

怎样和上市公司合作项目 - - 内地公司跟香港上市公司合作，需要注意哪些细节？从法律、保障、财务等方面。越详细越好。谢谢。-股识吧

一、如何与大型公司联合发展新项目

包装自己的公司，当然公司里的素质也重要的，特点是大城市，比如上海，深圳这些城市都是比较看重的是实力。

二、请问企业之间合作方式有哪些种

合资？你们出技术，国企出资金。

双方约定各自所占新公司的股权比例各细节用A4的纸估计要写10多页~~~~~。对于你们的合作，首先有出卖和出租的方式。

出卖就不多说了。

出租可以约定出租的期限，以及限定技术的保密性。

不过，貌似应该不太现实。

算了，不现实的全部省略。

直接说我的想法。

贵公司的优势是技术，劣势是业绩不好，没有知名度。

如果只是和企业合作，那要做强，做大，要做到猴年马月？贵公司需要的是炒作。

扩大知名度，借由知名度的效应做好产品，将知名度转化为美誉度。

理想是美妙的，但是现实生活就很难做。

怎么办呢？？这次的国企，不若就给它一些甜头，单条件是默许甚至暗地协助自己的宣传炒作。

在中国人的心中，政府还是铁板权威，好好的利用此次宣传扩大知名度是一个不错的选择。

在传统市场营销方面，首先分析潜在的客户，划分产品的细分市场。

对症下药，因为不知道产品的属性，所以不便乱讲。

这里又涉及到一个话题，如何与当地政府合作，这个问题不适合讨论，总之这是我想的第一种做法。

不过如何扩大？怎么宣传？这跟细分市场的目标客户有很大关系。

我所想的第二种方法是，不盲目宣传。

相信如果业绩不好，是没有多少资金投入“虚无缥缈”的宣传炒作的。

第二种方法的第一个小点，是利用网络营销。

第二个小点是学习华为，狼行成单。

默默的稳扎稳打。

金融危机的影响并没有解除，中国的经济方向没有完全定案。

投资需谨慎。

三、新开的小公司怎么跟大公司进行合作?

包装自己的公司，当然公司里的素质也重要的，特点是大城市，比如上海，深圳这些城市都是比较看重的是实力。

四、内地公司跟香港上市公司合作，需要注意哪些细节？从法律、保障、财务等方面。越详细越好。谢谢。

内地的公司是依据内地法律设立的公司，香港上市公司是按照香港上市法律要求运营的公司，两者可能存在适用法律不一致的情况，因此，内地公司与香港上市公司合作可能存在选择法律适用的问题，由于内地公司对内地法律比较熟悉，建议除了专属管辖外（比如不动产业务必须适用不动产所在地法律、港口业务必须使用港口所在地法律等），内地公司应尽量选择适用内地法律，而且在司法管辖方面，建议选择由内地司法部门管辖；

在财务上应重点考虑税收的问题，比如是否享有税收优惠、是否需要代扣代缴等。

如果合作事项比较复杂，建议找当地的律师参与。

五、如何与大型公司联合发展新项目

这种情况.... ;

 ;

 ;

如果你有资金 ;

 ;

就自己办... ;
 ;
 ;
如果你真的想和大型网站合作 ;
你最好找个中间人见证一下 ;
签一个三方面合同 ;
这样保险

六、投资朋友项目，如何长期合作下去，化解未来的矛盾？

我觉得合作来说，前期股份，合同一定要提前做好，对于股份所有权等，要有法律，可以找一家律师事务所，毕竟一般人对于法律还是不是很了解，一些合同，股份上的事情很多法律和我们自己想的还是有很大的出处，我建议还是找个律师咨询。

七、如何制定企业项目合作方案？

具体制定方法如下：1. 明确双方责任、权利、义务等；
2. 制定项目主要计划、审查标准等；
3. 项目提交验收标准。

八、我想借助一企业的平台合作一个项目，请问我该怎样写一份有关市场分析投资前景的意向书之类的东西？谢谢。

你什么项目？想好项目好，把盈利点，团队等一些关键因素表达明白就行。

参考文档

[下载：怎样和上市公司合作项目.pdf](#)

[《亿成股票停牌多久》](#)
[《股票解禁前下跌多久》](#)
[《股票变st多久能退市》](#)
[《股票解禁前下跌多久》](#)
[《一只股票从增发通告到成功要多久》](#)
下载：[怎样和上市公司合作项目.doc](#)
[更多关于《怎样和上市公司合作项目》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/read/18957916.html>