

# Поиск партнеров и сотрудников в стартап

# Основные понятия



**Партнерство** – это форма сотрудничества, закреплённая или не закреплённая в учредительных документах.

**Партнер** – это человек, с которым вам предстоит совместно создавать и развивать бизнес. Без него ваше предприятие невозможно.

**Метафора** партнерства – женитьба/ замужество

Основное **правило** выбора партнера – **Не торопиться!**

# Преимущества и риски



## Преимущества:

- + 1 голова, Вы не один заботитесь о бизнесе
- + 1 плечо, Есть на кого положиться
- + 1 пара глаз, Новые знания, опыт, взгляд



# Преимущества и риски

## Ограничения и Риски:

- Свобода, Ограничения в принятии решений
- Время и Силы, Необходимость заботиться не только о бизнесе, но и об отношениях с партнёром
- Право на собственность, при потери отношений с партнёром вы теряете бизнес





# Характеристики партнера

## *Хорошие признаки*

- Осознанность. Взвешенность при принятии решений
- История отношений. Наличие вашего совместного опыта работы в других проектах
- Интерес к проекту. Готовность «инвестировать» свои силы, опыт и время

## *Плохие признаки*

- Незрелость. Суетливость, непрактичность, прожектерство
- Интерес к деньгам. Вопросы про долю, стремление побыстрее заработать
- Конфликтность. Пренебрежение к другим членам команды

# Пример успешного партнерства

Стив Джобс и Стив Возняк (1978)



# Пример неуспешного партнерства



**Марк Цукерберг**



**Эдуардо Саверин**





# Алгоритм построения

## отношений/

## Вопросы, на которые нужны

## ОТВЕТЫ

### Шаг 1. Начни с себя

Роль. Что у меня хорошо получается?

Ценности. Что для меня принципиально?

Потребности. Что мне не хватает?

### Шаг 2. Портрет партнера

Роль. Какую роль он возьмет на себя?

Ценности. Что для него принципиально?


Потребности. Что ему не хватает?

### Шаг 3. Поиск

Местонахождение. Где искать своего партнера?

Помощники. Кто может помочь в поиске?





# Алгоритм построения отношений/

## Вопросы, на которые нужны ОТВЕТЫ

### Шаг 4. Начало отношений

Переговоры. Как проводить переговоры?

Индикаторы. На что обращать внимание?

Начало. С чего начинать совместную деятельность?

### Шаг 5. Решение конфликтов

Момент. Как понять, что пора решать конфликт?

Технология. Как решать конфликты?

### Шаг 6. Расставание

Момент. Как понять, что пора расставаться?

Технология. Как правильно расстаться?



# Полезные советы

**Тщательность при подготовке.** Чем лучше подготовитесь (Шаги 1 и 2), тем легче будет найти партнера.

**Предыдущий опыт.** Начните поиск с людей, которых вы знаете, с которыми был опыт отношений.

**Открытость.** С самого начала будьте максимально открыты. Возьмите это за правило для себя и для него. Это поможет узнать друг друга и поможет решать конфликты.

**Ясность.** Вносите ясность во все, что вы делаете, проговаривайте нюансы. Люди часто говорят, что им «ясно». Это не всегда так. Лучше прослыть занудой, чем делить имущество.



# Полезные советы

**Преодоление трудностей.** Трудностей будет много. Трудности раскрывают людей. Начните совместную деятельность с общего трудного проекта.

**Расставание.** Если пришло время расстаться, сделайте это достойно. Это опыт. Репутация стоит дороже всего.



# Полезные советы

**Преодоление трудностей.** Трудностей будет много. Трудности раскрывают людей. Начните совместную деятельность с общего трудного проекта.

**Расставание.** Если пришло время расстаться, сделайте это достойно. Это опыт. Репутация стоит дороже всего.



# Видение сотрудников





# Шаг 1: Стратегия

**Стратегия** - это процесс определения направления, в котором Вам необходимо идти для достижения своей миссии.

**Преднамеренная** - это стратегия, основанная на анализе имеющихся фактов и опирающаяся на прошлое.

**Спонтанная** - это возможности и альтернативы встречающиеся у вас на пути и изменяющие направление «преднамеренной» стратегии.