

# IP网红供应链服务平台

垂直母婴IP、网红流量变现

涵宇科技

本轮融资由以太资本担任独家财务顾问

联系人：陈圳森

联系电话：188-1053-3325

电子邮件：[chenzhensen@ethercap.com](mailto:chenzhensen@ethercap.com)

仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用

**我们的产品** / OUR PRODUCTS ARE

大厂直供，好而不贵

Carters制造商

针织童装IP品牌的全产业链孵化平台

来自Levi's、爱慕制造商

**亲肤之物，不将就**

天然舒适内衣系列 **18元起**



仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用

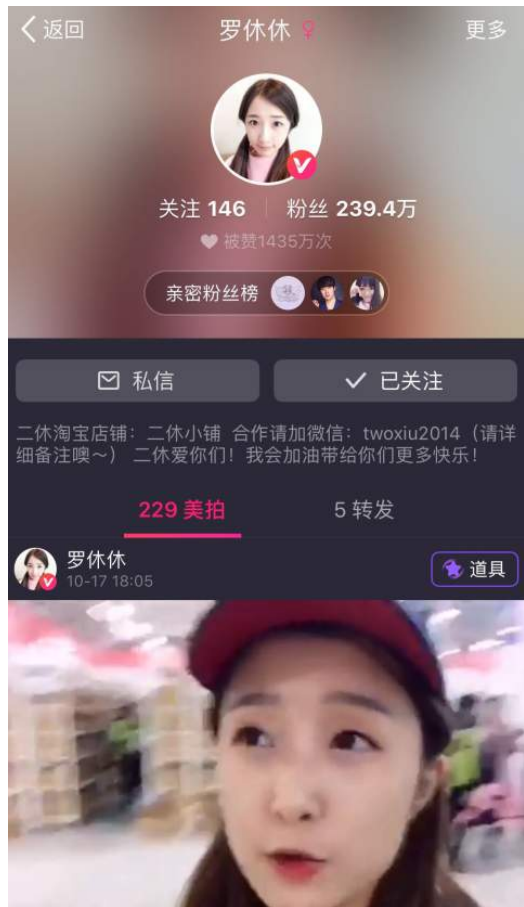
我们的产品 / OUR PRODUCTS ARE

大厂直供，好而不贵

UNIQLO制造商



仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用



## 网红流量变现服务

类网红经济公司，针对网红标签匹配开发生产，提供供应链服务，通过电商渠道销售变现。

3月20号上线，截止10月，销售额1700万元

仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用



## 联合淘宝直播做内容运营，首次直播获500万点赞



仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用

## 市场调研统计及分析报告

### 中国孕婴童行业市场交易规模 2013年中国孕婴童行业市场规模为1.43万亿元

2013年中国孕婴童行业市场规模为1.43万亿元，预计2015年突破2万亿元，占社会消费品零售总额的6.8%，艾瑞咨询认为首先，随着单独二胎政策的放开，新生儿迎来一个小高峰，孕婴童行业迎来黄金时代；其次，另新生代父母的消费潜力大，消费意识与消费能力升级，二者共同促使孕婴童行业在接下来的五年迎来一次爆发。

