

Spark Lab Residency 产品文档（已归档）

1. 快速预览

- 一句话：Spark Lab Program =
 - Spark Lab Program 是一个集构建、表达与成长于一体的创业驻地项目，专为已经找到产品方向、有强烈执行力的早期创业者设计，提供一个近乎“拎包入住”的创业加速环境。我们在高度共居的真实生活中，帮助创业者构建出既能成长又有灵魂的项目。
- 关键数字：
 - 不定期
 - 一期 cohort，10 个项目（20-30 人）
- 相关文档：
 - [📄 Spark Lab Program S3 执行文档](#)
 - [📄 常驻场地调研](#)

2. Spark Lab 想成为什么

<https://fcno6t1gx32s.feishu.cn/sync/Pkjmdlp9RsMypmbKeEkcGu8hnac>

3. Spark Lab 提供什么价值

<https://fcno6t1gx32s.feishu.cn/sync/QrtbdSBbKs6kDXbvveFcqGQynBd>

4. 项目设计思路

<https://fcno6t1gx32s.feishu.cn/sync/OAEVdNnsjs1NVBb7ljucLxpPnpV>

4.1 设计哲学

当艺术家聚在一起时，他们谈论在哪里能买到便宜的松节油。

设计 Spark Lab Program 的哲学，可以用上面这一句话来概括。

即使是追求伟大艺术的创作者，也必须面对“在哪里买到便宜的松节油”这种琐碎的现实。我们深知，真正的 builder，往往是在一边追求理想，一边处理现实的缝隙中前行。也正因如此，他们区别于评论家与理论家：他们动手、推进、解决问题；而不是空谈形式、趋势与意义。

这一直是 Spark Lab 反复回望的出发点。

当我们谈论空间、项目、陪伴机制时，我们不是在为创业“赋形”，而是在为 builder 们留出真正可以建造的场域。

我们在意的，是谁在现场，谁在推进，谁在用自己的节奏画出作品——即便手上还沾着松节油。

4.1.1 Admission & Investment

我们不在乎我们个人的利益或所谓的“个人品牌”，我们只希望 Spark Lab 能够成功。对我们来说，**成功的定义是：先做对，再做好。**

我们知道，这仍然是一个残酷的市场。这里不是一场无聊的创业比赛。

在这个阶段，我们不会因为商业化而改变方向。就像所有早期创业公司一样，最重要的不是盈利，而是找到对的事情。当你做对了事情，商业化只是自然而然的结果。

但这并不意味着我们会降低标准。

我们始终保持小规模、高度筛选 10 个 Team，是因为我们希望用尽全力去支持每一个进入 Spark Lab 的创始人。

我们会认真对待每一份申请，因为我们知道，对于很多人来说，这是一个非常难得的机会。**我们不会辜负那些认真敲门的人。**

我们也非常认真地设计了这份申请表——它几乎可以视为 Spark Lab 文化的首个具象表达，是我们释放出的第一个信号、第一次深刻交互。它帮助我们精准吸引气味相投的同道，也自然筛选掉志趣不同的人。它为整个 Spark Lab 定下了基调，预示着这个社区所推崇的价值观与共识。

很多人告诉我们，正是这份申请表，让他们决定加入 Spark Lab。那是一次久违的沉浸和自我整理的过程，也让他们开始期待——如果一群通过这种方式聚在一起的人同行，会是一种怎样全新的生命体验。

提交申请，并不是为了证明你已经足够优秀，而是一次与你自己对话的契机。别因担心“不够好”而犹豫，也许你真正的 Spark，就藏在这次整理里。

同时，也请理解，为了让 Spark Lab 能够持续前进，我们必须坚定地选择那些我们相信的人。

如果这次我们没有选择你，也请你不要灰心——可能只是时间未到。

只要你申请了，你就已经是 Spark Lab 的一部分，只是还没有来到这里。

4.1.2 Residency Ops & Founder Success

世界不需要一只新基金或者加速器，但是需要一个地方给 builder 们来建设未来。

世界需要一个能承载灵感流动、作品诞生、文化生长的“容器”，Spark Lab 提供的每一寸空间，都为此所准备，办公空间、硬件实验室、多功能 Studio.....

创业是一件复杂度极高的事情。很多早期创业者过于关注融资、PR、商业化，而忽略了产品本身，我们认为这是错误的。

我们相信，**最好的创业场域是“在施工现场”，而不是“在演说会场”**。真正的创业者不需要被孵化，也不需要被教导。

所以我们相比于传统加速器的流水线，我们专注于做减法。

在这里，你只需要专注在你当下最重要的事情，我们不会设计复杂的活动，拒绝形式主义，浪费时间，我们相信强制参与的课程，内容远远不如让你们自己去看 YouTube，读 Blog。

我们唯一的常规活动，是每周一的晚餐分享。那一晚，我们邀请每一位入驻 founder 分享进展、相互交流思考，也邀请一位资深创业者做一场闭门对谈。

其他时间，我们会毫无保留的帮助你们，如果你遇到问题，资源、建议、Connection，一句话就可以快速获得帮助。

我们也不会安排 Demo Day 路演，因为我们不希望创始人奔波于管理投资人和被社交媒体影响，所以我们这里也不欢迎除 founder 以外的任何人，没有噪音。但当你真正需要融资时，我们会直接把你介绍给我们最信任的 VC 合伙人。

真正的创造，需要时间沉淀。

在 S1 和 S2 的实践中，我们深刻意识到：时间太短，很多重要的事根本无法真正发生。因此，从正式的 S4 开始，我们采用 “6 weeks+” 的模式——六周，你可以完成 6 个月的跃迁，让你的创造推向一个全新的阶段，并让这段旅程持续向前。

如果你想加入，请带上你的作品。如果你有队友，也请一同出发。

六周不是终点，而是一个起点。项目结束后，你可以选择继续驻留，长期参与 Spark Lab 社区，享受空间与资源，也可以随时回来共创、交流、重启。

4.1.3 Community

Spark Lab 的最小单位是「人」而不是「项目」，我们不是三个月结束就 say goodbye 的加速器，而是一个长期的文化精神属地，在这里加速失败，鼓励重启，提供空间、文化、归属、反思。

Spark Lab 是一个部落，一个终身制的校友社区，有属于自己的精神文化与共识。有趣的人因为关心同一件事而走到一起。

但神奇的是，**我们从来没有为大家建立社区，而是和大家一起建立社区。**

一家书店的气质由它不卖什么书决定，一个社区的气质也由他不让什么人进决定。对我们来说，我们工作的一部分在于找到合适的创始人加入 Spark Lab，并且和大家一起建立社区。

所以，和其他类似的项目不一样的是，Spark Lab 以「个人」为单位申请，而不是项目。

在 Spark Lab，我们提供免费的集体住宿和办公场地，让初创创始人的生活更高效、便利，提供食物、清洁服务、办公室和实验室空间……

我们强调体验参与、社区共创、互帮互助、去中心化、Have fun。

我们会一起住在 office，一起健身、思考、创造……，极致的效率与专注，专注在自己喜欢的事情，而不是跟风做看起来“最大”的事情。

我们重视认识与观察自己，将内心的 Spark 转化为源源不断的创造力。

Spark Lab 是一个 builder 永不毕业的地方。

他们不只是校友——他们是共同写作未来的一群人。

我们构建了一个由 **150+ 位导师**组成的 EIR（Entrepreneur-in-Residence）网络，为年轻创业者在每一个关键阶段提供真实支持与深度陪伴。

4.1.4 Capital

我们思考和推翻过无数次：到底要如何支持我们的创始人们。

一个明确的趋势和直觉是，在 2025 年，年轻人需要一种更轻盈、无负担的小额资金获取方式来启动自己的创业项目。

年轻人需要一笔可以支持自己 all in 尝试喜欢事情的钱。不过年轻人刚开始创业往往不需要那么多钱，他们所需要的，只是日常的食物和住宿、一块安静的办公空间、必要的算力 credits、设备和一群能共同思考的同伴。真正的创造并不昂贵。

