

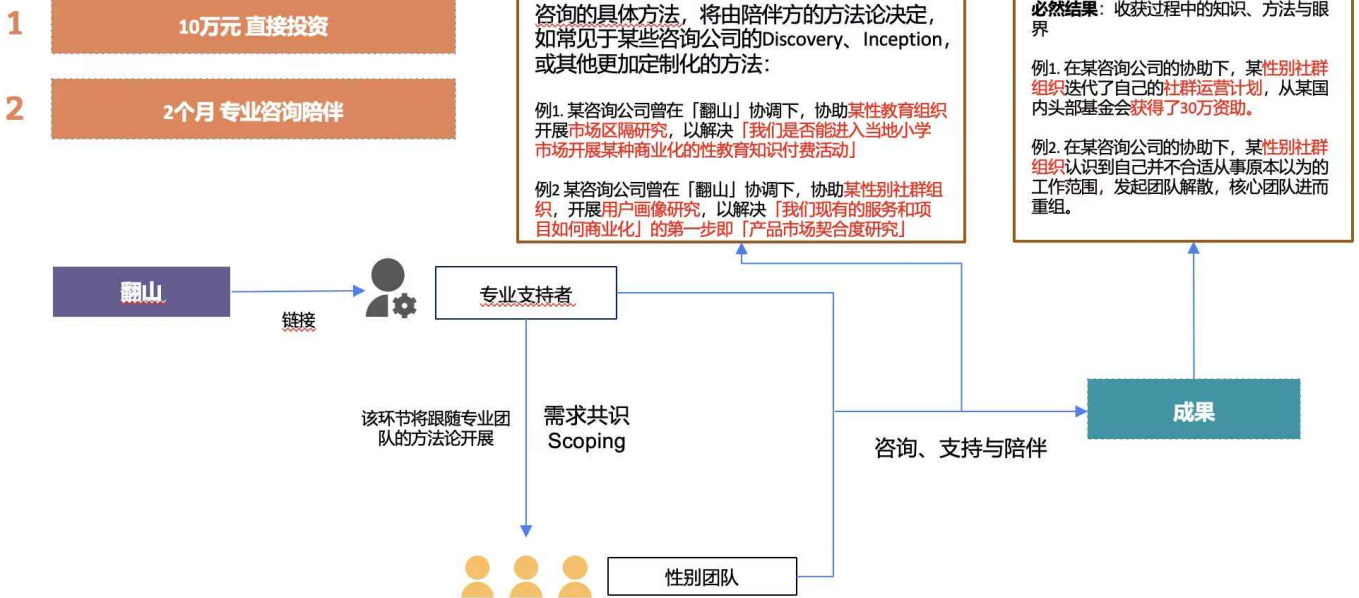
申请表指南

一、我们怎么做价值投资？

基于翻山的价值投资框架，在中国大陆120+个性别团队中选择潜在投资对象。

投资额度：每年10万人民币+1次专业咨询陪伴。

「翻山」怎么做价值投资？



二、「翻山」RfP 计费制度：

为了支持申请团队，我们提供以下补贴政策：

- **工作时长估算：**我们预估「阶段一」的申请工作会消耗你大约5.5~9.5小时的工作时长，包括团队的内部会议讨论、参加线上说明会和撰写申请资料。
- **补贴提供：**对于每一个按时提交完整申请表的团队，「翻山」将提供833元的补贴。

