




团队战略

版本信息与变更日志

 当前版本号：v1.0

 创建日期 2024年5月28日

 审核人 Ryan

时间	版本号	变更人	主要变更内容
2025年 5 月 29 日	v1.0	Ryan	构建第一版，在 launch 之前

1. 整体战略

- 终局
 - 我们最后会更像什么？
 - 我们更像是一个科技文化公司，而不是传统加速器。
 - 我们一方面学习驻地加速器 Founders Inc、HF0 的社区和生态；另一方面学习独立电影厂牌 A24 包括一些消费品塑造文化的品味。
 - 成为科技行业的 A24，改变科技行业创业的运作模式
 - 对标：a16z/A24
 1. 像初创公司一样运营（ Operate like a startup ）
 2. 做小规模投资（ Make small bets ）
 3. 寻找特立独行的导演（ Find outlier auteurs ）
 4. 拥抱互联网文化（ Embrace the internet ）
- 文化是非常重要的，以及我们要注重推进海外影响力
 - 我们一定要把叙事和哲学，还有我们的内容做的有质感，并且反复的讲
 - 要花更多精力在这块

- 超高质感的视频，把创业者的生活方式展现出来
- 品牌和文化上，在社交媒体上有影响力
- 海外的scout，我们也要多往海外跑
- 要在建立行业标准的时候，迅速拉起我们不可撼动的东西：**声量+壁垒+生态位**
- 产品
 - 要有核心王牌产品，且只有一个；**核心产品决定了我们是什么**
 - 不用往更重的 residency 那边延伸，反而应该专注 culture
- 出海
 - build a good China to us pipeline
 - **地理套利**：把中国的工程速度 + 供应链，与硅谷的资本 & 市场并联。
 - 帮助中国年轻创业者**出海**
 - **人才缺口**：为有出海雄心、技术基因强但缺国际网络的年轻创始人提供桥梁。
 - **Spark Lab 使命延伸**：从“Residency”到“Bridge”，形成全球布点的连续支持链。



在国内上海有一个 base 作为创业“新东方”帮助年轻创业者出海

在海外可以有一个 base，作为年轻华人创业者出海 first landing 的前哨站

- 硅谷是手段不是目的
- 核心只有一个



我昨天在写 OKR 的时候，仔细想了一下我们长期来看最重要的事情是什么？

无论说我们是什么组织，或者我们做什么，在这个行业里面，抽象一层最上层的 mindset 就是：

什么事情是我们远远领先、非常擅长，并且一学就会，学到停不下来的事情？

目前的关键词是：**文化、Vibe、品牌、设计、叙事等等**

定义那个事情之后，不断的成为整个行业里的 tier 1，然后把他赋能给所有我们想支持的公司，再考虑商业模式（投资、咨询）

尽管我们包了一层投资的壳，但是事实上我们是因为这样，才能让大家选择我们

2. 文化战略

2.1 品牌信息

- 品牌文档：[📄 Spark Lab 品牌](#)
- 共识：[📄 关于 Spark Lab | Build in Public](#)

3. 产品战略

- Spark Lab 产品体系

4. 合作与外部关系战略

4.1 漕河泾

- 目 漕河泾 ☆ 深度调研报告

5. 商业化战略

6. OKR

		进度	分数	权重	记录
O1	帮助 Spark Lab S4 的校友成功 Launch，让至少一个项目霸占一天的行业头条 杜+1, 李嘉伊	暂无	0.0	100%	0
KR1	将每个 S4 项目打造到“可被看见”与“可被记住”，为全部 S4 团队完成品牌与叙事打磨（Positioning + Narrative + Launch Copy + Visual One-pager）	暂无	0.0	33.3%	0
KR2	选定 1 支最具爆发潜力的 S4 校友团队，提供深度 Launch 支持，并且达成一次现象级传播事件	暂无	0.0	33.3%	0
KR3	沉淀并输出一套“Curation as a service”可复用的 SOP，确保流程可复制、可标准化、可交接	暂无	0.0	33.3%	0
D	备注：填写备注，让大家更了解你的 OKR				
O2	让 Spark Lab 始终弥漫着让人上瘾的「魔法」气场，成为年轻创始人一旦走进就不想离开的地方 李嘉伊	暂无	0.0	100%	0
KR1	让驻地的结构设计本身形成魔法感，输出 Spark Lab Residency 体验蓝图（Experience Blueprint），包含节奏、时间表、产品模块、角色设置、仪式体系等，并在本季完成至少 80% 落地	暂无	0.0	33.3%	0
KR2	通过空间与仪式设计创造情绪峰值，在 Residency 期间落地 ≥ 4 个稳定可复现的情绪峰值触点	暂无	0.0	33.3%	0
KR3	让人产生“想留下 / 想回来 / 想带朋友来”，将每位 S4 的校友平均每天驻留时间提升在 10H 以上	暂无	0.0	33.3%	0
D	备注：填写备注，让大家更了解你的 OKR				
O3	探索让 Spark Lab 可持续的长青机制 杜+1	暂无	0.0	100%	0
KR1	明确 Spark Lab 的核心飞轮模型（Culture → Community → Curation -> Capital），并输出一份可复用的执行框架文档	暂无	0.0	33.3%	0
KR2	系统调研国内外代表性的同类标杆项目以及跨行业标杆项目（a16z, A24, HF0, Founders Inc, YC），分析其运营与商业模式，并据此设计出最适合 Spark Lab 的可持续商业模型	暂无	0.0	33.3%	0
KR3	完成和小红书等战略合作伙伴的共创，探索未来的发展方向，并且输出团队战略文档 1.0	暂无	0.0	33.3%	0
D	备注：填写备注，让大家更了解你的 OKR				

