

最新在孵化器工作计划(大全5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

在孵化器工作计划篇一

(一) 科技企业孵化器有限公司组建

郑州中牟汽车产业集聚区科技企业孵化器有限公司是由集聚区管委会组建。按照职能，孵化器内设置招商信息部、孵化培训部、综合管理部，进行企业招孵、培育等孵化服务。

4人。能够为入孵企业提供研发、试制、经营的场地和共享设施，以及政策、法律、财务、投融资、企业管理、人力资源、市场推广和加速成长等方面的服务。---营态势良好，而且还有一大批科技型中小企业等待入驻。

(四) 加强企业服务，降低企业创新创业成为了降低入孵企业的创业风险和创业成本，为入孵企业提供科技支撑，集聚区科技企业孵化器有限公司还建设了集聚区公共研发平台，谋划了郑州市汽车及零部件产业技术创新联盟，为入孵企业提供科技交流和沟通的平台。

(五) 完善孵化体系，通过市级孵化器认定

孵化器自组建之日起就瞄准更高水平的孵化服务，2014年底通过了市级科技企业孵化器的认定，圆满完成了2014年的既定目标。同时市级科技企业孵化器的认定，也为孵化器的服务提出了更高的目标。

二、孵化器存在的困难和问题

总结孵化器面临的困难主要集中在以下几个方面：

（一）科技企业孵化器存量过大——善

虽然孵化器现在有7名管理人员，但是随着入孵企业增加以及对于服务要求提升，现有人员要加强自身素质提高，同时孵化器还要聘请一名律师担任法律顾问，聘请一名长期从事投融资的人员担任投资部经理。至此初步完成各职能部门设置，在此基础上，孵化器积极派员参加各种业务培训，使管理人员业务能力不断提高，为企业提供优质孵化服务。

（二）为入孵企业申请相关基金、贷款支持

初创企业由于自有资金有限，缺少担保资产，诚信体系建设不全等因素，融资渠道非常狭窄，成为制约企业发展的一大瓶颈，也是企业反映最多的问题。因此孵化器将和各类金融机构、基金进行合作，支持大型企业集团及高科技企业参与风险投资，为入孵企业提供资本支持。

（三）加强、加快优质新能源新材——

一、审批内容

对孵化科技项目、培育科技企业、培养企业家的空间载体项目资助。重点支持孵化器、加速器、专业园区等项目。

二、设定依据

（二）《深圳市创客专项资金管理暂行办法》，深圳市财政委员会、深圳市科技创新委员会，深财规〔2015〕10号。

三、审批数量及方式

审批数量：有数量限制，受创客专项资金年度总额控制。单个项目最高资助500万元。

审批方式：单位申报、专家评审、答辩或者现场考察、社会公示、审批机关审定。

四、审批条件

- （八）孵化场地房产证或委托授权管理证明（验原件）；
- （九）入孵企业场地租赁协议或孵化协议（验原件）；
- （十）孵化器运营管理方案；
- （十一）供政府支配孵化场地承诺书；
- （十二）所在区科技主管部门推荐函。

以上材料一式两份，复印件需加盖申请单位公章□a4纸正反面打印/复印，非空白页（含封面）需连续编写页码，装订成册（胶装）。

六、申请表格

本指南规定提交的表格，申请人登录深圳市科技业务管理系统在线填报。

七、审批受理机关

- （一）受理机关：市科技创新委。
- （二）受理时间：详见各批次项目---

十一、审批证件及有效期限

证件：批准文件。

有效期限：申请单位应当在收到批准文件之日起1个月内，与

市科技创新委签订项目合同书。

十二、审批的法律效力

申请单位凭批准文件获得创客专项资金资助。十三、收费不收费。

十四、年审或年检

无年审。市科技创新委对项目进行跟踪管理和组织验收。

附件2:

青岛市科技企业孵化器创新创业项目

商业计划书

（编写提纲）

1. 行业及市场概述

（简要介绍国内外行业状况、市场总体需求状况，要有数据分析、对比）。

2. 项目产品（服务）的市场需求程度

分析产品（服务）市场可接受的容量，国内、外市场趋势预测和市场机会。

3. 项目产品（服务）的目标市场

结合产品（服务）优势、团队优势，确定本产品（服务）的目标顾客、目标市场和市场竞争力，产品所处市场发展阶段（空白/新开发/高成长/成熟/饱和），可能的市场地位和市

场份额。

4. 行业政策

市场销售有无行业管制，公司产品进入市场的难度分析、进入该行业的技术、贸易壁垒。

四、市场竞争分析

1. 项目产品（服务）的主要竞争者

有无行业垄断。描述主要竞争对手产品（服务）的情况等，包括公司实力、——源出发，描述对产品（服务）开发、生产、销售进行的合理策划，以提高产品（服务）综合竞争力，满足市场的需求，在较短时间内开发和生产出具有竞争力的产品（服务）。

2. 项目产品（服务）的营销策略

制定产品（服务）市场的推广计划，制定产品销售（服务）计划，及制定计划时所采取的各种策略。

3. 项目产品（服务）获利方式

阐述企业所针对的市场竞争环境、竞争优势与不足，分析和制定产品（服务）的最佳获利方式（其中可分析技术的先进性对获利方式的贡献程度等）以及制定产品销售计划时所采取的各种策略。

4. 企业发展计划

提出（分析）企业未来1-5年的定位及发展规划和阶段目标。分析创业项目的发展对企业成长的重要性，描述创业项目在企业发展规划中所占份量（要有数据）。——和敏感度，阐述控制风险的应对措施。

七、企业管理模式

在孵化器工作计划篇二

北京奥运会前，记者赴苏州创业园采访，发现创业园大楼前一群人兴高采烈地在花坛旁照相留念，不知是游客还是来创业园考察、学习的访问者。但记者从不同渠道已了解到，在江苏、中国乃至世界，作为苏州高新技术创业服务中心、苏州国际企业孵化器、苏州留学人员创业园总称的苏州创业园，是综合型孵化器领域里的一道亮丽的风景线，是很值得驻足、探访和留影的。

南宁会议上的轰动

2008年4月12日的南宁，绿树蓬勃，繁花似锦。由国家教育部留学服务中心等主办的“第二届中国留学人员创业园发展论坛”在这里召开。教育部、科技部的相关负责人及全国各地留学人员服务中心和留学人员创业园、创投机构的近百位代表汇聚一堂，围绕“研讨孵化与创投，提高中国留学人员创业园的核心竞争力”的主题，进行了热烈而深入的探讨。会上，中国证监会研究中心主任祁斌、idg技术创业投资基金副总经理商翔等六位嘉宾，分别从不同角度阐述了孵化与创投的理论探索与实践。

12日上午，一位中等身材、戴副眼镜，颇有学者风度的代表登上了讲台。他是苏州创业园主任黄臻，作为本次会议上唯一一位留学人员创业园的代表，作了题为“标准化、品牌经营与gp式孵化——苏州创业园核心竞争力的思考”的专题发言。他不疾不徐、冷静自信的讲述，一下子勾起了代表们的兴趣，纷纷聚精会神倾听。黄臻说，标准化就是孵化服务的标准化，品牌经营则包括品牌的建设与推广。gp式孵化则是将gp的理念引入创业孵化领域，成立创投基金管理团队(gp)引入国内外的基金投资者(lp)或与其他基金管理者(gp)合作，

对入驻留学人员创业园里面的企业进行投资，通过gp式孵化所带来的财务杠杆效应，实现小钱撬动大钱的目的，解决入驻企业的资金瓶颈。

教育部、科技部的有关领导充分肯定了苏州创业园在提高核心竞争力上的探索，尤其是gp式孵化概念的提出，创造性地在入驻企业和创投资金之间搭起了一座桥梁。

可以毫不夸张地说，苏州创业园的孵化理念及显著成果，在这届留学人员创业园发展论坛上引起了轰动！

此前，苏州创业园的标准化与品牌经营战略三喜临门：创业园的孵化服务体系成功申报了“江苏省科技企业孵化服务规范”；江苏省科技厅、江苏省质量技术监督局联合推荐苏州创业园申报“国家科技企业孵化服务标准化试点”；被江苏省政府评为“江苏省服务名牌”。据悉，在国内近600家国家级孵化器中尚未发现获得这种荣誉的类似报道。