相反，太多的钱有时会成为一种负担。它让人误以为可以做很多事情，想要同时启动多个方向，而忽略了早期最重要的事情：聚焦、快速试错、不断修正。

同时，**我们希望给年轻人的第一笔钱是善良的。**我们不希望创始人拿到第一笔钱后，反而因为“要对谁交代”而感到压力。我们希望提供一种安全感，一种允许试错和延迟结果的资金机制。

所以最终我们暂时设计了这样一种方式：

- 所有入选 Spark Lab 的项目，我们会提供 **\$10,000 美金的 uncapped SAFE 投资**。
- **Uncapped SAFE** 是一种不设估值上限的可转股协议。它的核心理念是：我们不急着给你定估值，也不会因为你还很早期就“压价”你的未来潜力。我们希望你刚刚起步时，先无条件地支持你一笔启动资金；当你真正做出成果、公司更成熟后，再按那时合理的估值转成股份。这是一种 **“先信任、后定价”** 的方式，让你可以安心地专注创造，不被“被低估”的焦虑打扰。
即使你之前已经有投资人支持，也可以放心接受这份 offer —— 对他们来说，这是一种合理、友好的协作条款。
- 在进入 Spark Lab 后，我们也会根据每个项目的进展，**给予最多一百万美金（\$1M）的后续资金支持**。
- 同时，我们也会帮助你对接来自顶级基金的合作投资人，协助你完成下一轮融资。

4.2 目标

对于 Spark Lab

- 成为**年轻创始人最想来的地方**
- 1% Acceptance；报名数

对于项目来说

短期：

- 项目增长：
 - 让所有入选的项目，在六周能完成六个月的进度（产品和增长进度）
 - ARR *10
 - “构建自我表达的同时实现真实增长”
- 创始人成长：
 - 能更想清楚自己未来创业的答案（每个人独特的、永恒的、燃烧的使命感），为了让创业者在构建中成为真实的自己
 - 对失败、混沌、探索给予空间，而非只看 traction
 - 眼里有光
- Spark Lab 代表性：
 - 每位 Resident 都具有 Spark Lab 代表性

- 社区活跃度（14 天内至少发帖/评论一次） $\geq 60\%$

中期：

- $>70\%$ 项目获天使/种子轮或实现自我造血。

长期：

- 全球 5 个 Spark Houses，自组织运转，理念外溢，Spark it forward。

4.3 活动设计哲学

4.3.1 项目增长

- 如何十倍速？
 - 封闭式
 - 提供好的环境，和设计，让大家**专注**在自己的事情上，不要有形式的活动设计，不浪费大家时间
 - 封闭式，与世隔绝
 - We take care of everything in your life. So you can just build.
 - 让大家只专注在一件事情上
 - 每周一次 weekly meeting，互相 push
 - 有经验的按我们的节奏来做创业项目
 - 没有 demo day
 - 社区
 - 鼓励大家互相帮助，线上互相沟通，不同的细节 channel 问题
 - 随时给予细节的帮助，资源对齐
 - 把生活空间当做办公室
 - 在一家成长于公寓中的创业公司里，创业者可以：随意调节工作时间，穿最休闲的衣服工作。可以随心所欲地访问网上信息，无需担心会被老板抓到。故作愉悦却索然无味的办公室语言被换成怪异的幽默。如果一个公司处于这种状态，那么其生产力一定会达到最高峰。
 - Have fun
 - 有健身房
 - 有一定的娱乐设施（但是不能德扑）
 - 好吃的零食
 - 可以尽情的熬夜，作息颠倒

- 固定时间可取走的健康午饭，不用纠结和担心晚上吃什么
- 随时可以拿到的便当和三明治，不用担心因为沉迷 build 错过了午饭

4.3.2 创始人成长

- 如何更想清楚自己未来创业的答案
 - 破冰和哲学相关
 - 价值观哲学对齐，互相启发，deeptalk
 - 创始人社区互相非常紧密
 - 冥想
 - 每周一次的创业者分享关注创始人故事和成长，以及微观问题

4.3.3 Spark Lab 代表性

- 怎么设计才能够搭建起非常强大的校友网络，让所有人爱上这个“宗教”般的地方，死心塌地。就像是 Yale 的骷髅会。
 - 开幕仪式提供文化性（入教仪式）。构建宏大叙事，理想主义内核，构建意义感，入教
 - i. 我们会构建一个小世界，去在这个小世界里重构我们自己的意义，把外界的影响暂时抛之脑后，设计一个关于**某种理想主义的精神内核**，来去**筛选**，并**凝聚**参与者。这种理想，被这种小型隔绝而无后顾之忧的环境，强烈的 amplify，来**营造一种和广大外界划清界限的感觉**，并进一步激发**归属感，意义感**。在这个小世界中，他们获得某种平日很难获得的**理想主义**，并投入其中。
 - 要增强很多**集体自恋**的东西。
 - i. 设计让大家关系更紧密，活动体验好：好玩、深入、难忘、兴奋
 - ii. 强化校友标签
 - 每年地方方便所有校友，回来看看，有很多机制，鼓励校友们常常回来看看
 - 社区有社区规则，提供文化性
 - 场地和空间提供文化性
 - 吸毒体验
 - 封闭式管理
 - 每周一次 meetup，OKR 管理，持续不断的在冲击自己，持续不断的刺激。
 - 高密度，疯狂，肾上腺素飙升。形成一生一次的“吸毒”体验
 - 离开之后，疯狂的戒断反应
 - 终极目标：

- SL 做到最好的就是我们不需要愁招募了，所有招募都是**直接校友推荐**，一个人可以推荐 30 个人这样

- **找到一辈子的好朋友**

- 用一些理想主义，文化设置一条 Value Alignment 线，把一群底色相似的年轻人丢到一个地方，一起做一些稍微困难并且有意思的事情，他们会产生战友一般的感情和极致的快乐。至于具体做什么，不重要。
 - 一些年轻人问苏格拉底怎样快乐，苏格拉底让他们造一艘船。
- 这世界上有 60 亿人，就算你的 soulmate type 十万里挑一，这世界上也有 60000 个人可以做你最好的朋友，即使排除年龄差距太大和文化差距太大，怎么也能剩下几百个，而通常人类也只能维持一百多个亲密朋友。所以社交的难点并不是如何交朋友，如何培养感情，或者如何和朋友相处；而是如何找到，并分辨出自己的 soulmate。小世界是一个极好情境。
- 小世界本身就是筛选过的，一方面是谁会选择报名的 self-selection，另一方面是录取考量的 organizer-selection。前者在保证大家的理想和价值类似，后者根据组织者不同哲学，可能会去考虑多样性，或者参加的基本实力门槛（比如经历，数学能力，英语能力，etc）。两种筛选结合，则来参与者大概价值观和实力会有所类似。互相之间是通常来看的交友的极好人选。
- 小世界创造了一个 easy 社交的环境，可以帮助参与者进一步辨别其他人。
- 这样一个契合人比例高，攀谈容易，细聊有空场合，极大提升了社交的效率，和效果。这些朋友有一些可以在活动之后进一步 shape 当事人的圈子，从而产生更长久的影响。

5. What | Spark Lab 是什么？

5.1 介绍

Spark Lab 计划打造一个长期驻留空间，用于承载 Spark Lab Program 及系列活动。该空间将服务于中国最有潜力的创业者和创造者，目标是打造一个具创造性与文化气质的物理容器。

设计风格：介于“文化场域”与“未来工坊”之间

Spark Lab 聚集了一群专注自己 Spark 的创业者。创业者们通过申请 Spark Lab Program 进入到 Spark Lab 社区。

我们对外不定期开放 Spark Lab Program

Spark Lab Program 是一个集构建、表达与成长于一体的创业驻地项目，专为已经找到产品方向、有强烈执行力的早期创业者设计，提供一个近乎“拎包入住”的创业加速环境。我们从 HF0 学习如何释放执行力与资源密度，也延续 Spark Lab 对文化归属与自我觉醒的执着——在高度共居的真实生活中，帮助创业者构建出既能成长又有灵魂的项目。

