



東南大學

《领导力素养》课程小组报告



小组名称:	别说还真队
小组成员 (贡献率):	陈俊恺 (20%)
	陆文韬 (20%)
	曹映波 (20%)
	焦子豪 (20%)
	刘谨睿 (20%)
完成日期:	2025 年 5 月 16 日

目录

公司概况	4
公司名称	4
公司 Logo	4
公司愿景：连接智慧，创造未来	5
谈判角色分配	6
角色基本描述	6
谈判角色分工	6
MindForge 公司发展战略规划	6
战略定位与愿景	6
技术研发战略	7
行业深耕与生态合作	7
组织与人才策略	8
财务与风险管控	9
战略实施路径	9
战略保障体系	9
智连科技公司合作建议	10
合同	12
前言	12
第一条 合作目标	13
第二条 合作内容	13
第三条 项目实施与管理	14
第四条 财务安排	15
第五条 知识产权	16
第六条 质量标准与风险管控	16
第七条 保密条款	17
第八条 合同期限与终止	17
第九条 违约责任	17
第十条 争议解决	17
第十一条 合作愿景与长期规划	18
第十二条 附则	18
对方小组的成长	19
整体成长表现	19

角色能力发展	19
团队协作与谈判能力进步	19
跨文化与国际化视野	20
领导风格和合作态度	20
总体评价	20
谈判过程分析与反思	20
谈判中遇到的障碍与解决方法	20
可优化与改进的行动	22
谈判过程中值得表扬的人或事	23
附件	25
谈判记录	25
第一轮谈判记录	25
第二轮谈判记录	28
第三轮谈判记录	30
小组成员互评表格	33
第二轮谈判相较于第一轮的提升	33
第三轮谈判相较于第二轮的提升	34

公司概况

公司名称

我们公司的中文名为“智连科技”，英文名为“Synaptica”。

“智连科技”这个名称包含三个关键元素：

- 智：代表智能、智慧，直接指向人工智能这一核心业务领域
- 连：表示连接、联系，暗示本公司致力于建立不同领域之间的桥梁
- 科技：明确了公司的技术导向

“Synaptica”源自“synapse”（突触）这一神经科学概念，突触是神经元之间传递信息的连接点，是大脑功能的基础，“-ica”后缀通常表示技术，阐明了公司的基本属性。这个名称具有多层含义：

- 神经科学参照：突触在大脑中起着连接和信息传递的关键作用，类似于 AI 系统中的节点连接
- 跨学科暗示：突触连接不同神经元，共同实现大脑的生理活动，暗示公司由多个学科通力合作，共同完成企业的使命
- 连接的象征：突触是连接的物理表现，呼应了“连”的概念
- 智能的基础：突触是智能产生的生物学基础，呼应了“智”的概念

公司 Logo



公司愿景：连接智慧，创造未来

我们的使命

智连科技致力于成为人工智能跨学科应用的先驱者和引领者，通过连接不同领域的知识与技术，为人类社会带来实质性的进步与创新。正如突触连接神经元传递信息一样，我们连接各学科智慧，激发创新潜能。

核心价值观

- 跨界融合：打破传统学科壁垒，促进多学科知识的深度整合与创新应用。
- 协同共生：如同神经网络中节点的互连互通，我们崇尚团队协作与共同成长。
- 持续创新：保持对前沿技术的敏锐洞察力，不断挑战既有边界。
- 责任担当：确保 AI 技术发展的伦理导向，为社会创造积极正向的价值。

战略目标

1. 技术创新：研发新一代智能算法与系统架构，提升 AI 系统的认知能力与效率。
2. 产业赋能：将跨学科 AI 解决方案应用于医疗健康、金融科技、智能制造等关键领域，提升产业智能化水平。
3. 人才培养：汇聚跨学科精英人才，打造学习型组织，培养具备多领域知识背景的 AI 创新人才。
4. 生态构建：建立开放合作平台，连接学术界、产业界资源，共同推动跨学科 AI 技术进步。

未来展望

展望未来，智连科技将：

- 成为连接多学科知识与 AI 应用的关键桥梁
- 推动神经网络技术的革命性突破
- 培育具有全球影响力的跨学科 AI 创新生态
- 引领“聚变·新生”的科技变革浪潮，为人类社会创造更智能、更美好的未来

发展路径

智连科技将通过“三步走”战略实现公司愿景：

基础构建期 搭建跨学科研发团队与平台，确立核心技术方向，完成关键算法研发。

应用拓展期 推出系列跨学科 AI 解决方案，建立行业应用标杆，扩大市场影响

力。

生态引领期 构建开放的跨学科 AI 生态系统，形成全球影响力，引领行业技术与应用发展方向。

谈判角色分配

角色基本描述

- 产品经理：主要负责产品层面的合作细节，包括产品规格、功能实现、技术对接、交付周期等。他们需要确保合作方案在产品层面可行，并评估对现有产品路线的影响。
- 法务：负责把控法律风险，审查合同条款，确保协议符合相关法律法规。他们会重点关注知识产权、保密条款、责任界定、争议解决等法律问题，保护公司利益不受损害。
- CTO：从技术角度评估合作可行性，包括技术架构兼容性、系统集成难度、数据安全、技术资源配置等。他们需要判断技术方案是否可实现，以及实施成本。
- CFO：负责财务评估和商业条款谈判，包括定价策略、付款条件、成本分析、投资回报率等。他们要确保合作在财务上可持续，并符合公司整体财务战略。
- CEO：作为最高决策者，把握谈判的战略方向和整体框架。他们关注合作是否符合公司长期战略，有权做出最终决策，并在关键时刻推动谈判进展。

谈判角色分工

第一轮分工：陈俊恺（产品经理）、陆文韬（法务）、曹映波（CTO）、焦子豪（CFO）、刘谨睿（CEO）

第二轮分工：陈俊恺（法务）、陆文韬（CTO）、曹映波（CFO）、焦子豪（CEO）、刘谨睿（产品经理）

第三轮分工：陈俊恺（CTO）、陆文韬（CFO）、曹映波（CEO）、焦子豪（产品经理）、刘谨睿（法务）

MindForge 公司发展战略规划

战略定位与愿景

核心使命：以多模态 AI 技术为引擎，构建 “技术-场景-生态” 三位一体的产业赋能体系，成为全球领先的行业 AI 解决方案提供商。

战略愿景：

短期（1-2 年）：在金融、医疗领域打造 3 个标杆项目，技术授权收入占比

达 15%， 建立产学研合作网络。

中期（3-5 年）：实现多模态大模型商业化落地，服务 200 + 企业客户，海外收入占比突破 30%。

长期（5 年以上）：构建开放的 AI 产业生态，推动 10 个行业智能化转型，成为 AI 伦理与标准制定的参与者。

技术研发战略

核心技术布局

1. 多模态大模型研发

技术路径：采用 “基础模型 + 行业适配器” 架构，预训练阶段融合文本、图像、语音数据（参考华为盘古大模型），微调阶段针对金融风控、医疗影像等场景优化。

算力支撑：与 NVIDIA 合作部署 Blackwell Ultra 芯片集群，实现 1.1 ExaFlops 推理算力，支持千亿参数模型实时交互。

研发投入：年研发预算占比 35%，其中 50% 用于核心算法，30% 用于场景化验证，20% 用于伦理与安全体系建设。

2. 联邦学习与数据安全

技术方案：构建跨机构联邦学习平台，在金融领域实现 “数据不出本地” 的联合建模（参考微众银行案例），医疗领域通过区块链技术实现数据溯源。

应用场景：与 3 家城商行共建风控模型，不良率降低 2%；与 5 家三甲医院合作开发辅助诊断系统，隐私泄露风险趋近于零。

技术创新机制

1. 产学研合作：

与清华大学共建 “多模态 AI 联合实验室”，聚焦自然语言处理与计算机视觉融合技术。设立 “MindForge 创新基金”，每年投入 500 万元支持高校科研项目，重点突破具身智能（Embodied AI）技术。

