

# 博格港湾 | 供应商与渠道合作方案

伙伴准入、分级、项目协同、履约、结算、品牌授权与退出标准

给好奇心一座港湾，  
让创造力驶向未来。

V1.2  
2026.08

对外沟通初版

合作政策初版 | 具体费率、区域、独家、结算与授权以正式协议为准

## 文件状态

本文件用于意向沟通与方案共创，不构成录取、投资回报、独家授权、政府背书或最终合同承诺。合作单位、顾问履历、预算、案例与数据以正式授权及签约文件为准

项目倡导人：郭丹锐 | 创始合伙人：Mia Huang | 项目顾问：余国治

## 方案目的与适用范围

建立供应商和渠道伙伴两套独立但协同的管理体系，让每一次推荐、采购、交付、结算与品牌使用都有据可查

- 供应商：提供场地、设备、课程、导师、健康、保险、交通、媒体或技术服务。
- 渠道伙伴：发现需求、组织资源、推进属地合作或共建中心。
- 同一机构兼具两种身份时，分别适用准入、合同与验收规则。

### 适用对象

政府与协会、高校与中小学、科技企业、园区社区、基金公益、教育与专业服务机构

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。

# 伙伴生态与价值交换

所有伙伴进入同一儿童保护、品牌、数据、课程与交付质量框架

| 类别       | 内容                     |
|----------|------------------------|
| 项目方 HSKB | 品牌、产品、标准、项目管理、质量与结算    |
| 渠道伙伴     | 线索、属地关系、需求诊断、资源组织、项目协同 |
| 供应商      | 按SOW提供专业服务并接受验收        |
| 合作主体     | 政府/学校/企业/家庭等需求方与合同方    |
| 监督方      | 儿童保护、数据、财务、健康与利益冲突监督   |

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。

# 九类供应商渠道地图

供应商按风险和对未成年人接触程度分级，不以价格作为唯一选择标准

| 类别   | 服务 / 机制           | 核心内容 / 决策       |
|------|-------------------|-----------------|
| 场地   | 教室、实验室、展厅、营地、社区空间 | 消防、容量、监控、无障碍、应急 |
| 人员   | 导师、讲师、助教、活动执行     | 资质、背景、培训、未成年人规范 |
| 专业   | 心理、医疗、健康、法律、保险    | 法定资质、责任边界、转介与保密 |
| 硬件技术 | 机器人、AI、实验设备、软件平台  | 安全、数据、知识产权、维护   |
| 活动服务 | 交通、餐饮、住宿、材料、摄影媒体  | 安全、食品/车辆资质、肖像授权 |

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。

# 六类渠道伙伴

渠道价值来自可信关系与组织能力，不来自夸大承诺或未经授权的背书

| 类别       | 内容                |
|----------|-------------------|
| 协会/联盟    | 组织协同、专家与学校企业连接    |
| 学校/教育集团  | 学生需求、校内场景与家校协同    |
| 企业/园区    | 真实课题、工程导师、员工家庭与场地 |
| 社区/公共平台  | 属地公共服务、空间和家庭入口    |
| 基金/公益    | 奖助、专项项目与社会影响评估    |
| 专业顾问/推荐人 | 经授权的项目引荐与需求沟通     |

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。

# 三类渠道层级

层级代表责任与授权深度，不代表对教育结果或政府资源的背书

| 类别     | 服务 / 机制                | 核心内容 / 决策      |
|--------|------------------------|----------------|
| 推荐伙伴   | 登记并引荐有效线索              | 不代表项目方报价、承诺或签约 |
| 项目伙伴   | 参与方案、招募、属地执行或资源组织      | 按项目SOW、验收与结算   |
| 区域共建伙伴 | 投入场地、团队、公共/产业资源并承担年度目标 | 通过尽调、试点验收和年度授权 |

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。

# 伙伴准入七步法

任何合作从资料核验开始，不从口头承诺开始

- 01 申请：提交主体、能力、案例、资质与合作诉求。
- 02 初筛：品牌、合规、儿童保护与利益冲突。
- 03 尽调：现场/访谈、证照、保险、数据、财务与舆情。
- 04 试合作：一个明确范围、短周期、可验收项目。
- 05 评估：质量、时效、安全、沟通、成本与复盘。
- 06 分级：推荐、项目或区域共建伙伴。
- 07 年审：续约、升级、整改、暂停或退出。