所有成员需先通过 Spark Lab 的校友社区选拔机制，形成共同的文化基础与信任关系。Spark Lab Program 是我们发现并支持未来伟大创业者的路径之一，也是 Spark Lab 价值观、文化与资源的集中体现。

每个入选的 team 都会获得 1 w 美金的 uncapped safe，进入社区后有可能性获得 up to \$1M in funding

- friendly MFN + first-look 协议；承诺后续我们会有 follow up 的可能性
- Up to \$1M in funding (1-100w USD) ，保留小红书优先六周提前观察项目，优先投资的可能性

待 update

我们正在建设一座专属于创业者的精神属地 —— sparklab.city，
一块能够承载「偏离」与「共燃」的土壤，将 Spark Lab 的哲学转化为可感知的体验。

在这里，我们搭建了一个黑客驻地共居空间，我们在试图构建创始人理想的生活方式。既是避难所，也是乌托邦。

我们保持非常小的规模，在一段时间内，邀请最有创造力的一帮创造者通过我们的 Residency 项目加入 Spark Lab。

在这里，我们将世界拒之门外，让创业回归纯粹表达。这里不允许投资人、媒体入内，没有那些噪音，有的只是一群“艺术家”在讨论哪里可以买到“最便宜的松节油”。

这里的创造以十倍速涌现，探索、创造、发现，hack together，一起加速构建伟大的公司。

在这片净土与“疯子”们相遇，加入这个终身制的校友社区，这里是你的长期归属地。

火种一旦点燃，就会持续燃烧。

我们提供创业和生活空间，再配上一笔足以让你全情投入的启动资金，让大家无需为日常和创业上的琐事操心，全心全意在自己的作品和 Spark 上。

和一帮志同道合的同行者们一起生活，与驻场的创业前辈们深度交流，打造最紧密的校友 Mafia 网络。把自己打碎，分享，再重建。

如果你也在追逐属于自己的星火，那么这里一定是你旅途中的重要一站。

Spark Lab 精神是一团生生不息的活火，而且总有疯狂燃烧过的痕迹。

我们的最小单位是「人」而不是「项目」，我们不是三个月结束就 say goodbye 的加速器，而是一个长期的文化精神属地，在这里加速失败，鼓励重启，提供空间、文化、归属、反思。

我们痴迷于

- 加速以构建为语言的新文艺复兴到来，建立全新的创业共识和文化，让创业者专注自我表达，而非管理投资人。
- 发掘来自全世界各地的不合常规的年轻创造者，并且邀请他们进入 Spark Lab。
- 为这些年轻创造者打造长期的文化精神属地。
- 成为年轻创业者的 Day 1。

5.2 One line 对外介绍

<https://fcno6t1gx32s.feishu.cn/sync/GBmtdA0UCsVs9wbAGRYcxpXGnTg>

5.3 用户旅程 (Timeline)

- Sourcing → Admission → Residency (12 weeks) → Community

5.4 社区结构

创业者社区 DAO

- 强调纯粹性与长期社区共创，反对传统流水线式孵化加速模式。

- 社区有他的规则和价值观，在规则和价值观下其他是自由共创的。违反共识的人会被请出社区。

5.4.1 社区规则

<https://fcno6t1gx32s.feishu.cn/sync/HcvVdEWJvsyAi7b7AIYcjmhqnnb>

5.5 成员类型及加入方式

(1) Membership 成员

- 免费加入，无需股权
- 需投入时间精力与社区共创。
- 后续融资可能需优先告知 Spark Lab（待定）。
- 表现优异者可转为 Fellowship 成员。

(2) Fellowship 成员

- 投资方式加入（1w 美金 uncapped SAFE）
- Fellowship 为核心驻留人群，优先享受 Spark Lab 的核心资源。


Membership 和 Fellowship 均为 Spark Lab 校友，Membership 主要为往届校友和 target 学生的 program。

Membership 和 Fellowship 不混搭，我们每季只 target Membership 或者只 target Fellowship。

5.6 空间布局及拓展计划

- 目前：上海空间
- 未来：上海、深圳、硅谷等多地建立线下实体空间。
- 毕业校友可在全球其他地点自发发起 Sub-Residency，延伸社区影响力。

5.7 社区生态

 Spark Lab 的容器孕育出一个具有**高粘性**、**高密度**的社区。它不是一场活动的短暂连接，而是一个长期共生的 builder network。

社区的价值与作用：

- **互助式成长网络**

- 社区内自发互相帮助，形成自下而上涌现的集体智慧，经验方法论形成中台加速孵化，产生加速器的网络效应；经验沉淀 → 方法论共享 → 新人加速孵化
- “Community is the new mentor” —— 没有废话培训，只有 20 年黑客经验的默契
- 社区成为新的加速器中台，形成 network effect
- **从 Hacker 到 Founder 的桥梁**
 - 你可能开始只是一个 builder，但社区能帮你迈向真正的创始人
 - 帮助 hackers/creators to founders；帮助你 business 和增长
 - 你不是一个人构建，而是在火堆边一起敲代码、讲故事、燃烧
- **构建者的情感归属与身份认同**
 - 用“同吃同住”打造更紧密的人际连接和深度合作关系——深度协作、长期陪伴
 - “我原本是孤独的创业者，在 Spark Lab 找到了 lifelong friends”
- **人类式的亲密连接，在 AI 时代更加稀缺**
 - 比起钱，年轻创始人更渴望被懂、被共鸣
 - 黑暗中独行者可以闪耀，但一群人一起走更温暖、更坚定

- Alumni / Mafia @ Spark Lab

线上社区

- Discord 社群/微信社群 + 飞书知识库：用于日常交流、资料沉淀与资源分享
- 内部 Newsletter：定期更新成员动态与项目进展
- 开源项目宇宙：
 - **100 Boring Ideas**：鼓励从非性感但有价值的问题出发，共建持续接力的创意项目链条

社区活动机制

- **EIR Program** (Entrepreneur in Residence)
邀请一线创业者和投资人入驻，与社区成员长期共创、陪跑成长。
- **年度 Reunion (年会)**
一次年度聚会，集体复盘、展望与重聚。
- **Alumni Retreat (校友闭门研讨)**
以工作坊 + 研讨会为核心形式的小型深度聚集，主题灵活，可自发组织。
- **Ship-it Monday (每周进展分享)**
每周一，所有创始人聚集分享本周完成了什么 (Ship = 发布 / 交付成果)：

- 强调“每周都要拿出点成果”的节奏感，鼓励快速迭代与自我驱动
- 分享后常伴随非正式讨论，促进跨项目灵感与合作
- 已成为 Spark Lab 核心文化之一，营造 “We’ re all in this together” 的氛围
- **项目交流机制**
 - 被投与潜在项目之间的小组交流（每组不超过 10 人）
 - 创始人与 LP、小红书、校友社区间建立真实链接
 - 搭建横向互助网络，推动资源流动和观点碰撞
- **Talent Fair**
 - 为初创项目对接潜在合作者与优秀人才，帮助构建早期团队
 - 实习生体系输送人才

5.8 退出机制

退出 / 降级机制设计骨架



要有一个清算事件

- 团队要全职创业
- 一个月及以上不在这，以及连续 10 天不在，就算清算；
- 特殊情况，case by case

用以下几个简单、可执行的制度块组合起来：

1. 行为准则 & 贡献契约（Community Pledge）

- 明确“贡献/分享/协作”是持续参与的前提。
- 团队要全职创业；默认 Active Builder 全程都在 Spark Lab，一个月及以上不在，或者连续 10 天不在，警告
- 违规（不尊重、破坏信任、长期消耗不回馈）触发警告或退出流程。

2. 周期性“心跳（Heartbeat）检查”

- 每 3 或 6 个月一次轻量“续期”问卷/对话：你在做什么、需要什么、能提供什么。
- 未回应则默认转为“休眠校友”状态。可以随时申请回到“激活”状态，但需证明新的贡献或项目进展。

3. 角色/权限分层

- **Active Builder**：可驻留、优先空间资源、参加深度活动。

- **Alumni**：长期信息、网络可用，但需要申请才能获取实体资源（床位、资助）。
- **Friend of Lab / Ally**：外围支持者，有限访问权。