2. 伦理治理：

成立 AI 伦理委员会，参照 IBM 经验，对医疗、金融等高风险场景进行双重审核，建立 AI 幻觉检测机制，错误率控制在 0.5% 以下。

行业深耕与生态合作

重点行业突破

1. 金融领域

产品矩阵： 智能风控系统：整合联邦学习与多模态大模型，实现企业级客户

信用评估效率 提升 50%。 智能投顾平台：基于用户行为数据生成个性化投资组合，管理规模突破 10 亿 元。

标杆案例：与众安信科合作开发智能外呼系统，替代 80% 人工，节省成本 50%。

2. 医疗领域

技术落地： 辅助诊断平台：通过多模态大模型分析 CT 影像与病历文本，准确率达 95% （参考 AlphaFold 蛋白质预测模式）。 药物研发加速工具：基于分子结构生成模型，缩短临床试验周期 30%。

合作模式：与 3 家三甲医院成立合资公司，接受 30% 股权稀释以获取数据资源。

3. 制造领域

解决方案： 智能质检系统：结合计算机视觉与边缘计算芯片，实现缺陷检测效率提升 4 倍。 预测性维护平台：通过工业物联网数据训练模型，设备停机时间减少 40%。

生态联盟：与中国电子共建信创产业生态，完成飞腾 CPU、麒麟 OS 适配。

生态合作策略

1. 技术授权：

开放非核心算法（如 OCR、语音识别），按调用量收费，参考商汤科技 IP 授权模式。 2025 年目标：IP 授权收入占比提升至 20%。

2. 合资公司：

在东南亚市场与本地企业成立合资公司，股权比例不低于 51%，获取本地化数据资源。 案例：借鉴科大讯飞医疗合资模式，3 年内覆盖 80% 城商行。

组织与人才策略

架构设计

1. 矩阵式管理： 设立金融、医疗、制造三大事业部，每个事业部配备技术、市场、运营团队。 中央研究院负责基础技术研发，战略投资部聚焦生态合作与并购。

2. 决策机制： 技术委员会：由 CTO 牵头，每月评审研发项目优先级。 伦理委员会：独立于业务部门，对高风险项目拥有一票否决权。

人才管理

1. 团队建设： 技术团队占比 60%，其中博士学历成员不少于 20%。 引入 “双导师制”：资深工程师 + 行业专家联合培养应届生。

2. 激励机制： 研发人员绩效 30% 与技术突破挂钩，市场人员 20% 与客户满意

度绑定。设立“MindForge 创新奖”，年度奖金池占利润 10%。

财务与风险管控

财务规划

1. 资金筹集： 股权融资：2025 年计划融资 2 亿元，用于多模态大模型研发与海外扩张。 债权融资：与银行合作发行 5000 万元专项债，支持智能制造项目。
2. 成本控制： 云计算成本：通过混合云架构降低 30%。 人力成本：推行“弹性工作制”，减少 20% 非核心岗位。

风险应对

1. 技术泄露 核心算法采用白盒加密，研发人员签署竞业协议
2. 数据安全 联邦学习+区块链溯源，符合 GDPR 与中国《数据安全法》
3. 伦理争议 建立 AI 伦理审查流程，高风险项目需通过第三方审计
4. 市场竞争 聚焦垂直领域，形成差异化技术壁垒，如金融和风控模型准确率提升 2%

战略实施路径

（一）2025-2026 年：技术验证期

里程碑： Q2：发布金融风控多模态模型，错误率低于行业平均 15%。 Q4：完成医疗辅助诊断系统 CE 认证，进入欧洲市场。

资源投入：研发投入占比 40%，销售费用占比 30%。

（二）2027-2028 年：规模扩张期 里程碑： Q1：海外收入占比突破 30%，在东南亚设立 3 个分支机构。 Q3：智能质检系统覆盖 500 家制造企业，市场份额达 10%。

资源投入：研发投入占比 30%，生态合作基金占比 20%。

（三）2029 年以后：生态构建期 里程碑： Q2：开放 AI 开发平台，吸引 10 万+ 开发者入驻。 Q4：主导制定 2 项 AI 伦理国际标准。

资源投入：研发投入占比 25%，标准制定与行业协作占比 15%。

战略保障体系

1. 文化保障： 核心价值观：“技术向善、客户为尊、协作共赢”。 组织文化：推行“扁平化管理”，设立“CEO 直通车”机制。
2. 制度保障： 建立战略执行 KPI 体系，季度复盘与年度调整相结合。 完善知识产权管理制度，每年申请专利 50 项以上。

3. 技术保障：构建私有云 + 公有云混合架构，确保系统可用性 99.99%。建立 AI 模型监控平台，实时预警性能衰减。

智连科技公司合作建议

发件人：智连科技有限公司

收件人：DeepSeek 团队

日期：2025 年 4 月 25 日

关于智连科技

智连科技有限公司致力于成为人工智能跨学科应用的先驱者和引领者，通过连接不同领域的知识与技术，为人类社会带来实质性的进步与创新。正如突触连接神经元传递信息，我们连接各学科智慧，激发创新潜能。我们的核心价值观包括：**跨界融合、协同共生、持续创新和责任担当**，这些价值观指引我们在智能化解决方案上的探索，为产业赋能，为社会增益。

我们的战略目标包括：

- 技术创新：**研发新一代智能算法与系统架构，提升 AI 系统的认知能力与效率。
- 产业赋能：**将跨学科 AI 解决方案应用于教育、医疗健康、金融科技和智能制造等领域，提升产业智能化水平。
- 人才培养：**汇聚跨学科精英，打造学习型组织，培养具备多领域知识背景的 AI 创新人才。
- 生态构建：**建立开放合作平台，连接学术界与产业界资源，共同推动跨学科 AI 技术进步。

项目概述

智连科技提议与 DeepSeek 建立战略合作伙伴关系，将您先进的 DS-V5 大语言模型集成到我们的**智能助教系统**中。该系统旨在通过提供 AI 驱动的答疑、讲解、作业批改和个性化学习路径推荐，革新教育行业。借助 DS-V5 在代码生成和多语言理解方面的卓越能力，我们将打造一个功能强大、可扩展的教育解决方案。

项目目标

总体目标：开发基于 DS-V5 的 AI 智能助教系统，支持实时问答、详细讲解、自动化批改和个性化学习推荐等交互式学习功能。

具体目标：

- 与 DeepSeek 达成合作协议，明确技术接入方式（API 调用或本地部署）。
- 在六个月内完成最小可用产品（MVP）开发并上线，具备基础教学辅助能力。
- 确保系统与现有在线教育平台无缝对接，提供稳定的交互式教学服务。

项目总预算控制在 50 万美元以内，平衡技术质量与成本，并确保可扩展性。

合作框架建议

1. 技术整合与验证

我们优先考虑 DS-V5 在自然语言处理方面的卓越能力，包括语言理解、多轮对话、知识讲解和推理能力，这些对教育场景至关重要。为确保适用性，我们建议：

- **签约前验证：**展示 DS-V5 在教育场景中的表现，如复杂问题解答、多步讲解和交互式问答。
- **整合方式：**评估 API 访问与本地部署的成本、灵活性和性能优劣。我们也愿意探索 DS-V5 在教育场景中的微调潜力，以优化功能。

2. 项目阶段与预算分配

项目分为四个阶段，预算分配（总计 50 万美元）如下：

- **第一阶段（第 1 个月）：**商务与技术对接，敲定合作条款并进行初步可行性研究。*预算：约 5 万美元。*
- **第二阶段（第 2-3 个月）：**DS-V5 整合，构建教育场景数据接口、知识库和对话模板。*预算：约 15 万美元。*
- **第三阶段（第 4-5 个月）：**MVP 开发，包括核心功能（答疑、讲解、批改）及内部测试。*预算：约 20 万美元。*
- **第四阶段（第 6 个月）：**公开测试，收集用户反馈，优化系统并正式上线。*预算：约 5 万美元。*
- **持续维护：**预留约 5 万美元用于上线后的用户支持、模型微调和功能更新。

