

1、合作目的与目标

所谓到不足不相为谋，找到合作伙伴的关键，利益的合理分配是合作伙伴选择你的主要，当中，合作伙伴对你的项目的可操控性人的因素会很注意！当你有了任何一种资源的时候，在选择合作者，看中的合作伙伴必然有很好的可合作资源，这种资源就是你的合作目的，目标是在行业上的地位，有了清楚的合作目的和目标，合作才能成立。

2、合作伙伴的职责

创业合作者要明确合作伙伴的各自职责，不能模糊，要能拿出书面的职责分析，因为是长期的合作，明晰责任最重要，这样可以在后期的经营中不至于互相扯皮，反目成仇，好多的创业合作中会有问题，就是因为责任明细不够。

3、合作过程的投入比例利润分配

作为合伙做生意注意事项中很重要的一点，合作投入比例是合作开始双方根据各自的合作资源作价而产生！因为投入比例和分配利益成正比的关系，也要书面明细清楚；当然根据经营情况的变化，投入也要变化，在开始的时候，就要分析后期的资金或者资源的再进入情况 1 如果一方没有融资的实力，那另一方的投入会转换成相应的投资占有股，来分配投入产出的利益！根据合作双方约定的书面分配合同，分配双方的利润。

4、合作过程摩擦的预防

怎么化解彼此间的纠葛，合作双方之间得摩擦主要是后期经营权和利润分配的矛盾，合理的安排合作职责，明晰合作双方的利益，保持一个良好的经营合作氛围，预防摩擦，重视摩擦，解决摩擦！良好的合作心态是解决摩擦的方法。

5、建立商业信任

合作者初期合作把一些合作细节都模糊，这样作法不正确，等有问题出现的时候，没有一个根本的办法解决，互相攻击，留下一堆乱摊子，只能靠各自道德和情谊解决！把朋友和亲人之间的合作要建立在商业的基础上，用商业的解决方法去解决合作纠纷，避免纠纷，一切的合作细节都提前预防，提前明晰！一切合同化！创造一个良好的合作的平台。