

「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：0755-26978533
邮件：alliance@nssti.cn
网址：www.iaip.cn

主管：深圳市南山科技创新局 2016 年第 17 期 (总第 28 期) 2016.12.30

本期导读

【刊首语】

【联盟速递】

- 联盟分享：商业设计助力产品异军突起
- 联盟讲座：专家支招企业如何找到好卖的新产品
- 联盟讲座：专家带你识别企业知识产权风险

【供需广场】

【联盟动态】

- 打造创业“加油站” 为创业梦想保驾护航

【产业信息】

- 无人机行业已进入洗牌阶段

【活动预告】

详情请留意联盟信息平台 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十九大产学研联盟，其中包括 6 个位省部级产业技术创新联盟，13 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化应用的信息平台，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



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】

联盟分享：商业设计助力产品异军突起



11月30日下午,由创+空间和深圳市晟邦设计咨询有限公司联合举办的主题分享讲座《如何提升产品品牌认知度》在南山数字文化产业基地西座201顺利进行。此次活动创+空间特邀晟邦国际设计咨询集团COO徐婉晴以

“设计兴商”为话题做了专题分享,吸引了众多的创客个人、团体及安能物流、汇桔网等企业代表的参与。

随着互联网等新兴产业的蓬勃发展,大多数传统企业已经面临转型的拐点。如何提升企业的品牌认知和创新能力,成为大多数企业所面临的一件迫在眉睫的事情。徐婉晴讲到,在市场环境变化下,企业转型最容易得三种病:第一个叫成就他人,就是“雷锋病”。第二个是盲目自救,有很多企业想到转型,但是不知道怎么转型,盲目的开发了很多新的品类,新的产品,但是没有用处。第三个就是听天由命。很多企业觉得,目前日子还算好过,所以暂时不改变还不会死到临头。

设计可以创造价值,一个普通箱包售价可能只有几百元,但材质差不多的奢侈品牌箱包售价高达几万甚至几十万。同时,设计可以做到连接产品与市场,赋予产品更多的经济利益;连接品牌与用户,锁定消费者心智占位;连接企业与资本,利用金融杠杆实现飞跃发展。可以说,设计是现代企业最重要的能力,帮助企业实现产品创新、增强品牌核心竞争力,吸引资本提升融资能力,甚至商业模式本身也在设计的涵盖之内。

创业,不仅要有资本和技术,还需要设计和构建出自己的品牌,才能在残酷的商业环境中,杀出一条血路。商业设计像一只无形的手,通过语言、视觉、听觉等日益影响着人们的价值判断,掌控着社会的消费趋向。因此,徐婉晴提出了“设计兴商”的概念,希望通过设计驱动商业发展,以此响应“大众创业 万众创新”的口号。

此次主题分享活动,帮助到更多的创客团队了解到设计可以做到与众不同,并创造新市场,创+空间后期将继续举办一系列服务创客的主题活动。

联盟讲座：专家支招企业如何找到好卖的新产品

据官方、非官方数据统计，中关村企业平均寿命不到 4 年！国内新产品市场成功率不到 5%，大量新产品在上市 9 个月后遭遇失败，如此高的失败率，不仅严重浪费企业的研发及营销资源，更直接影响着企业的成长及可持续发展。



为帮助企业做好产品战略规划，提升新产品市场成功率，企业公益大学于 12 月 8 日在南山数字文化产业基地举办讲座，邀请产品与研发管理资深专家，深圳市德通企业管理咨询有限公司首席顾问任传宏为大家现场讲解，通过借鉴优秀企业的管理经验及方法来落实企业的产品管理体系并获得成功。任传宏表示，新产品市场成功率低的主要原因有产品战略规划缺失，盲目跟风、被对手牵着走，缺乏新产品策划，目标市场不清晰、价值卖点不明确或打动不了客户，产品开发项目延期，错过最佳上市机会窗等。其中，产品战略规划是决定新产品市场成败的关键原因！华为通过制定产品平台战略，产品开发浪费减少 50%-80%，产品开发效率提升 25%-30%，新产品收益占比增加 100%。