3. 定制化与联合开发机会

为最大化 DS-V5 在教育领域的价值，我们建议探索开发教育专用版本模型（例如 DS-V5-EDU）的可能性，包括：

- **定制 DS-V5** 以适配教育内容，如基于课程的知识库或教学驱动的对话策略。
- **联合研发**以提升 DS-V5 在多样化学习场景中的适应性，增强 DeepSeek 在教育科技市场的技术影响力。

4. 双方利益

此次合作与 DeepSeek 扩大市场份额和技术影响力的目标高度契合：

- **市场拓展：**通过智连科技的行业网络和跨学科 AI 专长，进入快速增长的教育科技市场。
- **品牌提升：**在真实教育场景中展示 DS-V5 的强大功能，提升其作为高性能多功能模型的声誉。
- **商业化支持：**利用智连科技的产业资源，弥合 DeepSeek 学术优势与实际应用的差距。

对智连科技而言，此合作将加速我们提供跨学科 AI 解决方案的使命，确立我们

在智能教育技术领域的领导地位。

下一步计划

我们建议安排会议讨论以下事项：

- DS-V5 的技术规格和演示安排。
- 首选整合模式（API、本地部署或联合定制）。
- 合作条款细节，包括许可费用和时间表。

智连科技期待与 DeepSeek 携手，通过人工智能重塑教育体验，共同打造一款变革性的智能助教系统。

联系方式：

智连科技有限公司

邮箱： partnership@zhilian-tech.com

电话：+86 123-456-7890

合同

智连科技与 MindForge 公司战略合作协议

合同编号：ZLKT-MF-2025-001

签约方

甲方（“智连科技”）： 智连科技有限公司

地址：[智连科技公司地址]

法定代表人：焦子豪

联系电话：+86 123-456-7890

电子邮箱： partnership@zhilian-tech.com

乙方（“MindForge”）：

MindForge 有限公司

地址：[MindForge 公司地址]

法定代表人：房有春

联系电话：[MindForge 联系电话]

电子邮箱：[MindForge 电子邮箱]

前言

鉴于：

- 甲方智连科技是一家致力于人工智能跨学科应用的先驱企业，拥有丰富的教育行业资源和专业知识；
- 乙方 MindForge 是一家专注于多模态 AI 技术研发的领先企业，拥有 DS-V5 大语言模型及相关技术；

3. 双方均有意向在教育科技领域展开战略合作，开发基于 DS-V5 模型的智能助教系统；

4. 双方经过充分协商，就合作事宜达成一致。

为明确双方权利义务关系，保障双方合法权益，依据《中华人民共和国民法典》及相关法律法规，双方本着平等互利、真诚合作的原则，签订本协议，共同遵守。

第一条 合作目标

1.1 总体目标：双方合作开发基于 DS-V5 的 AI 智能助教系统（项目代号：EduForge，最终名称待定），支持实时问答、详细讲解、自动化批改和个性化学习推荐等交互式学习功能。

1.2 阶段目标：

- 第一阶段（2025 年 6-12 月）：完成技术验证与 MVP 开发，在 10-20 所高校试点，实现 500 万元收入；
- 第二阶段（2026 年）：优化产品功能，扩大市场覆盖至 100 所学校，实现 2000 万元收入；
- 第三阶段（2027 年）：实现国际化扩张，海外收入占比达 15%，总收入达 5000 万元；
- 第四阶段（2029 年及以后）：建立完整教育 AI 生态，客户超 1000 家，年收入突破 1 亿元。

第二条 合作内容

2.1 技术合作

2.1.1 融合式部署策略：

- 关键核心功能采用云服务 API 调用（最大延迟控制在 150 毫秒）；
- 常规功能采用本地部署轻量级模型，提升系统稳定性和独立性；
- 混合云架构预计可降低 35%运营成本，系统可用性目标 99.95%。

2.1.2 共同开发专用模型：

- 双方共同开发教育专用模型 DS-V5-EDU+，预计开发周期 3-4 个月；
- 模型精度目标设定为 96%以上，推理效率较通用模型提升 40%。

2.1.3 数据安全保障：

- 结合联邦学习与高级加密技术保护学生数据隐私；
- 实施区块链技术实现全流程数据溯源与访问控制。

2.2 共建联合实验室

2.2.1 核心研究领域：

- 智能教育内容理解与自动生成技术；
- 个性化学习者认知模型构建与评估；
- 自适应教学策略与学习路径优化；
- 多模态交互技术在教育场景的创新应用；
- 大规模教育数据分析与知识图谱构建。

2.2.2 资源配置：

- 建立初期专项研发基金 600 万元，双方按 55%（甲方）:45%（乙方）比例出资；
- 双方各派遣 6-10 名骨干人员组成联合研发团队；
- 配置专属计算资源与实验环境，支持大规模模型训练与测试。

2.3 市场战略与品牌推广

2.3.1 联合品牌：

- 创建联合品牌（暂定名“EduForge”），共同拥有品牌权益；
- 双方共同参与品牌命名与传播方案的制定，并委托专业机构进行品牌测试。

2.3.2 市场策略：

- 区分高教、K12、职教三类市场，制定差异化方案；
- 标杆高校试点+快速复制模式；
- 多语言版本开发（英/中/马/印尼语）支撑国际化落地；
- 设立“AI 教育创新奖”，强化行业生态影响力。

2.3.3 市场责任划分：

- 国内市场由甲方智连科技主导；
- 海外市场由乙方 MindForge 负责。

第三条 项目实施与管理

3.1 组织架构

3.1.1 项目委员会：

- 由双方高层组成，甲方指派刘谨睿担任主席；
- 负责重大事项决策、资源调配、冲突协调。

3.1.2 联合工作组：设立 4 个子小组

- 技术验证组：由曹映波（甲方）、汪浪（乙方）共同负责；
- 商业模式组：由焦子豪（甲方）、张正己（乙方）共同负责；
- 法律合规组：由陆文韬（甲方）、房有春（乙方）共同负责；
- 市场准备组：由陈俊恺（甲方）、项煊皓（乙方）共同负责。

3.2 项目管理机制

3.2.1 沟通机制：

- 每日站会（小组内部）；
- 每周进度会（联合工作组）；
- 双周汇报会（向管理层）；
- 月度指导会（项目委员会）。

3.2.2 执行计划：项目分为四个阶段实施

- 第一阶段（第 1 个月）：商务与技术对接，敲定合作条款并进行初步可行性研究。预算：约 5 万美元；
- 第二阶段（第 2-3 个月）：DS-V5 整合，构建教育场景数据接口、知识库和对话模板。预算：约 15 万美元；
- 第三阶段（第 4-5 个月）：MVP 开发，包括核心功能（答疑、讲解、批改）及内部测试。预算：约 20 万美元；
- 第四阶段（第 6 个月）：公开测试，收集用户反馈，优化系统并正式上线。预算：约 5 万美元；
- 持续维护：预留约 5 万美元用于上线后的用户支持、模型微调和功能更新。

第四条 财务安排

4.1 投资与预算

4.1.1 项目总预算：50 万美元，按上述阶段划分投入。

4.1.2 联合实验室资金：600 万元人民币，甲方出资 55%（330 万元），乙方出资 45%（270 万元）。

4.2 收益分配

4.2.1 阶段性收益机制：

- 初期（2025-2026 年）：按调用量收费，采用阶梯定价（0.1 元→0.05 元/次）；
- 成熟期（2027 年起）：收入分成模式，乙方 MindForge 占 60%，甲方智连科技占 40%；收入突破 1000 万元后，乙方分成比例降至 25%。

