



深圳市思睿产业发展研究中心

决策资讯 (增刊)

2015年第2期(总第31期)

二〇一五年六月十六日

本期导读

【本期导读】

新形势下，科技服务业发展趋势：大开放、大协同、大平台、大转型、专业化

《创客空间运营深度思考：服务、趋势、变化》研讨会现场实录

深圳市思睿产业发展研究中心被多家媒体报道（图片）

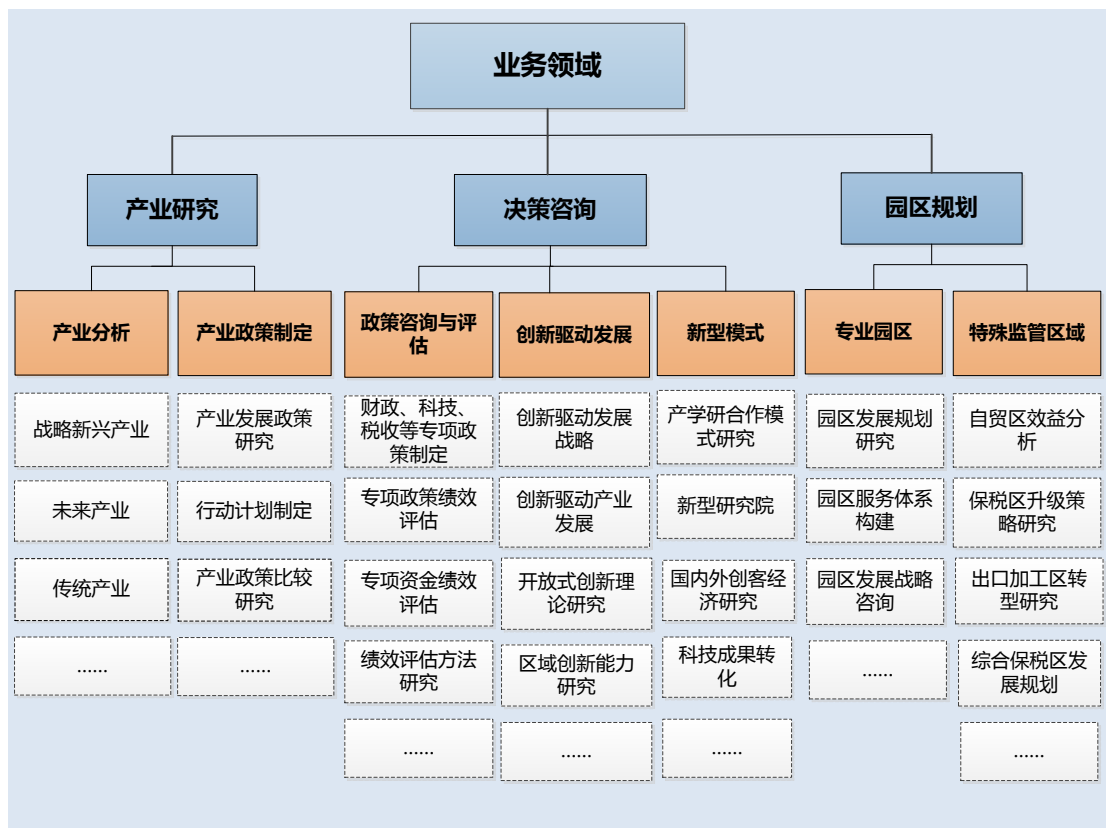
深圳市思睿产业发展研究中心课题深化专题研讨会（图片）

深圳市思睿产业发展研究中心调研单位及企业的名单

一、简介

深圳市思睿产业发展研究中心致力于经济发展与产业创新发展研究，主要从事产业研究、决策咨询、园区规划等业务，承接政府和企业有关经济、科技与产业发展的相关课题研究和委托服务项目。依托与深圳市南山科技事务所建立起来的战略合作关系，中心拥有国内外 3000 多名专家的人才队伍作为项目开展的支撑。通过与产业（企业）的密切合作，中心构建了完整、真实的产业数据库，形成了独立、严谨的研究风格。

二、业务领域



三、典型案例

100⁺ 产业研究 累计研究各类产业 100 余项

- ✓ 智能终端产业研究
- ✓ 机器人发展战略研究
- ✓ 通航产业发展研究规划
- ✓ 科普事业发展战略研究
- ✓ 可穿戴设备发展战略研究
- ✓ 医疗器械产业发展战略研究
- ✓ 高端影像产业发展规划研究
- ✓ 高新技术产业监测研究
- ✓ 3G 通信产业发展策略研究
- ✓ 动力电池产业发展策略研究
- ✓ 节能环保产业发展规划
- ✓ 先进装备产业行动计划制定
- ✓ 科技服务业发展规划
- ✓ 科技服务及其他专业服务发展规划
- ✓ 生命健康产业发展策略研究
- ✓ 深港知识服务业调研报告

500⁺ 决策咨询 累计为各类政府提供建议 500 余项

- ✓ 国家自主创新政策与国家自主创新示范区政策比较研究
- ✓ 深圳市各区创新能力研究
- ✓ 南山区自主创新驱动产业发展对策研究
- ✓ 南山打造深港创新圈先锋城区的策略研究
- ✓ 南山核心自主创新体系建设研究
- ✓ 坪山新区创新驱动发展行动计划
- ✓ 河源市科技创新发展战略研究
- ✓ 深圳发展社区集体经济专项研究
- ✓ 深圳市中小科技企业研发服务需求分析
- ✓ 南山区产业税收结构现状与对策研究
- ✓ 南山区发展工业旅游产品体系研究
- ✓ 南山大孵化器战略规划研究
- ✓ 南山发展信息化和工业化融合对策研究
- ✓ 龙岗产业发展政策研究
- ✓ 坪山新区低碳发展行动计划
- ✓ 深圳市科技成果转化服务体系建设研究
- ✓ 深圳市科技成果转化体系建设
- ✓ 深圳市新型研究院发展模式研究
- ✓ 宝安区科技企业产学研现状及政策研究
- ✓ 国家创客孵化模式对深圳市创客培育的启示研究
- ✓ 互联网模式下的科技服务业发展模式研究

20 万⁺ 园区规划 累计规划产业园区 20 万亩

- ✓ 中关村新城产业发展规划
- ✓ 河南宝丰县不锈钢产业规划
- ✓ 珠海清华科技园二期产业发展规划
- ✓ 山东孟良崮不锈钢产业园发展规划
- ✓ 郑州市通航智慧港产业园发展规划
- ✓ 郑州中部输配电材料产业园发展规划研究
- ✓ 湖北荆州广告创意设计产业园规划研究
- ✓ 深圳市俄罗斯国际创新中心可行性研究
- ✓ 深圳市智慧云产业园区规划方案
- ✓ 深圳市国家生物产业加速器产业发展规划
- ✓ 深圳市坪山新区生命健康城发展规划
- ✓ 深圳市大沙河创新走廊产业布局研究
- ✓ 宏发宝安总部经济园项目整体定位报告
- ✓ 坪山河流域启动区智慧芯产业园规划方案
- ✓ 广东自贸区前海蛇口片区对南山区产业发展的影响研究
- ✓ 坪山出口加工区转型升级方案研究
- ✓ 福田保税区转型升级方案研究

新形势下，科技服务业发展趋势：大开放、大协同、大平台、大转型、专业化

——深圳市南山科技事务所所长王艳梅博士在第七届深港知识服务业高峰论坛上的讲话（2014年）

王艳梅：今天很多制造业的企业来到现场，这说明在新的形势下给大家带来了一个对于发展的新的思考，就像刚才讲的互联网模式，互联网就像一个太阳，你看与不看，它都照耀着大地。该怎么样利用它？今天我要讲的主题是介绍发展趋势。

高峰论坛从2008年开始做第一届，深港台，其实还涵盖了东南亚。上一届新加坡很多机构也来了。每一期基本都有香港、台湾、深圳，包括还有其他辐射的区域，每一期主题都不同。不久前的事情每个人都记忆犹新，阿里巴巴在美国上市了，融资达到250亿，创造了美国的历史上IPO最高纪录。阿里巴巴带来什么样的思考？我想在座每个人都有不同视角，站在服务业的角度，我们可以看到阿里巴巴是什么？它打通了生产、制造、供应链所有的环节，把服务扁平化。在这个扁平的平台上，人家说世界是平的，它可以让消费者跟产品最近距离接触。这种扁平化模式会带来很多资源、联动很多资源，产生很多造梦的空间。所以业界充分认可它的价值，它才得到如此高的膨胀。这样一个发展模式，我们经常说互联网是BAT，阿里上市了，腾讯、百度作为第一梯队也在思考，他们寻找什么样的奇招能够在现在模式下异军突起也赶上这样好的发展势头？现在京东也在做他的新模式，京东+也是一个创客平台。小米在做电影。360也在积极布局。这些方面给我们一个新的思考，怎么样来进行我们服务模式创新，在创新过程中让我们获取更多竞争力。

