



领地——上海杨浦区，它的发展经历也见证了中国的变化，在不断变化中，探索着既适合自己，又能服务于初创团队的发展模式，一定程度上，称得上是与上海“同呼吸，共命运”。

2011 年，Innospace 正式成立，据陈成强的回忆。作为一家孵化平台，他们想尽快在小范围内营造起创业的氛围，因此，选择了“创业咖啡”的模式，把一些有想法的年轻人、专业人士以及投资人聚在一块，产生思维的碰撞。2012 年，良好的氛围中孕育了许多新颖和有价值的创业想法，于是 Innospace 启动了第一期“孵化器”，为了形成自己的竞争力，吸引优秀的项目，当时重点强调了对创业项目实施“有针对性的服务”计划。

2013 年，启动了第二期的“孵化器”，Innospace 又进行了新一轮创新，他们将自己与投资的创业项目进行“利益捆绑”。也就是在这一年，开始举办国际的创业集训营，每年会从 1800-2000 个项目中，甄选出 20-24 个创业项目，从方案优化、团队配置、技术支持、人员培训、市场洞察、IP 授权等多个方面为创业项目提供支持，使它们可以在短时间之内迅速发展起来。全中国第一款智能自行车创业项目“行者”就是一个典型的例子。Innospace 帮助海归的创业者，将他的项目与社交媒体上的自行车酷爱社群有机结合，扬长避短，弥补了在“流水线”上与大公司相比处于劣势的方面，形成自己的竞争优势。

用陈成强一再强调的词来概括这套流程，就是“闭环”，也就是说，其所做的不单单是“孵化”，



上图：新加坡南北交通廊道项目 N109A。

更准确地说是“孵化 + 投资”，既是一个孵化器，也是一个加速器。国外的项目进入中国的市场，必定会有“水土不服”的现象，“只有实现利益捆绑，以初创团队的态度服务于初创团队，给这些项目具有针对性的建议，才可以实现双赢，乃至是帮助这些项目实现创富神话”。

2015 年至今，Innospace 已经开始形成比较稳定的孵化加速模式，迄今为止，总共覆盖了 550 多个项目，6 年的存续率达到 68%，成功孵化和加速了 13 个成立于短短 12 个月内估值超亿的项目。

在上海的这些年，Innospace 也见证了杨浦区从一个偏僻的地方，逐渐成为一个年轻人创业的沃土。近些年也与中国政府部门开展了一些合作，开始担任杨浦区众创空间促进会理事长一职。

陈成强指出，新加坡来华创业项目大致可以分为三类。一种隶属于大企业的研发中心，为针对性解

决行业痛点而独立创业，这个方面以耕耘于深科技研究的项目居多；第二种是新加坡的大学中孵化加速的项目，以高校资源为依托，为人才储备做准备，进行研发；第三种是社会上的项目，相较前两种，类型要更为综合，优势在于对整个市场的动态比较了解，往往根据市场需求的导向来设计特定发展路径。陈成强向《新民周刊》讲述了自己接触到的一个“新零售”项目，新加坡的一个数据服务公司，利用大数据技术，针对性地收集产品与用户接触的信息，可以精确到有多少消费者拿起了这件商品，看了多久等等。通过这样的一个平台，可以帮助消费类产品更好地进入中国市场。这在中国零售业发达的背景下，十分具有针对性，可以帮助国外项目提高进入中国市场的效率，是很多商业载体特别需要的。

2018 年，Innospace 与中海油以及新加坡的海务局展开合作。“新加坡的海洋科技十分发达，中国上