

# 「产业联盟 信息简报」

编辑：产学研联盟总秘书处  
(深圳市南山科技事务所)  
地址：深圳市南山区南海大道 3025  
号南山知识服务大楼 715 室  
电话：0755-26978052  
邮件：alliance01@nssti.cn  
网址：www.iaip.cn

主管：深圳市南山科技创新局 2015 年第 5 期 (总第 9 期) 2015.7.20

---

## 本期导读

### 【刊首语】

### 【联盟速递】

- 深圳市创客服务联盟组团参加 2015 亚太创新峰会
- 中科院苏州纳米所深圳技术转移中心在深圳创+空间成立
- 科技金融创新服务公益讲座成功举办
- 创客沙龙助力创客融资成长

### 【供需广场】

### 【产业信息】

- 创业导师高峰论坛：协同创业服务 助推创客成长

**【活动预告】** 详情请留意联盟信息平台 [www.iaip.cn](http://www.iaip.cn) 或关注微信：szalliance

# 刊 首 语

产业联盟是自主创新的重要载体，在创新中发挥重要作用。政府通过产业联盟从支持单个企业创新转向支持产业创新，利用政府资金的引导，通过联合创新提高创新的质量。打造产业联盟的宗旨是，围绕建立公共技术和服务平台、预警机制和产业技术创新链，突破关键技术和共性技术，提升行业技术水平和竞争力，推动产学研合作由“点对点”合作、松散合作、单项合作向系统合作、紧密合作、长期合作转变，并推动相关标准制定、产业链的合作等，根本改变科技企业各自为战的局面，确立深圳市未来在全国乃至在全球的自主创新地位。

为促进区域创新资源的整合和产业竞争力的提升，深圳市南山科技事务所在政府相关职能部门的指导下，以独立第三方机构的独特优势，自 2008 年开始组建、运行产学研联盟。截止目前，深圳市南山科技事务所已经组建并协同了十七大产学研联盟，其中包括 6 个位省部级产业技术创新联盟，11 个产业联盟为市级联盟。产学研联盟涉及新一代信息技术、生物产业、新能源、新材料、知识服务业等战略性新兴产业。

创办此刊，旨在搭建一个行业技术交流和产业应用的信息平台，快速发布联盟企业和产业最新动态，促进产业的创新发展！

欢迎踊跃投稿，[请将稿件发送至 alliance@nssti.cn](mailto:alliance@nssti.cn)



深圳产学研  
创新联盟微信



产业联盟  
信息平台

( 欢迎投稿，欢迎订阅 )

## 【联盟速递】

### 深圳市创客服务联盟组团参加 2015 亚太创新峰会

6月24日，深圳市创客服务联盟联盟秘书处（深圳市南山科技事务所）首次组织部分深圳市创客服务联盟发起单位前往位于香港沙田的香港科技园公司展览厅，参加由香港科技园公司组织的400余人规模的年度亚太创新峰会系列-机器人技术。此次活动得到了深圳创客空间暨华友会、深圳创客微科技有限公司、深圳市思睿产业发展研究中心等机构的大力支持。

联盟成员组5人一行，首先在展览厅参观了论坛部分最新研发的机器人产品，包括由Rehab-Robotics公司出品的HandofHope机械手臂、人脸识别技术以及巧克力3D打印机



等，大家对这些最新的技术成果看得兴趣盎然，并和相关产品经理做了一对一的沟通交流。稍后，联盟成员组参加了由大会司仪NuryVittachi主持的机器人技术论坛。该论坛为期两天，将邀请到20多位国际专家，分享关于工业、服务和教育类机器人以及工业4.0方面的话题，

话题涉及神经科学、仿生物自主无人机、超限机器人技术、无线局域网在可穿戴机器人和人机交互中的应用以及纳米机器人系统集成等细分领域，涉猎广泛，联盟成员组听完后，感觉受益颇多。

论坛举办期间，联盟成员组在香港科技园公司内地合作主任助理 James 带领下，参观了生物科技支援实验室和集成电路实验室，体验了最先进的生物和集成电路技术和设备投入实力。稍后，联盟成员组与该公司内地合作主任做了进一步的对接，各方就各自机构的主营业务做了大概介绍。后期继续强化深港两地的科技合作，成为与会各方的共识。