“规范”不仅是体现在发言中、纸面上，更是体现在创业园实实在在的服务中。正如铁杵磨成针非一日之功，它是苏州创业园服务团队在长期的艰苦实践、探索中，用汗水、心血和智慧孕育出来的。

在“人间天堂”创业的感觉

“上有天堂，下有苏杭”，这古今中外传诵的赞誉，透着苏州、杭州的美丽和富庶。

古老的京杭大运河奔腾不息穿城而过，将河东老城的厚重与灿烂、河西新区的年轻与与靓丽一起揽入怀中。

苏州创业园就处在河西热气腾腾的沃土上。如今，这里成了归国留学生们挥洒才智、创业发展的“人间天堂”：投资的软硬环境均属全国乃至国际一流。

这“天堂”的创造者，就是苏州高新区创业园服务团队。

说起创业园的服务工作，“海归”们可以说出一串串的故事。

闯过“种子期”生死关

有学者认为企业有“生命周期”，一个企业的生命周期大致包括种子期、快速发展期、扩张期和调整期等。江苏省科技企业孵化器协会副秘书长王造林则分为六个阶段：种子期、初创期、成长期、成熟期、衰退期、死亡期。有调查显示，科技型中小企业的发展最艰难的是“种子期或初创期”，大批企业会在这一被称为“死亡之谷”的阶段消失。有研究表明，全世界每年成立的小企业以数十万家计，但绝大多数创业公司在成立后两年内倒闭，美国的一项研究估计，这一时期的倒闭率高达70%。而大多数小公司倒闭的主要原因是入不敷出。处于“种子期或初创期”的小公司的资金瓶颈，是一个世界性难题。

但在苏州留学生创业园不存在这个问题。那小小的企业“种子”从一“入土”，就得到了精心呵护。

苏州华芯微电子公司董事长谢卫国如今是苏州创业园的名人，他研发的电脑电源系统芯片拥有10多项国家专利，冲破了这个领域的西方垄断。他在北京人民大会堂从_手中接过了《留学回国人员成就奖》。这位曾在美国留学8年的高级专家，放弃了高级工程师的优厚待遇，1999年只身归来。最初他在e处创业，后来在苏州创业园领导“三顾茅庐”的感召下，入驻创业园，2000年12月注册创立了华芯微电子公司。

谈起在创业园的创业经历，谢卫国感慨万千。他说，没有创业园的帮助，我渡不过创业难关。当初最缺的就是资金，要不是创业园“雪中送炭”，我公司有时候连员工的工资都很难发出来。当时我公司租用的场地有1000多平方米，年租金约40万元。这是个巨大压力。创业园免了我三年的租金。三

年期满后，创业园见我仍有资金困难，又免了两年租金，光免的租金加起来就有200万元。创业园还帮我申请创新项目基金、科技成果转化专项基金300多万元，加上配套资金、高新区创投公司的投入以及我自筹的资金，公司逐渐步入正轨。

如今，华芯微电子已是“中国十大最具成长性的ic设计企业”（2007年）。谢卫国说，华芯成长的每一步，都离不开创业园无微不至的关照。

全程都有“护航人”

在入园企业成长的“生命周期”的各个阶段，都会感受到创业园服务团队的厚爱。就是完成“孵化”毕业了，也在他们的目光关照之中。

在这方面，苏州捷美电子董事长王振明感受很深。王振明是留美博士，1997年11月在苏州国家高新技术产业开发区创办了苏州捷美电子有限公司。当时，他定下了一个12年4个台阶的发展计划：一、走出创业园做毕业企业；二、自己购地建立捷美大楼；三、成立集团公司，进入资本市场；四、建成国际一流企业。创业园服务团队全力扶持，帮助他一个一个地登上了这四个台阶。