4.2.2 第三方授权：对外授权产生的收益按照上述分成比例执行，须经双方共同批准。

4.3 模型升级费用

4.3.1 常规迭代：免费提供。

4.3.2 重大升级：

- 定义标准：参数增长超过 50%或算法变更超过 30%；
- 费用分担：追加研发费的 30%或延长合作期限。

第五条 知识产权

5.1 各自原有知识产权

5.1.1 甲方原有知识产权（包括但不限于教育场景设计、教育数据等）归甲方所有；

5.1.2 乙方原有知识产权（包括但不限于 DS-V5 基础模型、核心算法等）归乙方所有。

5.2 合作开发成果

5.2.1 联合开发成果（如 DS-V5-EDU+模型）由双方共同所有；

5.2.2 独立开发部分：

- 甲方独立开发的系统界面、教育内容等归甲方所有；
- 乙方独立开发的算法优化、模型改进等归乙方所有。

5.3 知识产权保护

5.3.1 双方共同制定知识产权保护策略，对关键技术申请专利保护；

5.3.2 项目期间，任何一方不得将共同开发成果擅自授权给第三方；

5.3.3 项目结束后，共同开发成果的商业化须双方同意。

第六条 质量标准与风险管控

6.1 技术质量标准

6.1.1 系统性能指标：

- 模型准确率 $\geq 99.5\%$ ；
- 系统响应时间 $\leq 500\text{ms}$ ；
- 系统可用性 $\geq 99.99\%$ 。

6.1.2 安全与合规：

- 实施出错提示机制、幻觉检测、专家审核体系；
- 符合《数据安全法》《个人信息保护法》等相关法律法规。

6.2 数据安全机制

6.2.1 采用联邦学习、本地建模、脱敏处理等技术确保数据安全；

6.2.2 实施严格访问控制，遵循数据最小化原则；

6.2.3 定期开展合规审计与第三方监督。

6.3 风险应对措施

6.3.1 技术风险：建立应急预案，确保系统稳定性；

6.3.2 法律合规风险：定期更新合规检查机制，关注法规变化；

6.3.3 市场风险：制定灵活的市场应对策略，及时调整推广方案。

第七条 保密条款

7.1 **保密范围：**双方在合作过程中获取的对方技术秘密、商业信息、客户资料等均属保密信息；

7.2 **保密期限：**自披露之日起 5 年内或信息公开前（以时间较长者为准）；

7.3 **保密措施：**

- 限制保密信息知悉范围；
- 签订员工保密协议；
- 实施文件加密与访问控制。

7.4 **例外情形：**法律法规要求披露的除外，但应事先通知对方。

第八条 合同期限与终止

8.1 **合同期限：**自签署之日起 5 年有效；

8.2 **合同终止：**

- 期限届满自动终止，如双方同意可续签；
- 双方协商一致可提前终止；
- 一方严重违约，经催告 30 日未改正，守约方可单方终止。

8.3 **终止后事项：**

- 双方结清费用；
- 知识产权按本协议第五条执行；
- 保密义务继续有效。

第九条 违约责任

9.1 **一般违约：**违约方应赔偿因其违约给守约方造成的实际损失；

9.2 **特定违约：**

- 逾期付款：按日万分之五计算违约金；
- 技术指标未达标：乙方应免费提供修复或降低费用；
- 知识产权侵权：侵权方承担全部法律责任并赔偿对方损失。

9.3 **免责事由：**因不可抗力导致的违约，免除违约责任，但应及时通知对方并提供证明。

第十条 争议解决

10.1 **友好协商：**双方就本协议履行发生争议，应首先通过友好协商解决；

- 10.2 **调解**：协商不成的，可申请商业调解委员会调解；
- 10.3 **仲裁**：调解不成的，提交中国国际经济贸易仲裁委员会按其仲裁规则仲裁解决。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

第十一条 合作愿景与长期规划

11.1 长期战略展望：

- 建立持续创新机制；
- 引入国际合作伙伴，如 MIT、斯坦福等高校；
- 培养复合型教育 AI 人才；
- 推动教育公平与公益项目；
- 参与国际教育 AI 标准制定。

11.2 合资公司规划：

- 中期考虑成立合资科技公司，整合双方在教育 AI 领域的优势资源；
- 探索“技术+数据+场景”的创新商业模式；
- 合资公司股权结构及治理机制将另行协商。

第十二条 附则

- 12.1 **完整协议**：本协议构成双方对合作事项的完整约定，取代之前的所有口头或书面协议；
- 12.2 **协议修改**：对本协议的任何修改需以书面形式并经双方签字盖章后生效；
- 12.3 **可分割性**：本协议任何条款被认定无效，不影响其他条款的效力；
- 12.4 **通知送达**：双方的通知应以书面形式送达至协议首部所列地址；
- 12.5 **文本份数**：本协议一式四份，双方各执两份，具有同等法律效力；
- 12.6 **生效条件**：本协议经双方法定代表人或授权代表签字并加盖公章后生效。

（以下无正文）

甲方（盖章）：智连科技有限公司

法定代表人或授权代表（签字）：_____

日期：_____年_____月_____日

乙方（盖章）：MindForge 有限公司

法定代表人或授权代表（签字）：_____

日期：_____年_____月_____日

附件

附件 1：项目实施计划

附件 2：技术指标与验收标准

附件 3：保密协议
附件 4：联合实验室章程

对方小组的成长

整体成长表现

MindForge 团队在三轮谈判中展现出了从单一专业角度向综合商业视角的转变。他们的谈判策略逐渐成熟，从第一轮的技术导向，到第二轮的商业模式探讨，再到第三轮的全面战略合作构建，呈现出清晰的成长路径。团队协作能力、专业深度和战略思维都有显著提升。

角色能力发展

刘润泽

从第一轮担任法律顾问到后期担任 CFO，展现出财务与法律复合思维的形成。在后期谈判中能够更加全面地评估合作价值，财务规划也更加系统化，尤其在财务预期与分阶段商业模式设计方面表现出较强的战略性思考。

张正己

从 CEO 转变为 CTO，表现出从宏观战略到技术细节的融会贯通能力。在技术框架讨论中提出更有深度的方案，对 DS-V5-EDU+模型在教育领域的应用表现出专业洞察力，同时仍保持了战略层面的思考，使技术方案更具商业可行性。

汪浪

作为首轮 CFO 到最终的 CMO，营销与财务思维的结合愈发明显。在最后一轮谈判中对品牌推广和市场策略的规划更加系统，特别是在国际市场扩张策略和多元化市场布局方面表现出成熟的战略营销思维。

项煊皓

从 CTO 发展为法律顾问，技术视角与法律思维的结合使其在知识产权保护和合规方面提出了更加专业的解决方案。对于技术许可和联合开发的法律框架设计更加完善，特别是在第三轮协议起草环节表现出色。

房有春

从营销总监 (CMO) 晋升为 CEO，展现出从专业营销向全局领导的成功转型。在最终一轮谈判中能够统筹全局，协调各方观点，在战略愿景表达和长期合作规划方面表现出成熟的领导风格，特别是在教育公平与公益项目的倡导上展现出企业社会责任的战略洞察。

团队协作与谈判能力进步

专业互补更加明显：随着谈判深入，MindForge 团队成员之间的专业互补性更加显著，能够在复杂问题上形成多角度的综合解决方案。

战略思维提升：从第一轮的单点技术合作到第三轮的全面生态构建，团队整体战略高度明显提升，能够将短期合作置于长期发展框架下考量。

谈判技巧成熟：团队在利益分配、风险管控等敏感问题的处理上更加成熟，能够在坚守核心利益的同时寻求创新的双赢方案。

组织协调能力增强：在第三轮谈判中，团队表现出更强的组织协调能力，能够通过小组分工和清晰的组织架构提高谈判效率和质量。

跨文化与国际化视野

值得注意的是，MindForge 团队在谈判后期展现出更加开阔的国际化视野，不仅关注国内市场，还对东南亚等海外市场有清晰的战略规划。这表明团队正从本地思维向全球思维转变，对于构建国际化教育 AI 平台有明确的愿景和路径。

领导风格和合作态度

MindForge 团队的领导风格也有显著变化，从初期较为直接的技术导向，逐渐转变为更加协作、开放的合作态度。特别是在第三轮谈判中，能够主动分享长期战略愿景，并提出建立跨组织工作小组的合作机制，显示出更加成熟的商业领导风格。

