



扫二维码加入
咖啡师公益
培训群

创业告别单打独斗，迎来合伙时代

共同的价值观是合伙的基础



日前，由宁波公益培训师联盟组织举办的首期咖啡师公益培训在梅子良物生活馆举行，来自各大院校及部分社会上的100余名学员报名参加。经过为期一个月的理论和实践的培训，学员基本了解了咖啡文化和基本知识、掌握了咖啡泡制方法。第二期培训将于8月初开班，欢迎相关爱好者报名参加。

邹澍东 摄



随着“万众创新 大众创业”时代的来临，越来越多的人萌发了创业的念头，并有不少人开始付诸实践，打造属于自己的事业。

在互联网+的背景下，以往依靠个人单打独斗创业的方式已经被合伙创业的模式所取代。越来越多的创业者开始打造属于自己的团队，融合不同特长的伙伴，为了共同的目标而努力。

本次周二沙龙组织了部分创业者和小微企业的创始人，结合合伙创业的先行者、合伙吧集团控股的CEO唐晓元一起来探讨这个话题。

记者 毛雷君
通讯员 沈炜



合伙的基础在于共同的价值观

李亿竹正在为创业做准备。之前，她已经关注健康养生产业很久了，在微信上开通了微课堂，推广自己的营养健康管理课程。她希望把这些年学到的知识和理论体系落地，将线上和线下很好地结合起来。她坦言，目前还没找到一个特别合适的切入点。创业是一个系统工程，李亿竹认为从人才的配置、资金的整合、场地的选择、市场的调研等，都需要全面考虑。她觉得会员制合伙是一个不错的形式，就是让每个

参与其中的人都成为会员，形成一个利益共同体，在核心团队的管理下，实现利益共享化。

秦昆是一个专业培训公司的负责人，为企业提供专业的培训和指导。作为一个有一定规模的公司，他认为合伙人的意义不仅仅是经济利益的共同体，更是一个文化和价值观的共同体。他觉得，合伙制不单是要找一个能给自己带来经济效益的伙伴，更是要在精神层面上有一个契合度。可以通过股权激励等方式，把原

本的员工变成自己的合伙人，形成统一的凝聚力。要形成合伙机制，首先要明确每个合伙人的诉求，然后再确定具体的合伙方式。

来自猎头公司的乐峰这些年为不少知名企业搜罗了各类专业人才。从她的职业经历来看，越来越多的老板意识到了合伙创业的重要性。“之前，我们要找的只是单纯的职业经理人，但是现在越来越多的老板希望能找个合伙人。”乐峰表示，很多企业的老板随着规模的扩大，感

到优秀人才的紧缺性，简单提高薪金的方法已很难招徕到合适的人才，所以才会出现包括知识产权等无形资产进行合伙的方式。具体地说，就是让专业的人干专业的事情，然后向着一个共同的目标奋进。

但是，不管合伙的模式怎么样，大家都有一个共识：合伙的基础在于有共同的价值观。在合伙创业的道路上有很多艰难险阻和不同的目标追求。如果没有信任感和价值观的统一，这样的合伙不会长久的。

合伙创业更加注重战略方向

本次沙龙还引入了“合伙吧”的创业平台。这个国内专注于合伙创业的平台，上周末在宁波举行了一场合伙创业特训营。相对于其他创业辅导、孵化等机构，创业吧似乎更加注重于实践操作层面。从商业模式、战略规划、股权配置、推广渠道等方面探讨了合伙创业的各个方面。

记者观察到，参与本次活动的企业涵盖了快速消费品、连锁酒店、新材料、宠物服务等多个领域和多种业态，可以说基本上体现了市场上新兴行业和创业企业

的特点。

唐晓元强调，开创一份事业已经无法只靠个人的单打独斗，而是要依托一个合适的团队，借助资本的力量，在合作的基础上让各方都获得利益。目前的市场已经从一个零和游戏的状态转变成一个共享经济的时代，从观念和战略上都要有所改变。但是，商业模式的变化并不能改变内在的商业逻辑的正确性。

从初创企业的发展壮大，到传统企业的转型升级，其实都离不开战略层面的考量。创建

合适的团队，融合打包各种资源，用团结的力量来应对市场的变化，是每个创业团队必须面对的考验。

比如从股权配置上，以往的直接控股可以转变成分级控股，让利于你的合作伙伴，适当而灵活的股权结构将最大限度地减少创业风险，提高融资的成功率。此外，唐晓元认为，现今的初创企业，如果要发展壮大，最后都会成为一个资本融合的平台。企业一方面可以寻找合适的投资人，获取自身发展的必要资金。另一方面，发展到

一定阶段时，也可以寻找合适的投资对象和项目，进行股权投资，在分散经营风险的同时，也能更好地为今后发展打下良好的基础。

据该机构的宁波负责人梁展兴介绍，他们提出的创业理念希望通过互联网思维，顺应资本时代的要求——将客户思维转变为用户思维，将利润思维转变为价值思维，将竞争思维转变为合伙思维，从而利用平台的资源优势，找到合适的合伙人，一起去开创一份共同的事业。

■创富会

李星、袁野： 美丽是一份事业

爱美的女生们对“星野家”这个名字一定不陌生，作为一个美肤美妆连锁品牌，在宁波的南塘老街、鼓楼等商圈，都能看到它的踪影。

李星、袁野是夫妻俩，星野家的名字正是由两位创始人的名字各取一字合并而成。

新闻学法学双学士学位，从事媒体工作长达八年的时间，袁野的事业道路本该是一条早已规划好的媒体人道路，然而，不拘于现状的她与先生李星一起创办了星野家，从此走上了创业的道路。

2010年，第一家星野家开业。当时，只是联盛广场角落一家不起眼的店铺，凡事亲力亲为的袁野还曾在店门外招揽生意。渐渐地，由于星野家真诚的服务，他们拥有了第一批属于自己的忠实粉丝。随着星野家规模的扩大，李星与袁野也逐渐转入幕后。对于星野家，他们认为，这不仅是一个连锁品牌，更是一个创业平台，星野家实行店长入股制，他们欢迎所有对于美丽有追求、有梦想的年轻人加入这个创业平台。

对于星野家的选品与供应商，李星坦言，他们有两个标准：第一，一定要够好玩。李星举了个例子，比如你用鸡尾酒味的牙膏吗？而另一个标准则必须要专业，例如针对不同牙缝大小的不同型号的牙刷。为了让整个团队更为专业，星野家常常会组织员工出国培训。对于顾客，袁野与李星更希望能够为他们提供彻底的解决方案，而不只是卖产品。

通讯员 丁洁青 文/摄



图为星野家门店