

# 博格港湾青少年智能科技成长中心 | 商业计划书

城市级青少年AI与科技成长平台的产品、经营、治理与扩张模型

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

规划稿 | 财务变量与预算待管理层基于真实项目输入，不构成投资回报承诺

## 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

# 商业计划摘要

以城市级青少年成长平台为核心，形成公共项目、学校服务、企业共建、家庭定制与公益奖助相互支持的可持续组合

- 产品不是单一课程，而是‘诊断—项目—导师—档案—评估’的连续服务。
- 第一阶段以90天试点与学年项目建立证据，不急于大规模授权。
- 收入与教育判断隔离，测评不与高价服务强制绑定。

## 经营原则

以质量和长期信任驱动增长；只有儿童保护、课程质量、导师管理和数据合规通过评估后才复制

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。

# 为什么是深圳，为什么是现在

AI教育、科学教育、产业资源与大湾区协同形成独特机会，但市场真正稀缺的是可信治理和连续交付

- 深圳拥有密集科技企业与真实工程问题。
- 香港及大湾区高校提供国际化、研究与产业连接。
- 政府、学校、家庭同时需要兼顾公平与个性的支持平台。
- APEC深圳2026可作为城市青年创新叙事窗口，但官方关联必须授权。

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。

# 一套底层模型，多种交付产品

1张成长地图、5类导师、6大成长系统与N个场景构成统一产品底盘

| 类别   | 服务 / 机制                | 核心内容 / 决策  |
|------|------------------------|------------|
| 入口产品 | 测评/诊断说明、30天体验、城市科技日    | 低风险进入与需求发现 |
| 核心产品 | 90天项目、学校学年计划、B&G天才少年计划 | 连续培养与成长证据  |
| 机构产品 | 企业工程挑战、政府区域示范、成长中心共建   | 资源协同与组织成果  |
| 平台产品 | 导师培训、课程标准、质量督导、数字档案    | 标准化与长期网络   |

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。

# 五类付费与支持主体

同一学生价值由不同主体从公共、教育、产业、家庭与公益角度共同支持

| 类别    | 服务 / 机制                | 核心内容 / 决策      |
|-------|------------------------|----------------|
| 政府/协会 | 公共科技教育、区域人才、场地资源协同     | 示范项目、区域中心、评估报告 |
| 学校    | 差异化支持、科学教育、教师负担、成果证据   | 学年计划、教师共备、成长档案 |
| 科技企业  | CSR/ESG、工程教育、员工参与、人才生态 | 真实课题、主题中心、影响报告 |
| 家庭    | 学习节奏、天赋发展、项目成果、未来路径    | 30天/90天/学年定制服务 |
| 基金公益  | 机会公平、特殊群体、高潜人才支持       | 奖助名额、专项项目、影响评估 |

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。

# 不同伙伴获得什么

平台把分散资源转化为可管理、可复核、可持续的学生成长成果

- 对学生：更适合的挑战、支持与真实成果。
- 对学校：校本机制、教师能力和连续档案。
- 对政府：公共价值、区域协同和可复制标准。
- 对企业：真实工程教育、员工参与和社会价值证据。
- 对家庭：减少碎片化选择，形成长期成长路线。

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。

# 商业与公益可持续组合

收入不依赖单一招生渠道，避免经营波动反向影响教育判断

| 类别           | 服务 / 机制 | 核心内容 / 决策            |
|--------------|---------|----------------------|
| G            | 政府/协会项目 | 区域示范、公共项目、评估与运营服务    |
| B-School     | 学校服务    | 学年项目、课程共建、教师发展、档案与评价 |
| B-Enterprise | 企业共建    | 工程挑战、主题中心、导师与社会价值报告  |
| F            | 家庭服务    | 30天、90天与学年定制培养       |
| P            | 基金/公益   | 奖助、专项人群与社会影响项目       |
| Platform     | 成熟后平台服务 | 导师培训、标准授权、质量督导与数字工具  |