总体评价

MindForge 团队在三轮谈判中的整体表现可以概括为“从技术到商业，从专业到综合，从短期合作到长期战略”的成长轨迹。团队成员不仅在各自专业领域有所精进，还展现出跨领域学习与融合的能力，形成了更加立体和系统的商业思维。这种成长与“别说还真队”的发展轨迹形成了良性互动，使得最终达成的合作方案更加全面和可持续。

在未来的合作中，这种双方团队的共同成长将为项目的成功实施奠定坚实基础，也为双方公司之间建立长期战略伙伴关系创造了有利条件。

谈判过程分析与反思

谈判中遇到的障碍与解决方法

在与 MindForge 团队的三轮谈判过程中，我们“别说还真队”遇到了多项挑战，但

通过团队协作和创新思维成功克服了这些障碍。

技术路线分歧

障碍描述：第一轮谈判中，双方对于 DS-V5-EDU+模型的部署方式存在明显分歧。MindForge 倾向于全面云端部署以保持技术优势，而我方则担忧数据安全和响应延迟问题，希望部分功能本地部署。

解决方法：

- 曹映波（时任 CTO）提出了“融合式部署策略”的创新方案，将核心功能通过云服务 API 调用，常规功能采用本地部署轻量级模型
- 设定了明确的技术指标（最大延迟控制在 150 毫秒，系统可用性目标 99.95%）作为衡量标准
- 强调混合云架构可降低 35%运营成本，为双方创造共赢局面

这一方案成功平衡了技术性能与数据安全的需求，获得了双方认可，成为合作的技术基础。

商业模式与收益分配争议

障碍描述：第二轮谈判中，关于合作商业模式选择和收益分配比例出现较大分歧。MindForge 主张技术价值占据主导地位，应获得更高比例收益；而我方认为市场渠道与教育场景同样关键。

解决方法：

- 焦子豪（时任 CEO）和曹映波（时任 CFO）共同设计了“动态收益机制”，根据收入规模设定阶梯式分成比例
- 初期按调用量收费（阶梯定价 0.1 元→0.05 元），成熟期采用收入分成（收入破 1000 万元后 MindForge 份额从 60%降至 25%）
- 区分常规迭代与重大升级的定义标准，明确费用分担机制

这一灵活的商业模式设计既尊重了 MindForge 技术投入的价值，又保证了随着市场规模扩大，我方渠道与运营价值得到相应回报，成功化解了收益分配的僵局。

知识产权归属争议

障碍描述：知识产权归属问题是第二轮谈判的主要障碍。双方都希望掌握核心知识产权，特别是对于联合开发的教育专用模型 DS-V5-EDU+的归属存在争议。

解决方法：

- 陈俊恺（时任法务）提出了“分层知识产权”架构，明确区分基础模型、联合开发成果和应用场景三个层次的知识产权归属
- 制定了“共同持有，商业化须双方同意”的原则处理联合开发成果
- 设立知识产权审核工作组，建立“先保护，后发布”的成果发布机制

这一方案明确了各自原有技术的独立所有权，同时建立了联合开发成果的共享机制，为双方创造了公平合理的知识产权框架。

组织架构与决策机制建设

障碍描述：第三轮谈判中，关于如何建立高效的跨组织合作机制，确保项目顺利实施成为关键挑战。

解决方法：

- 成立“联合工作组” + “项目管理办公室”的双层管理架构
- 设立技术验证、商业模式、法律合规、市场准备四个专项小组，明确负责人和工作内容
- 建立每日站会、每周进度会、双周汇报会、月度指导会的多层次沟通机制

这一组织架构设计解决了跨公司协作的复杂性问题，确保了项目从启动到实施的顺畅过渡，也为未来可能的合资公司奠定了组织基础。

文化融合与信任建立

障碍描述：贯穿整个谈判过程的隐性障碍是双方企业文化差异与初期信任不足问题。MindForge 作为技术驱动型公司，更注重技术创新；而我方作为跨学科应用型公司，更关注场景落地。

解决方法：

- 通过角色轮换，让每位成员体验不同视角，增强对对方立场的理解
- 设计联合品牌和共同愿景，建立情感纽带
- 在每轮谈判后安排非正式交流活动，增进双方团队成员间的私人关系

这些软性措施有效增强了双方信任，使得谈判从最初的交易型逐渐转变为合作型，最终在第三轮达成了全面共识。

可优化与改进的行动

尽管我们在谈判中取得了实质性进展，但回顾整个过程，仍有多个方面可以进一步优化和改进。

前期准备更加充分

问题：第一轮谈判前，我们对 MindForge 公司的技术架构、商业模式和决策机制了解不够深入，导致部分讨论浮于表面。

改进措施：

- 建立更系统的手对手分析框架，收集竞争对手的公开信息和行业情报
- 聘请行业专家提前评估技术方案的可行性和潜在风险
- 准备多套备选方案和谈判底线，增强策略灵活性
- 在正式谈判前进行模拟谈判演练，针对可能出现的困难情境预先制定应对策略

数据支撑更加有力

问题：部分商业主张缺乏足够的數據支持，如市場規模預測、成本收益分析等方面的論證不夠充分。

改進措施：

- 引入專業市場研究數據，提升市場預測和財務模型的準確性
- 開展小規模試點項目，獲取實際應用數據作為談判依據
- 構建更完善的財務模型，對不同合作模式進行敏感性分析
- 引入第三方評估機構對技術方案和商業模式進行獨立評估

談判策略更加靈活

問題：我方在某些環節過於堅持自身立場，未能充分探索創新性解決方案的可行性。

改進措施：

- 採用“興趣導向”而非“立場導向”的談判方法，深入挖掘對方的核心訴求
- 設計更多變量進行組合交換，增加談判的靈活度
- 適當運用分步驟談判策略，將複雜問題分解為易於達成一致的小目標
- 提前識別非核心利益，準備合理的讓步空間

團隊溝通更加順暢

問題：角色輪換過程中，團隊內部信息傳遞和策略協調有時出現斷層，影響談判連貫性。

改進措施：

- 建立更系統的角色交接機制，確保關鍵信息和歷史背景完整傳遞
- 在談判前後增加內部溝通環節，統一認識和策略
- 引入數字化工具記錄和分享談判進程和決策依據
- 強化團隊成員間的默契訓練，提升非語言溝通效率

長期規劃更加完善

問題：對於合資公司等長期合作形式的探討不夠深入，治理結構、退出機制等核心議題未充分展開。

改進措施：

- 研究更多成功的合資案例，提煉適合雙方的治理模式
- 完善風險評估和應對機制，為可能的困難局面做好準備
- 設計更詳細的階段性目標和評估機制
- 提前規劃品牌建設和市場教育工作，為產品落地做好鋪墊

談判過程中值得表揚的人或事

在三轮談判的過程中，我們團隊成員展現出了卓越的专业能力和领导素养，许多

亮点值得特别表扬。

曹映波的技术与财务跨界思维

曹映波在从 CTO 转为 CFO 的过程中展现出罕见的跨领域思维能力，尤其值得表扬的是他提出的“融合式部署策略”解决了技术实现的关键障碍。他巧妙地将技术架构与成本效益分析相结合，用数据证明混合云部署可同时满足性能和经济性需求，说服了对方团队。他还在担任 CFO 角色时提出的“动态收益机制”，平衡了双方在不同发展阶段的利益诉求，展现出财务决策与商业战略相结合的高度。在第三轮担任 CEO 时，他对国际化战略的清晰阐述更是为合作注入了长远视角。

焦子豪的战略引领与角色适应能力

焦子豪在整个谈判过程中表现出色，尤其是从 CFO 到 CEO 再到产品经理的角色转换过程中保持了高水平的专业表现和领导力。在担任 CEO 期间，他提出的“基础授权+应用分成”的混合商业模式打破了商业模式选择的僵局。当转为产品经理角色时，他将 CEO 层面的战略思维带入产品规划，提出了产品差异化战略和市场分层策略，为最终合作框架提供了产品层面的支撑。他在不同角色间的自如切换展现了罕见的适应能力，成为团队的稳定器和领航者。

