

1、初始（每人均分 100 份股权）

我们给每个人创始人 100 份股权。有些初创企业从一开始就在迅速发展，所有的创始人一开始就加入了公司。加入公司现在有三个合伙人，那么一开始他们分别的股权为 100/100/100。

2、召集人（股权增加 5%）

如果某些初创企业的联合创始人都是某个合伙人（召集人）牵头召集起来的。尽管这个合伙人可能是 CEO、也可能不是 CEO，但如果是他召集了大家一起来创业，他就应该多获得 5% 股权。那么，现在的股权结构为 105/100/100。

3、创业点子很重要，但执行更重要（股权增加 5%）

“点子毫无价值，执行才是根本”这个说法虽然不那么正确，但是跟实际情况也差不多。如果创始人提供了最初的创业点子，那么他的股权可以增加 5%（如果你之前是 105，那增加 5% 之后就是 110.25%）。注意，如果创业点子最后没有执行下来，或者没有形成有价值的技术专利，或者潜在地发挥作用，那么，实际上你不应该得到这个股权。

4、迈出第一步最难（股权增加 5%-25%）

为创业项目开辟一个难以复制的滩头阵地，可以为公司探索出发展的方向、建立市场的信誉，这些都有利于公司争取投资或贷款。如果某个创始人提出的概念已经着手实施，比如已经开始申请专利、已经有一个演示原型、已经有一个产品的早期版本，或者其他对吸引投资或贷款有利的事情，那么这个创始人额外可以得到的股权，从 5% 到 25% 不等。这个比例，取决于“创始人的贡献对公司争取投资或贷款有多大的作用”。

5、CEO 应该持股更多（股权增加 5%）

通常大家都认为，如果股权五五对分，那么实际上公司无人控制。

如果某个创始人不信任 CEO，不能接受他持有多数股份，那么这个创始人就不应该和他一起创业。一个好的 CEO 对公司市场价值的作用，要大于一个好的 CTO，所以担任 CEO 职务的人股权应该多一点点。虽然这样可能并不公平，因为 CTO 的工作并不见得比 CEO 更轻松，但是在对公司市场价值的作用上，CEO 确实更重要。

6、全职创业是最最有价值的（股权增加 200%）

如果有的创始人全职工作，而有的联合创始人兼职工作，那么全职创始人更有价值。因为全职创始人工作量更大，而且项目失败的情况下冒的风险也更大。

此外，在融资时，投资人很可能不喜欢有兼职工作的联合创始人。这可能导致你在融资上遇到障碍。所以，所有全职工作的创始人都应当增加 200%的股权。

7、信誉是最重要的资产（股权增加 50-500%）

如果你的目标是获得投资，那么创始人里有某些人的话，可能会使融资更容易。如果创始人是第一次创业，而他的合伙人里有人曾经参与过风投投资成功了的项目，那么这个合伙人比创始人更有投资价值。

在某些极端情况下，某些创始人会让投资人觉得非常值得投资，如果他参与创业、为创业项目做背书，那么就会成为投资成功的保障。（这种人很容易找到，可以直接问投资人，这些人的项目你们无论在什么情况下都愿意投资吗？如果投资人说“是”，那么这些人就值得招募过来作为合伙人）。

这些超级合伙人基本上消除了“创办阶段”的所有风险，所以最好让他们在这个阶段获得最多的股权。

这种做法可能并不适用于所有的团队。不过，如果存在这种情况，那么这些超级合伙人应当增加 50-500%的股权，甚至可以更多。这个增加的比例取决于他的信誉比其他联合创始人高多少。

8、现金投入参照投资人投资

先设定一个理想的情况，即每个合伙人都投入等量的资金到公司，然后加上他们投入的人力，构成了最初的平均分配的“创始人股份”。

但是，很可能是某个合伙人投入的资金相对而言多的多。这样的投资应该获较多的股权，因为最早期的投资，风险也往往最大，所以应该获得更多的股权。这样的投资应该获得多少股权呢？可以参照通常投资的估值算法，找一个好的创业企业律师来帮助你计算。

例如，如果公司融资时的合理估值是五十万美元，那么投资五万美元可以额外获得 10%股权。

9、最后进行计算。

现在，如果最后计算的三个创始人的股份是为 200/150/250，那么将他们的股份数相加（即为 600 份）作为总数，再计算他们每个人的持股比例：33%/25%/42%。