据了解，本次对接活动是深圳市创客服务联盟自6月19日成立后的首次外出活动。联盟秘书处负责人表示，香港科技园公司负责规划及管理科



扫一扫  
更多内容

学园、创新中心及 3 个工业邨，透过提供世界级科研设施及支援服务，营造富有活力的创新及科技生态圈，推动香港发展创新。联盟秘书处和香港科技园公司一直以来保持着比较密切的沟通和合作，希望通过此次活动，加深深圳市创客服务联盟成员单位和香港科技园公司的互相了解，迸发出新的合作点。同时，下次有机会，还会组织成员单位继续观摩，学习这种新型的孵化器模式，带回深圳，组织大家一起探讨，加强大家的交流和合作。

## 中科院苏州纳米所深圳技术转移中心在深圳创+空间成立

6 月 19 日下午，在深圳市南山区政府接待中心（荔香居）成功举办的第八届深港知识服务业高峰论坛暨深圳市创客服务联盟成立大会上，由深圳市南山科技事务所与中国科学院苏州纳米技术与纳米仿生研究所（简称：中科院苏州纳米所）共建的中科院苏州纳米所深圳技术转移中心



在论坛上成功揭牌，预示着中科院苏州纳米所深圳技术转移中心在深圳市南山知识服务大楼创+空间正式成立。

中科院苏州纳米所技术转移中心张双益博士指出，作为由中国科学院与江苏省人民政府、苏州市人民政府和苏州工业园区共同出资创建的中科院苏州纳米所，自成立以来，面向世界科技前沿，面向国家重大需求，面向国民经济主战场，开展了大量基础性、战略性、前瞻性的创新工作，努力发挥国立研究机构的骨干与引领作用。为了给深圳的产业结构调整 and 转型升级提供强有力的科技支撑，中科院苏州纳米所特意在深圳建立首个技术转移中心分点。中科院苏州纳米所深圳技术转移中心成立后，将依托深圳市南山科技事务所作为 18 大产学研联盟总秘书处产业联盟平台的服务资源，一方面围绕深圳的产业需求将中科院苏州纳米所的先进技术成果向深圳产业界转移转化，另一方面吸引创客承接技术项目的二次开发，形成若干技术小项的产品开发，提高创客项目的技术水平，推动创客产品走向产业化。

深圳市南山科技事务所所长王艳梅博士表示，中科院苏州纳米所定位于纳米技术的应用基础研究和产业化，它依托中科院的背景资源，拥有优秀的技术创新人才和大量优质的技术成果项目，在微纳制造、纳米新材料、能源与清洁技术、纳米生物技术以及半导体激光产业链相关技术和纳米薄膜光伏技术等方面具有绝对技术优势。南山科技事务所在今年 4 月份为创新创业



筹建的开放式服务空间：创+空间，依托南山科技事务所国家第四批技术转移示范机构的资质，以技术转移为核心业务，在技术转移工作中，通过实施技术转移软着陆计划，构建以市场需求为导向的技术转移服务模式，为技术提供方和技术需求方提供“一站式”的服务，实现技术转移服务“定制化”，建立产业化通路。此次双方共建深圳技术转移中心，创+空间将承担中科院苏州纳米所深圳服务窗口功能，也将不遗余力的通过专职项目团队、产业联盟的合力，和张双益博士团队一起共同推动中科院苏州纳米所的优秀纳米技术成果向深圳业界推广和产业化，实现“知本”与“资本”相结合，融入深圳经济社会创新价值链。

据悉，中科院苏州纳米所深圳技术转移中心成立后，共建双方将进一步推动技术转移中心项目库完善、项目团队沟通交流机制以及运营体系等方面的建设工作以及配套服务，使中科院苏州纳米所深圳技术转移中心成为深圳市技术转移中心的服务标杆平台。



扫一扫  
关注我们

## 科技金融创新服务公益讲座成功举办

科技创新型企业的发展离不开金融的支持，而高新科技企业在申请银行贷款时通常面临抵押物不足、审批难、成本高等问题，融资贵、融资难一直都是困扰科技创新型企业发展的难题。第一期南山区科技金融创新服务公益讲座在4月举办后，收到来自各参会代表的好评，参会企业由此活动受益。7月10日，深圳市南山区科技



创新局、深圳市南山科技事务所、产学研联盟总秘书处联合广东南粤银行深圳分行再度举办第二场《2015 南山区科技金融创新服务》公益讲座，来自国家超级计算深圳中心、亿思达科技、汇通合力科技、普罗惠仁医学科技和多尼卡电子信息技术有限公司等业界代表参加了此次活动。

