

## 专项基金 2024 年第一季度总结报告

专项名称			
上海真爱梦想公益基金会-SEED 种子伙伴专项基金			
项目周期			
2024.01.01-2024.03.31			
年度项目预算		本期项目支出	
现金：	物资：	现金：	物资：
1500000.00RMB		0 RMB	
本期实施地点		本期直接受益人数	
线上；上海、成都、广州、深圳等		400+	
项目经理姓名		提交报告日期	
席蕊		2024.04.07	

## 1. 项目进展情况介绍

### 1.1 项目执行情况（300-500 字）

#### 1. SEED Acceleration 创业加速器：

- 「100 日加速营期」：营期自 23 年 10 月下旬开始，至 24 年 1 月中旬落下帷幕，其中包括了持续 3 个月每周至少一次的 1v1 教练辅导、3 次创业导入课、3 次分享与共享；
- 「路演」：2024 年 1 月 21 日于上海举办了 Open Day 路演活动,50 余位来自于创投机构、影响力投资、基金会、个人资助人、行业支持机构、媒体等资方、资源方齐聚一堂，参与展示的项目包括二期的 5 位学员，也包括加速器一期的 3 位返场学员，在活动当天接收到了来自业内最直观、真实的反馈与建议、资源链接的机会；
- 「MVP 测试与持续跟踪」：
  - ✓ MVP 产品原型测试金：因获得了 SEED 捐赠人的特别支持，每个学员项目均可申请 1 万元左右的 MVP 测试资金，每位学员在与教练探讨商定之后，共同确定与加速器辅导目标一致的 MVP 产品原型测试计划与资金需求，并进行内部的财务申报。目标是期待这部分小额资助资金可以给予加速器学员更灵活的空间、快速调整试错、完成项目迭代。学员项目的 MVP 测试资金支持将持续至 4 月 15 日，

在此期间，学员可保持与教练的进展更新、探讨反馈，将测试跑完，拿到关键结果；

- ✓ **后期小额资助：**拟于4月中旬，结合MVP测试情况进行进一步设计
- ✓ **持续跟进期：**
  - **朋辈与社群：**2024年3月，即将加入SEED大群，往后长期的朋辈&资源陪伴
  - **项目组持续追踪：**约1次/每季度，含项目财务情况
  - **飞行导师、或按需定向牵线链接SEEDer：**根据学员实时需求，至少3次机会
  - **返场参与：**往期学员机构及项目不断发展，可根据需求，以全新面貌申请参与后续各期加速器相关活动，如共学分享、课程或工作坊、Demo day路演等

## 2. SEED Community 种子社区参与计划

### a) 「Mentorship 师友计划」2.0 版本

目前接到68份申请，经过对申请者的书面评审、和导师的1对1访谈、和申请者的1对1访谈后，共26位申请者已完成需求访谈、正在与导师进行商讨配对，共11位申请者已成功匹配开启辅导/陪伴期。

### b) 社区年度 Mini 感恩盛典

SEED是一个高粘性、高度依赖成员一起的参与和共创的社群。2024年春节期间，我们对2023年度进行了回顾与统计，并为在2023年度中参与到SEED活动及项目中的SEEDer们进行了一次别开生面的线上Mini感恩盛典。大年初五、在SEED大群内，进行了五个篇章、10个类别的“奖项”颁发，一起来小小回顾&隆重感恩在过去的一年多时间里，真情实感投入和参与了SEED（存活与）运营的各位家人们伙伴们。

## 3. 对外活动&思想领导力

### ● SEED Open Day

1月21日的上海，100余位社创圈小伙伴们齐聚一堂，共度了一整天的高能时光，彼此聆听、看见、结识、交流。

- (1) **加速器项目路演：**本次路演包括来自于「SEED Accelerator 社会创业加速器」2022、2023两期总计8个早期社会创业项目。
- (2) **行业沙龙：**共邀请4位来自创投/投资机构、创业支持机构、创业者代表，围绕「早期社会创业宜如何支持」进行了1.5小时的分享与探讨。
- (3) **社创者 Talk：**8位来自各个议题领域的社会创业者们，每人10分钟，讲述自己创业路上的洞察与故事。目的是希望在ta们的讲述中，可以给大家带去一丝启发、灵感、“礼物”。
- (4) **讲者 Circles & 社创市集：**重点设计了专门的交流环节。让参与者可以与自己感兴趣的讲者围坐交流；也可以在邀请而来的10个有意思的摊位上与社创小伙伴们火热互动。我们期待，在这里，讲者与嘉宾并不是“高高在上”的分享者，只是先向大家掏出了自己的故事与想法的一位“朋友”，ta们也在期待着来自于你的回应、反馈、与探讨。

## 1.2 项目效果介绍 (300-500 字)

### 1. SEED Acceleration 创业加速器:

#### 1) 整体反馈 (学员感言摘录):

“我们团队年龄比较小，而且是纯公益的项目，但没有很多公益人脉积累。我们是学生团队，没什么规划，教练给了很多规划的指导，我们从教练那里学到了很多经验。整个项目都是很厉害的老师，为我们打开了公益的一扇门。专业知识、价格、价值和人脉都特别好。真的很感谢。”

“我对于创始人的角色不太熟悉，没那么清晰的概念。在这个过程中有很多成长，不仅是认知逻辑、技能层面，也包括如何做决策、承担什么样的责任，培养什么样的个人素质和能力，都会有更清晰的认识。每一次课程都很实在，很多干货，解决了很多实际的困惑，给了非常具体的答案。”