科技服务业从当初到现在一直推动产业发展，产业升级光靠内延动力是不够的，还要靠外延。科技服务业可以推动传统产业升级，可以帮助新兴产业发展，同时可以构建更多商业模式，可以使得产业发展出新的态势，因为这样一个发展过程，所以服务业在适应这种新的发展环境的时候，也要不断地发展创新。因为市场在发生一个巨大的变化，在新的一轮产业革命中，催生了很多新的业态。在这种过程中大家也可以看到现代服务业也面临一个新的挑战。

10月16日英国金融时报说50年后，麦肯锡将不再存在。他里面核心观点

有这么一点，我们现在的**数据**，互联网模式下，大家获取数据、获取信息、获取任何资源变得快速、没有疆界、没有时差。在这个模式下，我们作为企业管理者，我们说用数据说话，我们构建这个模式的时候，有了便利，有了一手材料，超强管理者学习能力可以让我们按照自己方式设计企业发展，不再需要顾问。另一种方式下，麦肯锡一直是用全世界成功商业模式为企业做顾问，有超强的案例库，这样成熟的模式是否依然可以复制到现在每一个企业并且适应现在的企业，适应瞬息万变得世界的变化，这些方面都是提出质疑。麦肯锡 50 年后会不存在。

2011 年，在科技服务业上，国家给了一个统计的编码，在这个编码上以后的统计专门有了一个板块叫做**科技服务业**，科技服务业是用我们知识和技术为社会提供服务产品包括像我们说的**研发设计服务、科研条件服务、创业孵化服务、技术转移服务以及科技金融服务、科技中介服务以及现在的人才服务等等**。今年（2014 年）8 月 19 日李克强部署的一个发展科技服务业中也提出五项举措，也就是说释放出发展科技服务行业重要信号。五项举措中要实现怎么让科技服务引领创新，特别提出科技中介、技术转移、创业孵化、知识产权等方面来抓住这些关键环节推动市场化、产业发展。按照这个布局，也提出一些举措，举措中在屏幕的右下角其中有一条就是服务业营业所得税可以降到 15%，这是高新技术企业的特征。所以在发展服务业的企业的今天，也会有一些政策可以落地，我们不会像过去的时候吸引人才给的是制造业，服务业面临规模小的问题在新的政策环境下将会得到一个改变。

在这样发展过程中，论坛做到第七届，经过 7、8 年探讨，我们已经取得了一些经验，也构建了一些模式，像图中所看到我们新型、平台型的机构是以产业联盟为抓手，这样一些联盟我们基于两个方式，一个是把**研究乐观资源作为一个基础**；另外一个，我们把**资源机制的导入构建了一个开放式平台**。这种模式下我们可以通过联盟的方式，通过产业共性技术、共性服务开发的方式，再加上人才+技术，提供产业标准化服务包，已经发挥一定作用，而且也取得好的效果。同时用这样方式实行内外部资源联动，我们都知道产学研资介这是创新六大要素，这种创新发展使得我们在深圳已经构建起来初步科技服务体系，在体系中也把我们的服务分了层，从政府到业界、服务机构的角色作了一个精准定位，但是这个体系要真正完善，发挥很好作用还需要大家共同努力。

在这些努力下，我们也知道今年（2014 年）5 月份南山区获得了广东省科技

奖的特等奖，这是在广东省所有奖中第一次颁给政府。这个奖为什么会给政府？因为在南山以高科技为核心的区域中，我们把政府的引导、市场的运作、园区作为载体、专业机构作为服务，包括产业界的协同，形成了一个完整的科技服务发展的生态体系。这个体系，降低了创新的研发成本，推动了创新成果产业化，使得南山的模式得到了上级的认可，也成为全国学习的一个示范。

在这种新的形势下，未来科技服务业在互联网模式下到底是一种什么样的发展态势？站在我们自己研究和理解的角度，我认为未来互联网发展是“四大一化”。大开放、大协同、大平台、大转型、专业化。

大开放，大家都知道在英国、爱尔兰、美国、日本、新加坡，不管是欧洲的还是亚洲的创新体系都在逐渐建立和完善，创新乐观要素也空前活跃，科技创新正成为发达地区和欠发达地区、次发达地区一些重要的选择。多中心、多功能、多节点跨界全球创新网络下，深圳是什么？深圳是一个重要节点。所以很多人说中国的硅谷是在中关村还是在深圳？大家都不用争议这件事，因为创新本身就是多中心的，就像生物医药一样是多靶点的。深圳有我们自己很精准的特色，IT是不可撼动的。生物医药创新在广东省都极具特色，产业化能力、市场化能力是其他任何区域所无法比拟的。**在这种大开放前提下，会滋生很多新的中国创新模式。**在美国，众筹平台做得最好，他的平台上主要支持的是创意的项目，使得包括 IT、设计、运营、网络、出版等等，小到几百人，大到上千万项目都已经融资。但是中国的众筹平台也在异军突起，中国的点名网做得也非常不错，有自己的特色，虽然成立于 2001 年，但是现在已经在不断前进，拉动了追梦网等一批机构在产生。随着发展，我们研究越来越跨界、越来越国际化，在这种情况下，国际上一些研究的众包的平台在不断产生，大家可以看一看，做得比较好的，像美国众包创新平台就是 **innocentive**，他们也做了一些成功案例。国内来说，做众包的平台中有一个中关村叫智诚 IT 研发众包网，正在筹建过程中。还有大家都知道众创，国内的柴火空间、微纳研究院，他们是中国特色的创客平台，中国的创客跟美国、硅谷的是不一致的。**这就是上面新的互联网模式下我们第一大趋势，大开放。**

第二趋势，大协同。什么是协同？我们都知道现在跨界，跨界主要是基于大数据、云计算、物联网、智能工厂等等，信息化和云集散技术，使得产业融合更加的深入，使得产业发展不再孤立于某一个具体的领域。做硬件的，我们不断探

讨一些软件平台。做软件的开始走入硬件领域。跨界过程中，服务业发展要跟随上变化，所以升级的时候，我们跟互联网、金融合作，创造了更多的由服务业提出的方法论，有更多产品贡献给业界，科技服务和创客空间糅合，这样就会推动一批技术转移项目，使得更多技术透过平台进行产业化。科技服务+新型研究院这种模式是深圳独有的，他会把技术、团队、空间、资金一起作为一个打包不断地输入到新型的公司。这是服务业在跨界发展中所需要发展的第二个趋势。

第三个，大平台。因为现在的发展已经不再是一个小机构来做一点事，一个小机构没有一个广阔思维不能为发展迅速的业界提供服务。所以在这种大的平台中，就会滋生出一批又一批平台型的机构，他们为业界开展更多的科技服务的产品，我们看到左边的南山科技服务所，右边的那张图，我们的产业联盟方阵，广东省有 100 个省部的联盟，服务业联盟只有深港这个。

第四，大转型。大家很多年前都知道制造业的服务化，第三届论坛的时候就开始讲制造业服务化来源于台湾，后来做到 1.0 版本，现在做到 2.0 版本，使得制造业加入很多服务内涵。当时中华钢铁说我现在是服务业，为别人提供用钢解决方案，IBM 转型也是这样一个方式。在这个模式中，台湾这几年发展积累了丰富经验。我们会把他们成功经验根植到我们深圳制造业中，让我们制造业不断发展。大家看到现在的电动车，特斯拉，卖得很贵。特斯拉是全球最大的机器人工厂，它的工厂是一个现代化智能工厂，我们说工业 4.0，不仅需要硬件，更离不开软体、设计，所以制造业发展靠的是什麼？靠的是服务业。我们现在服务业也不断升级发展。21 世纪经济报都在讲北京、上海、天津今年在实体经济发展的不是那么高涨的时候，我们的服务业都得到了两位数增长，这也是一个比较好的势头。

最后一个，我们的专业化。大家都知道刚刚结束的四中全会，在四中全会上跟大家紧密相关的就是科技服务计划体系的问题，不管是国家的资金还是说到专产的计划，我们得讲这种模式的创新要把管理和资金分开，他对服务业提出更高要求，需要我们的服务更精准、更专业，同时也需要提供的服务产品更高端。只有这样，政府才能把更多职能下放到服务业，才能做成一个良好生态。在这样过程发展中，我们服务业未来发展趋势将是更加专业化。

《创客空间运营深度思考：服务、趋势、变化》研讨会现场实录

摘要：1月，李克强总理来访深圳，为创客经济点燃了一把火，并且提出深圳市要继续发挥改革创新、先行先试的精神，探索出一条推动创新创业的特色之路。创客空间作为创客经济的一个重要载体，是极其重要的一环。2015年2月6日，围绕创客空间如何提供服务、创客空间将怎么发展等问题，深圳市思睿产业中心举行了《创客空间运营深度思考：服务、趋势、变化》研讨会，邀请了多名创客空间创始人、资深孵化器运营专家和创客共同交流和深入探讨。