本次培训特邀广东南粤银行深圳分行战略客户部总经理刘春晖女士对南山区科技金融政策和科技金融在线平台申报流程进行介绍，围绕创新贷、研发贷、成长贷、知识产权质押贷等

现阶段科技金融重点产品,为代表们详细讲解如何结合科技型企业的现状和融资需求选择合适的科技金融产品,并和企业融资负责人深入探讨,讲座在愉快的交流中结束。

此次公益培训是《企业管理能力倍增计划》系列活动之一,是产学研联盟总秘书处面向社会开放的公益型活动,让更多愿意追求专业上进的企业,获得与最领先知识的零距离接触机会。更多活动请关注微信公众号:szalliance.



扫一扫  
关注我们

## 创客沙龙助力创客融资成长

7月8日下午,由深圳市南山科技事务所(产学研联盟总秘书处)和中科创客学院联合举办的《公司发展过程中的融资方法》创客沙龙在南山智园深圳国际创客中心会议室成功举办。本次创客沙龙特邀深圳前海德弘联信投资管理有限公司刘军辉老师为中科创客学院30余名入驻创客分享了初创团队在创业初期、成长期、成熟期以及衰退期



等四个生命周期的主要特点和主要融资方法,并与创客们进行了互动交流和干货分享。

刘军辉老师指出,创客走向创业是一件很不容易的事情,要带领初创团队向产业化迈进,需要迈过很多坎,更需要持之以恒的毅力。在推动产品产业化过程中,创业团队必须要清楚地了解自己团队所处的发展阶段,在这个阶段中若能够取得VC或PE的投资,将给企业成长带来实质性的帮助。对于投资人来讲,判断一个优秀团队的成长性以及可投资的价值性,主要从如下几个方面判断:1、技术创新能力;2、市场销售能力;3、规范运营;4、企业家精神;5、公司的野心;6、上市预期,这几个方面也是创客们在创业过程必须迈过的几道“坎”。

据悉,本次创客沙龙活动是深圳市南山科技事务所和中科创客学院自5月份共建南山科技服务创客基地后第一次联合举办的创客沙龙。深圳市南山科技事务所联盟发展部相关负责人表示,本次沙龙活动针对中科创客学院入驻的创客进行一对一的沟通交流,解决了创客们在初创时期在融资方面的困惑,取得了良好的效果,后期也希望通过携手中科创客学院一起把南山科技服务创客基地的活动办得更接地气,更加能够加速创客成长。

以国际一流、行业最高为标杆，制定发布适合市场需求的产业联盟标准，建立行业先进标准体系，以高标准引领行业高质量发展，提升行业整体竞争力。

## 【供需广场】

- 成熟指纹识别技术诚邀行业应用终端合作开发，共享市场合作成果。该技术有效解决活体识别问题，已实现模组化，已过 IBM 系统认证。联系方式：[dmao@nssti.cn](mailto:dmao@nssti.cn)
- 郑州上街通用航空试验区智慧港项目寻求智能监控、智能导航项目的运营合作机会。联系方式：[ztjiang@nssti.cn](mailto:ztjiang@nssti.cn)
- 某慢性病防治项目组寻求深圳数字经纬坐标地图合作。联系方式：[dmao@nssti.cn](mailto:dmao@nssti.cn)
- 为帮助创客和成长型科技企业提供专业的创业服务及产业链配套服务，寻求软件开发设计、工业设计、自动化设备、PCB/模具设计与制造以及产品包装方面的合作伙伴，共建一站式产业链配套服务平台。联系方式：[dmao@nssti.cn](mailto:dmao@nssti.cn)
- 一种 MEMS 二维扫描振镜及激光微投的应用寻求合作方，共享最新研究成果。联系方式：[dmao@nssti.cn](mailto:dmao@nssti.cn)
- 最新纳米钙钛矿薄膜光伏技术—光伏建筑一体化（BIPV）寻求合作方，共享最新研究成果。联系方式：[dmao@nssti.cn](mailto:dmao@nssti.cn)