王振明说，当初创业时虽然注册资金是30万美元，但实际上没办法全部到位，可创业园有优惠政策，允许公司先成立，事情先干起来，注册资金中外方部分逐步到位。事情先干起来就有收益，捷美靠获得的利润很快补上了注册资金，创业园为公司争取了多少时间啊！

2001年，捷美成为留学人员创业园里第一家孵化毕业企业，成功地登上了第一个台阶。不久，王振明一举购地18亩，建造了集研发、产销一体化的面积达6000平方米的智能型办公大楼“捷美大厦”，成为苏州归国留学人员中第一家自行置地建楼的毕业企业，成功登上了第二个台阶。捷美很快搭建

起自己集光、机、电及生物工程为一体的产品开发技术平台，拥有了独立研发项目组，其产品全部出口海外，净资产也很快增加到2000多万元。

时间到了2004年，在王振明12年的规划表上，时间刚刚过半，王振明开始攀登第三个台阶：筹措成立集团公司。创业园服务团队全力帮其做大做强，与其共建新的发展平台。目前，一个共同投资2亿元人民币、面积6万平方米的捷美科技园和工业园即将投入使用。

从成立到目前，捷美每年都保持着50%到100%的增长速度。净资产发展到了1亿多元人民币，并为国家贡献了上千万元的税收。该公司已开发出了生命科学领域内所需的6大系列数百个品种的产品，并且拥有这些产品的全部知识产权；其海外市场的销售额，也达到每年数千万元。2005年，王振明获得“全国华侨华人专业人士杰出创业奖”。

王振明认为，捷美的成功占据了“天时、地利、人和”：在生物工程行业正在迅速崛起的时机，捷美选择了地点合适的苏州创业园创业，又一直与创业园保持着良好的合作关系。

王振明和捷美誓要登上第四个台阶乃至更高台阶，捷美不仅要走向世界，还要带动整个苏州乃至中国的生物工程行业走向世界。有“天、地、人”优势作坚强后盾，王振明信心十足。

享用优质服务“全覆盖”

苏州创业园服务系统都有哪些项目和内容？记者请创业园副主任徐六庆和对外联络部经理王造林开列出来，他们你一言我一语，很快列出了九大方面数十项，每一项都含有具体、丰富的内容！庞大的服务系统几无遗漏涵盖了园内企业需求的方方面面！

对此，入驻企业都有切身体会。

从加拿大多伦多大学毕业的陈万林博士，慕名来到苏州高新区创业，苏州创业园便捷的一站式服务，使他很顺利地完成了从企业登记注册到入驻的一系列事宜，但是，孩子转学到高新区读书的手续，陈博士一直还没有办理。他担心各种手续会很麻烦。创业园的工作人员得知此事后，立即和区文体教育局、科技局等相关部门进行了沟通，不到一个星期就为陈博士的孩子找到了合适的学校，办妥了转学手续。陈博士十分感动：“高新区的服务真是一流的，我们留学生来这里创业很安心。”

吴小松也是感慨良多。他说：“我们能够一心一意工作，多亏了苏州创业园所给予的关心和扶持。”

祖籍福建泉州的吴小松，_年自费留学考入日本东京农工大学研究生院，获得资源应用化学硕士学位后进入日本著名的水处理公司aquas株式会社的筑波研究所。1999年初访问苏州留学人员创业园时，他感觉到：终于到家了。毅然决定抛开相当于60万元人民币的年薪而回国创业。

在孵化器工作计划篇三

开发区、商务区管委会，台创园管委会，各镇人民政府(街道办事处)，区各办局，区各直属单位，驻区各条线单位：

为加快推进我区残疾人“三个服务体系”建设，更好地满足全区残疾人康复、教育、就业、培训、体育、文化等多方面的服务需求，全面提升为残疾人服务的整体水平，根据省委、省政府《关于加快发展残疾人事业的意见》和市委、市政府《关于加快推进残疾人事业发展的实施意见》精神，结合我区实际，现就建设镇(街道)残疾人综合服务中心提出如下意见：