4. 三次提醒规则（3-Strike Rule）

- 第一次：提醒与辅导
- 第二次：暂停部分权限
- 第三次：退出驻留资格/撤销部分社区访问权

5. 透明流程 + 仲裁小组

- 由核心团队 + 若干资深校友组成的“Steward Council”负责最终裁决，避免个人情绪化决定。
- 给成员明确的复议渠道和再申请机制。

6. 贡献度/积分系统（可选）

- 记录成员在活动分享、对他人帮助、公开成果等方面的“贡献点”；
- 以贡献点作为续留、优先权的参考（但不要搞得过于游戏化，保持透明、轻量）。

随着品牌升级，S1、S2 的校友怎么办？

- 默认都为 Membership，转为“休眠校友”状态。可以随时申请回到“激活”状态，但需证明新的贡献或项目进展
- 心跳（Heartbeat）检查校友情况，如果在做项目，进入到新的校友社区，并且重新激活
- 对于违反社区规定的校友，裁决退出机制，给成员明确的复议渠道和再申请机制

Q：Spark Lab 是一个“永久的家”吗？

A：

- 你可以把 Spark Lab 当作一个长期可回返的基地与网络。我们希望你在这里找到归属，甚至在多年后仍能回到这个网络。
- 但“归属”不是“无限制包容”：驻留席位和核心资源是为正在积极构建的人准备的，会随着你的状态和贡献而动态调整。

Q：如果有人来了之后不再建设怎么办？

A：

- 我们有定期的“心跳问询”。如果你暂时停下了构建，会转入校友状态。你可以保留社区身份，但不再占用驻留资源。
- 当你再次准备好构建时，随时可以申请恢复激活状态。

Q：谁来决定退出或降级？

A：

- 我们有一套透明的流程和一个由核心团队及资深校友组成的 Steward Council。所有重大决定都需要记录和审议，以保证公正。

6. Who & 目标人群画像

我们要找什么样的人？

6.1 人格底色

加入 Spark Lab 的人，往往拥有强烈的内在驱动，将自我表达为起点，从个人经历出发构建产品，追求作品的独特气质与精神内核；他们极致且纯粹，在某一维度能够深度、沉浸式投入；秉持自治的信念体系和哲学观，行事以真善美为底色，并对其保持天然敏感；他们的表达源于对自身和某个深刻问题的真实关切，渴望用作品回应世界、解决真正重要的问题。

6.2 阶段画像（人生、创业阶段）

年纪不是我们的限制

覆盖以下几个创业、人生阶段：

- **-1→0**：已锁定方向，渴望将 spark 落地为作品
- **0→1**：MVP 初步验证，通过首批真实用户（数量不限）
- **扩展期**：已完成若干轮融资但仍专注产品本身
- **Bootstrapping**：自筹或未融资，但保持产品进度
- **高度选择性（1% 录取率），要求全职驻留**
- 人群构成：
 - Founder、Builder、Researcher、Hacker、Artist、Dropouts 等科技相关人才。

代表画像

1. Patrick

- Founder@pwn0，16 岁，09 年，美高，小学即精通信息安全，全球信息安全行业顶级盛会 Black Hat USA、国际知名安全会议 Zer0con 最年轻的 Speaker
- 腾讯星火人才计划最年轻 Researcher（14 岁入选）
- retr0.blog 作者，安全博客月访问量 20k+；twitter follower 2k+

- 在做 AI 安全 Agent 漏洞检查产品，刚开始有用户，两个人一起做的，另外一个 cofounder 在加拿大读书，pwno: <https://x.com/pwnoio>

2. Zmh

- Spark Lab 科技火人节 S1 的校友
- 全栈开发者，8岁起开始编程，GitHub 1.7k关注
- 15岁项目「ChatNio」月营收5w+，github 7k star，之后被七位数收购
- 极客公园China InnoForce 50 年度超级开发者

3. Ray

- 14 岁目前，11 年的，13 岁时于西湖大学担任研究实习生，目前正从事基于 AVM 与 VLA 的人机交互研究项目
- 目前在 solo 创业，强技术背景，但是在寻找方向
- Discord 高密度青年技术社区teen/acc主理人，活跃成员众多，包括：
 - 11岁开发非洲贫困地区找水 App 的少年开发者；14岁担任 Chief AI Engineer； 15岁 grant platform 创办人； 17 岁获得 Apple Swift Challenge；17岁斯坦福大学风投背景成员等；17岁获得 Apple Swift Challenge 全球冠军、App 拥有 20 万用户；

4. 张谦

5. Kelsen、Archer

- Founder@Aimo，Spark Lab 科技火人节 S1 的校友们，产品为 AI Agent 框架，目前 twitter 8k+ follower
- 之前完成一轮融资 20w 美金，现在想找下一轮，同时很认可 HF0、network school 的理念，均参加过 network school
- 参与方式：校友回归；或者融一笔小钱（但是可能不太合适）

6.3 能力要求

我们倾向于招募以下特征的创业者或团队：

- 具备技术背景：创始人有工程、设计或科研背景，能够亲自构建产品；
- 动机源自内在使命感：不为追热点而造项目，而是出于深刻的问题意识或个人经验驱动；
- 行动驱动型人格：习惯通过构建来思考（build to think），不依赖外部推动力；
- 愿意参与集体文化：能与其他创始人共建共享，认同 Spark Lab 的信任机制与表达文化。

6.4 团队规模

Solo Founder 或 ≤ 3 名核心成员 的初创团队，若以团队身份申请，所有核心成员须各自通过 Spark Lab 评估，方可整体加入 Cohort。

Cohort 配额说明

每期 20 人（约 5-10 个项目），Solo 或 ≤ 3 位核心成员的团队均可，所有线下参与者一律获得 Spark Lab Alumni 身份。

6.5 Red Flag

我们目前不接受以下阶段或特征的申请者：

- 仍处于 idea 或 “PPT 创业” 阶段，尚未验证核心需求或原型；
- 表演型创业者或者孔雀型人格
- 仅具商务背景、缺乏核心产品技术负责人；
- 不愿参与线下共居、不适应高密度反馈的创业节奏；
- 抱持 “投机心态” 或不认同 Spark Lab 所强调的长期价值观建设。

6.6 Feed School

6.6.1 USC Iovine and Young Academy

以下是 USC Jimmy lovine and Andre Young Academy（简称 "IYA"）的全面介绍：

基本概况

- **全称：**USC Jimmy lovine and Andre Young Academy for Arts, Technology and the Business of Innovation，成立于 2013 年，2014 年招收首届约 25 名本科生，是南加州大学第 20 个专业学院
[en.wikipedia.org +15](#)。
- **创始背景：**由音乐大咖 Jimmy lovine 与 Dr.Dre 共同捐赠 7,000 万美元设立，目标是融合艺术、设计、科技与商业，助力未来创新型人才 [en.wikipedia.org +8](#)。

校园实体设施

- **lovine and Young Hall：**2019 年完工，面积约 40,000 平方英尺，设有金属/木材/电子制作实验室、多媒体工作室、播客室、运动捕捉设施，以及学生创业孵化空间 [en.wikipedia.org +12](#)。

成就与影响力


- **创业成果：**截至 2021 年，IYA 孵化的创业公司累计融资与退出金额超过 1.2 亿美元 [admissionblog.usc.edu +3](#)。
- **课程成果：**学生项目曾获红点设计奖，并入选 Y Combinator；学生实习平台涵盖 Microsoft、Facebook、Intel 等大厂 [admissionblog.usc.edu +1](#)。
- **社会影响：**IYA 教学体系被引入南洛杉矶高中项目，服务 750 名青少年 STEAM 教育 [usc.edu +5](#)。

Iovine and Young Hall Iovine 和 Young Hall [\[edit \]](#)

The Iovine and Young Hall opened on October 2, 2019. It is a three-story, 40,000-square-foot building.^[13] The school houses a fabrication lab for metal, wood, plastics, and electronics; a multimedia lab for motion capture, photo, video, and audio; an adaptive studio/lecture classrooms; an alumni incubator for Academy student-founded companies; and a podcast booth.^[14]