## 【产业信息】

### 创业导师高峰论坛：协同创业服务 助推创客成长

在 6 月 19 日举办的第八届深港知识服务业高峰论坛暨深圳市创客服务联盟成立大会上，两岸三地几位重量级创业导师现身论坛，为“创客之城”深圳献上了他们多年钻研总结的“创业辅导秘籍”。五位创业导师分别为深圳市卓翼科技股份有限公司副总裁徐家斌、产学研联盟总秘书处秘书长、深圳市南山科技事务所所长王艳梅、前中国惠普公司总裁，前德州仪器亚洲区总裁，前富士康集团副总裁程天纵、台湾资策会国际处副处长胡修武、香港科技园公司企业飞跃计划负责人王莹等资深专家，这一场前沿对话由资深媒体人、深圳湾社区掌门人炫姐姐主持。

**主持人炫姐姐：**你们是怎么来看创客和创业者，如果拿几个形容词形容的话，在他们身上看到了什么，深圳是创业的城市，很多创业者和奋斗者在这片土地上拼搏，有什么感人的故事可以跟大家分享。

#### 商场有风险 创业须谨慎

**徐家斌：**首先大家要正视这个现实，创业是一个高风险的行业，只要参与，意味着高风险，不仅仅是创业者，同样创业服务机构，投资者都一样，我们得正视这个现实残酷性。尤其目前国家在号召“大众创业、万众创新”，国家层面来说，政策肯定是对的，当中一定有一些优秀



的企业最终诞生成长，国家层面来说一定是好事，微观层面，就每个创业者来说，创业服务机构来说，我们还是得正视这个现实，**对创业者来说，他还是正视自己是否适合创业，自己是否有创业的基因，越早认识到自己的现实，越早做清醒的判断。尤其服务机构，我们能做的是要给创业者提供比较好的创业环境，另外一个，利用我们一些经验来给创业者做一些辅助判断。**

### 创客到创业 要有一股“熬”劲

**王艳梅：**一个形容词看现在的创客与创业，如果让我看的话，就是熬着。如果你是一个创客，就想做一个爱好者，没有问题，如果你想把创客转成创业的种子，这个时候你要坚持得住，熬得住，你才能够形成你最后的产品，你的团队，还得注册你的公司。我认为**创业更需要的就是熬，也就是坚持，**



**是熬，也就是坚持，**我因为创办了自己的事务所，我知道那份艰难，**当你在公司做副手的时候，永远不知道，看到的都是一把手好像没有什么作为，没有给我们很多空间，但是当你做公司的领导者，你突然发现所有的人都可以睡觉，只有你睡不着，**

**你脑子中要想所有创业的事，因为那个时候没有退路，所以我说熬。**熬的过程中，可以把企业由小到大，最后可以熬得到丰收的果实，不管作为创客，还是创业，你要想获得很好的发展，一定要有一股劲，你能熬着。

### 找到细分市场的蓝海 赚第一桶金

**程天纵：**我接触创客运动从 2003 年开始，当时面临两派的说法，一派说创客就是爱好者，不必创业。另外一派认为创客应该创业，我比较偏向后面一派，**人生最幸福的事情就是能把兴趣当工作，又能够做喜欢的事情，还能赚钱养活，将来还可以创一个事业，服务更多人。**我鼓励创客如果有机会能够创造出一些产品来，让大家共享，就应该尝试创业。创业，有人讲说创业者是不是有特别的一种基因或者个性，其实我在过去 40 年的工作当中，**我碰到过很多创业成功的人，什么个性都有，霸道的，谦虚的，软弱的都有，不见得一定要什么个性的人才能创业。**过去创业比较艰难，需要产品、设计、市场、资金、资源等等，有各方条件才能创业，因为互联网时代到来，创业变得简单。我现在想办法利用我的关系人脉经验，想办法拉拢创业小伙伴，把创业成本降低，而且把创业失败的风险降到最低。以前一些朋友做手机，他说做手机



赚钱了，等到把库存清完才知道赚不赚钱。创业最大的风险，假如做硬件来看就是库存，软件和互联网创业不一样，他们研发阶段完毕以后，就是生产制造完毕了，但是硬件创业来讲，研发完毕才是供应链生产制造恶梦的开始。但是现在在互联网时代，我觉得也比以前容易多了，我有机会还是鼓励创客小伙伴去创业，创业其实最重要就是要坚持，刚刚王博士讲熬，因为有很多好的技术，就是等不到那个风口，那个爆发点，也就是创业的时候，假如你大手大脚，融资很容易，花钱很快，结果好像下围棋一样，气不够长，还没有等到爆发点，钱已经烧光了。而且如果创业出来的产品失败了，不要灰心，现在很成功的创业者它的产品肯定不是第一个产品，很多前面的产品都死掉了，他后来总有一个产品会起来。**你要想办法控制成本，把气拉长，想办法了解市场。**