研讨会分为两部分，第一部分是加速器、创客空间等运营人介绍围绕创客的服务特色；第二部分是大家围绕创客服务、需求等进行讨论。

Part 1: :深圳市创客空间发展情况介绍

(深圳市思睿产业发展研究中心 李新影)

从去年开始，创客这个词变得越来越热，出现了星星之火可以燎原之势。柴火空间是大家熟悉的一个创客空间，但他们更多的是呈现一个科普的功能。第二个层面，就是深圳 DIY。这次创客空间讨论主要集中在第三个层面，就是 maker to market 。

1. maker to market 的创客空间，已有 11 家之多

前海的创新梦工厂，1月份的时候，就有一些机构陆续地入驻；中科院的创客学院，因为先进院本身就有好的团队和项目，他们已经有一些项目在创客学院进行孵化；还有包括 Maketopia、联想之星孵化器等，都是已经开始运营的创客空间。

2. 新兴业态逐渐丰富

除了这些创客空间服务的提供商外，现在还有很多一些新兴的业态，包括创客猛犸这样的活动，它是南都下面围绕创客服务的平台，运营人叫做卢韵如。还有深圳破折号、深圳湾的等等，以及围绕在创客之外的，为大家提供好项目、好的交流平台，还有华友会、梧桐会等等，这些新兴的服务越来越繁荣。

3. 2015 年计划开营的创客空间达 20 家

无论是宝安，还是龙岗，他们都提出自己的创客空间建设计划，宝安最近也在做智能装备、可穿戴设备的加速器。还有一些就是他们的名字还没有想好，但

是已经决定要做创客空间，像台湾创客供应链服务团队，还有一个以包装为主题的创客空间，想在科技园做。

初步统计，2015年有不低于20家创客空间开始运营，围绕创客的新兴服务也越来越多。那创客空间运营的人怎么继续提升自身的服务，所以产生了今天的研讨会。

Patr 2:台湾创客空间发展情况介绍

(深圳市思睿产业发展研究中心 江蒸腾)

这是我们去年12月去的第一家创客空间，叫**Futureward**，未来厂房。里面有好多个工作室，左上角的叫做木工房，下面还有做电子或者其他行业的。主要分两层，第一层是生产制造的空间，第二层是办公空间。还有一些设备，有些是企业捐赠的，有些是大同大学留下来的。他们的合伙人从美国留学回来，把这个空间租下来，跟大同大学合作，办了这个空间。(工厂设在台湾大同大学内部，合伙人把空间租下来共同创办了此工厂。占地约有1000平方尺，分两层，一楼为生产制造空间，二楼为办公空间。)

据了解，工厂采用类似于健身房的会员制，每个会员每月收费3000元台币。对于大同大学的学生则不收费，公司只运营此工厂，不会参与进驻会员或企业的股份。目前，这个空间供社会上的成员和学生使用，社会上加入的会员有20-30人，情况没有想象中那么好；学生的热情超过预想，有400多人。他们不是长期在这里上班工作，而是利用工作之余的时间到这里把创意想法实施。所以，他们做的更多的是手工类，科技含量不是特别高，但是能把创意实现，这是他们的特色。

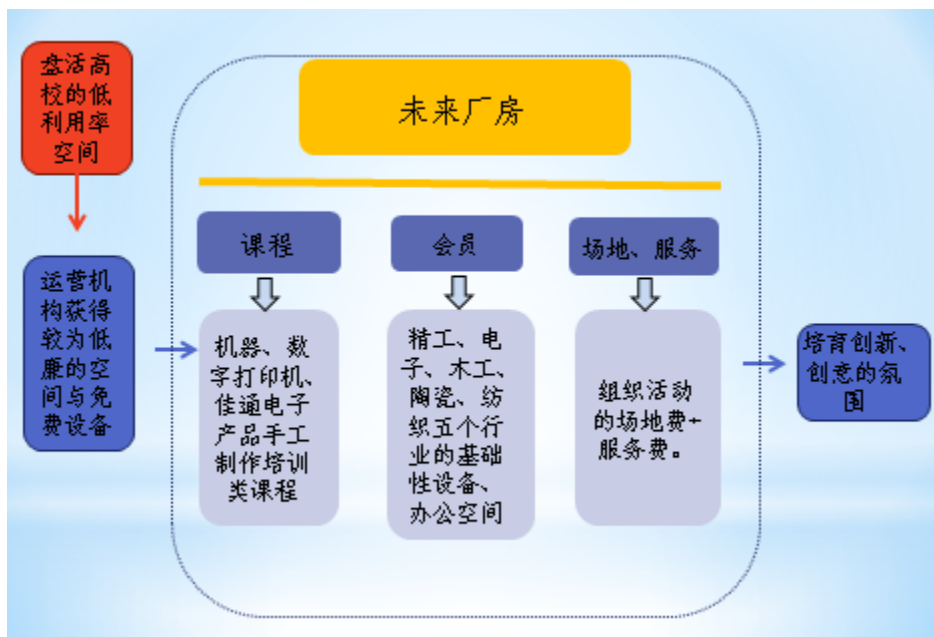
关于创客培训，他们目前有培训的课程、有针对设备使用的课程、也有亲子动手实践的各种培训课程与活动等。有赞助商，有时候也有人来委托工厂办各种活动，他们通过场地出租、举行活动来获得收入。

基础课程不收费，那里有设备，如果要用，有人会教你怎么做，不收费。但有另一种课程，就是点对点的培训，你想做一个项目，有一个专门的老师，帮你把想法实现，如由厂长教大家去完成一个产品的制造生产，是收费的。工厂所需的设备不一定是最新的，可以是别人或企业赞助，包括一些企业已经淘汰的设备。

未来厂房的大多东西都是这群人设计的，技术含量不是很高，但很有创意。

像这些桌子，横下来方就是办公桌，竖起来就是小黑板。下面桌子也很有创意，横下来就是圆形的桌子，可以推在一起开会，开完会也可以放下来办公。创意在工厂里面实现，这是体现他们价值的地方。

总结下，未来厂房盘活了高校的利用率空间，把学院淘汰的设备以及企业捐赠的设备利用起来，开设一些课程，培养一些会员，提供租用场地的服务等，培育了创新、创意的氛围。



第二个是 **MakerBar**。这是前台、办公的地方、开会的地方，看起来比较简单。**MakerBar** 所在大楼属老厂房，空置了几十年，现准备重建，在重建之前这个空置期内供基金会、财团法人以及 **MakerBar** 等机构使用，基本上不收费用，只是水电费自己交，相对来说，成本比较低。

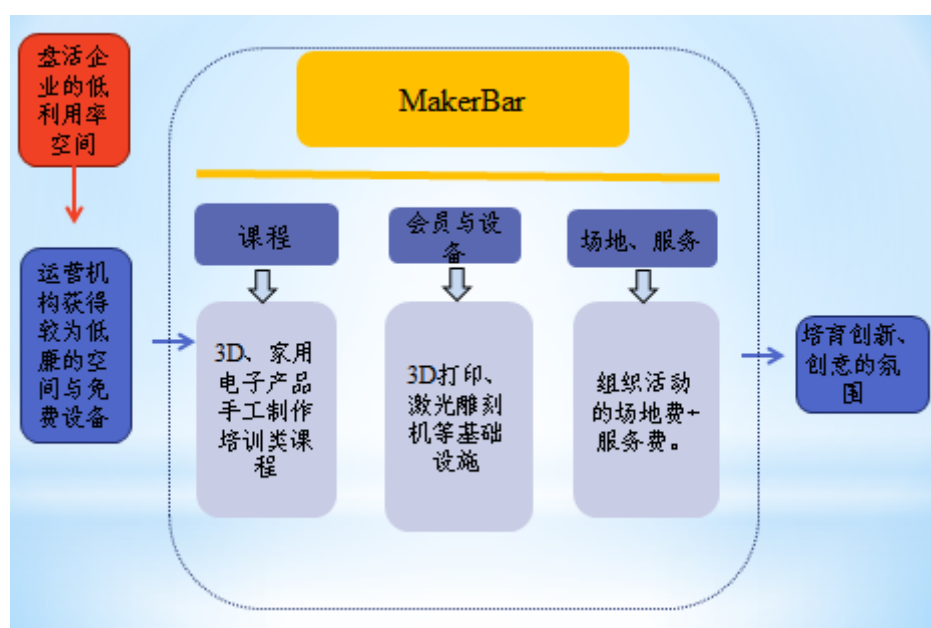
MakerBar 是创始人与交大建筑所共同创办建设的，空间内的桌椅、吧台等是自己的团队设计制作，降低了成本。现有场地也会举办一些活动，除了供自己团队活动外，外界也来租用此空间办活动，推动跨界交流。此空间内一般有 2-3 个固定的创客团队，他们不会一直待在这里，只是利用上下班的空余时间来这里实现自己的创意。他们会收取部分租金，收费方式灵活，300 元台币/天，相当于我们每天的 60 块钱左右，或每月台币 5000 元/月。