一、目标任务

为确保实现“镇(街道)残疾人综合服务中心基本实现全覆盖”目标，各镇(街道)要严格按照相关建设标准和满足残疾人服务需求的要求，确保镇(街道)残疾人综合服务中心年内全面建成运行。

二、主要职能

镇(街道)残疾人综合服务中心是为残疾人提供重度安养、工(农)疗活动、康复养护、日间照料、居家养残、技能培养(作为社会企业孵化器)、文体娱乐和才艺展示等主要内容的综合服务平台。同时，方便残疾人协会、义务志愿者(义工)等为残疾人提供服务。

三、建设标准

(一)坚持科学规划，合理布局，整合资源。镇(街道)残疾人综合服务中心原则上结合社区卫生服务中心和敬老院改造进行建设，由镇(街道)无偿提供给各残联使用，并使其区域集中、服务功能配套。

(二)镇(街道)残疾人综合服务中心建筑面积原则上不低于500平方米，室外活动场地不低于建筑面积的30%。

(三)严格执行无障碍建设相关法律、法规，残疾人综合服务中心应建有坡道、盲道、扶手装置及语音提示等无障碍设施。有条件的可安装残疾人专用电梯；不安装电梯的，楼层与楼层之间必须设置符合无障碍规定的通行坡道。

(四)根据服务功能需要，必须设置康复训练室、职业技能培训室、工疗锻炼室、生活能力体验室、娱乐室、阅读室、休息室、多功能厅(会议室)和办公室。同时，还可根据实际需求，设置相应的心理咨询及诊疗室、聊天室、学习室、书画

创作室、手工制作室、个性化训练室、食堂和洗衣房等配套设施。

(五) 配备必要的康复训练、职业培训、残疾人辅助器具、文体活动等相关设备。

四、运行标准

(一) 镇(街道)残疾人综合服务中心是以各镇(街道)残联为主管部门的社会公益机构，其中心主任及法人代表原则上由各镇(街道)残联理事长兼任，负责日常运营工作。中心需配备2~3名专职服务人员，由镇(街道)调剂安排，不新增人员。配备兼职康复医生、精防医生各1名，并组织好残疾人亲友家属义工队伍和志愿者队伍开展服务工作。

(二) 镇(街道)残疾人综合服务中心实行财务独立核算；相关服务收费标准严格执行物价部门核定价格，并坚持公益性服务原则，对贫困残疾人应给予费用优惠和减免；所收费用必须全部用于保障服务中心正常运转，并逐笔公开，不得挪作他用。严格财务管理，制定相应规章制度，按相关规定和要求使用经费，接受上级业务主管部门的监管。

鼓励社会资金投入残疾人服务事业，具体办法由各镇(街道)另行制定。

(三) 镇(街道)残疾人综合服务中心应建有合法、规范、有效的运行和管理机制，制定《中心主任工作职责》、《管理、服务人员工作职责》、《康复医生、精防医生工作职责》等各类岗位职责，明确各类人员工作责任；制定《功能训练室管理制度》、《人员守则》、《活动须知》、《安全规定》等相关规章制度，确保中心规范安全运作。

(四) 镇(街道)残疾人综合服务中心应主动上墙公布服务内容、服务标准，年度工作计划和工作目标，接受残疾人及其亲属

和上级主管部门的监督。

(五)镇(街道)残疾人综合服务中心应与重度安养、日间照料、工(农)疗锻炼和技能培养类残疾人亲属或监护人签定服务协议书，明确双方的权利、义务和责任；对服务对象建立个人档案，及时登记、了解和反映服务对象的状况；做好残疾人训练服务档案和活动记录，准确反映工作服务状况。

