



寻找宁波独角兽

宁波哪些行业或成独角兽诞生地？

工业互联网、新材料、物联网领域企业已崭露头角

记者 乐骁立

一方水土养一方人，独角兽企业的诞生也离不开相应的产业基础与完善的创业生态。那么，宁波哪些行业具有诞生独角兽的可能呢？

创业精英逐鹿产业互联网

翻开《2017胡润大中华区独角兽指数》榜单，排名头部的大多是互联网企业，如果再细分一下，他们都来自于消费互联网。滴滴、菜鸟也好，口碑、新美大（美团+大众）也罢，无一不是直面C端消费者，他们一如既往地延续了BAT的发展路径，以OTO领域的互联网服务，依靠移动技术将互联网的连接属性发挥到了极致，造就了庞大的消费客户群体，取得了巨大成功。

如果问宁波能否在消费互联网领域打一场翻身仗，100个投资人里99个会说NO，因为宁波显然没有这样的资源禀赋。

但顺着榜单继续往下看，当找钢网、猪八戒网等企业的名字出现时，宁波似乎看到了独角兽诞生的生机——面向B端用户的产业互联网。

找钢网，顾名思义，就是上网买卖钢铁，而猪八戒网是服务众包平台，由原《重庆晚报》记者朱明跃创办于2006年，创意设计、网站建设、网络营销、文案策划、生活服务等服务需求都能在网站上得到对接满足。

许多网友有这样的疑问，为什么有阿里这样的电商巨头在，找钢网这样的大宗商品交易平台还能做大？这显然是对垂直领域B2B产业互联网的误解。

因为B2B产业互联网的核心不是流量！你可能会因为网游《贪玩蓝月》铺天盖地的广告，一冲动注册了账号，充值付费，但绝不会因为冲动而买下一吨钢材。B2B领域凭借的是在细分领域完整的供应链服务，需要深入交易、服务等各个环节，专门开发一套ERP（企业资源管理系统）、CRM（客户

关系管理系统）。

在宁波，与找钢网相似的B2B平台，便是搜布网和海上鲜。

2013年夏天，搜布网创始人程小军在布料市场里发现很多人拿着一块小布样，在挨家挨户地比样，效率很低。当时，他就想是不是可以反向做一个像打车软件的产品，快速找到这个布——“搜布”应运而生。2013年11月产品上线，一个月以后用户便3000人了。目前，用户数量超过20万，跻身B2B电商百强，成为国内交易量最大的移动轻纺交易平台。2016年7月搜布完成5000万元A轮融资，由金轮股份、慧聪网、瞰澜资本联合投资。

而海上鲜创始人叶宁的成功，则有点“意外”，准备在海上船舶通信行业大展拳脚的他，却看到了海鲜电商这个巨大的市场。通过北斗卫星技术，渔民捕捞到的鱼可以实时上传，对接岸上的买家。海上鲜为渔民建立了一个海上社交软件，打造了一个海鲜B2B平台，开创了一个全新的海鲜买卖模式。

2016年3月，海上鲜获得由北斗星通集团领投的数千万元融资，当年海上鲜平台的交易额已超过11亿元。

2017年3月，海上鲜获得由顺为资本领投，波导股份徐董、亚德客集团汪董和北斗星通集团跟投的7000万元B轮融资。至此，海上鲜天使轮、A轮、B轮累计融资已近亿元。2017年，海上鲜平台的交易额增至30多亿元，成为全国最大的海鲜B2B交易平台。

春晓资本创始合伙人吕佳凯认为，产业链信息不对称，是垂直产业价值链的长期痛点，由此导致的供需严重失衡和中间环节过于臃肿等问题，亟待被解决，而利用互联网手段使这些产业信息化、互联化、数据化，正是解开这些难题的核心钥匙，因此这些平台才展现出巨大潜力，获得资本青睐。

搜布网立足的是宁波及浙江量大面广的纺织服装产业，海上鲜凭借的则是东海发达的海洋渔业。除此之外，纪鸿聪创立的“生意帮”立足宁波强大的加工制造业，搭建了互联网协同制造平台，将众包模式发挥到了另一个高度；铁大大网立足宁波强势的外贸行业，紧跟“一带一路”大机遇，打造出中欧班列上的“滴滴打车”；姜太公网立足宁波活跃的建筑工程业态，建立诚信为核心的工程B2B平台，使招标方放心、施工方省心、设计方开心、民工兄弟们安心；大道商诚网、世贸通则在进出口贸易的基础上加入互联网金融模式，成为宁波外贸的生力军。

立足宁波产业、直击行业痛点、发挥专业性和创造力，宁波的产业互联网正在蓬勃发展，诞生几家独角兽企业或许只是时间问题。



独角兽行业热词

制图 周驰 管如镜