附件一、培训内容

(一)“众创空间”和双创工作背景知识

目的:让学员对“众创空间”提出的背景有所了解，对认识上常见的误区给予纠正，以免割裂的看待双创工作和其他国家战略的关系，陷入误区，同时认识到对不同发展阶段和不同资源的企业要有不同的服务内容和方法。

1、“众创空间”提出的背景

2、“众创空间”和孵化器的区别

3、孵化器的4.0时代

4、互联网$#$在其中的作用

5、“众创空间”的现状、分类和模式

6、创新创业与转型升级、供给侧改革之间的联系和区别

7、“众创空间”建设中普遍存在的问题

(二)“众创空间”建设和双创服务的基本方法

1、一线城市和二三线城市建设“众创空间”的异同

2、“众创空间”的服务对象

3、目前国内两种主流的创业路径-精英创业和草根创业

4、从政府主管部门角度看如何提高服务能力

确定服务对象:是直接服务创业者还是服务创业服务者

确定目标:鱼(盈利)和熊掌(政绩)能否兼得？

如何把有限的补贴用到刀刃上

如何争取上级的支持

补贴之外设置什么样的政策让众创工作有所突破

如何在没钱没人的条件下玩转创业服务

自建“众创空间”要考虑的主要问题和功能设置

5、从“众创空间”从业者角度考虑如何拓展盈利点

必须要具备的三种盈利能力:从零到一发现挖掘独角兽的能力&amp；贯彻始终的营销策划能力&amp；以终为始帮助项目从产业端挣现钱的能力

理念:挣创业者的钱&amp；帮创业者挣钱

赢利点迭代:从“卖水”到“开设服务区”到“修建高速公路”

必备的逻辑分析能力:因果关系、充分条件、必要条件

(三)创业服务的必备服务技能详解和盈利点打造

1、如何发现挖掘独角兽:目的:挖掘出好的种子选手，获取长期投融资收益；方法:研判趋势、相信奇迹、市场容量、人事匹配；案例:引力波、滴滴打车、U鼎冒菜、星天际网络和师姐知道

2、如何帮助企业做营销策划:目的:帮助创业者以最小成本获取最广泛影响力，获取短期品宣收益和长期股权增值收益；方法:靠山吃山、靠水吃水、定位、符号与口号、故事、文案、事件引爆；案例:知呱呱

3、如何以终为始帮助项目从产业端变现:目的:服务好产业端的同时按需整合从0到1创业者，抽取两者交易佣金；

方法:市值管理、资本运营、营销策划、人才、成果、技术；