

多

110多个企业范本参考

快

紧跟《公司法》全新精神

好

9章实用的关键知识点

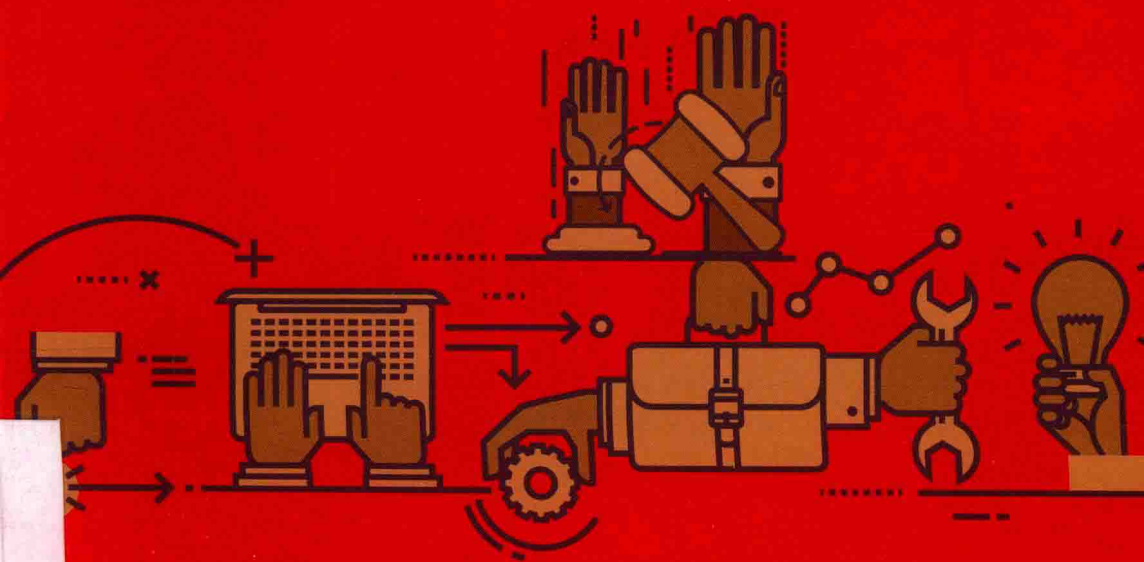
省

4套常用合同规范模板

服务于新时代的大众创新创业者 张俊锋 / 著
为你的公司成功保驾护航

手把手教你 开公司

成功开设3家赚钱公司的实践总结



中国工信出版集团



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
http://www.phei.com.cn

手把手教你 开公司

张俊锋 / 著



电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内容简介

本书图文并茂，详细解析了开公司的全过程。涵盖创业前的准备工作、注册流程，以及公司起步阶段的人员招聘、财务管理、资本融资等内容，要点全面，注重理论与实践相结合，一本书解决了在开公司过程中可能会遇到的各种难题，是新手创业的必备指南。同时，本书最后还附有开公司会用到的公文模板和合同范本，拿来即用，方便实用。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

手把手教你开公司 / 张俊锋著. —北京: 电子工业出版社, 2018.6
ISBN 978-7-121-33855-7

I. ①手… II. ①张… III. ①企业管理 IV. ①F272

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 049566 号

策划编辑: 刘 伟

责任编辑: 牛 勇

特约编辑: 赵树刚

印 刷: 三河市双峰印刷装订有限公司

装 订: 三河市双峰印刷装订有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱

邮编: 100036

开 本: 720×1000 1/16 印张: 18.5 字数: 336 千字

版 次: 2018 年 6 月第 1 版

印 次: 2018 年 6 月第 1 次印刷

定 价: 59.80 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话: (010) 88254888, 88258888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式: 010-51260888-819, faq@phei.com.cn。

前言

随着商业的蓬勃发展,越来越多的人开始觉得,与其不分日夜地为别人打工,不如自己创业当老板。但是,其中有一部分人并不清楚,在创办公司的过程中需要做好哪些准备,经营一家公司需要懂得哪些知识,以及怎样管理公司员工才能创造更多效益。

本书正是根据创业者的这些问题,从新手开公司的筹备方法、注册公司的流程、合伙规则等方面入手,循序渐进地讲解如何创办公司和管理公司等内容,帮助创业者和准备创业者即学即用,迅速成长为成功的老板。