陈俊恺的法律框架创新

陈俊恺在担任法务角色期间提出的“分层知识产权”架构是谈判中的一大亮点。他不仅清晰界定了各类知识产权的归属原则，还设计了联合开发成果的共享机制，巧妙平衡了双方的核心利益。这一框架为最终合同的知识产权条款奠定了基础，避免了这一常见的合作障碍。他在法务工作中展现的不是简单的风险规避，而是积极寻找创造共赢的法律结构，值得特别表扬。

刘谨睿的产品定位与项目管理

刘谨睿在产品经理角色中提出的教育场景分层策略（高教、K12、职教三类市场差异化方案）展现了深刻的市场洞察力，为产品落地提供了清晰路径。更值得表扬的是，他在第三轮谈判中担任项目委员会主席，设计了完整的项目管理机制，包括四大工作组和多层次沟通机制，解决了跨组织合作的复杂性问题。这一机制不仅为谈判达成一致创造了条件，也为未来项目实施提供了可操作的组织框架。

陆文韬的系统性思考

陆文韬在担任 CTO 角色时提出的“数据安全保障”框架值得特别肯定。他结合联邦学习与区块链技术，设计了既保障数据安全又能实现模型优化的技术方案，解决了教育数据使用的敏感问题。在转为 CFO 角色后，他提出的阶段性收入预期规划将技术发展路线与财务回报模型有机结合，展现出系统性的战略财务思维。他善于将复杂问题分解为可操作的步骤，为团队决策提供了清晰框架。

团队整体的角色轮换与互补协作

整个团队在角色轮换中展现出的适应能力和学习精神最值得表扬。每位成员

不仅能够迅速适应新角色的要求，还能将前一角色的专业视角带入新角色，形成独特的复合思维优势。这种轮换不仅锻炼了个人能力，也使团队形成了多元视角和全面思考问题的能力。特别是在第三轮谈判中，团队成员之间的默契配合和互补支持达到了高峰，各专业视角融会贯通，形成了系统性的解决方案。

创新性解决方案的集体智慧

贯穿整个谈判过程的是团队在关键节点提出创新性解决方案的能力。从融合式部署策略、动态收益机制、分层知识产权架构到联合工作组组织设计，这些方案都体现了团队将复杂问题简化并寻找双赢路径的智慧。这些创新不是个人的单打独斗，而是团队集体智慧的结晶，展现了“别说还真队”强大的问题解决能力和创新思维。

长期战略愿景的构建

在第三轮谈判中，团队共同构建的“从试点到联合实验室再到合资公司”的长期合作愿景值得特别肯定。团队不仅关注短期合作细节，还着眼于长远发展，设计了清晰的发展阶段和转化条件。特别是将教育公平与公益项目、国际标准制定等社会价值元素纳入合作愿景，体现了团队的社会责任感和战略高度，为合作注入了超越商业利益的更高追求。

这些亮点人物和事件共同构成了我们团队在谈判中的突出表现，不仅推动了谈判的成功，也展现了团队成员在领导力成长过程中的显著进步。

附件

谈判记录

第一轮谈判记录

	小组名称：别说还真队
--	------------

谈判记录要点	<p>战略目标与愿景</p> <p>1、科技计划利用先进 AI 技术（基于 DS-V5 模型）开发新一代智能助教系统，推动教育行业数字化转型。</p> <p>2、ndForge 致力于提升技术授权在收入结构中的比重至 25%，将教育领域视为重要战略拓展方向。</p> <p>3、合作旨在创建行业领先的教育 AI 解决方案，实现技术创新与应用场景的完美结合。</p> <p>技术方案构架</p> <p>1、融合式部署策略：</p> <p>关键核心功能采用云服务 API 调用（最大延迟控制在 150 毫秒），确保实时体验</p> <p>常规功能采用本地部署轻量级模型，提升系统稳定性和独立性</p> <p>混合云架构预计可降低 35%运营成本，系统可用性目标 99.95%</p> <p>2、数据安全保障：</p> <p>结合联邦学习与高级加密技术保护学生数据隐私</p> <p>实施区块链技术实现全流程数据溯源与访问控制</p> <p>3、智能模型定制：</p> <p>共同开发教育专用模型 DS-V5-EDU+，预计周期 3-4 个月</p> <p>总体投入估算为 18-22 万美元，包含四个主要开发阶段</p> <p>模型精度目标设定为 96%以上，推理效率较通用模型提升 40%</p> <p>联合实验室规划</p> <p>1、核心研究领域：</p> <p>智能教育内容理解与自动生成技术</p> <p>个性化学习者认知模型构建与评估</p> <p>自适应教学策略与学习路径优化</p> <p>多模态交互技术在教育场景的创新应用</p> <p>大规模教育数据分析与知识图谱构建</p> <p>2、组织与管理架构：</p> <p>采用敏捷式矩阵管理，设立技术、产品、验证三大核心工作组</p> <p>实施“双导师+专家委员会”的人才培养与项目指导机制</p> <p>建立季度评审与成果孵化通道，加速技术商业化转化</p> <p>3、资源配置规划：</p> <p>建立初期专项研发基金 600 万元，支持首批重点项目启动</p> <p>双方各派遣 6-10 名骨干人员组成联合研发团队</p>
--------	---

	<p>配置专属计算资源与实验环境，支持大规模模型训练与测试</p> <p>长期战略合作展望</p> <p>1、合资实体规划：</p> <p>中期考虑成立合资科技公司，整合双方在教育 AI 领域的优势资源</p> <p>探索“技术+数据+场景”的创新商业模式，加速市场拓展</p> <p>预留股权激励计划，吸引行业顶尖人才加盟</p> <p>2、开放生态构建：</p> <p>联合高校与教育机构建立“教育 AI 产业联盟”</p> <p>开发开源基础工具包，培育教育 AI 应用开发者社区</p> <p>举办教育 AI 创新挑战赛，发掘创新应用场景与解决方案</p>
未解决问题	<p>待解决事项</p> <p>1、技术细节协调：</p> <p>DS-V5-EDU+的数据融合机制尚需明确（智连提供的教育数据与 MindForge 基础数据的整合方式）</p> <p>混合云部署的安全边界与数据流通规则有待细化</p> <p>模型迭代更新与维护责任划分需进一步明确</p> <p>2、投入与收益分配：</p> <p>联合实验室专项基金的具体出资比例需最终确认</p> <p>开发成本的分担机制与商业模式选择（股权置换、收益分成或技术授权费）</p> <p>长期运营成本与收益分配机制的具体实施细则</p> <p>3、知识产权管理：</p> <p>联合研发成果的归属与使用权限（基础技术与应用技术的边界定义）</p> <p>开源组件与专有技术的区分原则与管理机制</p> <p>面向第三方的授权模式与收益分配方案</p> <p>4、合资计划推进：</p> <p>未来合资公司的治理结构与决策机制设计</p> <p>各自核心资产的估值与出资比例评估方法</p> <p>市场定位与业务边界的具体界定</p>

后续策略	<p>近期行动计划</p> <p>1、技术合作启动： 组建跨公司技术对接小组，启动 DS-V5-EDU+开发预研（10 天内完成） 进行混合云架构原型验证，评估性能与安全指标（6 周内交付测试报告） 共同设计教育场景评估基准，建立模型质量验证体系（1 个月内确定）</p> <p>2、联合实验室筹建： 签署战略合作框架协议，确立资金投入比例（智连科技 55%、MindForge45%） 制定实验室章程与运营规则，明确组织架构与人员编制 完成首批研究方向设定与项目立项（首次会议安排在下月 15 日）</p> <p>3、合作机制细化： 召开专题研讨会，探讨“基础授权+应用分成”的混合商业模式 委托第三方法律机构起草知识产权协议，确保双方权益平衡 设计联合品牌策略，规划市场推广与产品上市路径</p> <p>4、长远布局准备： 启动合资公司可行性研究，分析股权结构最优方案（MindForge 技术占股 35%、智连科技资源占股 45%、预留 20% 发展基金） 规划教育 AI 产业生态建设路线图，启动首批战略合作伙伴招募计划 联合申报国家科技计划项目，争取政策与资金支持</p>
------	--