针对新产品市场成功率低的原因，任传宏给出了相应的对策及解决办法，如强化中高层产品战略规划意识，让高层亲自介入产品战略规划，加强市场管理、竞争管理、需求管理基础工作，组建跨部门项目组，强化标杆学习，以及采用专业的工具及方法等手段避免“凭经验、拍脑袋”的情况，并在会上和大家深入交流产品规划过程中遇到的痛点难点，参会企业代表纷纷表示受益匪浅。来自奥拓电子、丰润达、金斧子网络、四方科技、鹰邦智能等 50 余家企业的代表参加了本次讲座。

讲座由深圳市南山区科技创新局、产学研联盟总秘书处、深圳市南山科技事务所、深圳市德通企业管理咨询有限公司共同举办，是企业公益大学系列主题活动之一。企业公益大学是在深圳市南山区科技创新局的指导下，产学研联盟总秘书处打造 2.0 版本的企业培育创新体系，为联盟成员单位、创客及相关机构创建产学研为一体的企业公益大学。大学邀请多位业界专家，通过互动授课、案例实操、分组 PK、互动分享等形式，为南山区企业、创客精心打造的创新性课程，帮助企业提升战略管理能力，助力企业创新发展。

联盟讲座：专家带你识别企业知识产权风险



知识产权是公司重要的无形资产之一，也是给公司带来经济效益的重要资源。国际知名公司可以发展壮大，形成强大的竞争优势，主要原因在于，它们都非常重视公司的知识产权保护，并且把知识产权保护战略贯彻到公司的

日常经营管理活动中。

为帮助企业规避知识产权风险，利用知识产权达到商业利益最大化，企业公益大学于 12 月 23 日下午在南山数字文化产业基地特邀来自广东前海律师事务所丁春霞律师进行专题分享，讲座从实际案例出发，以帮助企业代表了解企业在经营过程中会遇到知识产权的风险，以及如何进行有效的防范，从而减少不必要的损失。

目前，国内大多数企业在经营中面临的主要知识产权问题虽然都是个案，从表面上看千差万别，但实质上颇具共性。丁律师提出，知识产权风险贯穿企业经营的方方面面，在研发、采购、销售、人力资源管理以及 IPO 过程中，都会误入知识产权的陷阱，综合起来看，知识产权意识不强是企业存在的首要问题。一方面，有的企业认为知识产权需要大量投入，没有认识到知识产权其实是重要的资产；另一方面缺乏有效的知识产权管理，例如套用国内的办法来处理国外知识产权问题，因而往往造成很大的困扰。

针对企业的国际化经营战略，丁律师表示知识产权竞争是国际化经营的常态，要进入国际市场，决不能回避知识产权竞争。以前大多数企业不善于运用知识产权，没有有效的在海外开展知识产权布局，虽然在目的地国申请了零散的专利、注册了少量的商标，但无法对竞争对手形成有效的威胁，随之面临的知识产权问题，只能被动应对。

丁律师提醒在座的企业代表，企业在不断向外的过程中，要积极开展海外知识产权布局，积极在境外申请专利、注册商标。同时，还应充分利用社会资源，做好知识产权分析和风险预警，妥善规避海外知识产权和国际市场风险。

为更好的了解企业在实际过程中面临的知识产权问题，会后来自美宝国际、中国平安、德高行科技等 30 多位企业代表和丁律师会后进行了深入的沟通交流，从而提高企业的风险防范意识。

讲座由深圳市南山区科技创新局、产学研联盟总秘书处、深圳市南山科技事务所、广东前海律师事务所共同举办，是企业公益大学系列主题活动之一。企业公益大学是在深圳市南山区科技创新局的指导下，产学研联盟总秘书处打造 2.0 版本的企业培育创新体系，为联盟成员单位、创

客及相关机构创建产学研为一体的企业公益大学。大学邀请多位业界专家，通过互动授课、案例实操、分组 PK、互动分享等形式，为南山区企业、创客精心打造的创新性课程，帮助企业提升战略管理能力，助力企业创新发展。