(六)镇(街道)残疾人综合服务中心服务残疾人数量一般不少于30名，其中需要日间照料、工疗锻炼和技能培养的16-60岁智力、精神、重度肢体残疾人不得少于15名。

(七)镇(街道)残疾人综合服务中心每月服务日间照料、工疗锻炼和技能培养类残疾人的时间不少于20天。

(八)康复器材、文体娱乐设施及其他设备完好率不低于85%，训练服务档案、康复记录及各类台帐书写合格率不低于95%，康复训练总有效率不低于85%。残疾人及其亲属对中心服务的满意率不低于85%。

(九)全年无食物中毒事件、安全事故、服务事故和重大责任事故发生。

(十)镇(街道)残疾人综合服务中心擅自合并、解散，或补贴资金挪作他用，或年度验审及业务考核不合格，或财务帐目混乱、弄虚作假，或服务质量低下服务对象及其家属意见较大的，区残联中止补贴，并追回相应的补贴资金。

五、经费保障

镇(街道)残疾人综合服务中心建设和运行经费由各镇(街道)财政投入，经验收合格后采取“以奖代补”的方式予以适当补贴。

六、时间进度

(一) 各镇(街道)根据自身实际情况，于6月20日前确定中心地址并上报区残联，至10月底基本建成。

(二) 建成后，由各镇(街道)申请验收。区残联牵头会同民政、财政、审计等相关部门进行验收，并及时投入使用。

七、工作要求

(一) 各镇(街道)作为镇级残疾人综合服务中心建设责任主体，要高度重视，把这项政府为民办实事项目列入重要议事日程，按照建设要求，切实做好选址规划、设计施工、资金保障等工作；各镇(街道)残联负责补贴资金的具体发放管理工作。

(二) 区残联要切实做好镇(街道)残疾人综合服务中心建设的建设咨询、协调指导等工作，并做好镇(街道)残疾人综合服务中心建成运行后的业务指导、运营监管和补贴资金发放等工作。

(四) 区监察、民政等相关职能部门要全力支持，紧密配合，共同推进镇(街道)残疾人综合服务中心建设。

在孵化器工作计划篇四

截至本文稿当天，本人入职孵化器公司已接近三个星期，在领导的科学工作安排以及人性化管理下，辅以同事以及其他职能部门的全力配合，本人已经大致掌握基本的工作流程、单位制度、中心业务等。以下是对过去的工作总结，分成三部分：

一、创业服务部的职责以及愿景。

我们既要巩固自己的业绩，也要服务外部的企业。在巩固自

己事业方面，我有幸以初入职人员的身份接触了创新卷兑换、科技金融活动申报、国家火炬部关于孵化企业调查等业务，在这些资料整理工作中，我较为深入地了解到了某某孵化器公司过去所取得的荣誉以及相关工作轨迹。在服务外部企业方面，我参与了走访企业一次，也接待了来大楼参观洽谈的企业以及商会代表，实实在在的面对面交流，提升了自己对单位社会关系处理的认知。

无论是自己公司需要申报的项目，还是服务外部企业的客户，这是我们创业服务部的核心工作之一。

二、有影响力的比赛承接、各类讲座、企业活动组织等。作为国家级孵化器，某某孵化器公司背负着组织策划各类交流活动的使命。通过参与“某某杯”现场活动，我深知组织活动前的联络、布局工作固然重要，但是要掌握如何最大化发挥活动延伸价值的技巧。另外，我从纸质材料上已经加入到科技金融的筹备活动中去，这是一个好的开端。

三、企业发展全生命周期的服务介入。

表面的工商注册、财税辅导、项目申报，已经是被市场做得“随处可见”的项目，企业往往对技术、金融、人才对接有更高需求。在某某孵化器公司的团队里面，在某总和某总的智力和资源协调能力影响下，我也参与了三个项目的初步洽谈。从这些洽谈当中，我了解了政策以外的资讯。