另外一个，我给很多创业小伙伴建议，他们说创业者要改变世界，如果每个创业团队都改变世界，这个世界就乱七八糟了，天天在变。所以**我给初创团队的建议是说，要找垂直细分小众市场，不要跟大企业拼**，你的人力资源没人家多，同时大企业绝对不会跳到小众市场搞小众市场的产品，你应该避开。现在创业是**钱比人多，人比项目多**，基金一大堆，到处在找各个团队，找项目，基金比创业的人多。创业的人又比创业的项目，也就是产品多，都是一窝蜂，比如大家都做手环，智能手表，做半天又没有差异化，做的都是大众产品，消费产品，到最后死一大堆。**你要找一个细分市场，然后高度满足这个市场的需求，你的价值就会体现出来，你的最重要目标不要改变市场，是赚第一桶金，就可以活很久，不要跑太快。**这是我对创业者的一些建议。

### **用理想来支撑 在现实中调整**

**王艳梅**：创业过程是高风险，应不应该做，我觉得社会要鼓励，特别是鼓励年轻人至少做一个尝试。**我鼓励年轻人做一些创业方面的尝试，不必把结果看得过于重要**，因为确实是绝大部分创业者，现实中他们都失败了，各种原因都有。有时候可能就是运气问题，所以那个成功其实是需要很多因素一起才可以最后达到某一个程度的成功，很多时候好的团队好的技术，市场的风口在，好的商业模式等等，各方面，可能还需要很多运气，很多外部的支持。创业是**理想跟现实的一个平衡，创业者去创业他一定需要一个理想去支撑的，如果支撑不到的话，很容易受到挫折，开始准备很充分，但是开始以后会发现很多问题。需要一个理想去支撑自己一直往前，也就是刚才提到的熬一段时间**，再成功的一个创业企业都是要经过很多年的一个熬，确实才可以看到希望。当然不排除个别特别成功的一些案例，但是大部分的时候，作为一个创业的决定要做好熬的心理准备。

对于现实的认识也是非常重要的，很多时候是一边做一边调整，慢慢试图把这个事情推到一个可以往成功的方向走的方向，很可能最后的方向跟开始预想的方向完全不同，这个非常常见。过程中随时保持对现实的一个客观认识，这样当有一些问题出现的时候，可以及早发现和调整，不管最终的方向和一开始预想的相同还是不同，总的来说，作为一个团队成功的可能性要大一些。我个人不太赞同盲目的创业，对很多东西没有评估非常清楚，就非常盲目的投入太

多资源，我之前看到的用这样一种态度去创业，是很难坚持很久，我建议**不管怎么样，在理想支撑下，对现实始终需要有一个清醒的认识，而且需要时常调整自己的方向。**

### **互相支持 保持专注**

**胡修武**：前面几位嘉宾把创业讲得很多，大家讲得非常精辟，如果我来讲，**我觉得创业对我来讲一个很好的形容词，应该叫做专注的团队。**这个专注非常重要，

创业的过程很辛苦，你如果作为老板，每天签员工的薪水，一直在支出。

第二，团队非常重要，徐总提的，我觉得**团队是会支持你，无论你成功失败，只有那一群人可以互相支持，撑过去那个关口很重要**，原来设想的不一定成功，但是成功在转弯的地方，是不是一些人跟着你一起转弯，这个很不容易。尤其成功的人，你其实看不出来他的人格长什么样子，但是失败的人很容易看得出来，失败的人是不是很正直，是不是能够坚持下去，他如果能够保持他人格的品质的话，很容易得到第二次投资的机会，很容易能够再翻身。这是我的理解。

**炫姐姐**：谢谢几位嘉宾，非常非常有共鸣，坚持，比较现实，还需要钱，这些都是创业者现在切实遇到的问题，我相信创业这棵种子埋在每个人心中，火种可能在外界的时机到的时候，就逐渐的去燃烧，然后哪一天跑出来说我一定要实现这样一个梦想。今天我们的主题主要做创业服务联盟，在座各位可能更多是服务于创业者的，接下来我们谈谈如何服务创业者。今天深港台三地一起来做科技服务的交流，作为我们服务机构，还有我们的联盟，如何能够更好的去服务于创业者，希望大家展开一些自己的观点。在座还有一些无论创客空间，还是孵化器，包括一些投资机构和一些学校，如果你们希望分享你们的观点，也可以举手示意一下。