在本书编写的过程中,除知识点介绍外,还采用 Tips 的形式对在创业过程中会遇到的困难一一进行解答,为创业者提供相应问题的解决方法,帮助创业者更好地经营自己的公司。

本书的特色及内容结构如下。

· 内容更全面、更规范

本书分为 9 章,涉及开公司的方向选择、合伙规则、注册流程、融资、招聘、管理等各个方面。此外,书中还根据全新《公司法》的各项规定,对开公司的一些注意事项进行相应的说明。

· 坚持图文结合的叙述方式

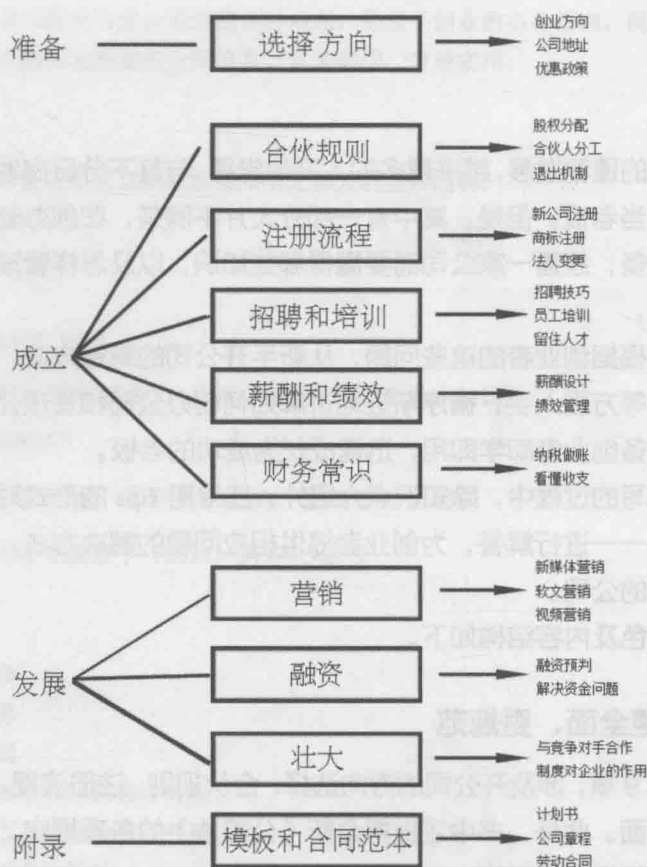
图、文、表相结合是本书的显著特点。本书把开公司的一些相关内容用图解的方式展示出来,不仅能够帮助创业者快速学习开公司的技巧,还能使其从枯燥的文字中解脱出来,从而提高学习效率。

· 汲取精华,只呈现“干货”

由于本书内容全面,为了避免知识堆积和法律条文的罗列,只保留了一些核心的、实用的精华部分,即“干货”,便于读者快速掌握开公司的核心方法。

本书内容及体系结构

本书的内容及体系结构条理分明，具体如下图所示。



总而言之，创业是一个过程，需要创业者经历从无到有、从小到大、从弱到强。只有经历过无数次质的飞跃后，我们才能像众多成功的企业家一样，坐在胜利的宝座上享受鲜花和掌声。希望所有读者都能够从本书中获益，从而为自己的创业之路提供更好的技术保障。

本书写作过程中，得到了张恒、胡晓磊、姚兴、李少聪、毛云、李尚芳子、李焕婷、段巧霞、高娟、胡俊、徐芳、李成坤和丁修山等人的协作，在此一并表示感谢。

编者

2018年3月

目 录

第1章 选择方向——创业前准备，有备无患才更容易成功	1
1.1 不要盲目创业，认清方向才能走得更远	2
1.1.1 选好方向，不能盲目追风口	2
1.1.2 创业就像投资，一定要做熟悉且大众迫切需求的	3
1.1.3 创业前，测试一下自己的创业素质	5
1.2 兴趣创业，更容易成功吗	6
1.2.1 兴趣是创业的好方向，但仅仅有兴趣还不够	6
1.2.2 创业模式的选择技巧	9
1.3 创业这件事，有计划更容易成功	12
1.3.1 创业，计划先行	12
1.3.2 一份优质的创业计划书的必备要素	13
1.4 选择合适的办公地址比你想象中重要	16
1.4.1 办公地址的选择，根据客户的位置来决定	16
1.4.2 联合办公，互联网创业公司的首选	18
1.5 合理利用优惠政策可减轻前期压力	21
1.5.1 学生创业，合理利用优惠政策减轻压力	21
1.5.2 创业扶持，初创公司必须考虑的成本优势	23
1.6 单干还是合伙，创业之初合伙人的选择	25
1.6.1 认清单干与合伙的优劣势	25
1.6.2 不同类型的公司的特点及其优劣势	26