三、我们的价值投资框架：

<p>性别团队</p>	<p>1. 符合「翻山」提出的"性别团队"定义：</p>  <p>*性别平等团队 「性别作为一个行业」视角下的定义</p> <p>以下条件达成任意两条，即为「翻山」在《中国性别平等领域扫描》、价值投资等工作中所定义的“性别平等团队”：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 主要业务包含「妇女关怀」或「性别平等」相关议题。 2. 在团队的使命、愿景、长期策略等定位方面与性别平等有明显或实质的关系。 <ul style="list-style-type: none"> ○ “明显”：直接包含性别平等的近似表述； ○ “实质”：虽不明显，但在专家的匿名共识下，被认为是性别平等领域的长期参与者。 3. 团队在主要业务的实践方法上采用“性别主流化”、“性别意识”等融合方法。 4. 团队成员的工作有经济报酬，或团队以“能发放合理报酬”为长期运营目标。 <p>2. 具备以下团队特质：</p> <ol style="list-style-type: none"> A. 能够清晰地表述出团队的使命愿景（即便日后会迭代） B. 合理而高效的资金/资源使用历史；在团队内部权力制衡、监督、反骚扰、社群工作伦理等方面具备良好意识&机制/实践 C. 社群触达、沟通和调动能力 D. 理解照护与关怀在长期行动中的重要性
<p>问题意识</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 以受益人/客户/用户为中心，从问题出发设计解决方案 2. 及时而有效的反思能力，敢于在真实反馈面前改革团队实践 3. 对新领域、新视角、新方法保持好奇心和开放性 4. 其他「问题意识」的展现
<p>勇敢试错</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 不畏困境的执行能力 2. 快速学习和适应环境的能力

E.g.

根据此定义：

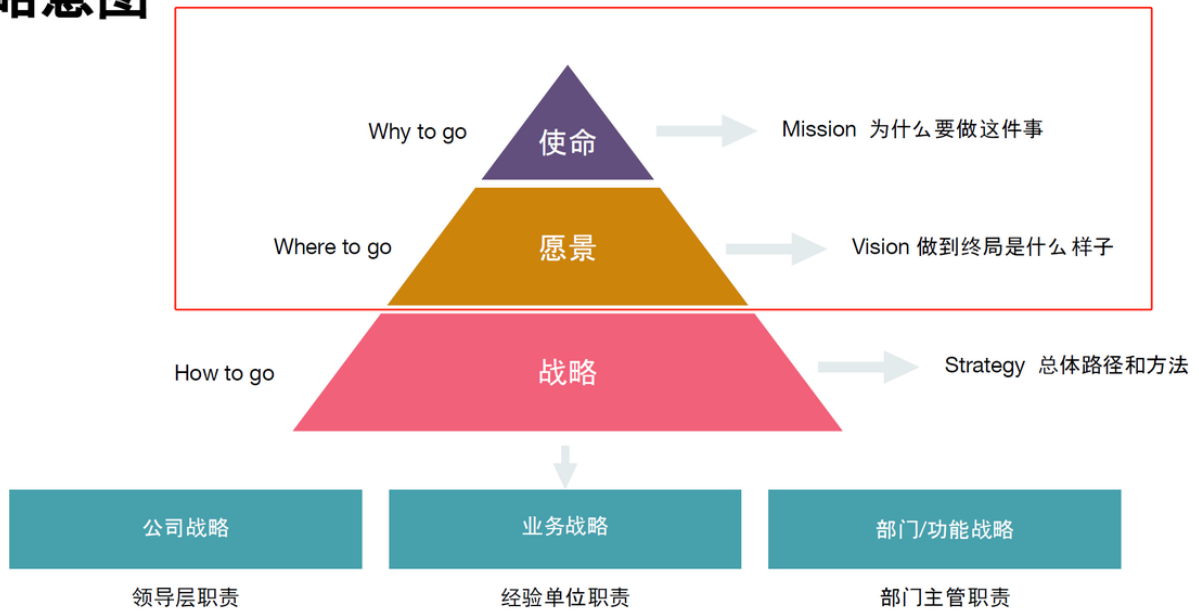
- 许多中标省市妇联的“政府购买服务”项目团队的投标行为较为投机，因此不被计算在「翻山」的性别团队范围内；
- 许多明显的恐跨、恐同，或其他表达激进女权主义倾向的团队，在此定义下不算作性别平等团队；
- 运营方法与父权组织类似的一些团队（e.g. 剥削成员劳动），若符合定义，会被算作性别平等团队；