“最有收获的部分是导师的辅导，给了很多建议。我们的项目经历过几次导师的更换，每个导师都给了不同的思路。印象最深，最有启发的课程是公共叙事工作坊。我们项目做的事情比较综合，工作坊上，通过与老师的对话，解决了我们很核心的一个痛点，就是面对公众，如何定位，能够说清楚我们在做什么，如何在社区营造这么大的板块中找到自己核心的那个点。”

#### 2) 量化评估结果

事项	平均分
整体推荐值 NPS	9.40
招募+评审+双向磨合期阶段流程及体验	9.00
专属教练满意度	9.44
可获得的其他支持 (如飞行导师、其他伙伴、SEED 机构/社群等)	8.30
路演与预期相比打几分?	8.00

对于以下几个环节/内容模块的必要度打分后排序 (按由高到低的顺序)

排序	内容环节
1	创业通识导入课 - 战略
2	线上分享 - 社创过来人的分享
3	线上工作坊 - 公共叙事
并列 4	创业通识导入课 - 财务、创业通识导入课 - 产品 MVP
5	线上分享 - C 端营销

#### 3) 学员收获与成果反馈，按反馈提及权重从高到低排序

- ✓ 思维、知识面的打开:
  - i. 与教练的思维模式碰撞、互补
  - ii. 不同教练、飞行导师带来不同的视角、看法，有了更多可供考量的角度和信息
  - iii. 习得了很多之前不知道、不会用的商业思维或知识点，有些部分有在实际中落地运用

- ✓ 具体产出（项目各有不同）：
  - i. 一份更清晰的 BP/项目书（全体、但非刚需）+阶段性更清晰的定位和描述
  - ii. 迭代了新的项目模式
  - iii. 做出了一个阶段性的战略决策/选择
- ✓ 创业者本人/领导力层面
  - i. 自信与信心（e.g. “之前陷入怀疑与自我否定”）
  - ii. 清晰和坚定（必须先选定一个方向、干就是了，尤其因为加入了 MVP 测试的敦促）
- ✓ 社群感&支持感（e.g. “不再孤军奋战”）
- ✓ 多认识一些人和资源

## 2. SEED Community 种子社区参与计划

### a) 社区年度 Mini 感恩盛典

据统计，2023 年度总计有 76 位 SEEDer 社区成员分别在 1-4 个大小项目/活动/事件上提供了总计 115 人次的参与、投入、共建和支持。



↓ 部分感谢海报一览

## 3. 对外活动&思想领导力

### ● SEED Open Day



SEED 加速器路演 & Open Day

### 1.3 持续运营或改进意见

#### 1. SEED Acceleration 创业加速器：

- 流程与环节评估反馈，含优化建议及方向

	Plus	Delta	改进（初判方向）
课程	是有需求/必要的	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 蜻蜓点水，只能从“不知”到“知道”</li> <li>• 无法从“不懂”到“懂”</li> <li>• 与教练辅导脱节</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 课程与教练辅导糅合，e.g. 引入「自查清单+任务作业」等</li> <li>• 设定3个月内的若干关键节点，教练在辅导中与学员一起完成</li> <li>• 以上都会体现在BP内容中</li> </ul>
分享与共享	「创业过来人分享」很有启发、且很实操	「营销」这种落地话题，难以靠一次分享起到效果	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 多做一些与学员相关度高的“过来人”分享</li> <li>• 营销话题的需求度很高，或需增加权重，纳入课程考虑</li> </ul>
公共叙事	普遍反映有帮助	但更多是帮到远期，对路演帮助不大	将模块提前，纳入「营销与传播」作为课程体系考虑
飞行导师	更多打开视野/新思路	无法由学员自己提需求，需SEED给指引	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 成为一项子任务，教练与学员共同拟定需求，SEED落实和跟进</li> <li>• 尽量在一些集体环节中加多一些飞行导师与学员的接触界面</li> </ul>
MVP测试金	“非常有帮助” <ul style="list-style-type: none"> <li>• 资金灵活性</li> <li>• 可敦促行动</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 未必刚好处在可跑MVP的节点</li> <li>• MVP实际跑得比预期：开始得更晚、需要的时间跨度更长</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 建议此项资金支持成为固定模块</li> <li>• MVP情况，纳入「筛选+双向磨合期」的考量维度</li> <li>• 「双向磨合期」安排可更灵活、紧凑</li> <li>• MVP的周期调整（拟）：辅导的第3个月开始→营后5个月</li> </ul>
SEED收费	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 认可“按效果付费”的初衷，认为体验后付费合理</li> <li>• 测付费价格意愿：事后价格区间 &gt; 事先</li> <li>• 1-2k ~ 5k ~ 1w</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 如何剥离与SEED辅导无关的营收</li> <li>• 难以证明成果就是由SEED加速带来</li> <li>• 1v1辅导陪伴本身，虽然很有帮助，但因结果不显化，不好收钱</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 加强设计「学员 Before vs After」的评估与呈现+交付及流程优化，让价值和效果得以更加显化、可感</li> <li>• 若“MVP测试金+后续小额资助机会”可固定，可提升收费区间</li> <li>• 目前模式下的价格参考区间：≤1w、收费方式：待讨论</li> </ul>

## 2. 季度财务收支

项目	入账	支出	本项结余	备注
1月				
2月				
3月				
专项管理费		0.00		
合计		0.00		

## 3. 财务报表

专项基金账目本季度无收支。