空间内的团队以设计 3D 打印出产品为方向，图片里面的产品，是他们团队做的，左上角是典型 3D 打印设备，第二个图片是 3D 打印的材料，他们的材料

主要来源于深圳的一家企业。右上角那个，有个团队跟台湾政府合作，做一个项目。因为台湾要发展循环经济，所以在推这个项目。这个项目是辆自行车，在自行车前面加点东西，是围绕 3D 打印来做的，上面是一个备注为回收利用的装置。台湾的奶茶很多，喝完奶茶的瓶瓶罐罐直接扔到里面，它会粉碎掉，粉碎完之后，它就作为 3D 打印的原材料，下面就是一台 3D 打印机，马上就用奶茶的瓶瓶罐罐做成一个模型或者一个玩具，这样创意东西就出来了。这些都是他们团队自己做出来的，供大家展览，或者出售。3D 打印的设备由团队来制造，外界企业也会提供一些闲置设备，由这些设备来制作 3D 产品，可供展览也可供销售。团队自己做的 3D 打印设备都是开源的，包括软体和硬体。

一些创客团队开始与国际大公司开展合作，如 INTER、富士康、IBM 等，这些大公司的创新很多都由各地的创客团队完成的。

MakerBar，就是利用了企业的闲置厂房，设备主要是他们自己做的，开着同样课程，有会员，提供场地服务之类的，培育创新、创意的氛围。



对比下未来厂房和 MakerBar，他们有一个相似的地方，主要以玩为核心，把自己的创意实现。通过组织各类活动，盘活社群资源，带动创客氛围。他们的运营模式很灵活，更类似于健身房，用会员制、高端定制化课程形成基础服务项目，另外场地出租借用了文化创意产业活跃氛围的思路，通过举行发布会、分享会、小讨论等形式增加场地的人气与使用率，把创客文化带动起来。他们的租金

相对而言更便宜。他们能够模式成功的核心是：**第一，场地租金少；第二，活动多，场地的利用率高。**利用课程、活动将人气带旺，带动会员发展；**第三，充分利用“免费”资源。**从设备到设计，到培训老师与人力资源，都是创客团队充当导师的。

第三个就是 Appworks。跟前面有一些差别，台湾的加速，其实相当于我们孵化的前期，相当于苗圃，即为创业团队提供一个交流相处的空间。一是**同期进驻的团队之间的相处与交流；二是学长与学弟之间的交流学习。**

入驻的团队先申请，然后经过面试挑选后才行。每期入驻**25个团队**（第一届12个团队，现已做到第十期，加速了200个团队，共计400多人，进驻的只有公司的创始人，一般2-3人，员工不能进驻），这是他们管理方面的方法。有一个**6个月的加速期**，期间不收租金费用，但要交部分的管理费。毕业后可以在楼上租个空间，要付租金，规模大了以后再出去，就可以毕业。他们不是说一毕业就投资你，会观察你，一般会等毕业之后过一年或半年，考察你是否能拥有做那个项目的**能力**，才会考虑投资。市场化的一个做法，这是他们的做法。

为什么有这么一个地方免收租金，其实**Appworks 两条腿走路**，注册两个公司，一个是**服务管理公司**，一个是**投资基金公司**。他会说服那些基金公司把资金交到他们处管理，收取一定的管理费用。**Appworks 服务管理公司**作为**基金管理机构**，获得**基金管理费收入**。同时，还有少量入孵团队上交的管理费，来弥补他们之前免收创客的租金费用。而公司的支出主要是房租、水电费、差旅费等。

Appworks 更像一个投资公司，通过这个形式来挖掘他们想要投资的项目或者团队。

第四，我想分享 Hwtrek，TMI 创意工厂。创意工厂里现有**6、7个团队**，是**TMI 旗下的公司**，没有一个明确的入驻时间期限。**TMI** 有一个专门的团队会介绍市场渠道、设备厂、广告行销资源给各新创团队。它跟前面的 Appworks 有很大的不同，团队进来**TMI 不收租金**，只是由**TMI 参与投资，100%控股**。团队成型后可以独立出去，出去之后具体的持股就可以与**TMI 进行谈判**。很多众筹出现交期的问题，因此，很多众筹平台开始寻找**TMI 来帮忙**。

Hwtrek 是**TMI 的一个团队**，也是一个平台公司，提供信息对接，例如帮助台湾这边的 APP 软件公司寻找大陆地区的硬件合作伙伴，可一对一，也可一对多，促进其合作。再如英美有些公司不了解硬件制造过程，**Hwtrek** 就针对这

些公司的需求去寻找适合的厂商，从中收取一定的费用。

总体看来，台湾创客空间的运营、创始人等，他们给人的感觉是心态很平和，能静下心来做事情。他只负责经营那些空间，不奢求从其他团队、项目获取利益，他们的主旨就是通过空间经营把台湾创客文化带动起来，就是一个很有意义的事情。所以，台湾的创客也很少涉及后面投资等等一系列的事情。

深圳拥有很好的硬件，是硬件之都、创客之城，是其他地方不能比拟的。可能有些企业想进驻到深圳，我们希望，做孵化、做加速或者投资的老板，有闲置的厂房，我们可以考虑去做这个事情，尽管近期看不到收益，但是能把创客氛围带动起来，我想这对深圳、社会来说有不一样的价值，或许某个富翁就是这个空间培育出来的。

Part 3:2014 年台北的创客活动掠影

(Maketopia 张政雄)

1997 年从台湾到深圳工作，2011 年我从富士康辞职。退而不休，2013 年 7 月恰好遇到志同道合的人，他做创客马拉松。在人生的下半场，我投身于创客。去年 4 月开始，我有更多的时间穿梭两岸看创客。

这是一个地图，这个地方跟深圳差不多。Taipeico-space 有点像南山，他们扶持的一个小实验室。



Futureward，这个地方其实是大同大学里面的白宫穿过操场到达的一小厂房，原来是工业设计系的地方。这个创始人叫做杨育修，他花一年的时间拍摄了一部叫做自造者时代的纪录片。

刚刚这位先生对已经详细介绍 **Futureward**，待会我给你们大家看看图片，稍微更正一下的是，这个 **ward** 是产房的意思。所以说，未来的一些东西是在这里产出来的。**Maker Faire Taipei** 经过两三次都在一个叫做华山的文创中心。华山是什么，也就是以前的一个老旧厂房，像废弃的酒吧。**MakerBar** 是在金山南路一段 9 号，这里培育了很多协会。他们的两个创始人，我回到台北，都去怂恿他们来深圳开创创客空间。接下来就是 **Fablab Taipei**，这个在台北也是很重要的，是一个很小的地方，在台北一个很老的街，叫牯岭街，以前有一个电影叫做牯岭街杀人事件，很出名的街道。它是在 1 楼，出租的，40000 多台币一个月。

MakerBar，既然我的题目叫做掠影，那么掠掠过就好。他在 1 月份去深圳湾参加一个活动，就是做 3D 打印的。台湾的高科技，也不能说是高科技，他们 3D 产品非常发达。年轻人毕业了就往大公司跑，而大公司的电子工程师很难有交流的机会，他们在台北其实还是蛮孤零零的，只能做创客。所以，创客基本上是学生，他们在青少年时期就开始玩有创意的东西；也有一些在大公司的工程师。

Fablab Taipei 是不同领域的做所谓创造发明的词，最近有一个 **fablab2.0** 在深圳召开，看过后，你就会发现就是卖一些机器，也是好玩的事情。

Futureward，这是刚才跟你们说的白宫。这是 2014 年 **Maker Faire Taipei** 的活动，基本上都是一些机器人、木偶人，基本上没有什么创新的东西，大多是 DIY 创作的一些东西。更多的是 3D 打印的东西，因为 3D 在台北发展得比较快，做得比较精致。

接下来就是谈到台北文创中心，简称台创。台创有很多单位，里面是什么情况？里面有旅馆，有文艺创作的 **supermarket**，还有手工作坊、酒瓶，它是一个综合性质的作坊。台湾很多文创的东西已经商业化了，高校文创。所以如果你在台北停留，还是建议你自己亲自去看看。文创，是一个很小的地方，是政府投资的，主要是整合附近几个学校的一些东西，让家长有个停留的地方。他们的整合性很好，主要是以教育为主，但是偶尔也会接触一下商业 **case**。我今天带了一个光碟过来，自造者时代，但是这个光碟播放的时间很长，一个多钟。去年 10 月份由杨育修他们做的这个 **maker** 在台湾不是叫做创客，而是叫做自造者。创客，