Iovine and Young Hall 于 2019 年 10 月 2 日开放。这是一座三层楼、40,000 平方英尺的建筑。^[13] 学校设有金属、木材、塑料和电子产品的制造实验室;用于动作捕捉、照片、视频和音频的多媒体实验室;适应性工作室/讲座教室;学院学生创立的公司的校友孵化器;和一个播客摊位。^[14]



Iovine and Young Hall Iovine 和 Young Hall 

Intempus (Teddy Warner)

“重塑人机交互体验，让机器人‘有情绪’”

定位

Intempus 立志成为全球人机交互领域的变革者，解决长期以来机器人与人互动生硬、缺乏情感理解，导致用户难以信任和高效协作的问题，让机器人真正融入人类生活与工作场景。

产品

目前 Intempus 的产品形态主要为对现有机器人进行 retrofit，通过给机器人增添情感表达功能，使其能通过运动来展现情绪，帮助用户更好地理解机器行为。核心价值在于：

- 提升人机协作效率，如在工业环境中减少因机器人行为不可预测导致的停机时间。
- 利用这些互动数据反向优化 AI 模型，增强模型的可训练性与表现。

创始人背景

Teddy Warner 毕业于 USC Iovine and Young Academy，该学院独特的设计、工程和创业融合教育，**塑造了他跨学科的知识背景，使其深刻理解不同领域技术融合潜力**。早期，Teddy 曾分别在 Autodesk 负责用户研究和内容创作、在 Fab Lab 担任机器师、在 RhythmLink 担任研发工程师。

此外，他还是 Midjourney 硬件团队成员，参与构建具备空间理解能力的 AI 模型。在 Midjourney 工作期间，他观察到**“用于训练 AI 模型的数据多来自缺乏空间推理能力的机器人”**。这一发现成为他创业的关键契机。他意识到要让机器人像人类一样理解世界，自然地与是 Mark 的 founder 的室友

- 创业课都比较基础其实想创业的要么 dropout 了或者在 dropout 路上

6.6.2 Upenn M&T

创始人背景

Sigil Wen 从宾夕法尼亚大学 M&T 双学位项目（工程与商科）辍学，曾参与 MIT 创业计划。作为 **Serial Entrepreneur**，其高中时期便月入 10 万美元启动首个项目，后与 Naval Ravikant 共同开发社交应用 Airchat。

我有两个朋友都在这个 program

6.6.3 Stanford University – Stanford d.school（设计学院）

- 并非独立学院，而是为**所有专业学生提供设计思维、原型、创新导向课程与孵化平台**
- 典型项目：ME310（全球创新实验室）、Launchpad（创业孵化课程）
- 创业生态顶级（靠近硅谷），和 GSB、工程学院、CS 密切联动

🔗 推荐组合：CS + Product Design / MS&E + GSB Courses

6.6.4 MIT – Integrated Design & Management (IDM)

- 主打「Engineering + Design + Business」
- 属于 MIT School of Engineering，但与 Sloan 商学院、MIT Media Lab、Architecture 联合运营
- 毕业项目需要完成一个能落地的产品原型，许多学生毕业即创业

🔗 推荐组合：IDM / Media Lab + Entrepreneurship Courses

6.6.5 Harvard D School

- 跨艺术、技术、计算机科学、社会学的交叉领域
- 非常 hacker / maker 风格，适合创意科技创业者
- 创业气氛浓厚，与 Tisch 艺术学院、Stern 商学院联动

🔗 推荐组合：ITP（硕士） / IMA（本科） + Stern Entrepreneurship Minor

6.6.6 NYU – ITP/IMA (Interactive Telecommunications/Media Arts)

6.6.7 UC Berkeley – MET (Management, Entrepreneurship, and Technology)

- 类似 Penn M&T，由 Haas 商学院 + 工程学院联合开设
- 4 年拿两个学位（EECS/IEOR + Business）
- 被视为“西海岸的 M&T”，选拔非常激烈，每年仅录取 50 人以内

🔗 本科双学位项目，创业氛围极强（靠近硅谷）

6.6.8 Northwestern – MMM (MBA + MS Design Innovation)

- Kellogg MBA + McCormick 工程学院设计硕士联合学位
- 专注“Design Thinking + Business Strategy”，适合做产品、创新、消费类创业

🔗 与 IDEO、Google、McKinsey Innovation Labs 合作密切

6.6.9 Imperial College – Innovation Design Engineering (IDE)

- 与皇家艺术学院（Royal College of Art）联合开设
 - 科技+设计+创业项目，强烈偏工程创造型创业（如医疗、硬件、未来交通）
-

6.6.10 ESADE + IED Barcelona – Master in Design for Emergent Futures

- 欧洲新兴的交叉型创业硕士，注重社会创新与前沿科技（AI、XR、可持续）

6.6.11 交大密歇根

6.6.12 浙大 ITP/工高

6.6.13 同济设计学院

6.6.14 清华姚班

6.6.15 北大图灵

6.6.16 交大 ACM

6.6.17 创智学院

7. Program Design


Spark Lab Program 具体的机制设计，包括整理流程、准入机制、投资条款、线下形式

7.1 Admissions & Investment

-  JoinSL

1. 面试全流程设计，数据
2. 材料筛选、面试、简版 DD、SAFE/Grant 条款；



7.2 Residency Ops & Facilities

 我们将「场域」视作一件**有形产品**来打造。区别于传统 accelerator 的“加法式赋能”（讲座、路演、资源对接）。Spark Lab 的 Container 提供一套**系统化的“减法式赋能”机制**，「干扰剥离」，帮助创业者进入最专注、最高密度的状态。

Container 的设计公式：

$$\text{Container} = (\text{空间} \times \text{时间}) / \text{干扰}^2 + \text{群体能量} \times \text{内视深度}$$

核心构件：

-  **高配生活保障系统**
 - 全面覆盖吃住、资源、人脉、资金
 - 解放注意力，支持创始人全身心投入构建
 - 提供归属感、力量感、信念感的场域。
-  **极致专注的环境**
 - 剥离通讯、对外社交、饮食决策、筹资等一切非必要干扰
 - Founder-only
 - 没有 VC，不允许投资人、媒体入内
 - 陷入“只剩一件最重要的事”的 flow 状态
 - 早期公司是“连续顿悟（realization）的组合”，激发连续顿悟（realization）的频率
 - 长期的精神属地，在这里加速失败，鼓励重启，提供空间、文化、归属、反思。
 - 目标是在 **12 周内做出 12 个月（how do you make 12 months of progress in 12 weeks?）** 甚或 24 个月的进展。

- ⚡ 群体能量引发集体爆发
 - 精挑细选的创始人群体，严格的选拔和精神仪式，物理线下共处一地，深度链接
 - 艺术家讨论哪里可以买到更便宜的松节油
 - 强有力的导师指导，顶级人脉
 - “如果你只有一次生命，就应该和这些人一起燃烧”
 - 当你被一周 100 小时工作的传奇包围，你也自然跟上了节奏
- 🔥 精神压强与内视结构
 - 黑客马拉松式爆发 × 修道院式内省
 - 每个成员都在“燃烧”中构建 → 感染力与节奏倍增
 - 每一刻都在问：“这是不是我非做不可的事？”

1. Residency 空间、氛围设计，物料设计，布置

- a. AIHH
- b. S 家
- c. Spark Lab 线下空间

2. 物料设计

3. 居住、办公体验

1. 物料全周期管理，负责所有物料的管理、存储、分发和盘点。
2. 吃饭的体验；办公、住的体验
3. 入驻流程 onboarding
4. 食、住宿管理
5. 安全与应急响应

