

科技成果转化及项目孵化服务

一、 下单须知	3
二、 详细服务内容	3
1. 科技成果转化咨询与培训	3
● 区域/产业要素咨询洞察	3
● 行业分析及场景挖掘	3
● 技术能力与科创属性评估	3
● 技术经理人培训	3
● 专利技术点挖掘及交底书辅助生成服务	4
2. 科创成果转化资源对接	4
● 科创技术方案供需对接会	4
● 科创投融资需求对接会	4
3. 成果转化服务（需求端）	4
● 供需匹配定向对接服务	4
● 收并购服务	5
● 合作机制管理服务	5
● 合规交易服务	5
4. 成果转化服务（成果端）	5
● 成果梳理	5
● 寻找匹配的投资方或企业	5
● 合作机制管理服务	6

5.	科创成果转化技术评估	6
●	技术项目可行性验证及市场匹配度验证	6
●	技术资产评估	6
●	专利分级盘点	6
●	专利布局方向规划服务	7
●	技术成果评价	7
6.	企业孵化服务	7
●	进行初期股权架构设计	7
●	推荐最优政策落地区域	7
●	公司设立服务	7
●	提供公司战略及商业模式咨询	8
●	提供品牌营销及市场推广支持策划服务	8
●	技术资产及研发费用诊断评估	8
●	技术与数据资产入表及研发费用归集	8
7.	概念验证服务	8
●	概念验证咨询	8
●	产品开发与设计	9
●	天使客户及场景验证	9
●	创始团队组建（如验证成功）	9
●	研发及项目管理	9

一、 下单须知

科技成果转化及项目孵化服务商品价格为一次标准服务的报价，由于科创类服务是基于科创主体的个性化定制服务，最终报价需基于双方沟通确认，下单前烦请咨询客服。

二、 详细服务内容

1. 科技成果转化咨询与培训

● 区域/产业要素咨询洞察

通过对确定区域内或某产业进行科创要素的综合性分析，盘点当地区域或某产业科创企业、人才、资本、技术资源的现状，发掘共性问题和发展瓶颈，提出发展建议，明确创新发展方向。

● 行业分析及场景挖掘

收集和分析行业的市场规模、竞争格局等关键信息；研究目标客户群体的需求、痛点以及使用习惯；挖掘潜在的应用场景，结合行业趋势和市场需求，预测技术的发展方向和潜在机会。

● 技术能力与科创属性评估

围绕技术布局、研发效率、技术迭代速率、技术影响输出科技企业评估报告；对技术的能力水平、预期寿命、研发人员实力、全球布局等方面进行评估，输出企业技术能力评价报告。

● 技术经理人培训

联动国家技术转移人才培养基地企业内部提供技术经理人体系统化课程培训，建立系统性知识架构，提升创新服务能级，引导技术经理人之间彼此赋能、协同合作，提升技术转移要素流转效率。

- **专利技术点挖掘及交底书辅助生成服务**

对技术成果进行全面评估，识别出具有专利申请潜力的技术创新点；深入挖掘技术创新点，形成多个可申请的专利方案；辅助客户撰写技术交底书，确保专利申请文件的完整性和准确性。

2. 科创成果转化资源对接

- **科创技术方案供需对接会**

围绕技术可行性、创新性等方向为企业或高校的技术需求、成果寻求解决方案或应用场景，根据细分赛道组织1场供需对接会，参与人数不少于20人。（如为线下活动差旅费另计）

- **科创投融资需求对接会**

1个月组织2次投融资需求对接会、项目推介路演等，引入潜在投资者，协助企业与至少8位投资者建立联系。（如为线下活动差旅费另计）

3. 成果转化服务（需求端）

- **供需匹配定向对接服务**

搜索和筛选高校院所或中小微企业的相关科技成果，评估

其与企业需求的匹配度，针对1个需求提供不少于5次成果对接；评估5个成果的成熟度、市场潜力及风险，确定成果的可行性和转化价值。

- **收并购服务**

提供谈判支持和交易结构设计，助力企业获得融资；引入潜在投资者，协助企业与5位投资者建立联系；基于企业需求，提供投并购服务。

- **合作机制管理服务**

协商并确定技术转让、许可、联合研发或委托研发等合作方式，明确双方的权利和义务；与合作方共同起草合作协议，并就合作细节进行谈判；建立产学研合作机制，明确各方职责和角色。

- **合规交易服务**

技术权益登记；正式挂牌；意向挂牌；技术合同认定登记服务。

4. 成果转化服务（成果端）

- **成果梳理**

系统整理高校的科研成果，包括技术发明、专利、学术论文、实际应用案例等，辅助进行Bp撰写。

- **寻找匹配的投资方或企业**

根据成果的特点和需求，筛选出有意向且匹配的投资方或企业，1个成果提供5次对接。通过邮件、电话、会议等方式与

潜在合作伙伴建立联系。

- **合作机制管理服务**

讨论可能的产学研或产业合作模式，如技术转让、联合研发、共建实验室、创新企业等。就合作的具体内容、权益分配、资金投入、风险承担等方面进行详细协商，起草详细的合作协议。