在他们那边好似很新鲜，但好似也蛮可以接受的。自造者很拗口，所以他们也在改变当中。

2015 年会是怎样？台北中山足球场，1、2 万平方米的创意园区可能要给创客做空间。还要思考 maker 与 market 的关系，台北创客怎么走，能否像深圳走那么快，坦白说，深圳走那么快是有赖于政府的大力支持，因为他们很快赶上国际上 maker。从海外回来，从大陆回去，因为深圳确实是 maker 的天堂。有机会要到来深圳看看，有那么好的硬件、市场，我相信他们会来深圳做孵化的。

其实我的加速器叫做 Maketopia，是一个联营公司。我并不是创始人，不是公司的 CEO，也不是负责人，只是联合了国内外的一些伙伴，OBDM (Original、Business、Design&Manufacturing) 这几个生态环节有贡献的人做一些事情。目前，我们比较关注创意的早期育成与产品制造加速两个工作上面。

Part 4:智能硬件投资逻辑与加速体系（有删减）

（星云智能硬件加速器 杨海涛）

跟前面的介绍都不太一样，我们的目标是把全国已经被投资的或者正在创业的、不太懂制造的智能硬件团队引到深圳来，帮助他们学会制造，缩减工作量，实际上我们的口号就是“让智能硬件创业像移动互联网创业一样简单”。智能硬件方面在北京跟深圳对比起来，区别是巨大的，北京是互联网创业的天堂，包括人才、各种创业的咖啡厅、基金、媒体、孵化器，那么在深圳，包括空间、智能硬件也有二十家。所以我们在深圳就是帮助外来的智能硬件团队进行生产制造流程全部梳理，在制造前减少 60% 错误，降低 20-30 % 的成本，这是我们的产品规划。我们在南山已经有八千多平米的智能硬件孵化器的场地，关于入孵的条件、细节可以会后咨询我们，我们也有二三十个专业帮助团队做整个供应链孵服务。

Part 5:有温度的都市消费创投平台

（南都城市杂志中心 卢韵如）

创客猛犸，就是有温度的都市消费创投平台。关键字很多，首先是有温度，创业比较艰辛，这个平台希望能给大家提供到一点温暖。第二是都市消费类的创投平台。南都本身就是一个都市类的媒体，我们希望能够给予创业团队或者投资人更有价值的呈现。

创客猛犸的发起人是南方都市报，无论是创客方面，还是投资这块，我们都很外行，所以必须邀请更专业的人跟一起做这个事情。互联网需要比较好的技术，比如北京邮电大学深圳研究院 3W 孵化器、创新谷、中兴智汇孵化基金、科技寺、华友天使汇，我们六家单位联合发起这么一个项目。定位还是面向都市消费类创业项目。都市消费类不是说，这个项目一定要多大众化，可能说客户更多是面向都市大众，投资内容不是特别高的，高新技术可能我们很难实现。但是就拿可穿戴设备来说，他们主要是面向都市大众，也是我们关注的领域。我们的特色，可能现场跟我们也有过一些对接、交流。

我们特色是**全程公益**，南都作为一家媒体，认为应该有社会责任，包括前期的辅导、现场的展示、后期的报道等，但凡我们提供出去的都是免费的。**第二个自带传播功能**，南都有一个发行量，可能纸媒发行量也在下降，我们也不避讳这个事情，但是南都一些微信公众号所覆盖的群体已经远远超过南都这份纸媒所覆盖的群体。另外一个就是**产业地产的格局**，可能大家关注今天的南方都市报，就会发现，这期的主题就叫做：初创企业去哪？初创企业去哪，我们发现深圳的产业园区是非常关注初创企业的，可能说现在孵化器在产业园区的地位已经相当于原来主力店之于商业地产这样的地位，所以产业地产的格局可能更有助于我们理解孵化器或者说是创业团队所需要的一个办公空间。那另外一个，大家会发现，有非常多的产业地产，它自带投资功能，包括所有工业区未来可能也成立创业的资金，包括可能像天安有 5 到 8 个亿的资金会投入到创新技术。产业地产未来想做得更好，也偏向深入产业运营的一个过程中去，所以有可能成为投资的一个部分。

线下活动有双周五下午的“猛犸创业家”的活动。本来是一个星期五一次，但是发现难以操作，就改为每双周周五下午的活动，待会大家会看到一些照片，包括一些版面传播等等。还有，隔周五南方都市报黄金楼市《产业地产·猛犸创业家》整版上周五的活动。

还有一个就是线上传播：创客猛犸官微、南方都市报深圳楼市（每一期微信上，都会看到创客猛犸的二维码）、南都地产、创始人企业、合作机构、志愿者、现场观众微信与微博。

在过去一个月，创客猛犸做了什么？这个微信号是 2015 年 1 月 15 号第一次正式上线，大家可以从猛犸征途的文字里面看到我们怎样创建起来猛犸这个品

牌。这是第一场活动，其实有很多有意思的东西可以跟大家分享。这是第一次我们团队在找活动现场，比如说我们猛犸的活动在哪里举行。在录影活动之前，我们会提供一个录影活动的辅导，包括一个商业模式的咨询等。第一场活动是在创新谷的会议室，辅导是由创新谷提供的，商业模式辅导是由企业咨询提供的，它之前也是给 3W 孵化模式做咨询辅导的，这些都是免费的。

活动的现场有志愿者，我们也征集了很多志愿者来帮忙做这个活动，**考虑到以后活动所需要用到的资源，我们也会通过网络征集、众筹的方式来实现。**既然是公益，我们还希望能够走下去，那的确是有一些需求需要大家帮助来实现它。第一场活动的现场是在我们的办公室，平时我们也在这里写稿，同时因为南都每年都有一个深港人文大奖，每年的启动仪式都在现场举行，所以我们在做这个办公室规划的时候，事实上就已经规划了这样的一个活动场地，所以它也有可能我们未来的一个大本营。

这是第二期**“猛犸创业家”**活动，这期图片可能会好些，这是一个比较专业的摄影师拍摄的。版面报道，是第三个部分，这期报纸，大家可以看到整个活动，一部分是邀请了刚过企业生死线的企业创始人来到现场跟大家分享。我们可以邀请比较成熟的企业分享，但这对于创业团队来说，或许意义没有那么大。如果他刚刚经历过生死线，或者说前面遇到了什么困难，这种分享可能来说就比较有价值。他们创客房里的三个项目，可能并不是特别成型，但是非常有创意。我们欢迎这样的团队来到现场，因为这些平台，会帮助到这些创意逐渐实现。

猛犸本身是一个平台，看过冰河世纪的人都知道它从来都不是主角，世纪已经过去，它也没有成为主角，它是那个永远的配角，但是对于我们来讲，我们也希望是个永远的配角。在这个平台上，其实可以无限接入，因为我们本身是公益，所以在这个平台上我们没有任何的需求。**无论是行业协会、创始人、孵化器、各种创业学院，我们都特别欢迎。**

那么猛犸还需要什么呢？我们在过去的两期里面挑选了 9 个项目。这 9 个项目都是品质非常不错的项目，如果大家有兴趣还是可以关注创客猛犸的微信公众号。在里面，每个项目都有一个展示，每一期都留有一个公益性的席位。**如果有公益性项目，事实上，在其他创业平台上，很难找到一个这样的展示空间，我们会永久保留这样一个席位，所以有好的项目也欢迎你们发送到猛犸 126 邮箱里面来。**

猛犸征途，其实最初我们也没有认为自己适合做这么一个平台。因为南都是个都市类的媒体，后来发现，其实是一枚硬币，它有两面性，我们在不专业的另一面，接触到市场、接触到用户，接触到你将来可能会面向的一个群体，所以我们的优势发展在另外一面，有一个非常好的呈现。对于一个媒体来讲，其实我们曾经想过，如果有两年的时间再来回望这两年做过的事情，比如说 2017 年回顾这两年的事情，包括我们陪伴、记录这些企业的成长，那就是光荣与梦想。

Part 6: 介绍深圳破折号

（深圳破折号 梁剑伟）

相比于前辈们的分享，我有一个显著的特点，就是**草根**。我非常同意韵如的“温度”两个字，但是我对温度的理解是这样子的。我们现在是草根的状态，如果不能做一个暖炉，但或许我们能够互相拥抱取暖。

深圳破折号，我把它定义成一个创业社区，它是由**创业主题群、红领巾、沙龙和自媒体**组成。红领巾是我的小号，帮深圳创业者发布需求，两个月的时间，从 0 变成了现在接近 4000 的微信好友，70% 以上都是创业者；在去年 8 月份的时候，我作为联合创始人之一，发起一个面向创业者的破壳派青年空间，一共做过 20 多期的沙龙；线下创业者的需求，我是通过红领巾或者我的个人号来帮他们传播的，可能没有创客猛犸媒体那样的高度，但是，常常发生在我这边找到创业合伙人、或者投资人找到了投资项目等事情。**自媒体**体现在深圳破折号的公众号里面。