（一）纬度1——「性别团队」

1. 什么是使命愿景

使命愿景关系示意图：


战略意图




7

2. 请提交关于团队内部权力制衡、监督、反骚扰、社群工作伦理等方面的证明文件，如无相应文件也可进行文字描述和通过提交2位推荐人的方式代替。

(二) 纬度2 —— 「问题意识」

 为方便各团队填写此部分内容，我们将尽可能协调所有人的时间段，开展一次【不超过1.5小时】的线上培训。

1. 以「电梯演讲」的结构描述你的团队

 请使用以下结构来描述你的团队：

电梯演讲结构	填什么	你的回答
为了	(受益人/用户/客户/服务对象)	
她们苦于/需要	(需求/痛点/痒点)	
我们的	(团队名称)	
是一个	(直接描述)	
我们可以	(价值描述/功能描述)	

与……不同	(对标/友商/竞对)	
我们	(独特价值/Value Proposition)	

以「翻山」为例：

以下是「翻山」第一版电梯演讲，写于2023年末。如今，「翻山」的电梯演讲已经过数轮迭代。请不用担心你所书写的电梯演讲是否“绝对正确”，欢迎你尽量地填写即可。



- 面向** 具有朴素性别意识和思辨能力，希望与性别社群产生连接、对性别议题有情感冲动和表达欲，有意愿为推动性别平等尽一份力的人
- 她们苦于** 接触不到有效的、能确凿推动性别现实改变的参与路径
- 她们需要** 从获取信息到参与行动的垂直渠道，能够稳定地获取专业和权威的议题解释，从中获得个人经历和思维的共鸣、实现对个人身份的认同，在实践层面上成为推动性别平等的一员
- 我们的** 翻山
- 它可以**
- 作为newsletter，为用户带来个体性别意识成长经历的故事分享、性别行动在交叉领域的实践经历，以及聚焦于性别角度的评论；
 - 作为一款性别平等影响力投资产品，将用户年度消费转化为至少两倍的性别平等投资回报（i.e. 用户订阅一年的newsletter费用为258元，「翻山」承诺这笔钱将为中国的性别平等事业带来至少2x的投资回报比，即相当于用户将519元捐赠给了「有效的」性别公益项目）

3

以下是「翻山」第二版电梯演讲，此时，我们已经有接近400份用户调研，对我们所要运营的产品也更具信心：



翻山

- 通过链接性别专家、性别领域KOL及新生代创作者，为青年群体提供高质量的性别议题通讯内容。
- 以付费订阅为主要盈利模式，我们将主要收入转化为「价值投资」，配合领先的社会责任咨询团队与性别专家，为全职性别平等从业者提供资助与能力建设，支持有清晰问题意识的性别团队勇敢地试错，推动性别平等在中国成为一个行业。

面向 具有朴素性别意识和思辨能力，关注性别事件与故事的新世代青年

她们苦于 1) 找不到高质量性别平等信息渠道；
2) 具体事件发生时，看不到改变的可能性


我们的 翻山

它可以

- 作为newsletter，为用户带来高质量性别平等洞察与评论、性别平等实践案例汇总、性别KOL独家&原创内容；
- 作为性别平等行业孵化器，将订阅收入投资回馈至大陆的全职性别平等团队，为消费者提供确凿的性别议题参与路径