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。

# 先定义交付，再形成报价

首版不编造统一价格。每个项目按对象、人数、周期、导师、场地、设备、安全与报告要求形成可追溯报价

| 类别   | 服务 / 机制                 | 核心内容 / 决策 |
|------|-------------------------|-----------|
| 服务范围 | 对象 / 人数 / 周期 / 课时 / 项目数 | 待项目方输入    |
| 专业配置 | 五类导师 / 持证机构 / 专家评审      | 待资源确认     |
| 场景成本 | 场地 / 设备 / 交通 / 保险 / 材料  | 据实询价      |
| 研发交付 | 课程转译 / 系统 / 报告 / 品牌内容   | 按复杂度核算    |

## 报价公式

项目报价 = 标准项目包 + 导师与专业服务 + 场地设备与材料 + 安全保险与运营 + 差旅活动 + 定制研发 + 合理管理费。所有变量由真实资源清单支持

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。

# 从可信试点进入区域网络

增长路径不是广告招生优先，而是‘可信伙伴—示范项目—证据案例—标准复制’

- 第一入口：政府部门与协会，形成公共议题与场地协同。
- 第二入口：学校与教育联盟，形成学生与教师真实使用。
- 第三入口：科技企业，形成课题、导师、设备和传播资源。
- 第四入口：高净值家庭与公益基金，支撑定制培养与机会公平。

## 首批目标

选择1所学校、1个公共空间、1家科技企业完成一个共享质量框架下的90天试点

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。

# 渠道伙伴与供应商必须分开治理

渠道负责发现需求与组织合作，供应商负责具体履约；同一主体兼具两种身份时分别签署规则和验收

| 类别     | 服务 / 机制         | 核心内容 / 决策           |
|--------|-----------------|---------------------|
| 推荐伙伴   | 引荐有效线索          | 线索登记、授权沟通、合规奖励      |
| 项目伙伴   | 参与方案、招募或属地运营    | 责任清单、交付节点、项目分成/服务费  |
| 区域共建伙伴 | 投入场地、团队、公共或产业资源 | 年度目标、品牌授权、质量督导、退出机制 |
| 供应商    | 提供场地设备导师保险交通等   | 准入、采购、SLA、验收与付款     |

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。

## 轻总部、强标准、项目制交付

博格港湾负责品牌、产品、标准、项目管理与质量；属地伙伴负责资源与执行；专业机构承担法定专业职责

- 总部能力：品牌、产品、课程标准、数据、质量、伙伴治理。
- 项目团队：项目负责人、成长导师、课程/科研/产业/健康资源。
- 属地网络：学校、场地、企业、高校、社区与公益伙伴。
- 独立监督：儿童保护、数据、财务与利益冲突机制。

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。

# 用标准单元管理产能与质量

每个项目以人数、导师时数、场地容量、项目难度和安全等级形成产能表，避免过度招生

| 类别    | 服务 / 机制               | 核心内容 / 决策  |
|-------|-----------------------|------------|
| 30天体验 | 小组任务 + AI学习循环 + 基线/复盘 | 验证适配与参与质量  |
| 90天项目 | 8—12周项目 + 导师节点 + 成果日  | 验证成果、协同与安全 |
| 学校学年  | 课程 + 项目 + 教师共备 + 年度报告 | 形成校本机制     |
| 区域中心  | 多项目组合 + 公共服务 + 质量评估   | 形成网络与标准    |

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。

# 品牌、课程、数据和学生成果分别确权

联合冠名不等于品牌转让，学生作品不等于平台资产，真实企业课题不等于公开技术

- HSKB V13主标、名称与应用规范统一授权。
- 课程和任务书明确原创、委托开发与第三方素材权利。
- 学生作品、肖像和传播另行取得监护人与学生授权。
- 企业课题、数据、专利和商业秘密按项目协议处理。