2010-2018年中国孕婴童行业市场规模及增长



仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用

## 优势：

针织是义乌的重要支柱产业之一，占全球30%市场份额，有着供应链生产的优势；

## 行业痛点 / Our products are

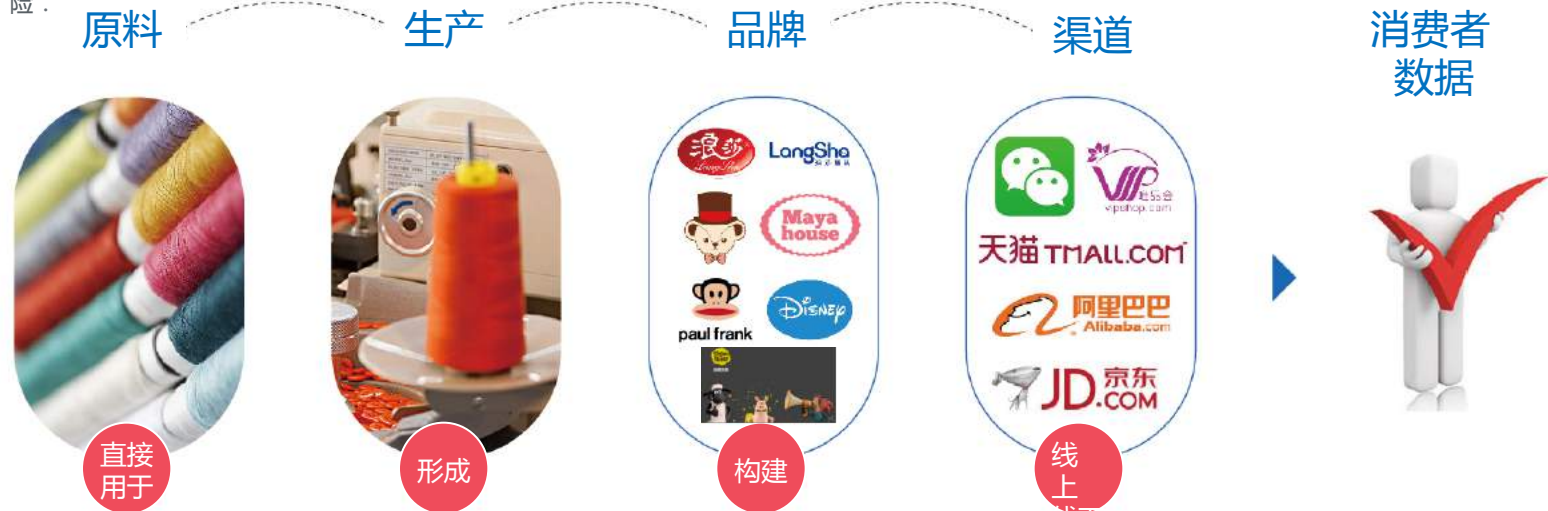
传统工厂生产周期40-60天，周转效率低下，极易造成库存。

工厂单维度运营成本无优势，每个环节参与者多、小而散，上下游需求信息不对称，难以匹配电商的快反要求。

用户升级，渠道升级，传统工厂找不到擅长的战场，在迷茫期；

大规模制造正在被以需定产的个性化快反供应链所分解。共创时代，制造业需要转型。

义乌40万电商从业者需要完成电商4.0的转型，需要好产品，需要品牌，需要快速迭代、试错，需要小批量、多批次、快速响应的柔性供应链。需要摆脱库存风险。



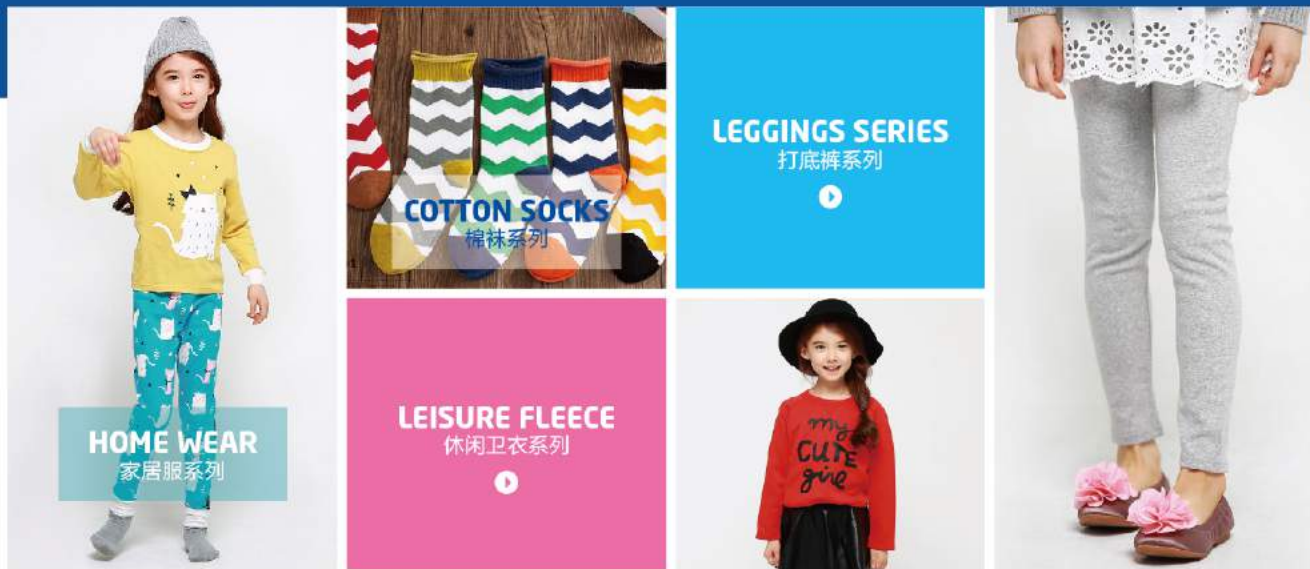
仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用