【供需广场】

一、汽车去毛刺与清洗设备：特殊机械制造项目，公司位于德国南部，成立于 1995 年，约 100 位员工。公司在去毛刺和工业清洗领域属于世界领先，拥有世界一流客户。设备可以实现其他设备难以实现的高难度角度的清洗，仅用水及切削液，公司拥有独有的高压喷水专利技术，有 20 多年技术积累。需求：产业资本并购。ybfan@nssti.cn

二、机器人与自动化技术：公司是一家年轻的机电系统一体化制造商，既可以按照客户的要求定制，也可提供标准化产品。专注领域为食品级制药领域提供机电一体化解决方案。公司成立于 2010 年，约有 25 位员工。需求：技术、市场合作，产业资本投资、并购。ybfan@nssti.cn

【联盟动态】

打造创业“加油站” 为创业梦想保驾护航

新形势下，政府和社会各方共同推动的双创生态已经形成，众创空间告别跑马圈地时期的粗放发展，进入精细化、纵深化发展阶段，创客及初创团队迫切需要真正提供孵化服务、帮助创业项目落地及产业化的众创空间。

目前，大部分创客空间仅仅充当了提供办公地点的“二房东”，缺乏创业辅导、技术指导、产业资源对接等核心服务，导致创业人才聚集难、初创项目难以获得发展和成长。针对这些问题，日前，深圳市南山科技事务所旗下众创空间“创+空间”与中洲集团达成战略合作关系，共建“创+空间讯美基地”，打造一个“免费入驻+创业导师辅导+天使资金”的创客服务体系，解决创业者场地贵、创业成本高等难题，为创客及处于不同发展阶段的创业团队提供创业导师智力支撑、产业化资源及资本对接等核心孵化及加速服务，伴随创业团队的全程成长和发展。

对初创公司而言，最重要的是资源对接。创+空间讯美基地将联动深圳市南山科技事务所多年来积累的联盟产业资源，联动上下游产业链资源并对创业团队开放及共享，为他们提供全面的创业辅导，打造创业“加油站”，为创业梦想保驾护航。

创+空间不仅是一个创业孵化器，更是一个创业加速器，为创业者提供全方位的孵化和加速服务。按照创业项目的成长周期，创+为创业者定制了全流程成长的服务体系，还会对优秀的早期创业项目进行投资。

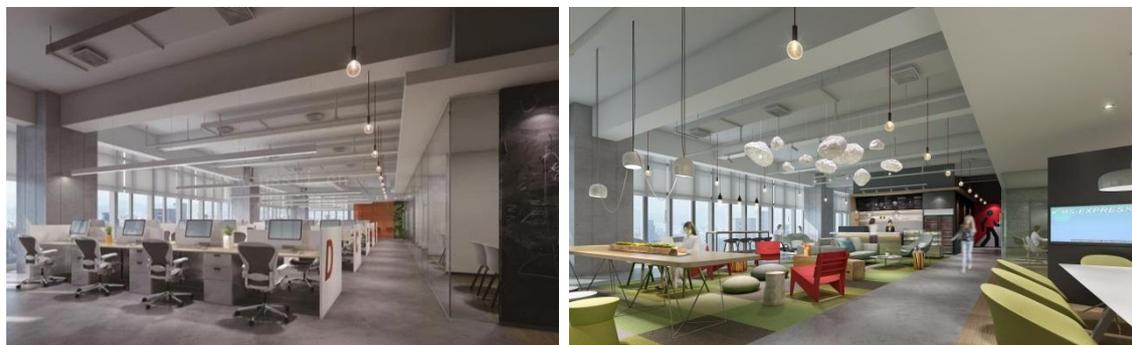
创+空间负责人表示，创+空间讯美基地将优先定位于智能硬件、精密制造、生命健康、大数据等领域，针对入驻该基地的创+项目，创+空间配套自有天使资金，只投资入孵的项目，通过创+深度筛选、深度加速、深度观察的过程，大大降低了早期投资项目的风险，提高精准度和成功率。

为协助创业团队攻克技术难关，解决商业模式及运营模式的困扰，创+空间将邀请各行业领域的技术专家和大咖，共同为创客项目“问诊把脉”并提供相关建议。创+空间还为创业初创团队特别准备“创新创业学院”，让创业者获得创业导师的辅助和资源对接。