第2章 合伙规则——有章可循，避免矛盾纠纷	29
2.1 夫妻档公司如何做大	30
2.1.1 夫妻档创业的优劣势	30
2.1.2 夫妻档公司，在意见不同时以谁为主	31
2.1.3 离婚诉讼背后的股权分割问题	33
2.2 如何避免哥们儿式合伙、仇人式散伙	36
2.2.1 私下转让股权，符合法规吗	36
2.2.2 股权架构设计原则	38
2.2.3 提前拟定合伙人退出机制	41
2.3 与亲戚合伙，要让亲情给生意添彩	43
2.3.1 亲戚合伙，也要“丑话说在前面”	43
2.3.2 股份怎么分配最有利于公司发展	47
2.3.3 股权分期成熟机制一定要提前制定	51
2.3.4 股权稀释，让新股东更卖力	52
2.4 有项目没资金时如何寻找投资合伙人	55
2.4.1 吸引投资人时，注意其资金的安全性	55
2.4.2 根据创业项目找相应的风险投资	57
2.4.3 融资后，怎么设计股权架构才能不失去控制权	59
2.5 有少量资金时如何寻找项目合伙人	64
2.5.1 力有所余时，怎么找项目合伙人才更契合公司的发展	64
2.5.2 技术合伙，优势互补更容易成功	66
2.6 众筹：人人都可以成为你的合伙人吗	68
2.6.1 项目众筹，人人都能成为合伙人	68
2.6.2 众筹融资，详细尽调才能让人容易接受	70
2.6.3 避开股权众筹的风险	72
2.7 如何让员工成为老板的合伙人	73
2.7.1 共享红利，让员工和公司一起发展	73
2.7.2 合伙人制度，让员工产生归属感	75
2.7.3 “虚拟受限股”让员工更卖力	77

第3章 启航——注册公司没你想的那么复杂	79
3.1 注册公司的准备工作和步骤	80
3.1.1 注册公司前，要做好必备工作	80
3.1.2 注册公司的流程	83
3.2 时间不足，可以找靠谱的代理公司帮忙注册	86
3.2.1 注册公司，自己跑腿还是找一站式代理	86
3.2.2 如何识别代理注册公司的资质	87
3.3 关于公司商标注册，你知道多少	90
3.3.1 注册商标，保护自己的权益	90
3.3.2 注册商标的详细流程	93
3.3.3 如何防范代办商标注册的风险	94
3.4 什么情况下公司会被注销	97
3.4.1 公司会被自动注销吗	97
3.4.2 什么情况下公司需要申请注销登记	98
3.5 公司法人和注册资金的变更	99
3.5.1 公司法人的变更	99
3.5.2 注册资金的变更	101
第4章 招聘和培训——构建人才成长的快速通道	104
4.1 创业初期招人为什么这么难	105
4.1.1 初创公司如何解决招聘问题	105
4.1.2 适合新公司的常用招聘渠道	107
4.1.3 利用员工“内推”制度找到优秀的潜在招聘对象	109
4.2 吸引优秀人才留在公司的技巧	112
4.2.1 巧妙展示公司的实力	112
4.2.2 面试时问题准备小窍门	114
4.2.3 通过细节判断哪些人最适合公司	115
4.3 入职：如何让新员工尽快进入工作状态	118
4.3.1 新员工的管理技巧	118
4.3.2 新人培训，这么做才有效果	120