为什么叫做深圳破折号呢？“打破方能重构 折断亦是重生”是突然某天想到的东西。我们的定位是**实实在在助力创业者**，包括我做的沙龙主题，基本 20 多期都是同一个主题，空间非常小，这里的一半，但最多的时候比这里的人还多。我的小号红领巾发布一些**故事、信息**，通过我的 500 人群，在 500 人中提取一些擅长内容运营和社区运营的人，鼓励他们**建立领域，参与线下创业活动，共建共享信息与资源**。

然而，破壳派青年空间已经不存在，我打算把他 cut 掉。我对众创的理解是这样子的，我觉得**首先要有众**，刚才几位前辈的分享更倾向于 maker to market，但我和我的团队更擅长于**用户的运营、社区的运营，甚至是自媒体的运营**。

破壳派青年空间之前主要是一个青年旅社、家庭式的青年旅社，创业空间的

概念。我个人是一个发烧驴友，比较喜欢青年旅社，如果有一个床位能够吸引同一个磁场的年轻人来到这里，他根据自己的想法发起他先关主题的沙龙。通过我们这边召集人，而他作为一个内容的提供者、发布者，相当于大家都获益的过程。这个空间的成长历程，20 多期主要是关于读书、创业以及公益类的活动，有些人收集了一些杂志，我们邀请他来搞创业沙龙，每周日下午 2 点。去年 8 月份，这个共建的空间成立，一些人送来的小物件、一些书等等，也有一些人过来画画。我们买了一些家具回来，在朋友圈呐喊一声，就会有好多人争着来帮忙。**这个参与感，真正把“众”字体现出来了，参与感非常重要。**同时，也有一些知名的团队来访，他们也会留下一些纪念品。有些入驻比较久的朋友，就会帮忙搞卫生，看到那个墙没有涂好，也主动来涂墙。

红领巾就是创业圈的新人，它是我的第二人格。它是做什么的呢？刚说到了，就是免费为创业者发布需求。我个人微信号是从去年 2 月份到 10 月份的时候，从 0 到达 5000 好友，创业者占了大部分。我自己做一些创业的沙龙，也参加了很多创业的活动，然后由我的号演变出一个红领巾，用了一个月的时间就从 0 到 300，在我很核心的一个群里，我的影响力超过了 10000。在这 10000 人中筛选出来的，也就是我认同他们、他们也认同我且是大部分见过面的人，我在群里面分享过红领巾的前世今生，把我红领巾从 0 到 3000 的过程告知大家，我觉得这是我现在比较认可的一个方法。

在这个月之前，红领巾还是 1.0 的版本，1.0 会随之而来，会有更多的群，包括有趣的实验、创始人读书会。因为我是一个喜欢读书的人，喜欢混在读书会里面，所以我对他们社区的运营机制很认同，并且希望能够通过我的影响力或者一个新型的方式把他玩出来。红领巾现在改名叫小红，因为红领巾名字确实有点那个，所以，然后再 O2O 智能硬件等等其他方面裂变更多的红领巾，同样的方法，在内容上、在社区运营上衍生出更多地红领巾。

作为一个连续的创业者，**我坚信：创业路上，互助是最错不了的习惯。**这也是以红领巾为主角写的文章的一个标题，得到很多朋友的转发。专心做一件事并做到最好，价值巨大。因为我和我的团队的精力非常有限，寻找合作者或者说是寻找社区的合作对象，我们想要找到更多这样的人。世界看似变得愈加复杂，可最有竞争力的依旧是真诚、诚实。**吸引力法则：注入情感做产品、用户、圈子，我是个怎样的人，就会吸引到怎样的人。**

我们的切入点就是先有扎实的圈子，在圈子里提炼出我们认为的精华，然后再塑造一个有灵魂的空间。在我们社区里面也有一些非常牛的硬件创业者，他可以做我们内容运营人才，因为我们更擅长于用户运营、自媒体运营、社区运营。内容运营方面既然我们不擅长，那么就在我们社区里面找一些这方面比较牛比较有经验的人。总结一句，就是我们是草根，就用草根的做法。

Part 7: 现场讨论环节

问：创业空间与大家认识的孵化器有什么不一样呢？它有哪些明显的区别呢？这个创客空间和科技园里的其他园区有什么不一样的，能吸引这么多人来关注，吸引到这么多不同机构来空间来提供相应的服务呢？

答：我理解的这种创客空间和加速器孵化器，其实是一种上下游的关系。现在很多创客空间，更多的是提供一些场地，然后你有一些好的想法，就去动手去实现。但是这些东西，如果成立一个公司和产业化推到市场上是有一定差距的，就比如说你可能会手工做出一款产品，你生产五个可能也可以，但如果生产五千五万个呢，如果一下子有十万个订单去订这款产品呢？所以创客空间，我认为它是一个上游，就是一个你的想法产生的地点，如果你想成立公司去把它做成一个产业化，做成一个规模、一个组织去运营的话，可能很多地方还是有欠缺的。

我之前也是在一家创业公司，公司里面的能人很多，云运算等各方面都有很专业、很厉害的人，但是我们创业团队唯一缺的就是硬件、工程师。没有硬件工程师，导致我们缺一款产品去众筹，众筹成功了，我们有三个月的时间去发货，想法也很好，但是我们去寻找供应商的时候（当时我们做的一款手表是桃心形的），供应商所有人都说玻璃可以做成心形，但液晶屏做不了。因为它成品率太低了，就是说，成品率太低了就导致供应商不会给你提供。然后我们找工厂，包括 PCB 工厂，所有人都告诉我们这个东西做不了。做不了的原因有两种，一种就是现在的技术真的做不了，还有一种就是这个东西没法商业化，就是没法盈利。这种东西成本可能很贵，或者合格率达不到 50%，所以它没法大面积去推广。

曾经作为一个智能硬件创业者，我知道有好的想法和真正能把这个产品去推广到市场上真的有很大的差距，我就想加速器需要解决的就是你有好的想法，你可能拿出一款手表告诉我，产品需要做成这样。但是深圳这边很多供应商，包括世界级的供应商，包括苹果这些优质的供应商、富士康之类的优质的装配厂，

你有想法去找这些装配厂帮你生产，你认为没有问题，因为你感觉整个产业环境已经很成熟，有想法他们就能做出来，但是你忽略了你跟苹果还是有差别的。

作为一个创业团队或者创客空间的一些发烧友，你的想法或者你的产品可能现在还没有订单或者有订单，但是还没有验证是否有可制造性。我们当时听了一节课叫 CFX，就是你的设计之初就要为你的以后所有的环节去考虑，包括后来的包装还有一些制造，这些都是我们设计之初就要考虑的。但是发烧友、创客空间的这些爱好者，可能对这块根本就不了解，你认为对一款产品这样拼装就对了，然后实际上是因为我们缺少很强实的这种专业的知识，所以造成我们的产品可能没办法批量生产。

加速器是做什么，能为这些发烧友做什么？包括所有的加速器孵化器，可能大家以前的想法，就是给钱，你的想法挺好的，你的产品挺不错的，我看中就给钱，占一部分股份，你去做，但是很多人缺乏这种很专业的知识指导，缺乏的是一些帮助或者资金，所以说现在加速器也慢慢都在转型。

现在的侧重点就是你有好的想法，然后我们帮你找供应链，或者我们帮你进行供应链的资源对接，你想跟华为这些比较优质的供应商合作，可能我们孵化器以机构的名义帮你去谈，现在可能才一两千个，但产品一旦推到市场上可能就很成熟了，可能订单量就很大，这些传统的供应商，其实它现在也会有一些转变，它开始去关注这些小的创业团队或，它的观念也开始慢慢地转变。这样我们合作的几率就会很大，一个发烧友和这些真正的优质供应商合作的话，这样你有好的供应商，再有好的工厂，它愿意不计成本地去帮你把第一批产品生产出来，这些对创业者来说是很珍贵的，因为你的产品可能两千三千，很优质地生产出来后，你才有可能拿到下一批融资，你才可能在这个市场上有一定知名度。

我们没有经历过我们认为很简单，但是实际上做的话我们知道真的需要一些很正规的机构去帮助这些爱好者、发烧友，然后让他把产品真正地专业化实现可商业化。

问：Maketopia 提供的这个服务和传统意义上的究竟有什么不一样，它定位在哪？

答：Maketopia 是一个加速器，它的确是一个加速器，是基于 OBDM 这四个来作为一个商业模式，O 就是 original，B 就是 business，D 就是 design，M

就是 **make factory**。O,B 是孵化器在做的事情，也是育成中心在做的事情；D 跟 M 就是跟传统 OBM, OEM 一样的。只是说更加速的是，快速地上市，time to market 才能 time to money，就基于这样的一个原则，**Maketopia** 现在做的最多的是辅导这些初创团队做到上批发的这个环节。