5. 科创成果转化技术评估

- **技术项目可行性验证及市场匹配度验证**

通过实验室测试、小规模应用试点等方式进行，评估成果在实际应用中的可行性，包括技术的成熟度、稳定性、可靠性等方面。针对投资方或企业的具体需求和条件，评估成果匹配程度，包括技术需求匹配、市场需求匹配、商业模式匹配等。通过与实际需求的对比和分析，可以更准确地判断成果是否能够满足合作方的期望和要求。

- **技术资产评估**

收集与评价目标相关的技术资产资料，包括专利文件、研发记录、技术文档、市场调研报告等，全面了解技术资产的技术特点、市场应用、竞争状况等信息。对技术资产进行具体的评估，包括估算技术资产的价值、预测未来的收益或成本等。

- **专利分级盘点**

通过专利数据库、专利检索网站、专利局公告等多种途径，全面收集相关的专利数据。对分类后的专利资产进行全面

的评估和分析，包括技术评估和商业评估。技术评估关注专利的技术创新程度和应用价值，而商业评估则侧重于专利的商业价值和市场竞争力。

- **专利布局方向规划服务**

根据客户需求和技術特点，确定专利布局的重点领域和方向。结合市场需求、竞争对手专利情况等因素，制定详细的专利布局方案，包括专利申请的类型（发明、实用新型、外观设计等）、地域（国内、PCT、国外等）以及时间规划等。

- **技术成果评价**

从技术性、市场性、法律性、交易性、投资性等多维度全面评价科技成果的价值，形成定制化成果评价报告。

6. 企业孵化服务

- **进行初期股权架构设计**

与企业沟通，了解其股权分配期望和目标。分析企业的业务模式、未来融资需求等因素。设计合理的股权结构，包括股东权益、股份比例、转让机制等。

- **推荐最优政策落地区域**

分析不同地区的政策环境、税收优惠、产业支持等因素。根据企业的业务特点和需求，推荐最适合的政策落地区域。提供区域间的比较分析和案例支持，帮助企业做出决策。

- **公司设立服务**

协助完成企业名称核准。协助企业租赁办公地。协助企业

制定公司章程，并确保其符合法律法规要求。帮助企业完成办理验资、领取营业执照等必要流程。

- **提供公司战略及商业模式咨询**

分析企业的内部资源和外部环境，评估企业的优势和劣势。协助企业制定发展战略和商业模式。提供战略实施的建议和支持，确保战略的有效执行。

- **提供品牌营销及市场推广支持策划服务**

制定品牌营销策略，包括品牌定位、形象塑造等。设计市场推广计划，包括广告、公关、社交媒体等多种渠道（执行费用另计）。协助客户执行品牌推广计划，如组织参加全球技术转移大会、进博会、上交会等国家级别展会和论坛活动，提升品牌知名度和影响力（活动场地会务费用另计）

- **技术资产及研发费用诊断评估**

围绕企业的技术资产和研发费用进行全面、深入的分析与评估，旨在帮助企业更好地了解其技术资产的价值、研发费用的投入效率及存在的问题

- **技术与数据资产入表及研发费用归集**

对企业的技术与数据资产进行全面梳理，包括专利、软件著作权、专有技术、数据集等，按照会计准则和相关政策要求，对研发过程中发生的各项费用进行核算和归集。

7. 概念验证服务

- **概念验证咨询**

为创新项目提供从概念到实施的全面验证服务，通过科学的评估方法和专业的咨询团队，帮助项目团队明确创新点、评估技术可行性、市场潜力及商业模式，为项目的后续研发和市场推广奠定坚实基础。

- **产品开发与设计**

根据技术特点和市场需求，制定产品规划和设计方案。设计技术产品的功能、外形和用户体验，确保产品易用性，符合市场需求。开发技术产品原型，进行功能测试和性能优化。迭代技术产品，完善产品技术和用户体验。

- **天使客户及场景验证**

寻找天使客户，即愿意尝试新产品的早期用户。与天使客户进行深度合作，了解他们在使用技术产品过程中的反馈和建议。根据验证结果调整产品技术、设计和研发方向。

- **创始团队组建（如验证成功）**

确定创始团队的核心成员，包括技术、市场、运营、财务等关键角色。招募具有相关经验和技能的团队成员，完善团队结构。建立团队文化和价值观，确保团队成员之间的协作和沟通顺畅。制定团队激励和考核机制，激发团队成员的积极性和创造力。

- **研发及项目管理**

制定研发计划和项目管理方案，明确研发目标和时间表。对研发过程进行监控和管理，确保项目进度和质量符合要求。

协调团队成员之间的工作，解决研发过程中出现的问题和困难。对研发成果进行评估和总结，为下一阶段的研发工作提供经验和教训。