

直击行业痛点，发现蓝海

创业路上，所有的经历都是财富，而非一无是处。而对于创业者来说，乐观是必须的基本素质。

所谓“山重水复、柳暗花明”，天无绝人之路。

在推广面料展示软件的过程中，程小军发现服装厂都需要采购面料，而且往往要出差到绍兴轻纺城等面料大市场里花上一天功夫还找不到好的面料，有些采购甚至不得不求助于黄牛，这是什么原因？有没有解决方案？

在创业路上历练多年，程小军觉得面料领域严重的信息和信用不对称现象，应该有互联网改造的机会。脑洞大开的他突然之间来了兴奋点。为此，2013年下半年，程小军和团队成员进行了大量的调研，“我们那时只能找黄牛了解行情和知识，因为那时我们啥都不是，没有面料商和服装厂跟我们聊，纺织粗细经纬密度这样的专业知识都是问他们学到的。”程小军回忆起创业的艰辛，往事仍然历历在目，“当时面料黄牛都很忙碌也很牛，我们都出了高价才在半夜三更的时候约到他们。因为春江水暖鸭先知，他们是最了解交易行情的交易员。”

数月调研之后，程小军和他的创业团队形成了搜布项目的方案和框架，直击面料交易痛点。**搜布的解决方案是“滴滴”找布，精准推送让供应商抢单，将原来1对1的询盘瞬间变成多对1的实时竞价，让采购快速“找到布”；再提供增值服务，帮采购放心“买到布”，达成交易；最后通过上下游资源整合，成为纺织服装业的入口，连接人和服务。**在搜布平台上，用户通过1秒拍照找布，平均每30分钟即可成功找到5种布，且准确率高达80%，一改过去需要花费几天时间找布的困境。

当时微信大火，用户突破3亿。利用手机开展社交的概念非常流行。人与人之间的连接成为耳熟能详的词汇。为此程小军决定只做移动端，“搜布”成为中国乃至全球第一款基于移动端的面料匹配服务APP。2014年5月搜布APP正式上线。

由于直击面料交易的痛点，需求强烈，加上团队在各大面料市场的有效推广，搜布APP在2014年当年注册供应商和采购商就突破了5万家。



成宁波创业项目翘楚

中国是纺织服装大国，国内面料行业拥有超过4万亿的市场容量。这也给搜布的发展提供了巨大的想象空间。

看好该项目的前景，宁波世纪泰丰集团投资数百万元作为天使投资，宁波天使投资基金也进行了跟投，确保了创业项目的滚动发展。

天使轮不到千万的投资是远远不够的。为此，程小军一方面加强市场推广，优化体验，扩大面料在线交易规模；另一方面也开始优化商业拓展计划，寻找新的投资者。

当时国内掀起了一股垂直行业匹配服务领域B2B创业的热潮。与搜布创立的时间接近，2012年找钢网创立，2014年找塑料网成立，2015年找煤网成立（找煤网也是宁波创业者创立的）。垂直细分领域的B2B服务项目的纷纷创立，并获得巨额融资，堪称投资界的“现象级事件”。

正是在这样一个背景下，搜布在2016年获得了金轮股份、慧聪网、瞰澜资本三家机构的联合投资，投资额达到5000万元，创造了宁波创业项目A轮融资的最大规模，2017年又获得了老股东追加的A+轮融资。

不过对于大规模的融资，程小军保持了淡定。“一方面，我们获得这轮融资，应该说当时是顺势而为，整个互联网都在寻找这类项目，所以也不足为奇。另一方面，我们为这轮融资约见了上百位投资者，最后寻找了最适合我们的投资者。”程小军表示，“这三家投资机构，有产业资源也有财务资本，可以提供很多的资源和帮助，也很认可我们的经营理念和发展方向。”

A轮融资后，搜布加大了产品投入和市场拓展的力度，强化产品迭代。随着平台数据的积累和技术的提升，搜布开启精准匹配的2.0升级，通过结构化数据的建立，实现买卖双方需求的线上精准匹配，打造成为行业中独特的“现货小批面料的快速反应平台”。

同时，搜布又抓住了现货小批面料交易中小企业的融资需求，依托其大量交易数据建立征信系统，上线了供应链金融。

有生态才有未来

“把时间拉长来看，撮合交易也只是搜布的开局，而不是终局。搜布要形成产业闭环，必须要有改变参与者、改变价格进而改变市场的能力，形成搜布生态3.0。”程小军和他的团队正在谋划搜布生态链的升级。

“把服装供应链拆开来就三部分组成，面辅料、设计和加工，面辅料这块我们已经逐步深入，加工板块改造难度太大，而“设计”越来越被需要，且有低端颠覆的机会”，程小军说，基于这样的判断，搜布在2017年5月并购了全球最大中文流行趋势网站——T100服装趋势网，T100是中国第一家专业提供全球流行趋势的平台，包括太平鸟、GXG等全国90%快时尚品牌均为其用户。“收购T100后，我们对他的业务进行了改造，一是全面移动化，二是全面降价，将原来几千甚至几万一年的服务费变成365元/年，将客户从原来的服装企业扩大到千万的C端独立设计师，我们要让每一个设计师都能方便的查看趋势。我们正在和国内顶尖的AI公司合作，通过趋势数据赋能面料商，帮他们提升产品研发效率和转化率。”

同时，搜布正在谋划进入服装智能制造领域，建设柔性智造产业园，形成从趋势、设计到快反智造的供应链，成为服装智能快反一体化解决方案提供商。

在日前由东南商报发起的关于宁波独角兽的大讨论中，很多人看好搜布。谈及此事，程小军说：“我们现在还很小，还有非常多的挑战和问题，但我们是冒险家精神的团队，能乐观地面对这些不确定性，假如真能让搜布走到我们构想的那个终局，有机会成为互联网时代宁波的城市名片，成为宁波本土第一个根在宁波的“独角兽”，那时的我们一定会很自豪，希望大家给我们更多的时间，祝我们好运吧！”