在我们的整个公司里面的第一个环节是，工业设计。我们必须要把它创造出一个真正的产品，从作品变成产品的过程这是 **Maketopia** 第一个环节要做的。但是仅于此做技术性的服务，**Maketopia** 更前沿地去引导一些创新创业者，可能会去找一些新的材料、新的技术从海外或者各种地方，带到 **Maketopia** 来找适当的创业团队来做，包括我们跟深大创客的合作，或者其他的一些孵化器的合作，因为同时他在做创新的项目中，我们要确保投资人所投资的公司具有持续创新的能力，所以 **Maketopia** 作为一个 **cough** 的一个服务型机构，要把更多的创新的材料丢进去到这些孵化器中去，让他们能够持续地产生新的项目。投资是投资一个团队，所以当你决定要出来创业的时候要找三到五个合伙人，这三到五个人不是气味相投，但一定要容忍不同的角色扮演的人。你说我们不会做设计，那你就去懂得设计的人；不会软硬件，那你就去懂得软硬件的人；找机构就要去找机构。因为将来你们的公司是一个初创公司，不是去找一个代工的皮包公司，所以，同时要看到是你的团队是怎么样产生的，有价值的是团队而不是项目。

我们更多的是帮他们搭建成为一个初创公司的团队，一个投资者愿意去投资的初创公司，这是每个 **Maketopia** 想要做的事情。我来自于传统产业富士康，刚刚有一点说得不对，就是你们不能与苹果相比，富士康已经有所改变了。然而我们作为富士康的客户，已经打通了在惠州的一个工厂，愿意承接数量在两千到三千，所以在这样的情况下，事实上并没有那么困难，类似富士康的工厂公司也非常多，甚至有一些更愿意用他们的资源来换取初创公司的一部分的股权，用这种方式来让自己传统的公司转型，变成跟初创公司结合起来的一种新的模式。

我想这个也是将来的孵化器跟加速器之间的关系，跟传统制造业或者传统行业的关系，怎么把互联网的这个领域带到传统行业里面去，也是每个 **Maketopia** 一直都在思考的一个大的方向的问题。

问：创想元素是一个新成立的创客空间，这个创客空间的定位和未来提供的服务是怎样的？

答(创想元素运营人): 这个空间在科技园南区, 去年 12 月底正式进行运营。目前也引进一些比较有资质的创客, 免费进驻, 有做 app、游戏软件等。空间的独立房间有一百多间, 提供了一些会议室, 洽谈室还有咖啡茶水配套的设施。

问: 大陆能分享一下您认为加速器和创客空间究竟有什么不一样, 它和传统运营加速器的思路有什么不同吗?

答: 我了解到大陆这边加速器的概念跟在台湾的概念是不一样的, 在大陆这边是把加速器放在孵化器之后, 孵化器加速器产业, 就是孵化器加速器然后到产业这么一个概念, 但是我了解到的在台湾加速器是反过来的, 是放在孵化器之前, 或者说现在按大陆这边说的苗圃类, 就是说在孵化器之前是把它当成一个加速器。那么不管是在孵化器之前还是之后, 从孵化器的概念, 应该说孵化器这个概念应该提有 20 多年了, 从国外引进来以后。最早在大陆这边, 很多孵化器开始是政府的科技系统尤其是各个地方区政府市政府都有一个创业中心, 以事业单位、政府为主在办的孵化器。逐渐地, 民营的孵化器在北上广深这些地方, 尤其在深圳, 民营的孵化器后来也慢慢地起来了, 尤其是投资的介入, 也就是投资和孵化的一个结合是孵化器的一个新的变化。我认为从创客这个大范畴来说, 应该还是属于孵化器的这么一个大的范畴里面, 只是说它的孵化对象、模式等等应该和以前的孵化器有些不同。

主要的原因主要有几个背景。一个背景就是移动互联网的兴起, 其造成的一个去中间化也好, 包括这个现在提到的这个智能硬件开源化等等技术层面上的影响。比如说, 虚拟孵化, 在以前更多的只是停留在概念上面, 现在有了这么一个互联网的基础支撑, 那么在创客这一块能更多地提供虚拟的联动的概念。另外一个跟创客结合起来的其实还是跟之前的孵化器没有特别大的区别, 也就是说创客的起来, 利用跟传统资源的结合, 反过来推动了传统产业的转型升级, 这个概念应该是对产业的转型升级无论是在深圳或者是内地的任何地方或者任何时候, 都是一个产业的转型升级。那么现在利用创客这个新型经济的起来反过来带动这么一个传统产业的转型升级结合起来, 应该说是更大更高层面上也对产业和经济的发展起到带动的作用。

问: 我从比较草根的角度来问一下, Maketopia 有什么成功的案例呢? 如果

我要选择这么多的加速器创客空间，那你会不会存在一些问题，那我们为什么要选择你们？

答：刚才有位先生提到加速器和孵化器的情况，其实我把加速器的一个部分分成两个，一个更多的是优化而不是加速，加速这个词用在这个地方是有点越过的，加速是已经拿到第一笔资金，它要做生产，我们从生产技术工艺上帮助他。

那么你说的就是为什么选择 Maketopia，我们不是王婆卖瓜、自卖自夸。一个新的创意进来，我们很可能站在创业者的角度，会先去了解他想做什么。如果你只是想玩一玩，并不想创业，那我们就是，拿钱来，我们帮你玩，协助你，因为这个没有创业项目，我不会考虑做任何的投资。如果你想要创业，那么我会问，你是这个团队里面的老几，如果是老二老三，只是刚好找到我们，那对不起，请把你们老大找过来，我们来分析，你具不具有持续创新、变成投资人愿意看到的初创团队，如果不行，没有关系，一边做一边找，尽快帮你们搭建出你们有亮点的团队，这是第二。

第三，我们有资源，我们的资源可能不是实实在在的钞票，我们有的是包括工程师，有实体的工程，我们可以把这些东西就是一个 percent 股份换一万美元的资金，换成等值的东西来协助你。当你没有钱的时候，我只想要赶紧创这个公司，我们探讨这个项目，觉得还可以的话，说不定我们会拿出一部分的总资金用我们的资源来帮助你，这是第二个有利的价值。

怎么把作品变产品的过程？这个本来就是他们的 sense，最重要的是你怎么投放到一个值得信赖的工厂。这里面就有三种，第一种就是它本身，就比如，你做智能硬件，做一个手环，我们就可以去找一些做手环的，它会做很好的工艺，但它不知道有软硬件什么的，但是对于他来讲，你也可以选择两种，一种就是你要花多少钱，开模具要多少钱；第二种是我可以帮你包这些模具费，你让我出 30 万 20 万，就当买 5% 的股份给他，他从一个代工者就变成了一个股东，这种感觉是不一样的。这就是我们所说的资源换取股份，这个我们愿意做，愿意去促成，我们有庞大的协会力量，工业设计协会还有其他的力量，我们会找出一些愿意且好的企业来做这个事，这样也解决了这些产品将来做出来了要怎么卖的问题。你还是要卖，没有卖你就不会有现金流进来，我们必须帮助他对接出开口的问题。

问：作为一位创客的话，您对创客空间的服务有什么样的期待，还有您最需要的是什么呢？

答：我是做大数据平台运营开发的、智能硬件的生产。开发完之后，我想，现在的创客空间孵化器这么发达，能不能利用他的资源帮我完成工业化设计、商品化的二次优化开发、供应链的整合以及生产，这是我想从里面得到的一些资源。比如说我戴着这款智能眼镜，它是跟大数据应用配合使用的，刚开发出来，我就是第一个用户。体验完后，细想，因为我本身不是搞生产的，我们的想法就是要把它拆出来作为一个公司单独来生产，就是看看孵化器能提供哪些资源来整合，能够比传统模式更加快速的推向市场？

问：我想问一下，作为加速器，他们想要和一些创客接触，他们希望创客有哪些条件，或者手上已经做了一些什么东西，或者想法已经到了一个怎样的程度，才会愿意和他们做进一步的交流合作？

答：首先，我举一个例子，昨天下午，我在南山的创业中心，接了两个团队。一个是从北京过来的，他们做儿童的储蓄罐，他跟我说，这边是一个排班表，旁边是一个约定表，上面有一个规则，就是小孩帮家里做什么事，父母亲会给小孩一个硬币什么的，大概讲了十分钟，我就跟他说，不太好啊，孩子不到十八岁。家是一个讲爱的地方，所有的事情该做的事情都是用钱来衡量，这样不是太好，他不是听得很懂。我后来说，做任何事情，如果妈妈要给你，基本上就是一个硬币，但是一个父母应该付出更多的爱给孩子，让孩子回报更多的爱给父母，父母给他多一些鼓励与奖赏，这样子就会有爱。他一听，好像懂了。所以他的产品就会导向这个互动性，不是硬生生地把一个储蓄罐做好了，往里面丢硬币。