4.4 创业公司留人难, 怎么破	122
4.4.1 创业公司留人应该遵循的几个原则	122
4.4.2 创业公司如何留住核心员工	125
4.4.3 有效沟通, 与员工真诚对话	127
4.5 试用期考核: 留还是不留	128
4.5.1 新员工试用期多久最合适	128
4.5.2 试用期如何考核新员工	130
4.5.3 如何辞退试用期内考核不合格的员工	134
第5章 薪酬和绩效——激励制度如何确定	138
5.1 创业初期要不要给投资合伙人发工资	139
5.1.1 没有盈利, 给合伙人发工资吗	139
5.1.2 创业团队, 薪酬应该这么分配	140
5.2 创业公司, 薪酬体系设计越简单越好	141
5.2.1 初创期, 基本薪酬等级不宜过多	141
5.2.2 低底薪、高福利的薪酬制度的优势	143
5.3 激励, 不要搞成“鸡肋”	145
5.3.1 额外奖励, 用得好才能产生正向激励	145
5.3.2 创业公司要不要实行末位淘汰制	147
5.4 核心员工提出加薪怎么应对	149
5.4.1 加薪, 按制度还是按心情	149
5.4.2 员工提出加薪请求时如何巧妙应对	150
5.5 创业公司绩效考核不宜过细	151
5.5.1 绩效考核, 用得好才能公平服众	151
5.5.2 初创公司做好绩效考核的技巧	153
第6章 财务常识——不懂的老板要吃大亏	156
6.1 新公司成立后, 不管是否有收入都要做账报税	157
6.1.1 自己做账不专业, 该怎么办	157
6.1.2 即使有代理记账, 创业者也要学会看账本	158

6.1.3 出纳人员, 这么选最靠谱	159
6.2 看不懂财务报表的老板不是好老板	160
6.2.1 当老板, 看不懂财务报表可不行	160
6.2.2 学好这 3 招, 秒懂财务报表核心要点	167
6.3 看懂收支, 就知道公司的钱都花哪儿了	170
6.3.1 收入和利润之间的异同	170
6.3.2 融资获得的钱, 要用在刀刃上	171
6.4 降低成本就是增加利润	172
6.4.1 进行成本控制管理, 才能有效提高利润	172
6.4.2 常用且有效的控制成本的几种方法	174
6.5 企业的负债是越多越好还是越少越好	179
6.5.1 搞懂资产负债率, 就会知道负债对公司的影响	179
6.5.2 良性负债, 让雪球越滚越大	181
6.5.3 保证充足现金流的几种方法	183
第 7 章 营销——创业者如何借助互联网实现业务腾飞	187
7.1 新媒体营销的常见方式	188
7.1.1 新媒体营销的渠道与方式	188
7.1.2 新媒体营销的优势	189
7.2 微信和微博, 两手都要抓	191
7.2.1 如何利用微信公众号推广项目	191
7.2.2 用好微博和社交媒体, 提升公司影响力	193
7.3 软文营销, 初创公司必不可少的门道	197
7.3.1 吸引人的标题, 这么来写	197
7.3.2 想写出优秀的软文, 这个方法最有效	200
7.3.3 投放渠道和时机选择, 掌握这些才够好	203
7.4 视频营销的真正秘诀	205
7.4.1 短视频营销, 这些渠道最靠谱	205
7.4.2 抓重点, 让短视频用户量快速上升的技巧	207
7.5 善于借力, 引爆网络营销点	209

7.5.1 找准共性，让网红免费为你做推广	209
7.5.2 借势营销，与热点“共振”	211
第8章 融资——企业站稳脚跟的法宝	213
8.1 能不能融到资，知道得越早越好	214
8.1.1 想融资，先了解 VC 选投项目的标准	214
8.1.2 融资前，想好自己应该接触哪一类投资人	216
8.1.3 选好赛道，企业不赚钱也有人争相投资	218
8.2 如何找投资人进行融资	219
8.2.1 创业者吸引投资人上门的几个方法	219
8.2.2 主动出击，向投资人展示公司的优势	220
8.3 怎么做展示才能拿到融资	223
8.3.1 制作商业计划书的注意事项	223
8.3.2 如何做一场投资人无法拒绝的路演	226
8.4 创业前6个月，决定企业生死的现金流管理技巧	230
8.4.1 用抵押贷款来解燃眉之急	230
8.4.2 用担保贷款来保证充裕的现金流	232
8.4.3 利用 P2P 平台进行小规模融资	234
8.5 融资路上最大的坑：钱到手了控制权却丢了	236
8.5.1 融资成功后，如何保持对公司的控制权	236
8.5.2 AB 股模式，提前了解更重要	238
第9章 壮大——初创公司怎么做到快速成长	241
9.1 从竞争对手到合作伙伴	242
9.1.1 找准关键点，把竞争对手变成合作伙伴	242
9.1.2 并购，企业快速壮大的谋略	243
9.2 人性化管理，让制度充满温情	244
9.2.1 企业要想做大做强，一定要避免家族企业的管理弊端	244
9.2.2 小公司有必要执行大公司的制度吗	246
9.3 一个品牌如何从默默无闻做到家喻户晓	248