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。

# 创始合伙人与顾问治理

团队结构同时覆盖战略、投资科创、合规风险与教育治理

| 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。

# 社会影响是经营质量的一部分

机会公平、学习改善、创新实践、全人发展、未来衔接和平台协同共同构成年度影响仪表盘

- 不以提分率、获奖率或录取率代表全部价值。
- 量化指标与作品、访谈、观察、反思共同形成证据。
- 奖助名额、付费项目与测评结果建立利益隔离。

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。

# 财务模型：先收集真实变量

首版以模型而非虚构数字支持决策。项目方完成价格、资源、人效与周期输入后，形成月度现金流和三年情景

| 类别   | 服务 / 机制                                 | 核心内容 / 决策 |
|------|-----------------------------------------|-----------|
| 收入   | 政府项目 + 学校项目 + 企业项目 + 家庭项目 + 公益专项 + 平台服务 |           |
| 直接成本 | 导师/教师 + 场地设备 + 材料交通保险 + 持证专业服务 + 项目运营   |           |
| 固定投入 | 核心团队 + 研发平台 + 品牌内容 + 合规法务 + 质量监督        |           |
| 关键指标 | 项目毛利 / 获客周期 / 回款周期 / 人效 / 续约 / 现金安全边际   |           |
| 当前数据 | 价格、人数、导师费、场地费、交付工时、回款条款：均待管理层输入         |           |

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。

# 三种经营情景与扩张闸门

情景分析用于检验现金与交付能力，不作为投资回报承诺

| 类别    | 服务 / 机制            | 核心内容 / 决策                |
|-------|--------------------|--------------------------|
| 保守    | 以1—2个90天试点为主       | 目标：验证交付、授权、回款与安全流程       |
| 标准    | 试点 + 1个学年项目 + 企业共建 | 目标：形成复购、案例与基础团队产能        |
| 扩展    | 多区域中心与平台服务         | 前提：质量、儿童保护、数据、导师与现金均通过闸门 |
| 停止/调整 | 续约低、风险事件、回款失衡或质量下降 | 暂停扩张，复盘产品、渠道与运营          |

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。

# 2026—2029分阶段路线

先建立标准与证据，再建立网络与平台

| 类别   | 服务 / 机制              | 核心内容 / 决策 |
|------|----------------------|-----------|
| 2026 | 品牌、团队、三份标准文件、首个90天试点 | 验证产品和治理   |
| 2027 | 深港/松山湖协同、3—5个标准中心候选  | 验证多点复制    |
| 2028 | 大学—企业—学校网络与人才库雏形     | 验证平台协同    |
| 2029 | 大湾区复制与亚太青年项目探索       | 验证跨区域标准   |

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。

# 六类核心经营风险

高格局必须建立在高可信之上

- 合作真实性：拟合作与已签约严格分层。
- 儿童保护与数据：授权、最少必要、访问控制、事件响应。
- 广告与升学：不保录、不造神、不滥用名校和政府背书。
- 品牌与知识产权：商标、冠名、课程、学生成果与企业课题分别确权。
- 教育与健康边界：AI辅助、教师负责、持证机构转介。
- 扩张质量：先标准和证据，再发展授权与复制。

## 管理机制

每项风险建立责任人、触发条件、预防措施、应急流程、披露与复盘

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。

## 管理层需要输入的八项数据

完成以下输入后，商业计划即可升级为含预算、月度现金流和三年经营目标的签约/融资版

- 首个试点区域、场地与签约主体。
- 四类项目的标准服务范围与报价假设。
- 核心团队岗位、用工方式与月度成本。
- 导师、场地、设备、保险、交通和材料询价。
- 渠道奖励、项目分成与回款周期。
- 公益奖助比例和资金隔离机制。
- 技术平台一期范围与预算。
- 未来12个月项目管线和签约概率。

### 当前建议

先形成一个90天真实项目的完整单位经济模型，再推演区域中心和平台规模

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。