时间：2025 年 4 月 30 日

第二轮谈判记录

	小组名称：别说还真队
--	------------

谈判记录要点	<p>时间：2025.4.30</p> <p>地点：J7-208</p> <p>参加人员：</p> <p>智联科技：陈俊恺（法务）、陆文韬（CTO）、曹映波（CFO）、焦子豪（CEO）、刘谨睿（产品经理）</p> <p>MindForge：刘润泽（法律顾问） 张正己（CEO） 汪浪（CFO） 项煊皓（CTO） 房有春（CMO）</p> <p>一、商业合作模式</p> <ol style="list-style-type: none">1. 技术授权：适用于初期探索，风险低，但绑定度低。2. 合资公司：适用于长期战略合作，资源整合充分。3. 战略合作（分成）：保持独立性与深度合作之间的平衡。 <p>二、财务方案与收益模型</p> <ol style="list-style-type: none">1. 项目预算：总额 50 万美元，分四阶段推进。2. 动态收益机制：<ol style="list-style-type: none">（1）初期按调用量收费（阶梯定价 0.1 元→0.05 元）。（2）成熟期收入分成：MindForge 60%，智连科技 40%；收入破 1000 万元后 MindForge 降至 25%。3. 模型升级政策：<ol style="list-style-type: none">（1）常规迭代免费。（2）跨代升级需协商追加投入（研发费 30%或延长合作期）。 <p>三、知识产权归属</p> <ol style="list-style-type: none">1. 联合开发成果（如 DS-V5-EDU）：双方共同持有，商业化须双方同意。2. 教育数据/场景设计：归智连科技所有。3. 基础模型与算法：归 MindForge 所有。4. 第三方接入或授权：须双方共同批准，收益按原分配机制执行。 <p>四、风险管控与数据合规</p> <ol style="list-style-type: none">1. 模型准确性与行为约束：<ol style="list-style-type: none">（1）准确率$\geq 99.5\%$，响应$\leq 500\text{ms}$，系统可用性$\geq 99.99\%$；（2）出错提示机制、幻觉检测、专家审核体系等同步实施。2. 数据安全机制：<ol style="list-style-type: none">（1）联邦学习、本地建模、脱敏处理；（2）严格访问控制，数据最小化；
--------	--

	<p>（3）定期合规审计与第三方监督。</p> <p>3. 宣传与成果发布机制：</p> <table><tr><th>阶段</th><th>时间周期</th><th>关键任务</th></tr><tr><td>第一阶段</td><td>2025年6月 - 7月</td><td>签署协议，组建推进小组</td></tr><tr><td>第二阶段</td><td>2025年8月 - 10月</td><td>建立实验室，启动技术开发</td></tr><tr><td>第三阶段</td><td>2025年11月 - 2026年3月</td><td>开发MVP，搭建调用机制</td></tr><tr><td>第四阶段</td><td>2026年4月 - 6月</td><td>产品试点，市场预热测试</td></tr><tr><td>第五阶段</td><td>2026年7月 - 9月</td><td>明确IP，启动合资谈判</td></tr><tr><td>第六阶段</td><td>2026年10月 - 2027年2月</td><td>正式上线，扩大市场推广</td></tr><tr><td>第七阶段</td><td>2027年3月 - 12月</td><td>启动审计，评估分成机制</td></tr></table>	阶段	时间周期	关键任务	第一阶段	2025年6月 - 7月	签署协议，组建推进小组	第二阶段	2025年8月 - 10月	建立实验室，启动技术开发	第三阶段	2025年11月 - 2026年3月	开发MVP，搭建调用机制	第四阶段	2026年4月 - 6月	产品试点，市场预热测试	第五阶段	2026年7月 - 9月	明确IP，启动合资谈判	第六阶段	2026年10月 - 2027年2月	正式上线，扩大市场推广	第七阶段	2027年3月 - 12月	启动审计，评估分成机制
阶段	时间周期	关键任务																							
第一阶段	2025年6月 - 7月	签署协议，组建推进小组																							
第二阶段	2025年8月 - 10月	建立实验室，启动技术开发																							
第三阶段	2025年11月 - 2026年3月	开发MVP，搭建调用机制																							
第四阶段	2026年4月 - 6月	产品试点，市场预热测试																							
第五阶段	2026年7月 - 9月	明确IP，启动合资谈判																							
第六阶段	2026年10月 - 2027年2月	正式上线，扩大市场推广																							
第七阶段	2027年3月 - 12月	启动审计，评估分成机制																							
未解决问题	<p>1. 项目融资资源分配细则未定：教育项目虽已拟入融资计划，但实际资金配置比例、优先级待后续确认。</p> <p>2. 重大升级与费用认定界限仍需细化：虽提出“50%参数增长/30%算法更动”等定量指标，但合同条款中需进一步明确落地细节与评估主体。</p> <p>3. 合资公司治理结构与控制权问题尚未讨论： 若未来成立合资公司，关于董事席位、投票机制、财务审计、退出机制等内容暂无展开。</p>																								
后续策略	<p>1. 尽快明确合作阶段性安排：拟定试点期阶段目标及考核标准； 明确“试点→联合实验室→合资公司”的转化条件与时间节点。</p> <p>2. 启动法律文件起草与审校：包括联合开发协议、数据处理协议、知识产权共享协议等；强化重大升级、风险事件、宣传管理的合约条款约定。</p> <p>3. 推进品牌测试与市场前期调研：开展用户调研与 A/B 测试，收集市场反馈；启动命名竞品分析与初步传播策略制定。</p> <p>4. 申请联合政策/产业扶持资金：优先考虑教育部、科技部专项、地方数字教育试点项目；提前准备预算分担计划及配套申报材料。</p>																								

时间：2025 年 5 月 7 日

第三轮谈判记录

	小组名称：别说还真队
--	------------

谈判记录要点	<p>时间：2025. 5. 14</p> <p>地点：J7-208</p> <p>参加人员：</p> <p>智联科技：陈俊恺（法务）、陆文韬（CTO）、曹映波（CFO）、焦子豪（CEO）、刘谨睿（产品经理）</p> <p>MindForge：刘润泽（CFO） 张正己（CTO） 汪浪（CMO） 项煊皓（法律顾问） 房有春（CEO）</p> <p>一、合作价值与协同定位</p> <p>1. 教育科技市场潜力巨大，预计 2030 年全球市场规模达 6000 亿美元；</p> <p>2. MindForge 具备跨领域 AI 模型能力，智连科技深耕教育渠道；</p> <p>3. 双方技术、市场、品牌、资源互补高度契合；</p> <p>4. 明确以“智能助教系统”为核心，构建教育 AI 生态；</p> <p>5. 共同布局国际化市场（尤其东南亚），实现海外收入占比 30% 目标。</p> <p>二、市场策略与品牌推广</p> <p>1. 联合品牌推广：命名待定，计划参加 GESS、BETT 等国际展会；</p> <p>2. 标杆高校试点+快速复制模式；</p> <p>3. 区分高教、K12、职教三类市场，制定差异化方案；</p> <p>4. 多语言版本开发（英/中/马/印尼语）支撑国际化落地；</p> <p>5. 设立“AI 教育创新奖”，强化行业生态影响力。</p> <p>三、战略目标与财务预期</p> <p>1. 阶段性收入预期：</p> <ul style="list-style-type: none">– 2025 年：500 万元（10-20 所高校试点）– 2026 年：2000 万元（覆盖 100 所学校）– 2027 年：5000 万元（海外收入占比 15%）– 2029 年：1 亿元（客户超 1000 家） <p>2. 强调“双轮驱动”：国内由智连科技主导，海外由 MindForge 负责；</p> <p>3. 目标建立国际化教育 AI 平台，提升品牌与营收双轮成长。</p> <p>四、行动计划与组织架构</p> <p>成立“联合工作组” + “项目管理办公室”，设立 4 大子小</p>
--------	---