可见，要做到服务企业全生命周期，除了要有政策的敏感度，还要有统筹人脉资源的能力追求，这样才能形成有战斗力的团队去实施创业服务。

面对2018，我打算以一二三来框定计划，即一个习惯、两种技能、三个拓展。

首先，一个习惯是指三思而行、方向比努力重要的思维以及

办事方式。某某孵化器公司的工作是琐碎的，但又是脉络分明的，资源是强大的，但是来的时候往往让人措手不及，时间感觉不够用。举一个自己工作中忽略谋划使用的例子，某某杯的决赛，我们需要到现场跟优质的参赛企业家建立友谊，储备合作资源，但是我花费了一个上午时间去听现场，到了结束的时候由于是饭点，匆忙中并没有跟企业家形成有效互动。其实这件事完全可以先跟负责的同事沟通，了解整个流程，知道企业家是下午没事干坐在那里听团队赛的人演讲，这个时候才是最休闲最有效率去建立人脉的时候。而现实情况是我花了上午几个小时去听但没有联络方面的收获了。

这个例子只是工作其中的一个点，全局看某某孵化器公司的工作，突然而来的有国家省市的某项政策、外部朋友介绍而来的创业团队或科技企业代表、中心大楼有质量有影响力的活动等等，面对这些随时出现的机会机遇，不能够想着先去做再去总结，而是先静而后动，思考清楚了方法、摸清了方向、考虑好手段，再去实施，这样子才能够在有限的工作时间内，获取到较大价值，这个价值，不但是单位的，而且也是自己的。

两种技能，指的是政府政策把握能力和现代化办公能力。与之前工作单位不同的是，在某某孵化器公司我可以接触的不再是单纯的国家高新企业申报，而是上升到省、甚至国家的项目，金额上，也从几十万上升到百万级别，这种工作的挑战，要求自己的政策把握能力快速向高标准看齐。另外，对现代办公系统的使用，也是我的短板，这也是自己要提升的地方。

三个拓展，即企业关系、政府人脉、中心系统这三个方面的资源拓展。

首先是企业关系。我目前的计划是“2-3-5”来划分，20%的企业是来自其他部门，如招商部的介绍走访然后转化，30%的企业是来自自己主动拜访，50%的企业是来自所举办活动转化

而来的企业。

其次是政府人脉。目前各个政策，还是停留在“看不透的文件”层面，一些操作性的事情还是需要频繁跟相关政府部门的工作人员接触。注意维系并培育这些关系，是高效率完成项目申报，无论是自己的项目还是收费客户的关键因素之一。

最后是镇街系统。镇街是一个较为庞大的系统，里面分布的智力、人力优势因子很多，对这些有利因素的把握途径，一个是多听多看多留意，另一个是合理分布时间，计划好相关拜访工作，只有充分利用好整镇街的资源，才可以融入到服务企业创业的大事业中去。

以上是本人对过去的总结以及计划，请相关领导给予宝贵意见。

某某某

在孵化器工作计划篇五

二、公司业务介绍

三、市场营销

风险因素主要有：第一，政策风险：由于政府制定的相关政策、法律、法规的出台及变动所引致的风险。第二，市场制度风险：由于市场发育的不成熟，导致了各项市场制度的不完善，孵化器内产权界定模糊、入驻企业向孵化器隐瞒重要信息导致孵化失败等现象的产生。第三，行业系统风险：孵化器所属行业基于行业生命周期或行业竞争程度等因素使整个行业形势发生变动，导致该孵化盈利产生波动受到风险。

这些主要变化，对支持孵化器孵化目标实现的程度或不和谐程度，带来了孵化风险。

基于孵化器孵化风险管理的目的建立风险管理模型。其特征主要表现在强调从种子、孵化环境、孵化资源、孵化能力、孵化策略五个风险要素出发对孵化器的孵化风险进行风险管理控制。种子是孵化的具体对象，孵化资源、孵化能力和孵化环境构成种子对象达成孵化目标的支持要素。孵化策略是对行业发展趋势和特点的正确认识，并作出正确的理论指导制定正确的孵化决策，同时对被孵化对象所处行业发展规律进行正确认识。

从种子管理体系、孵化环境管理体系、孵化资源管理体系、孵化能力管理体系、孵化目标管理体系这五个体系着手，实现孵化风险管理的全面化系统化。

六、研发与管理团队