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。

# 准入尽调清单

尽调深度随未成年人接触、数据处理、资金规模和品牌授权而提高

| 类别    | 内容                      |
|-------|-------------------------|
| 主体    | 营业执照/登记证、法定代表、授权人、账户一致性 |
| 能力    | 团队、资质、案例、设备、产能、服务区域     |
| 儿童保护  | 人员准入、培训、行为规范、应急与举报      |
| 数据    | 收集范围、存储、访问、第三方、删除与事件响应  |
| 财务    | 报价、税票、收付款、保险、关联交易与反舞弊   |
| 品牌与舆情 | 商标、授权、宣传口径、重大争议与利益冲突    |

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。



# 未成年人保护是准入门槛

直接接触学生、获取学生信息或进入活动现场的伙伴，必须接受更高等级的儿童保护要求

- 不得与未成年人进行未经授权的一对一私下联系。
- 不得收集与当前服务无关的成绩、健康或家庭信息。
- 摄影、采访、作品发布和媒体传播必须单独授权。
- 活动必须有签到、交接、人员比例、应急和事件记录。
- 健康风险由持证机构承接，普通导师不得越界诊断。

## 一票否决

隐瞒资质、重大安全风险、骚扰歧视、数据滥用、虚假宣传或拒不配合事件调查

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。

# 从线索到验收的端到端流程

渠道负责真实需求与授权沟通，项目方统一方案、报价、合同和交付管理，供应商按SOW履约

| 阶段 | 动作     | 要求 / 结果             |
|----|--------|---------------------|
| 1  | 线索登记   | 来源、需求、联系人、授权范围、冲突检查 |
| 2  | 需求诊断   | 对象、问题、资源、预算、时间、风险   |
| 3  | 方案与报价  | 项目方统一版本、审批与有效期      |
| 4  | 合同与SOW | 责任、交付、儿童保护、数据、IP、结算 |
| 5  | 运行与记录  | 里程碑、变更、事件、档案与沟通     |
| 6  | 验收与复盘  | 成果、质量、满意度、付款与伙伴评分   |

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。

# 合作与结算原则

不在首版虚构固定佣金或分成；每种合作按真实贡献、交付责任、成本与风险形成书面机制

- 推荐伙伴：仅对已登记、无冲突、真实成交且完成回款的线索结算。
- 项目伙伴：按明确交付包、里程碑验收与项目服务费/分成结算。
- 供应商：按采购订单/SOW、验收、合规发票与付款周期结算。
- 区域共建：单独约定投入、品牌、收入成本、公共服务、年审与退出。

## 禁止事项

不得向公职人员、学校决策人员、未成年人或监护人提供不当利益；不得以‘关系费’‘保录费’‘获奖费’等名义交易

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。

# 线索登记与冲突规则

保护真实贡献，同时避免重复报备、抢客和未经授权联系

| 类别   | 内容                       |
|------|--------------------------|
| 必填   | 机构/家庭称谓、授权联系人、需求、来源、提交时间 |
| 有效条件 | 真实可联系、需求明确、获得沟通授权、无既有冲突  |
| 保护期  | 由合作协议设定；长期无进展需复核或释放      |
| 冲突处理 | 以书面记录、实际贡献、客户意愿和合规为依据    |
| 隐私   | 不得提交未成年人敏感信息；最少必要、限制访问   |

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。

## 区域合作与品牌授权

‘港湾青少年智能科技成长中心’支持合规共建命名，但不存在自动区域独家或永久授权

- 品牌授权以前置尽调、试点验收、指定场地和期限为条件。
- 联合命名、招牌、网站、公众号、新闻与招生物料必须审批。
- 不得使用未签约政府、协会、学校、企业或媒体标志。
- 区域保护需与最低投入、质量、合规、学生权益和年度目标绑定。
- 发生重大风险时，项目方可暂停标志、名称与对外传播使用。

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。

# 供应商SLA与渠道KPI

评价既看业务结果，也看安全、质量、透明与长期合作

| 类别   | 内容                      |
|------|-------------------------|
| 质量   | 交付准确、专业标准、学生/客户体验、返工与投诉 |
| 时效   | 响应、里程碑、变更沟通、资料与发票       |
| 安全合规 | 儿童保护、数据、资质、事件与整改        |
| 经营   | 有效线索、成交、回款、续约、成本与资源投入   |
| 共创   | 真实课题、导师、场景、内容与复用能力      |
| 品牌   | 口径一致、授权使用、舆情与社会价值       |