9.3.1 品牌运营，让初创公司快速打响知名度	248
9.3.2 品牌推广，好的战略也要有执行力	250
9.3.3 品牌塑造，延续品牌的生命力	251
9.4 企业到底要不要上市？听听大佬怎么说	253
9.4.1 是否上市，要顺势而为	253
9.4.2 正确认识资本市场，再决定上市与否	255
9.4.3 打算上市时，选择上市时机的技巧	256
9.5 在中国，企业应该聚焦还是多元化发展	261
9.5.1 是否需要多元化经营？先看企业内、外部条件	261
9.5.2 实体店的未来发展趋势：多元化经营	262
9.5.3 多元化经营面临的风险	264
附录 模板和合同范本	267
附录 A 创业计划书模板	267
附录 B 公司章程通用模板	269
附录 C 合伙人协议范本	274
附录 D 劳动合同范本	279

第 1 章

选择方向——创业前准备， 有备无患才更容易成功

任何时候做任何事，订最好的计划，尽最大的努力，作最坏的准备。

——车和家 CEO、汽车之家创始人李想

1.1 不要盲目创业，认清方向才能走得更远

1.1.1 选好方向，不能盲目追风口

有人在《点评创业》中向马云求助：

他经营的酒店生意，不到一年就关门了。接着，他发现房地产开发很火热，买房子的人特别多，于是就开始卖整体橱柜和卫浴。几年后，他不但钱没赚到，反而还赔了不少，后来也关门了。

“男怕入错行，女怕嫁错郎。”现在因为本钱的原因，他不敢再盲目投资，但最近发现山寨手机的利润不错，不知道开个手机店是不是可行？还有新绿洲地板也很有卖点，如果做个市级代理应该也没问题。他跪求马总支招。

马云的回复很简单：你没有入错行，只是心太花，不知道自己想要什么。你永远追在市场之后，追在今天最赚钱的行业之后，看到某个行业有钱赚就跳进去，这样做就像猴子掰玉米。

在万众创业的媒体环境下，特别是看到身边或媒体上的创业明星很耀眼，很多人也不安分起来，也想自己试试。但自己是否适合创业，很多人并没有考虑清楚。很多创业者在创业初始阶段都会经历“选方向”的痛苦，并且很多人没有坚信市场，总是看到别人赚钱就跟着跳进去。像 2011 年的团购、2013 年的 O2O、2014 年的智能手环、2016 年的共享单车……每个领域都可能在几个月内涌入几十家创业公司。

而这种“追风口”的创业方式有一个“好处”，就是创业者可以避免思考方向的折磨，只需要全力以赴做执行，然后努力向前冲即可。殊不知，这种“追风口”式的公司，在经历过残酷的淘汰赛之后，大多数都成为了陪跑的炮灰。

因此，创业者一定要谨记一个法则：现在市面上所有百亿美元身价的“独角兽”们，没有一家是通过“追风口”追出来的。比如，饿了么、滴滴、小红书、映客、ofo 等，都不是因为创业者的头脑发热才产生的。

那么，创业者该如何避免头脑发热型的创业呢？我们可以从以下几个方面入手。

1. 确定做什么

创业者首先需要确定自己要做什么，如开饭馆、加盟快递、售卖化妆品，或

者做一款手机游戏、小说网站等。

选择一个好的创业方向，意味着我们能在未来的路上走得更远。而在这个过程中，创业者需要明白“做比想重要”。所以，创业最重要的第一步并不是需要创业者有一个完美的想法，而是确立一个想法，然后去做。

2. 抛开金钱因素

有些创业者可能自己有一笔钱，或者正好获得了风险投资的青睐，所以很容易进行“冲动创业”。对于这种情况，建议创业者在真正开始创业之前，试着做一些市场调查，收集一些用户意见，从而避免出现想法上的决策失误。

3. 不熟不做

一般情况下，在自己熟悉的领域里创业，将决定创业者的想法与决策能够符合市场实际要求。另外，在熟悉的领域里不仅可以积累经验，还可以积累人脉和资源。

4. 做配套

当一个行业火了之后，跟着一股脑冲进去是陪跑，观察他们缺什么才是属于自己的正道。比如，对方缺货源我们就供货，缺推广就送营销，网速不好就送流量，等等。这种“做配套”的优势在于竞争更小，并且我们的成本可以由那些有需求的创业公司分摊。