另外，基地还将定期举办投融资路演辅导、政策宣讲会、主题分享会等创业主题活动，为创业者搭建互动交流的平台，用最贴心的服务解决创业烦恼。

创+空间将发挥深圳市南山科技事务所多年来积累的产业联盟的技术、资本以及市场资源整合能力，用足深圳南山双创示范基地的体制创新、投资和贸易便利化政策优势，聚集一批优质项目，孕育国内领先的双创独角兽项目。

可喜的是，创+空间讯美基地已开始启动招募，基地位于南山区科技园中区讯美科技广场，为创业团队打造开放及独立式办公空间，还配备了会议室、路演厅、咖啡吧、复印站等公共设施，免费给予创业辅导。这么好的服务，还等什么？欢迎更多的初创企业加入创+空间。



【产业信息】

无人机行业已进入洗牌阶段

节选自：羊城晚报

近日，在美国休斯敦举行的百事可乐超级碗中中场秀表演环节上，Lady Gaga 的演出中出现一场无人机灯光秀：300架 Intel Shooting Star 无人机点亮了超级碗的夜空，它们盘旋在体育场上空，组成闪耀的美国国旗图案，甚至盖过了主唱 LadyGaga 的风头，让无人机吸引了全球观众的目光。刚刚过去的 2016 年，被称为无人机元年。从航拍到物流，从测绘到农业，从专业级到消

费级.....随着应用场景的拓展，市场对无人机的认知也越来越清晰。然而，无人机行业的真实情况如何？火热的市场投资外，又暗藏了哪些隐忧？2017年，无人机的发展方向在哪里？

市场期待资本青睐 四年爆炸性增长

如果说大疆是无人机领域的“苹果”，那么纵观整个无人机行业，如今依然难觅“安卓”的身影。看到大疆的成功，越来越多的创业团队“跑步进场”，希望成为第二个大疆，目前大疆占据了超过一半的市场份额。直到现在，某电商网站上众筹中的无人机项目多达97个。与此同时，在彼岸的美国硅谷，亚马逊、谷歌、英特尔等巨头，也开始了对无人机的布局。无人机行业也受到了资本的青睐。2015年底，亿航的投资人杨宁曾信心满满地对媒体说：“我觉得，亿航应该是我第一个1000倍回报率的项目”。据统计，2015年全球投向无人机领域的资本达到2.1亿美元，同比增长2倍以上。

退出或裁员 第一轮洗牌展开

在持续近两年的井喷式增长后，2016年无人机在资本市场上遇冷，投资缩水加剧了无人机市场的两极分化。去年，无人机行业开始了第一轮洗牌：曾被认为是最强竞争对手的北美无人机巨头3D Robotics最终裁掉150人，黯然退出无人机硬件市场；在美国加州伯克利分校创办的Lily无人机多次跳票长达三年，最终宣布倒闭；运动相机厂商GoPro市值缩水75%，无暇顾及无人机市场；国内几家最有潜力的无人机创业公司，也相继出现了裁员的传闻。

行业太浮躁 体验总是低于预期

在资本的助推下，很多创业公司想迅速打造起知名度，对产品本身的打磨远远不足，从业者的浮躁可想而知。在产业链上，无人机制造业研发成本仍较高，标准化程度较低，关键技术也仍有待突破。可见，只有待“虚火”消退后，在探索中取得技术突破并应用到量产中，消费级无人机才会变成一个“真火”的行业。

天花板已现？前景巨大行业仍吸金

无人机在未来的应用场景将会越来越多元，消费级无人机以外，还有专业级无人机的市场有待开拓。在农业、安防、测绘、电力、物流等领域，不少厂商已经起步。如今，不少厂商已经开始尝试用主打自拍、兼职航拍的低空便携无人机，去打开普通消费者市场大门。

【活动预告】

详情请留意产业联盟信息平台公告：www.iaip.cn 或添加关注“深圳产学研创新联盟”官方微信：szalliance



扫一扫
关注我们