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。

# 数据、保密与知识产权

合作双方仅在明确目的和最少必要范围内处理信息；学生、企业和平台资产分别管理

- 学生数据：监护人知情、分级权限、可撤回和可删除。
- 企业数据：按保密等级、使用范围与存储期限处理。
- 课程/品牌：明确许可范围、期限、渠道与衍生内容。
- 学生作品：权利与展示授权分开，不因参与项目自动转让。
- 第三方工具：上线前完成数据流、权限与供应商风险审查。

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。

# 整改、暂停与退出机制

伙伴关系以学生权益、法律合规和项目声誉为最高优先

| 阶段   | 动作                     | 要求 / 结果               |
|------|------------------------|-----------------------|
| 一般偏差 | 时效、格式、轻微质量问题           | 限期纠正、记录与复评            |
| 重大偏差 | 重复投诉、关键交付失败、未经授权传播     | 暂停新项目、专项整改、降级         |
| 严重事件 | 儿童安全、数据泄露、欺诈、资质造假、重大舆情 | 立即停服/停权、事件响应、法律与监管报告  |
| 退出   | 合同到期、未达标、利益冲突或战略调整     | 交接、数据返还/删除、品牌撤除、结算与复盘 |

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。



# 30天伙伴上线计划

快速不等于跳过准入；用并行材料与明确决策门缩短周期

| 阶段      | 动作      | 要求 / 结果                  |
|---------|---------|--------------------------|
| 第1—3天   | 申请与资料清单 | 主体、能力、资质、案例、报价、数据与儿童保护文件 |
| 第4—10天  | 尽调与访谈   | 现场/视频核验、风险分级、利益冲突        |
| 第11—15天 | 试合作设计   | SOW、指标、人员、预算、应急与授权       |
| 第16—25天 | 试运行     | 小范围交付、记录、观察与问题修正         |
| 第26—30天 | 验收与分级   | 评分、整改、合同/名录、下一项目计划       |

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。

## 伙伴申请资料清单

以下资料用于初步评估；涉及个人隐私和商业秘密的材料通过指定安全渠道提交

- 主体证照、法定代表/负责人及授权联系人。
- 服务介绍、团队、资质、项目案例和服务区域。
- 报价或合作机制建议、开票与收款主体。
- 儿童保护、数据安全、保险、应急与投诉机制。
- 品牌、课程、技术或媒体相关知识产权证明。
- 关联关系、利益冲突、重大诉讼与舆情说明。

### 申请结果

通过初筛仅代表进入尽调或试合作，不代表入库、独家、政府/学校背书或长期品牌授权

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。

# 创始合伙人与治理联系人

项目合作由战略、合规与教育质量共同评审

| 角色    | 姓名 / 身份                                                       | 在项目中的职责                    |
|-------|---------------------------------------------------------------|----------------------------|
| 项目倡导人 | 郭丹锐<br>北京大学广东校友会副会长；科技创业投资人、科创导师；Xccelerate科技基金会（XTF）合伙人&基金经理 | 战略倡导、产业与基金连接、科创导师网络、公共合作推动 |
| 创始合伙人 | Mia Huang<br>公募基金合规部负责人                                       | 合规治理、风险框架、伙伴准入、信息披露与制度建设   |
| 项目顾问  | 余国治                                                           | 教育治理、学校发展、人才培养机制与重大质量建议    |
| 顾问团队  | 教育 / 科创 / 健康 / 合规 / 公益席位                                      | 按准入、利益冲突、年度履职与对外授权机制逐步邀请   |

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。

# 用一个清晰可验收的项目开始合作

建议伙伴提交一个最擅长的资源或服务包，并与项目方共同定义30天试合作

- 明确一个真实需求与最终使用者。
- 明确服务范围、责任、人员、数据和安全边界。
- 明确三项验收指标和一个退出条件。
- 试合作完成后决定入库、分级、长期协议或停止。

## 合作申请

请通过 [hskb.com](https://hskb.com)

项目资料与共建入口获取最新文件；正式联系人和提交渠道由项目方确认后公布

状态说明：本页为V1.2沟通方案；涉及机构、人物、案例、价格、预算、签约与官方关联，以书面授权和正式文件为准。