7.2.1 潜在场地调研

- 国 S3 场地调研
- 国 常驻场地调研

7.2.2 一些资料

- 三顿半：<https://mp.weixin.qq.com/s/dL9sC4DYnAVibRBRKp9rng>

- The residency 的设计
doc: <http://secret-geranium-0c4.notion.site>

7.2.3 场地 & 人员需求

- 需要一个 House Manager
- 需要的基础设施
 - 单人隔音室 4 个左右，meeting room（但是不能太多，否则都去 meeting room，不在公共空间了）
 - 有配套的 Gym
 - 装扮很好看的 room 用于拍视频（Video Room）
 - 硬件实验室，硬件空间
 - 饮食：专门的厨师，每天不重样，吃饭很重要；可以顺便 social 聊天
 - 拍立得一面墙，需要搞的很 cozy，很温馨
 - 创始人不用操心饮食；每日的三餐定时送达，清洁和洗衣服务由专人打理，保证环境整洁舒适。
- 容纳的人数 30-40

岗位	建议人数	职责要点	备注
House / Ops Manager	1	资产维护、入住/访客管理、预算 & 供应链	精通社群 & 活动
Program / Community Lead	1	周 Ship Day & Demo Day 节奏、导师沟通	可与 Ops Manager 分/合
私厨	2	每日三餐；菜谱不重样	1 主厨 + 1 助厨
清洁 / 洗衣	2 (外包或驻场)	公区日扫 + 卧室/床品周更	可分白班 / 夜班
内容 / 媒体制作人	1 (兼职)	拍摄访谈、剪辑短视频、管理 Video Room	重要的品牌资产
保安 / 前台	0.5-1 (外包夜间巡逻)	门禁、安全巡检	视地段安全级别
健身 / 瑜伽教练	兼职	每周 3-4 次集体课	提升社区体验

空间模块	功能说明	使用说明
	用于每天常驻办公	

创业者办公区（Open Office）		需支持 10–30 人不定常驻，30-50 人常驻，可视每期 program 调整布局
硬件实验室（Hardware Lab）	硬件开发	3D 打印、CNC、电子焊台、基本工安设备
活动区（Event Space）	举办开放日、workshop 等	容纳 50–150 人，考虑可收纳座椅、灯光音响、电动幕布等系统
拍摄区（Studio）	录制采访、宣传片、视频播客等	需隔音、可调光，背景布置灵活，兼容小型直播设备
接待与展示区（Lobby + Gallery）	首次访客接触空间，用于呈现 Spark 精神气质	风格需具标志性与叙事性，适合社交媒体拍照；拍立得一面墙
会议区 / Breakout Rooms	创业者小组讨论或与导师一对一交流	灵活隔断，需隔音好，有一定私密性
社交 / 水吧区域（Communal Zone）	午饭、晚饭、茶歇、交流、轻饮、健身房、沙发	氛围舒适、有生活感
可拓展空间（Optional）	留白区域供临时展陈、策展式装置或 pop-up 使用	可与艺术家合作更新，强化文化气质；

7.2.4 成本估算

成本项	主要参数 & 来源	/万
房屋租金		120
轻度改装 & 软装（折旧）	¥1000/㎡ × 1000 ㎡ → 33.3 万/年	33.3
常驻运营团队工资（项目制合作）	私厨、清洁阿姨、健身教练等	20
食材 & 伙食	40 人 × ¥80/天 × 180 天	57.6

水电网 & 物业	1000 m ² × ¥15/m ² /月	10
社区活动开销	¥5 k/周 × 24 周	12
小计		252.9
Residency 合计		252.9

注意事项：

- 如果住宿和办公区不在一起，则需要算入房租总成本中
- 如果我们 team 也搬过去，24w 年租金也可以算进去

7.2.5 一些线下规范

- 在工作区尽可能保持安静，如果需要讨论请到会议室 we will keep as a quiet grinding space. Please try to be quiet in this space and don’ t talk to folks who are grinding. If you have meetings please don’ t take it in this space if others are working there.
- 可以拒绝别人，不被打扰
- 不能喝酒，不能玩德扑，不能黄赌毒

7.3 Founder Success

1. 全流程控场 & 预算
2. Program 线下 PMO
3. Program 设计
4. 线下运营

1. 内部知识库

- a. 知识沉淀
 - i. 将项目经验转化为内部模板或 “创业 playbook”
 - ii. 搭建内部 Wiki、Founder Dashboard 等工具型基础设施

2. Portfolio Support

- a. OKR 追踪，定期跟进每个 founder 的进展（1on1、周报、状态更新）
- b. 协调内部资源（技术、招聘、设计、PR、法律等），技术中台 & 设计中台 & 媒体中台
- c. EIR 导师体系 & Office Hour 和 关键业务导师对接

- d. 帮助他们找到下轮融资的准备节奏或外部合作方
- e. 项目财务健康评估 / 投资人对接 / 财务支持

3. Ecosystem Building

- a. 搭建 “创始人—合作者—投资人—服务商” 网络
- b. 策划社区活动、闭门聚会，营造信任氛围
- c. 维护 LP、天使投资人、领域专家之间的互动关系（导师库）
- d. 引入如 YC、a16z、Product Hunt 等资源节点，为 portfolio 构建 “出海口”

7.3.1 Residency Rhythm

为期 6 周的深度驻留计划

- 驻留地点：Spark Lab 核心空间（上海）。
- 强调长期陪伴：无 Demo Day，以社区共创和持续支持为核心。
- 终身社区成员制：毕业后可长期使用空间、参加活动，社区陪伴项目从 0-1 直至 IPO 甚至更远（团队人数有上限）。

维度	具体安排
周期长度	6 周（可灵活调整，与创业者共创迭代，不严格限制 6 周）
地点	Spark Lab 上海空间；住宿由我们统一安排住附近青年旅舍式公寓或者 House，共同生活、提升交流密度。
常驻容量	≤ 30 人（约 5-10 支团队）
团队入住规则	1. 每队 ≤ 2 位核心创始人（极端情况下最多 3 人）2. 其余成员远程协作
资本／合作形态	需要讨论
居住要求	· 不强制全程驻留，但鼓励长期居住 · 原则：除非出席极重要会议或活动，否则希望持续留在 Spark Lab
报到时间	全体 Resident 必须在 Day 1 完成报到；缺席者顺延至下一期
Demo Day	无固定 Demo Day，强调深度陪伴而非流水线展示
校友回归	Spark Lab 校友可带 EIR 身份回归，继续陪伴新一届居民
时间表	· 8 月：启动 1 个月 MVP · 10-12 月：正式版 Residency 上线

补充

- 投资可以先给 ts，再来参加。

7.3.2 社区规则

1. 文化先行：Spark Lab 版本火人节十条
2. 默认 6 周 All-in 驻留，遵守基本规则，其余由社区成员自由共创。

3. **平等无 Title**: Everyone is a Builder
4. **Safety & Trust**: 入驻即签匿名互信协议 (NDA + 共识协议 (founder code))
5. **Spark It Forward**: 离开时把理念传播、为下一位 Builder 铺路。
6. **筛选 & 清退**: 价值观不符者可被投票移除; 真正的 Builder 不会想走。
 - 社区建立在“爱”的基础上, 强调火人节十条, 强调gifting
 - 我们强调**体验参与、社区共创、去中心化、Have fun**。
 - 我们一起会住在 office, 一起健身、思考、创造……, 极致的效率与专注, 专注在自己喜欢的事情, 而不是跟风做“最大”的事情。
 - 我们重视认识与观察自己, 将 have fun 转化为源源不断的创造力
7. Only founders can walk in:
 - 这是做产品的容器, 不是融资或媒体曝光的场所。
 - 通过保持稀缺性, 让 VC 主动接触我们, 而不是将他们直接引入项目。

7.3.3 产品设计

7.3.3.1 线上Onboarding (Offer Letter)

为参与者提供完整入营准备信, 内容包括:

- Spark Lab 理念与文化背景
- 营地规则与基本行为守则
- 入营 FAQ 与注意事项

出行建议

- 提供交通建议、行李打包清单等实用信息
- 参考资料: [出行指南示例](#)

7.3.3.2 物资与基础设施配置

 日常物资

- **咖啡吧**: 咖啡、水免费供应
- **补给站**: 冰箱常备无糖可乐
- **零食区**: 优先提供健康营养类零食
- **健身房**: 全天开放, 自由锻炼