总而言之，创业之前选择方向很重要。这需要创业者去客观分析、审慎思考、独立判断，还要去了解社会趋势、市场情况、竞争态势，并需要分析用户需求、切入点、增长潜力、成本结构、盈利情况等，经过综合评估后，再确定这个领域是否适合自己去搏一把。

1.1.2 创业就像投资，一定要做熟悉且大众迫切需求的

Keep 移动健身 App 的创始人王宁曾是一个 180 斤的胖子。2013 年，王宁为了减肥，开始坚持跑步。一个月后，他发现单纯跑步并不会带来明显的减肥效果，而作为一名正在实习的大四学生，他也没有多余的钱去请教练。所以，王宁开始上网搜索健身的相关信息，并对每一种减肥方案都做了尝试。半年后，他瘦到 130 斤。这时，他想：“减肥过程这么难，为什么不做一个可以让人随时随地做运动的教学工具？”

就这样，王宁和朋友在 2014 年 11 月初写下了 Keep 软件的第一行代码，并于 3 个月内在 App Store 上线。到 2015 年 4 月 27 日，Keep 发布安卓版本，5 月份时用户突破 100 万人。而接下来每一百万用户增长所用的时间，也从最初的 105 天减少到后来的 4 天，增长速度越来越快。到 2016 年 6 月 14 日，Keep 用户已经达到 3500 万人，课程也增加到 134 门。

王宁说：“未来，Keep 不只是一个单纯的手机 App，我们希望把 Keep 这个品牌做好，能够影响更多的人。人们想要运动的时候，能够很自然地想到我需要 Keep 一下。”

人的习惯就是避苦趋乐。而且研究发现，人们解决痛苦的需求大于获得快乐的需要，比如去医院看病远比去 K 歌的需求急迫。也就是说，人们愿意为快速驱除痛苦付费。

那么，当人们面对痛苦的时候，如果你能拿出有效的方案，人们就会立刻买账。

从创业者的角度来看，这意味着哪里有痛苦，哪里就有商机。经验表明，解决痛苦的生意往往在持久力上更有优势。

可以说，创业就是找到用户痛在什么地方，有痛就会有需求，有需求就会产生消费。这个痛点，正是创业的基础。

成功的创业者都是因为看到了“痛苦”两个字之后，没有选择逃避和绕过，而是选择了去突破、去解决。当 99% 的人都选择无视或者只是抱怨痛点的时候，如果你选择去解决它，那么你一开始就占据了优势，成为这个细分领域的老大。

比如，我们熟悉的马云，当初创建阿里巴巴是为了解决让天下没有难做的生意，百度总裁李彦宏当初是为了解决我们在网上找信息难的问题。而马化腾解决了我们在互联网上与人沟通及社交的问题。

有人觉得创业难，尤其是选择项目难。说到底，还是思维的问题，若能留心从解决用户的实际痛苦入手，把这个痛苦问题解决好，那么距离创业成功就不远了。

而利用痛点创业，也并不意味着复杂。只要你瞄准某一用户群体，并比竞争对手更早发现痛点，然后用最低成本、最快速度、最极致的方法帮助他们解决问题即可。

1.1.3 创业前，测试一下自己的创业素质

和韩青廷一起长大的邻居创业成功了，对方开了一家餐馆，后来渐渐发展成连锁店。听着左邻右舍对邻居的夸赞声，整日按部就班上下班的韩青廷开始郁闷了：“不就是开餐厅吗？我也能做。”

说干就干，韩青廷迅速辞掉了原来的工作，用自己多年存下来的积蓄，加上从父母那里得到的一笔资金，开始风风火火地创业。

和邻居一样，他也准备从事餐饮行业，并坚信自己一定会做得比邻居更好。但是，想象很丰满，现实很骨感，当他投入自己所有的资金，铺开场子开店后没多久，餐馆就因为管理不善而不得不关门了。

现实生活中有许多成功人士的案例，不少创业者也会热血澎湃地去追捧、模仿，甚至去学习，但却没有人会认真地思考一下：“我适合创业吗？”

创业是一项极具挑战性的社会活动，对创业者自身的智慧、能力、气魄、胆识等都有一定的要求。要想获得创业的成功，创业者需要有强烈的创业意识，坚定自己的信念，直到成功。

另外，创业者要想确定自己是否适合创业，可以从自身的创业素质进行分析，如图 1-1 所示。



图 1-1

具体内容如下（100 分制，以下各项是根据调查公司调研的创业公司综合而成）。