### **了解创业者 精准服务**

**王艳梅**：现在讲讲我们如何服务创业者，**第一个层面，我们要服务市场**，我们最早在深圳市是08年成立服务联盟，但是我们成立联盟之后，我们一帮服务业者在一起开会的时候，我们相互凝视着对方，我们很后悔，我们都有产品，但我们的产品都不在这个圈子，因为买我们产品的人没在这里。所以我们要**学会挖掘市场，学会培育市场，学会把我们产品销售给市场**，市场对于我们服务机构的人来说是非常重要的一个要素。第二，我们联盟成立了，怎么能提供市场所需要的产品，我们要做到第二点，就是**要有一个充分的调查，要了解我们服务的群体他们需要什么，他们需要的东西，我们能不能精准到，这是我觉得第二个层面的。第三个层面的事情，是讲给服务业的，服务业要不断的创新，要有自己的方法论，要有自己不断适应这种新业态的创新的产品的，这样的话，我们在能跟得上我们这种创新和创业，包括创客的发展，否则的话，就是关起门来，我们弄我们的，业界需要业界的，就会永远形成两层皮，就不能形成很好的生态。这是我做联盟中想的三个层面的事。**

### **聚集产业领域 承担创业顾问**

**程天纵**：我现在做的也是类似服务创业者，也是服务创客创业，我感觉从事服务业，你两个层次，一个是说**顾客导向，客户永远是对的，客户说的，你照着做，这个好像制造业里面**

的 OBM 一样，客户给我一个事情，我照着做。另外一个层次，你走在客户前面，你变成他的顾问，告诉他怎么做。我觉得尤其在服务创客创业这件事情上面，提供服务的相当困难，因为你的客户大部分都是没经验的，他们不见得是对的，他们有很多是错的，他们失败的比率非常高，所以你要服务他们的话，我觉得还是像胡修武刚刚讲的要**聚焦**，也就是说创业者你要**服务他的话，你自己要聚焦在某个行业的创业者，你要变成那个产业的专家，可以跟他讲同样的言语，你要了解他，才能服务到他**。我现在接触的创业者，坦白讲很多学校毕业出来创业，有的没有上过班，没有老板指导过，现在要成为老板管人。我刚刚讲碰到的创业团队，第一个产品做出来，这是一大挑战。第二，产品做出来以后，怎么从样机到量产，都是一大挑战。真正成立公司以后，柴米油盐都要管，那个才是更大的挑战。**我给他们一些方向，我希望他们把战线缩短，不要每个人都要改变世界，我尽量把产品范围想办法缩小**，在于在座很多提供创业服务，我也希望你们把战线稍微缩短，物联网时代有很多细分行业，你挑一个深入了解，你才不会跟着它转。提供服务也是要稍微刚开始聚焦，成功了以后再扩大你的辅导的行业，聚焦可以很容易理解成专家，你辅导过 10 个、20 个做同样产品的团队以后，你就变成专家了，那个团队只懂自己一家，你辅导这么多家以后，你懂很多，这个比较容易。如果太发散以后，互联网金融你也辅导，智能手表你也辅导，就没有经验的积累，你就没有自己核心的技术，这是我给大家的建议。

### **增值专业服务 创业导师问诊**

**王莹**：香港科技园孵化器有我们自己运营的模式，简单说，在我们科技园这个孵化器基本上对于创业企业的支持三块，**第一，提供工作的空间，单独办公室，或者公用。第二，会有一些资金的补贴，在某一些适用情况下有补贴。第三，我们认为最重要，也是我们那里科技园的孵化企业认为最有价值的一块，就是增值服务**，包括基本的一些服务，比如园区有财务、法律这些服务，孵化器专门有团队提供一些基本的商业模式的辅导，跟一些定期做评估，提供一些建议。还有行业细分的服务，我们支持了一些科技创新的领域分几个领域，每个领域都是有在这个行业里面几十年经验的资深的专家带领团队提供服务，这一块其他的孵化器还没有做到这一步。**第三，非常近距离的辅导**，每一个孵化的公司都会给他推荐一些导师去选择，导师每个月跟他定期有一个非常近距离的交流，这些导师一般是天使投资人，或者退休的企业家，或是在产业化方面有相关经验的一些资深专家，他们都是出于一个社会责任的角度，为初创企业提供一些免费的辅导服务，这个机制在香港科技园都是运行不错的。很多企业一开始创业的时候，对创业的过程估计不足，经验不够，或技术、想法跟这个行业的联系和切入不是非常深，这个时候我们就会有专员定期做评估，来分析和判断，这一家公司在这个时候它可能最需要哪些方面的支持，是行业支持，还是一个市场方面的支持，还是融资方面的支持，我们会把这个支持的工作任务会和我们科技园相关的专人团队配合起来一起完成。