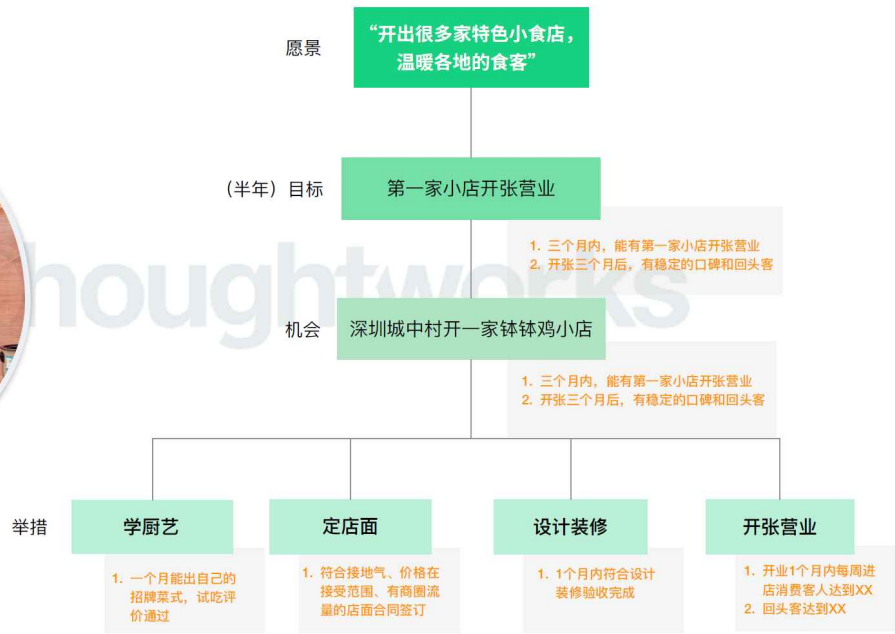
基于379份用户调研

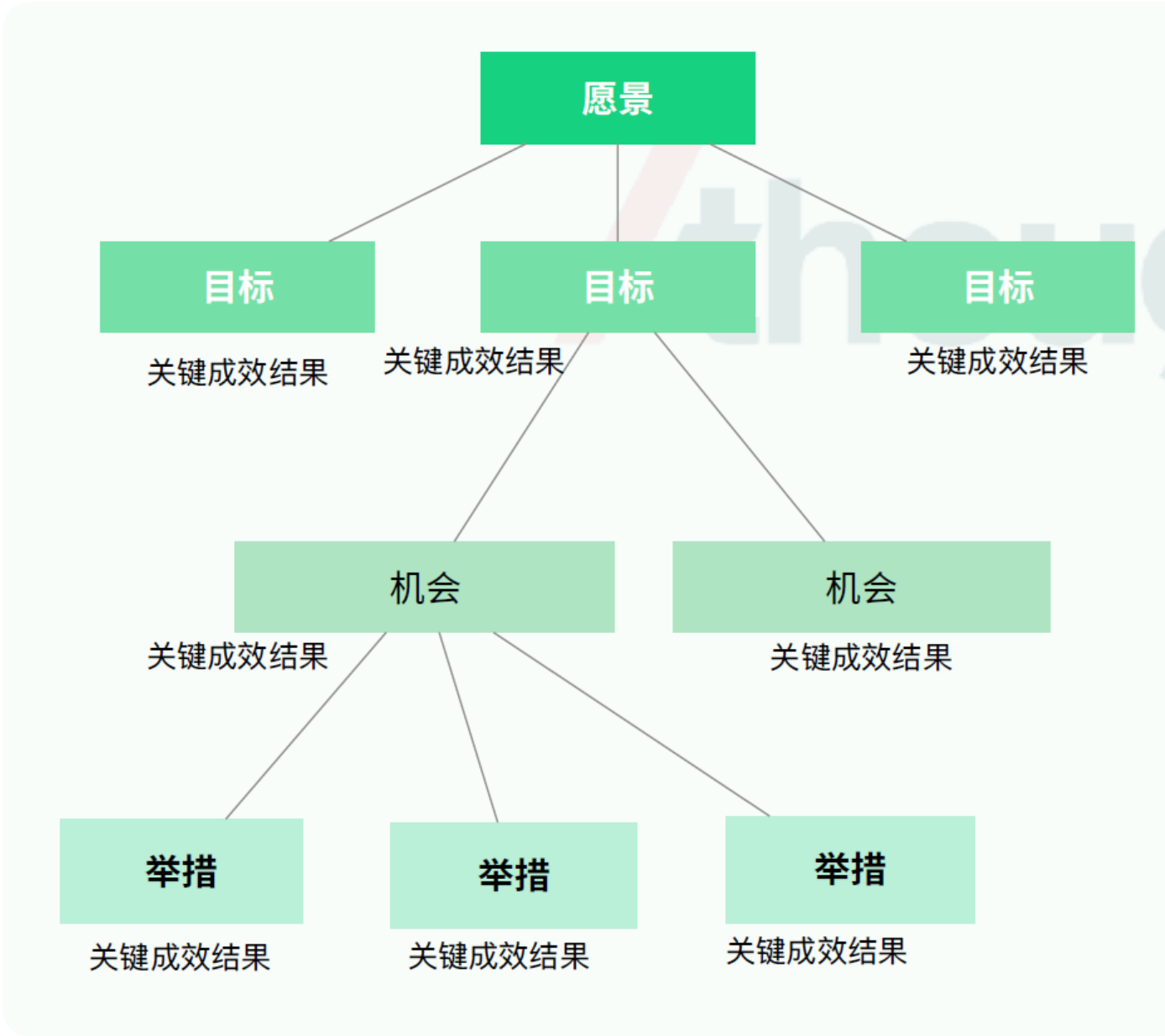
2. 以「精益价值树」的结构，表述你所在团队在未来12月的工作方针

 欢迎你用手画、思维导图、PPT、文档描述等各类形式，向我们提交你所在团队未来12个月的「精益价值树」。

所谓「精益价值树」，是这样的一个结构：

先看一个简单的示例



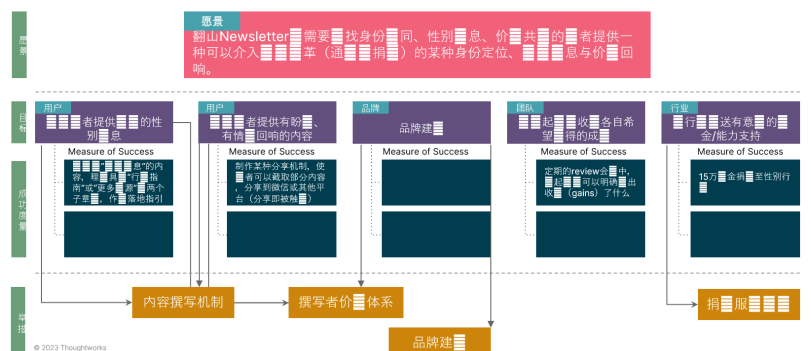


以翻山为例：

以下是我们2023年11月第一版的「精益价值树」的一部分，以及一个已经废弃的版本（有乱码）：

其实，除了销售目标，我们基本没有按照这一结构开展工作。但前期的策略性思考，无疑帮助我们许多。也欢迎你尽量地填写即可。

产品目标 (第一年)





3. 完成「翻山」所提供的「受益人地图」

请以手画、文档、PPT、思维导图等任意形式，完成附件中的「受益人地图」内容

受益人面临什么问题? 请列举在你的视野范围内, 或匹配你的专业能力后, 你(团队)最关心的至多3个问题	基于受益人所面临的问题, 你提供什么解决方案?	你的解决方案的独特价值是什么? 请简洁而直接地阐述为何你不同于受益人可能已经尝试过的其他解决问题的办法	阻碍 可预见的阻碍有哪些? 在受益人端/在组织端/在大环境端, 请依据不同维度, 每一维度最多列举2个你认为的最大阻碍	你如何接触受益人/让你被知晓? 谁会成为优先接受你解决方案的前100个人? 请把他们的特质列举出来
			你准备如何应对这些阻碍?	
你的成本结构是什么?		你的收入来源是什么? 谁真正为你买单? 买单者是你的解决方案的直接使用者吗?		

(三) 纬度3 —— 「勇敢试错」

暂不需在第一阶段提供任何文件