



因一块面料他“撮合”出业界奇迹

记者 马欣宜

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

这个主要为面料供应商和采购商提供线上交易平台，目前已聚集10万面料供应商和30万遍布全国的采购商，每年撮合交易超过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。创业5年来累计融资额近1亿元，这也创造了宁波创业界和互联网业界的“传奇”。

今年6月，搜布网创始人程小军曾受邀参加东南商报线下创业分享会。如今过去近半年，他又怎么看待当前服装领域的趋势与机遇？

顺势而为

在程小军看来，搜布的诞生与发展不过是“顺势而为”——顺应了服装行业的两大趋势：

一是出口转内销。全球化以后，本地低端制造业的最大的竞争优势——成本不存在了，他们面临着发展瓶颈，外贸受阻，于是便自然地出口转向内销，而苦于没有渠道。于是便有了这样的需求，要求类似搜索的平台出现，来为其解决渠道问题，搜布便应运而生。

二是快时尚消费促进的本地化生产。唯快不破，这是消费者的诉求，这个明星搭配的衣服好看，消费者马上就要买到手。因此快时尚必定要求本地化生产。“你不可能购买越南的面料，放到孟加拉生产，再拉回中国卖。整个流程走下来这一季潮流已经过去了，成本再低，货卖不出去有何用？”程小军说。

而对本地化面料商来说，为了应对快速变化的时尚趋势，要么备齐所有的颜色以防万一，导致库存压力巨大；要么，有经验的面料商会用自己多年浸淫行业积攒下的嗅觉“赌一把”。但搜布为他们提供了比经验更可靠的工具来解决面料商的库存压力——大数据。

资本新宠

凭借新颖的商业模式，搜布网立即受到资本的追捧。

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。

而有了资本的加持，搜布更如虎添翼，其业务触角也越来越大。

2017年5月，搜布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。“搜布不仅要做一个线上的撮合平台，也希望通过大数据为我们的面料商赋能。”程小军说。

“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。”程小军表示，目前，平台上已经有不少大数据成功辅助决策的案例。

助力“新制造”

程小军还向记者透露了搜布的两个新动态：

一是涉足供应链金融服务。该服务将在明年春节左右上线。搜布与浦发银行合作，获投一笔数亿元的授信资金。往后，用户可以在搜布上申请金融贷款，审批速度快、利息远低于市价，将大大减少面料商的现金流压力，从而吸引更多的商户入驻搜布。而对搜布来说，除了引流，还可以通过提成获取佣金。

二是与阿里联手助力“新制造”。新制造作为阿里五个新战略之一，主要是服务于淘宝卖家，给他们提供新型柔性供应链，提高淘宝卖家的品质。而搜布也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。“当时我们就觉得淘宝的战略和我们的发展路径非常的契合，于是积极地促成了这次合作。”程小军说。

这两个新动态也是未来很长一段时间内搜布发展的重点。