰激凌公司的一个机遇。他作了详细的计划书,采纳了啤酒商萨缪尔·亚当斯的建议,使用啤酒酿造技术制作口味奇特的冰激凌,他与当地的乳酪厂联系,由他们提供特制的奶酪。

口味的创新,使这家小型的冰激凌公司很快吸引到风险投资。结果新产品一上市就供不应求。它的风味很快就成为一种饮食时尚,风行欧美。

创业计划书是创业融资的“敲门砖”。它作为创业融资的必备文件而存在。它的内容主要是对项目进行陈述和剖析,以便于投资商对投资对象进行全面了解和初步考察。近年来,融资的程序日益规范,商业计划书成为投资公司进行项目审批的正式文件之一,制作商业计划书已经成为企业的“必修课程”。然而,创业计划发展至今,已经由单纯的面向投资者转变为企业向外部推销宣传自己的工具和企业对内部加强管理的依据。对于合作创业来说,它的存在又是十分重要的。它的作用体现在以下几方面。

1. 能使合作创业者从整体把握创业思路、明确经营理念

每一位合作创业者或者准备合作的创业者在创业之初都会对企业的发展方向以及经营思路有一个粗略的设想,如果把这一设想编写成规范的创业计划,则会发现自己要从事的事业并非如设想的那样简单。比如,资金不足或市场增长率低等,甚至有些时候还不得不放弃创业的念头。创业计划可以使创业者严格地、客观地、全面地观察自己的创业思路,明确经营理念,以避免因企业破产或失败而可能导致的巨大损失。另外,在研究和编写创业计划的过程中,经常会发现经营机会并不完全与所期望的一样,此时创业者合作人会根据实际情况采用不同的策略从而使创业活动更加可行。因此我们说,创业计划的编写过程就是合作创业者进一步明确自己的创业思路 and 经营理念的过程,也就是创业者从直观感受向理性运作过渡的过程。

2. 帮助创业合作者有效管理企业

编制成功的创业计划书可以增强创业合作者的创业信心。这是因为创业计划书既提供了企业全部现状及其发展方向,又提供了良好的效益评价体系及管理监控标准,使创业合作者在管理企业的过程中对企业发展中的每一步都能作出客观的评价,并根据具体的经营情况及时调整经营目标,完善管理方法。

3. 宣传本企业,并为融资提供良好的基础

书面的创业计划是创业企业的象征和代表,它使创业合作者与企业外部的组织及人员能够得到良好的沟通,是企业进行对外宣传的重要工具。