我说的这个例子，意思是创客来后，我会首先会了解他的团队有哪些人，如果只是他一个人发散的想法，那我作为一个长辈告诉他应该怎么走、怎么做，不会作为一个生意来谈。这有不同的应对的方式，但我会先挡在前面，看它是否是生意，如果不是生意就要做公益，去帮助这些年轻人，辅导这些年轻人找到自己正确的道路。

如果是生意，那就是实打实的。那钱怎么来，他们可以去找很多的孵化器或者孵化器来找我们，因为他投了这个项目，我们根本不考虑，实打实地拿结果帮他。因为他们已经想过了，这些孵化器的投资者已经考虑过了，他们已经有

完整的商业模式，已经考核过他们团队，我们就完全就是按照 ODA 的报价就帮你赶紧把产品做好，然后上市，这是不一样的。

问：其实前面两位提问者走的路不一样，一位走的路是智能硬件的路，他需要的就是技术，产业链这方面的需求和匹配。另一位呢，可能是软件，如果他要实现创业的话，需要的就不是供应链这一方面的，他需要的可能就是市场或者是社交等等。所以不同创客空间也有不同的服务的群体，它不可能是说面对所有的创客都能提供服务的。**是否创客空间将来都会走向供应链服务这样一个问题？**

答：我觉得创客刚开始应该走供应链的下端，这个产业链已经出来了，创客围绕产业链的下端去寻找创新和发展的机会，而不是供应链。如果我是供应链的话，你做的东西肯定没有人要，因为你的东西肯定没有别人做得好、做得专业。所以说创客，首先就到我们身边的或者产品改变功能的产业链下端。在创客期间就应该考虑好这东西是卖给谁，给谁配套？靠什么养活自己，不能说做个东西什么的，做完就完了。第二产业，等团形成了，有了积累，技术成熟，市场占领，理论上可以跟相对的品牌去抗争，那么就做出产业了。但是我认为，要是做出一个产业，没有十年八年你修炼不成，所以说信心要有，要坚忍不懈，但还是得精打细算。

问：我想问 Maketopia 的张总，2015 年，您觉得深圳这个创客空间将会呈现一个怎样的趋势呢？

答：可能 2015 年 6 月 18 到二十几号，有一个**创客周**。可能旁边会引申几个比较大型的活动，有可能更大规模地办，也有可能会在南山西丽办。

第二个就是，**山寨 2.0，1.0 过渡到 2.0，所以 2.0，全球的供应中心在深圳，在 2015 年确定后，然后 2016 年在深圳成立一个全球的展示空间。**那么，供应设计协会去年十一月份有工业设计大展，这是国际性的大展，办得不错，我相信今年的工业设计大赛也会办得不错。

接下来的展览比较模糊，因为深圳本来就是展览之都，跟广州差不多，所以很多传统的展览会融入创客的影子。工业设计协会最早是把创客专门作为一个专区在工业设计会展中展览。可能会有更多的加速器孵化器进驻进来，孵化器做得最好还是在北京，不是在上海。那加速器一拨人还是在珠三角的深圳，甚至东莞

到广州，这一带传统行业很多，产业链也很多，他们慢慢地走进来，大体上我了解到的 2015 年大概是这样。

总结：未来的创客、创客空间、创客经济，将来可能第一就是走向专业化；第二，就是市场化，通过展会这样的形式，帮助创客走向市场；还有一个非常重要的就是国际化，因为深圳本身就是一个国际化的城市，创客其实不仅仅只面对国内市场，已经有很多走向了国际的这个舞台。

（深圳市南山科技事务所 毛盾）

分享：关于创客，大家一起坐在这里，就说明对创客已经很熟悉，去年谈创客，大家还不知道，不知道的原因就是创客这个概念性的东西还没有到我们的视野中来，但是我们的主办单位深圳市思睿产业发展研究中心在 2013 年年底的时候就围绕着“创客”提出了创客经济。那时候起，我们这个研究所，就已经在关注创客，这是我想分享的第一个。

第二个就是，今天的主题就是围绕着创客运营和创客孵化器模式进行探讨，那么探讨运营模式必须基于它的服务对象，大家谈得比较多的就是创客、创客团队为企业提供的服务，但是我想从我的工作视角提一个问题，南山科技事务所是以产业联盟的形式来联动企业并且为企业服务，那么对于企业与企业来说，他们也是创客，或者是创客空间服务的对象。现在很多企业面临转型升级，第一个叫做技术转移的改造，那么他们就要进行技术转移，进入到企业内部。在这个过程中，技术是一个不可深化的东西，我们就让创客空间认识一个原理图，让这个技术可深化。然后，再带着这个可深化的技术回到企业，这个是我们的服务内容。

第三，很多企业在自我创新的过程中，预言部养一些人，企业的业务比较定型。他们在思想上没有约束，但在行为上，他们一定是有非常强的约束力。把这么的一些人放到创客空间去，让创客空间为他们提供预言的部门，让他们为新型的孵化器来买单，这也是我们服务的一个对象。我们提出这个服务，这些东西并不只有我们在想，而是，背后有 2000 多家联盟企业。走访时，他们提出一些需求，就是未来的空间和创客运营，将来如果有这方面的需求，可以跟我们产业联盟秘书处来对接、联动，我们把这个服务推向企业。我们在做自身平台的时候，很多人提到接口的问题，但作为联盟的秘书处的我们在运营这个平台中，也有很多接口，这个接口会提供一些基础的服务以及政策的服务。

深圳市思睿产业发展研究中心被多家媒体报道（图片）



深圳市思睿产业发展研究中心课题深化专题研讨会（图片）

1. 《广东自贸区前海蛇口片区的设立为深圳企业带来的机遇与挑战》研讨会



深圳市思睿产业发展研究中心王艳梅主任在分享。



深圳市思睿产业发展研究中心李新影在主持研讨会。



与会人员合影留念。



与会人员认真地听嘉宾演讲。



与会人员认真地听嘉宾演讲。

2. 《创客空间运营深度思考：服务、趋势、变化》研讨沙龙



深圳市思睿产业发展研究中心李新影在分享深圳创客空间的发展情况。



深圳市思睿产业发展研究中心江蒸腾在分享台湾创客空间的情况。



Maketopia 张政雄在做主题分享——2014年台北的创客活动掠影。



星云智能硬件加速器杨海涛在做主题分享——智能硬件投资逻辑与加速体系。



南方都市杂志中心卢韵如在做主题分享——有温度的都市消费创投平台。



深圳破折号梁剑伟在做主题分享。

**深圳市思睿产业发展研究中心调研单位及企业的名单
(2015.1-2015.6)**

序号	调研的单位与企业
1	深圳市新宁现代物流有限公司
2	比亚迪股份有限公司
3	深圳市雷柏科技股份有限公司
4	深圳翰宇药业股份有限公司坪山分公司
5	昱科环球存储产品(深圳)有限公司
6	深圳市安诚宇物流有限公司
7	奥仕达电器(深圳)有限公司
8	昆山综合保税区
9	苏州工业园区国际商务区
10	苏州高新技术产业开发区综合保税区
11	深圳市佳士科技股份有限公司
12	深圳大学
13	深圳市沃尔核材股份有限公司
14	深圳市南山区政协
15	深圳万乐药业有限公司
16	高先电子(深圳)有限公司
17	坪山新区发展和财政局
18	龙岗区委政策研究室
19	香港中文大学(深圳)

20	龙岗区财政局
21	龙岗区科技创新局
22	龙岗区经济促进局
23	深圳市市场监督管理局龙岗分局
24	深圳市龙岗区产业投资服务集团有限公司
25	中国人民政治协商会议深圳市福田区委员会办公室
26	深圳市福田区科技创新局
27	深圳市福田区经济促进局
28	中国工商银行前海分行
29	深圳市坪山新区经济服务局
30	深圳市前海深港现代服务业合作区管理局
31	清华东莞创新中心
32	苏州高新区工委、管委会
33	深圳市龙岗区坂田街道办事处投资服务中心
34	郑州通用航空试验区管理委员会
35	深圳市坪山新区城市建设投资有限公司
36	招商局集团有限公司
37	深圳市金动科力实业有限公司
38

深圳市思睿产业发展研究中心拥有一支具备高学历、交叉学科和专业背景的咨询团队，并背靠涵盖丰富的专家资源和学科优势的专家库，在决策研究、园区规划咨询、现代产业体系、区域创新能力、科技创新体系、产业联盟、科技中介、软科学研究等方面为各级政府部门及企业界提供决策咨询服务。

粤内登字 B 第 11288 号

编辑：深圳市思睿产业发展研究中心

地址：深圳市南山区南海大道 3025 号南山知识服务大楼 706—707 室

电话：0755—26978001

传真：0755—26978062

E—mail: nssti@nssti.cn

网址: www.nssti.cn



公众号: sirui-center