知识共享

- 线上开放 Spark Lab 内部知识库
- 包含创业笔记、投资人资源、工具集等内容

7.3.3.3 日常运营机制

日常交流机制

- 提供随时可预约的 **Office Hour**
- 面向产品、融资、心理支持等方向的 **1v1 深度支持**
- 鼓励高频反馈与互助机制形成良性循环

7.3.3.4 每周固定安排

周一：Community Dinner & Ship It Monday

- 每人展示上周成果
- 每周邀请一位优秀创业者进行 Workshop / AMA 分享
- 建立高频节奏感与团队展示文化

请什么样的人？

- 稳定经营公司的人，长远的人

参考奇绩的嘉宾 level，小米联创 kk 小米合伙人 理想 去理想汽车总部 梁宁 携程ceo 梁建章 神策数据ceo 分享时间半小时到一个半小时

对接 VC

- 没有公开 Demo Day，但会组织私密的 VC GP/MD 专属对接（线上私密 link），创造 FOMO（稀缺性）。
- 我们邀请顶级 VC 合伙人直接与项目对接交流（仅开放给我们的 cohort 团队）。
- 与小红书等直投伙伴合作，采用 FA 收费模式以 3% carry 形式给予股份（例如：10 万美金，10% 股份，3% carry = 0.3%）。

7.3.4 毕业与社区

- 毕业后，可选择继续驻留 Spark Lab 空间，享受社区资源。
- 当团队规模超过 10 人，需要迁出，以为其他社区成员让出空间。

- 所有校友可随时回到空间参与活动、交流或短期驻留。
- 城市即节点，校友可自发复制 “Spark Lab”
- 节点采用 *co-living drop-in* 模式，不影响核心 Residency 节奏
 - 随时入驻、随时离开——自由流动保持共同信念
- 节点间共享 “资源金库”：Grant、GPU、EIR 网络

7.3.5 核心价值主张 (Value Proposition)

- 一个能让人放下顾虑、All-in 创造，冲刺加速，并互相兜底的地方
- 一群气味一致，经历相同冒险的伙伴
- **归属感，力量感，安全感，信念感**和终身校友社区
- 第一张支票 & EIR Network & 共享资源金库

7.3.6 其他的

- 如何解决签证问题：<https://speedrun.substack.com/p/what-founders-should-know-about-immigration-and-visas>
- 公司注册，外汇
- 算力
- GPU
- AI API Token
- DevOps & SaaS
- 硬件工厂和供应链
- Investor Packet
 - 投资者名单、1-0n-1排期表、Pitch 模板

7.4 Community & Alumni Platform

1. 线下社区氛围构建和引导
2. Discord / 飞书微信校友社区运营
3. 社区资源库 & 后续校友支持
4. 校友项目归档 & 信息整理

1. 创业者故事 Founder Experience

7.5 复盘

<https://fcno6t1gx32s.feishu.cn/sync/P4jUdFnz8sdxlnbC4VzcKGL9nAh>

8. MKT

介绍一下 Spark Lab Program 的 mkt 策略

- 核心在于介绍
 - 价值观&理念
 - 你会和一群什么样的人一起进入这个 program
 - 希望知道选人的标准
- 不提我们有钱（grant、投资），最后再提，先用价值观对齐和筛选，以免吸引过多为了钱而来的人
- 对外不 promise 有几个 cohort；不公布地址（塑造神秘感，和稀缺感），而不是塑造流量，要做 coolest，保持神秘感，把可能性留给创业者，不要过早的 build in public（要有空间）

9. How Good(Success Milestones)

- **短期：** 1% Acceptance；每位 Resident 都具有 Spark Lab 代表性，活跃度（14 天内至少发帖/评论一次） $\geq 60\%$
- **中期：** $>70\%$ 项目获天使/种子轮或实现自我造血。
- **长期：** 全球 5 个 Spark Houses，自组织运转，理念外溢，Spark it forward。

10. 竞品



Accelerator List

- YC:
- HF0 [HF0](#)
- Founder Inc: [Founders, Inc.\(f.inc\)](#)
- Neo: [Neo](#)
- Network School

- SPC
- On Deck
- AGI House
- Open Economy
- Betaworks

项目	核心定位	机制亮点	Spark Lab 可借鉴之处	差异化机会
HF0 (Hyper Founder 0)	Y Combinator + Fellowship 的变体。线下驻地 + pre-seed 投资 + 强执行力文化	- 精英筛选制度 (Top 0.1%) - 10 周全驻地, 极高密度配速- 无 mentor, 强调 peer-driven- 投资 \$250k, 6% SAFE	✅ 全驻地机制带来的文化塑造力 ✅ Peer-driven vs mentor-driven 对比中, 更强 founder ownership	🌟 Spark Lab 可以强调 “混合式支持结构” : Peer + Shadow Founder + Mentor, 强调文化连接而非纯 “产品加速”
Neo	青年创业者网络, 强调长线陪伴 + 社群感	- 无强运营节奏, 社区式组织- 强 alumni 文化与文化筛选- 投资为可转债结构 (可宽松)	✅ 社群文化维系机制 ✅ 更松弛但可持续的扶持逻辑	🌟 Spark Lab 可将 Burning Hacker / AIHH / Residency 视为同一系统的不同 “密度节点”, 并设计递进式转化路径
Founders, Inc (f.inc)	高密度孵化器 + Studio 混合形态	- 内部团队参与构建产品- 资金、人力、资源集中配给- 强 IP + 运营	✅ 一体化 studio 制 + 全栈服务	🌟 Spark Lab 选择不 studio 化, 而是强调 autonomy, 可强调 “你是自己的 spark 引擎” 这一文化
On Deck	远程 builder network (ODF)	- 强社群氛围、讲故事力- 创始人互相辅导机制- 项目形态灵活, 周期长	✅ “Narrative-Driven 创始人支持” 模式 ✅ 内部社区结构 (Slack/Guild 等)	🌟 Spark Lab 可以引入 “认同机制” / 价值观 check-in 机制, 强调信仰契合感
SPC (South Park Commons)	“有想法但还没开始的人” 的驻地	- 创始人沉淀想法的场域- 不强 demo, 而是 “思考” 与 “方向感”	✅ 非功利性路径支持模型 (支持思考)	🌟 Spark Lab Residency 前置一周 “认知冷启动”, 强化思辨性与自我定位感

10.1 Founders Inc Residency

<https://fcno6t1gx32s.feishu.cn/sync/IYwmdM1QHsVmKRbj6gOcuodQn1f>

10.2 HF0 Residency

Reference:  HF0

<https://fcno6t1gx32s.feishu.cn/sync/LgrudjNvjsrq64bDxmecwVxTnqb>

<https://fcno6t1gx32s.feishu.cn/sync/Ky9ud2r3TskErtbYfnWc9zQsnih>

11. 其他问题

- uncapped safe 国内有点灰色，需要国内平替条款，如何设计？
 - 已解决

12. Reference

12.1 Summer Camp 效应



几年来我作为参与者，组织者，嘉宾，导师，赞助者经历过不少暑期的短期项目【raleigh weiju perk veritas techx tlab 良寨 lizard, to name a few with no particular order】。我一直试图思考这种活动形式的内核，直到去年，我的结论可以用网上一个流行的鸡汤概括：

【一些年轻人问苏格拉底怎样快乐，苏格拉底让他们造一艘船。】我没找到这个出处，估计是强安在苏格拉底身上。

把一群年轻人扔到一起，做一些稍微有点困难的事情，他们就会产生 comrade 的感觉，并很开心。至于具体是造船，学艺术，学技术，还是学投资，似乎都可。

这个暑假我有些新的想法，可能是因为我看到了一些热爱，坚守和传承，似乎无法用单纯的扔到一起克服困难解释。

1，这个形式很小。所谓小是和一个人日常所接触的社会相比。很多人之所以缺乏意义感，是因为今天的互联网让人们可感知并参与的世界变得很大，以至于他们觉得自己做的事情都无足轻重。想象在没有互联网年代的村子里，也许和邻村打一场球赛，就是一件了不起的大事，就似乎能被赋予丰富的含义，比如对村子的荣耀，对个人气概的认可。然而在 nba 新闻到处都是的今天，个人在篮球上的努力就显得只能是作为一个 nobody 锻炼一下身体，满足一下爱好和兴趣，失去了更宏大的叙事。这个形式隔绝出了小的世界，和大的世界划清了界限，both 空间和时间上。在这个小世界里，很多意义得以被建构。

