

# 4年时间,从0到100亿元,做到全球最大 这个连环创业者经历九死一生创造了“新物种”

记者 殷浩 见习记者 付莹



宁波银行 特别支持

都说宁波是互联网产业的洼地,缺乏有影响力的项目和机构。但是“搜布”可能是一个例外。

这个由“技术男”程小军兄弟在2014年5月创立的项目,主要为面料供应商和采购商提供线上交易平台,聚焦现货小批面料交易。目前平台已聚集10万面料供应商和30万遍布全国的采购商,每年交易额超过100亿元,在细分行业领域遥遥领先,已成为全球最大的轻纺B2B移动交易平台。

搜布以商业模式创新获得业界高度认可,自2015年以来连续三年入围中国B2B电商影响力50强,2016年荣获中国服装供应链“金帛奖”创新商业模式奖。搜布累计融资金额近1亿元,创造了宁波创业界和互联网业界的“传奇”。

不过,搜布这个项目的缘起,却来自于一个“意外”。用程小军的话来说,“创立搜布,事实上是之前数次创业失败的结果”。



## 连环失败的苦楚

程小军是一个纯正的“技术男”,他的创业之路经历了数次失败的坎坷。他把自己定义为“连环创业者”,“当然,至今仍然没有成功,哈哈。”程小军笑道。

程小军在大学里学的是信息安全,2008年大学毕业后来到宁波创业。当时第一个创业项目是“3D试衣”,通过自主研发的软件,并以摄像头等硬件辅助,从而达到人在镜头前就可以完成量体裁衣的效果。

“当时我们希望能够为量身定制提供远程在线服务,这样可以使服装加工厂足不出户就能够为消费者实现定制服务。”程小军觉得量身定制是个非常巨大的市场,肯定会有众多厂家为此买单。但事与愿违。“我们与宁波及全国很多厂家都洽谈合作,想一起做定制服务市场。虽然这些厂家都觉得我们的产品很好,但却只想买断我们的软件,而不愿意跟我们合作去做定制业务。但买断了我们的软件,对于我们这些创业者来说今后怎么办?”程小军坚决不同意这种一锤子买卖的交易,他们需要的是细水长流。

服装厂不愿意合作,那就自己做。为此,程小军开发“天一城”的服装定制平台,自己接单让服装厂定制加工。由于创业资金有限,战线实在拉得太长且对服装定制本身并不是很了解,业务拓展并不顺利,“天一城”项目也无疾而终。但团队没有气馁,又利用积累的技术推出了面向面料商的3D面料成衣效果展示软件,在柯桥开始推广,但依旧不顺利,这已经是第三个产品,此时团队都很迷茫。

“我们从2008年折腾到2013年,在服装行业整整花了6年时间,可以说是一无所获。期间我们不得不靠帮别人做软件外包维持生计,甚至借款给团队发工资。那时真有种走投无路的绝望,别人真的无法体会。”程小军说。

程小军是如何克服创业路上的重重困难,又打算如何成为“互联网时代宁波的城市名片”?

本周六,程小军将来到第十九期东南商报创业分享会的现场。欢迎对互联网,对宁波传统产业感兴趣的读者前来参加。

### 【东南商报第十九期创业分享会】

本期分享者:程小军 年龄:80后

职业:搜布CEO 互动环节:读者提问交流

活动时间:6月16日(周六)下午2:00

活动地点:卡特维拉文化体验中心会议室(江北湾头大桥北)

报名方式:扫描下方二维码,添加好友,留言“分享会+姓名+电话”即可。(客服工作时间:9:00~17:00)