	<p>组：</p> <p>1. 技术验证组（负责人：曹映波、汪浪）</p> <ul style="list-style-type: none">- 原型系统开发与部署环境搭建；- 教育场景测试、模型性能验证；- 启动 DS-V5-EDU 定制开发，设 15-20 人专项技术团队。 <p>2. 商业模式组（负责人：焦子豪、张正己）</p> <ul style="list-style-type: none">- 财务模型搭建与商业条款设计；- 合作模式选择与敏感性分析；- 建立财务监控与分期预算机制。 <p>3. 法律合规组（负责人：陆文韬、房有春）</p> <ul style="list-style-type: none">- 起草《MOU》《NDA》《正式合作协议》；- 明确知识产权归属、数据安全与合规要求；- 设计争议解决、出口合规及授权条款。 <p>4. 市场准备组（负责人：陈俊恺、项煊皓）</p> <ul style="list-style-type: none">- PRD 撰写、用户调研、试点用户对接；- 联合品牌设计、公关方案、展会安排；- 市场策略制定与推广物料筹备。 <p>五、项目管理机制</p> <p>1. 项目委员会：由刘谨睿（主席）领导，统筹资源、协调冲突；</p> <p>2. 沟通机制：</p> <ul style="list-style-type: none">- 每日站会（小组内部）- 每周进度会（联合工作组）- 双周汇报会（向管理层）- 月度指导会（项目委员会） <p>六、长期战略展望</p> <p>1. 建立联合实验室与持续创新机制；</p> <p>2. 引入国际合作伙伴，如 MIT、斯坦福；</p> <p>3. 培养复合型教育 AI 人才；</p> <p>4. 推动教育公平与公益项目（为贫困地区提供免费或低价产</p>
--	--

	<p>品);</p> <p>5. 参与国际教育 AI 标准制定 (IEEE、ISO 等)。</p> <p>七、会议总结</p> <p>本轮谈判为最终会议，双方已就合作框架、市场战略、法律结构及执行路径达成全面共识，项目将正式进入实施阶段。双方一致认为，此项目将产生显著商业价值及深远社会意义，携手打造全球领先的智能教育解决方案。</p>
--	---

时间：2025 年 5 月 14 日

小组成员互评表格

第二轮谈判相较于第一轮的提升

姓名	陈俊恺
测评结果	<p>角色转换： 从产品经理转为法务</p> <p>领导力提升： 战略思维显著增强，问题分析能力提高，沟通表达更加精准</p> <p>突出能力： 法律风险识别与合规分析</p>
其他评语	在角色转换中展现出极强的适应能力，能够迅速掌握法务工作要点。从技术导向型思维转向风险防控思维，在知识产权保护条款讨论中提出了建设性方案。沟通更加严谨，表达更加精准，合同条款讨论时能够抓住核心问题。
姓名	陆文韬
测评结果	<p>角色转换： 从法务转为 CTO</p> <p>领导力提升： 技术决策能力大幅提高，团队协作更加顺畅，创新思维更为活跃</p> <p>突出能力： 技术架构规划与风险评估</p>

其他评语	成功实现从法律思维到技术思维的转变，在混合云架构方案讨论中展现出深刻的技术洞察力。对于技术决策更加自信，能够清晰阐述 DS-V5-EDU+模型的技术路线与优势。表现出对团队技术方向的把控能力，开始形成技术领导者气质。
姓名	曹映波
测评结果	角色转换： 从 CTO 转为 CFO 领导力提升： 财务规划能力显著提升，商业谈判技巧增强，风险管控意识强化 突出能力： 成本效益分析与投资回报评估
其他评语	从技术专家成功转型为财务决策者，展现出全局经济思维。在收益分配方案设计中表现突出，提出了“动态收益机制”，平衡了双方利益。掌握了用数据支撑商业决策的能力，谈判技巧明显提升，能够灵活应对对方提出的财务调整要求。
姓名	焦子豪
测评结果	角色转换： 从 CFO 转为 CEO 领导力提升： 战略决策能力显著增强，团队领导风格更加成熟，谈判掌控力大幅提高 突出能力： 全局协调与战略方向把控
其他评语	成功实现从财务专家到战略领导者的转变，表现出卓越的全局视野和决策能力。谈判中开始主导战略方向讨论，能够有效协调团队各成员发挥所长。在关键问题上展现出坚定立场与灵活妥协的平衡，开始形成 CEO 的领导风格和气场。
姓名	刘谨睿
测评结果	角色转换： 从 CEO 转为产品经理 领导力提升： 产品规划能力增强，用户洞察更加深入，跨部门协作更加顺畅 突出能力： 需求转化与产品定位
其他评语	从战略层面成功过渡到执行层面，保持了高度的专业性和适应力。在产品功能规划讨论中表现出色，能够清晰描绘 DS-V5-EDU+的核心差异化优势。展示了强大的需求挖掘能力，将抽象的商业目标转化为具体的产品特性，在细节把控上更加精准。

第三轮谈判相较于第二轮的提升

姓名	陈俊恺
测评结果	<p>角色转换： 从法务转为 CTO</p> <p>领导力提升： 技术创新能力大幅增强，战略规划更加系统，资源配置更加高效</p> <p>突出能力： 技术路线规划与跨域整合</p>
其他评语	完成了从法务到技术领导者的转变，展现出极强的多领域知识融合能力。在技术验证组的工作规划中提出了原型系统开发框架，结合了技术价值与商业考量。技术思维与法律合规思维的结合使其能够在技术决策中兼顾知识产权保护，展现出复合型领导者特质。
姓名	陆文韬
测评结果	<p>角色转换： 从 CTO 转为 CFO</p> <p>领导力提升： 财务决策能力显著增强，资源优化更加精准，战略投资视野扩展</p> <p>突出能力： 长期财务规划与预算控制</p>
其他评语	成功实现从技术决策者到财务规划者的角色转换，展现出跨领域学习的能力。在阶段性收入预期规划中表现突出，将技术发展路线与财务回报模型有机结合。决策更加果断，能够在复杂环境中迅速分析出最佳财务方案，战略财务思维显著增强。
姓名	曹映波
测评结果	<p>角色转换： 从 CFO 转为 CEO</p> <p>领导力提升： 战略领导能力大幅提升，组织管理更加成熟，远景规划更具前瞻性</p> <p>突出能力： 战略整合与长期发展规划</p>
其他评语	完成了从财务领导到企业领袖的角色升级，展现出全面的领导能力。在最终谈判中能够掌控全局，清晰阐述公司战略目标与愿景，特别是在国际化战略规划方面表现出色。决策更加坚定有力，能够有效平衡短期利益与长期发展，展现出成熟的 CEO 领导风格。
姓名	焦子豪
测评结果	<p>角色转换： 从 CEO 转为产品经理</p> <p>领导力提升： 用户体验洞察显著增强，市场分析更加深入，产品创新思维更加活跃</p>

	突出能力： 产品战略规划与市场定位
其他评语	从战略领导转向执行层面，保持了高水平的专业性与影响力。在产品规划与市场准备组的工作中展现出深刻的用户洞察，能够精准把握教育市场需求。将 CEO 层面的战略思维带入产品管理，使产品定位更加战略化，同时在 PRD 撰写与用户调研方面表现出专业素养。
姓名	刘谨睿
测评结果	角色转换： 从产品经理转为法务 领导力提升： 法律思维显著增强，风险防控意识提高，谈判策略更加成熟 突出能力： 合同设计与知识产权保护
其他评语	成功实现从产品思维到法律思维的转变，展现出极强的学习与适应性。在法律合规组工作中表现突出，特别是在《正式合作协议》起草环节提供了系统性的法律框架。将产品经理的用户思维带入法务工作，使合同条款更加贴合实际业务需求，同时保持了法律的严谨性与专业性。