2，这个形式通常隔绝参与者和他们本来在的世界。前一条已经提过，隔绝的小世界方便意义的建构。隔绝本身还有更多的意义。人们在自己的世界中，往往有很多担忧的，困扰的，恐

惧的，痛苦的，等负面的，或者至少说让人有压力的外界影响。比如升学，找实习，社会的重男轻女，家庭的矛盾，等等。但在这个小世界中，原先的外界影响得以被暂时抛之脑后。

3，这种形式一般会设计一个关于某种理想主义的精神内核，来去筛选，并凝聚参与者。这种理想，被这种小型隔绝而无后顾之忧的环境，强烈的 amplify，来营造一种和广大外界划清界限的感觉，并进一步激发归属感，意义感。在这个小世界中，他们获得某种平日很难获得的理想主义，并投入其中。

X，说着说着感觉好像自己在分析传销团伙一样……也许好的 compact community 都会有些共性吧。

4，那么，有一个问题，这个隔绝的小地方是很好，很充实，但活动结束后呢？世界重新变大，隔绝被打断，日常生活的压力扑面而来，而理想内核则愈发远离，还能留下的只有怅然若失的空虚么？

4.1，这理想大概会生根，至于是否会发芽，当然取决于个体意愿强度和之后的环境，总是看造化。

4.2，基于这根，即使散开，也会类似于一种想象的共同体，而维持着一定的社群感。这感觉会帮助这个社群在两年的活动之间进行传播，而为下一次聚集储蓄能量。

4.3，learning science 中有一个概念是 zone of proximal dev：有些事情可能一个人做太难，但是有人帮助就可以一起做，之后也就可以自己做；这是参与进活动的最好时机。暂时不展开，将来有机会单独讲。

5，但最深远的影响，可能还是社交。这世界上有 60 亿人，就算你的 soulmate type 十万里挑一，这世界上也有 60000 个人可以做你最好的朋友，即使排除年龄差距太大和文化差距太大，怎么也能剩下几百个，而通常人类也只能维持一百多个亲密朋友。所以社交的难点并不是如何交朋友，如何培养感情，或者如何和朋友相处；而是如何找到，并分辨出自己的 soulmate。小世界是一个极好情境。

5.1，小世界本身就是筛选过的，一方面是谁会选择报名的 self-selection，另一方面是录取考量的 organizer-selection。前者在保证大家的理想和价值类似，后者根据组织者不同哲学，可能会去考虑多样性，或者参加的基本实力门槛（比如经历，数学能力，英语能力，etc）。两种筛选结合，则来参与者大概价值观和实力会有所类似。互相之间是通常来看的交友的极好人选。

5.2，小世界创造了一个 easy 社交的环境，可以帮助参与者进一步辨别其他人。假使小明在大街上觉得一个陌生人可交，那他首先需要鼓起勇气搭讪，其次需要这个陌生人没有什么戒心，并且不是很忙。日常生活中的认识人通常是相对耗时耗力的事情。但是在小世界中，每个人基本都有借口或者说契机和每个人说话，问问对方上了什么课，活动中是合作或者对手，即使什么契机都没有，直接走过去说话，也比大街搭讪容易很多。一旦聊的投机，就立马可以开始找个时间细聊。

5.3，这样一个契合人比例高，攀谈容易，细聊有空的场合，极大提升了社交的效率，和效果。这些朋友有一些可以在活动之后进一步 shape 当事人的圈子，从而产生更长久的影响。

5.4, 题外话, 信息系统, 智能硬件, 也许会进一步增强线下的社交功能, 比如通过更方便的自我标签和标签检索功能, 去释放信息给潜在的社交对象。

我们需要构建一个环境, 一个场域

1. 我们会构建一个小世界, 去在这个小世界里重构我们自己的意义, 把外界的影响暂时抛之脑后, 设计一个关于**某种理想主义的精神内核**, 来去**筛选**, 并**凝聚**参与者。这种理想, 被这种小型隔绝而无后顾之忧的环境, 强烈的 amplify, 来**营造一种和广大外界划清界限的感觉**, 并进一步激发**归属感, 意义感**。在这个小世界中, 他们获得某种平日很难获得的**理想主义**, 并投入其中。
2. 用一些理想主义, 文化设置一条 Value Alignment 线, 把一群底色相似的年轻人丢到一个地方, 一起做一些稍微困难并且有意思的事情, 他们会产生战友一般的感情和极致的快乐。至于具体做什么, 不重要。
 - a. 一些年轻人问苏格拉底怎样快乐, 苏格拉底让他们造一艘船。

社交

1. 这世界上有 60 亿人, 就算你的 soulmate type 十万里挑一, 这世界上也有 60000 个人可以做你最好的朋友, 即使排除年龄差距太大和文化差距太大, 怎么也能剩下几百个, 而通常人类也只能维持一百多个亲密朋友。所以社交的难点并不是如何交朋友, 如何培养感情, 或者如何和朋友相处; 而是如何找到, 并分辨出自己的 soulmate。小世界是一个极好情境。
2. 小世界本身就是筛选过的, 一方面是谁会选择报名的 self-selection, 另一方面是录取考量的 organizer-selection。前者在保证大家的理想和价值类似, 后者根据组织者不同哲学, 可能会去考虑多样性, 或者参加的基本实力门槛 (比如经历, 数学能力, 英语能力, etc)。两种筛选结合, 则来参与者大概价值观和实力会有所类似。互相之间是通常来看的交友的极好人选。
3. 小世界创造了一个 easy 社交的环境, 可以帮助参与者进一步辨别其他人。
4. 这样一个契合人比例高, 攀谈容易, 细聊有空的场合, 极大提升了社交的效率, 和效果。这些朋友有一些可以在活动之后进一步 shape 当事人的圈子, 从而产生更长久的影响。

硬件

1. 信息系统, 智能硬件, 也许会进一步增强线下的社交功能, 比如通过更方便的自我标签和标签检索功能, 去释放信息给潜在的社交对象。

活动结束后之后呢?

1. 理想大概会生根, 至于是否会发芽, 当然取决于个体意愿强度和之后的环境, 总是看造化。
2. 基于这根, 即使散开, 也会类似于一种想象的共同体, 而维持着一定的社群感。这感觉会帮助这个社群在两年的活动之间进行传播, 而为下一次聚集储蓄能量。

有些事情可能一个人做太难, 但是有人帮助就可以一起做

12.2 火人节



【2023火人节纪录片/瞬间（中文字幕版）-哔哩哔哩】 [2023火人节纪录片/瞬间（中文字幕版）_哔哩哔哩_bilibili](#)

【Burning Man Documentary 火人节纪录片（2022）-哔哩哔哩】 [Burning Man Documentary 火人节纪录片（2022）_哔哩哔哩_bilibili](#)

【Burning Man 2018 | 火人节 | 一周沙漠之城的冒险 | Go Find Alice-哔哩哔哩】 [Burning Man 2018 | 火人节 | 一周沙漠之城的冒险 | Go Find Alice_哔哩哔哩_bilibili](#)

2 Jingle Sparkle 小静发布了一篇小红书笔记，快来看吧！ 😊 i7yQGvSwt5QZejd 😊 <http://xhslink.com/a/O64FidbkRZv8>，复制本条信息，打开【小红书】App查看精彩内容！

<https://fcno6t1gx32s.feishu.cn/sync/EjtdqdBosD60dbwZg7cCrhQnmf>

13. update 待整理

 Koi

第一天周五，算签到，15:00-16:00 签到，16:00 -16:30 开幕，16:30-18:00 破冰，18:00-19:00 吃饭，19:00-21:00

周六 or 周日，7:00 冥想，9:00 早餐，10:00-10:30 House Manager 强调规则，18:00 嘉宾 office hour（每周都有）/嘉宾分享

工作人员的时间，白天得联系上，10:00-18:00