我们对孵化企业的支持，一般时间上来说一年半到四年不等，这个也是每一个科技领域可能需要的产业化，本身时间也是有差异，像有一些生物医药客观上需要很多时间，可能一些



APP 公司相对短的时间有一些阶段性成果。我们看到越来越多私营孵化器，他们在模式上非常灵活，有一些比如就是几个月时间，三四个月时间，每次收七八家公司，他们有时候可以找到行业里面一家，就是一个细分市场里面找一家龙头企业，一起来合作，在这几个月时间里面选择七八家我们认为最有潜力的公司近距离辅导一段时间看看，几个月之后，这些公司就会有一个 demo，看看之前几个月成果怎么样，以及这个公司的阶段怎么样，跟它合作的行业企业也会得到一些机会，或者投资，这个技术可以有一些技术上的合作机会。这个模式，我们觉得很不错，都是可以借鉴的，而且这样子的话，其实每一次虽然时间很短，我们从长期来看，这个产出也是相当可观的，也是可以在一定时间里面面对比较多数量的企业有一些帮助。所以说不同的模式，其实可以都有可能可以并存。

### **专业化 挑好蛋**

**胡修武**：前面几位讲很多了，专业化，这一定是一个趋势，**一定要做细分专业化**，未来的孵化器、加速器这些机构，然后**整合的服务**，整合法务、财务也是一个趋势。这些创业有很多，孵化器很重要，**你怎么挑好蛋的能力**，这个能力很重要，**然后好好的孵化它**。我们一直在推动这样的工作，不是每个人来申请，因为你空间租不出去，大家都进来，不是的，你的育成中心的绩效看你孵化多少好蛋，不是看房租收多少，那个不重要，重要是培养出几个世界级公司。我们现在一直做这个事情，前期把关非常严，要经过精挑的过程。前面讲的，专业化，你怎么看出好蛋，就是你很专业，比如软件里面很多种，你做企业应用、中介件的，重点完全不一样，找到合适的人去挑这个事情很不容易。也因为这样，你走得更专业，提供的服务更深，才有可能赚钱。现在这些人本身都不赚钱，他自己无法维持了，怎么期望他走向良性循环，这很难。专业化，挑好蛋。

**炫姐姐**：服务机构首先自己能够发展起来，再服务创业者。

### **协同服务资源 轻松实现创意**

**徐家斌**：今天来的都是一些服务机构，创客服务联盟它有一个比较好的意义在于，创业公司它所需要的资源很多，不是哪一家公司能够提供全的，提供一站式服务的公司基本不存在。做创业的服务和投资机构，最好的地方在于大家不是竞争对手，大家是资源协同的局面，不是说大家抢一个标的，这跟商业竞争不一样。如果不同资源能够形成有效协同，会大大提高一个项目的成功，从而参与的机构都能够分享获利。成立创客服务联盟的意义，我觉得重要在这里，如何把创业者需要的资源结合起来，**服务机构做加法，创业者做减法，让创业者干他擅长的工作，创意、产品实现，我们提供后台支持，把能够合并的工作尽量合并**，这是我们今天开会一个最大的意义。如果咱们能够形成这么一个联盟，大家也就能群策群力，怎么从项目当中挑选比较好的项目，让项目提高存在率，从而大家都有一个获利。

**炫姐姐**：三个层面，创业者，创业服务机构，服务于这些创业者，后面又有我们整合起来的联盟能够更好的去服务于这个生态。在未来，在**联盟成立之后，能够帮助到整个生态的发展和起到集约化的作用**。期待未来能有更多的人创业成功，感谢几位嘉宾的分享。