## 互联网+柔性供应链

新零售实现的最终标志，应该是真正实现大范围的柔性化生产，也就是我们所说的C2B。

行业从渠道为王向产品为王转变，需求为王的时代正在到来；回归到本质，用户需求至上，产品是根本，产品的竞争是优质供应链的竞争，C2B才是未来。

以需求数据驱动运营，开发、生产，以销定产，借知名IP网红的流量在电商渠道变现  
将设计、制造、品牌、渠道为一体的产业资源整合形成闭环



仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用



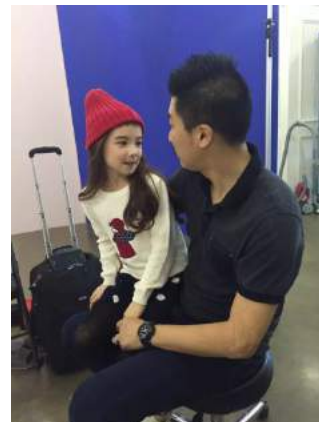
## 柔性供应链产业整合一：

用共享经济链接设计师工作室，销售利润与设计挂钩，实现款式多，更新快的目标



仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用

## 韩国制作团队



仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用



## 柔性供应链产业整合二：

搭建供应链快反系统，开放用户数据，以销定产，与20多家工厂共同打造7-15天柔性供应链，共享销售渠道。



仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用

## 第三方中央电商仓储：日均处理订单能力50000单



仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用



## 柔性供应链产业整合三：

签约IP 网红5-10年的开发、生产、销售运营授权

借助品牌的影响力快速开拓终端销售  
拉动柔性供应链的整合



- ⊙ 5-10 独家 品牌授权
- ⊙ 从开发、生产到销售全线运营授权
- ⊙ 从运营品牌切入整合产业链上下游资源

### 2015年引入品牌



仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用

## 柔性供应链产业整合四

电子商务全渠道布局，基于电子商务的全渠道销售，将网红品牌授权资源开放给有终端销售能力的电商企业，匹配柔性供应链，快速开拓电商销售渠道。



仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用

## 涵宇：核心团队

/ HANYU CORE TEAM

### ■ 陈继芳（CEO）

义乌市涵宇科技有限公司创始人；连续创业者，开过餐饮店，淘宝Top4户外用品店，中国帐篷大王；近7年电子商务渠道实战运营经验，有近5年的线下生产、终端零售经验。擅长团队管理、电商渠道运营、策划、市场营销；

### ■ Eliza yang/Song（联合创始人）

产品设计总监，10年国内外一线品牌产品设计及品牌运营经验，擅长服装设计色彩搭配、服装风格与流行趋势把握及服装营销，目前在香港成立设计研发中心，设计团队及买手团队近10人，负责国内外一线童装面料研发；

### ■ 产品设计副总监：陈娟

曾就职于HM设计总监；擅长童装产品开发设计，擅长爆款和快反。

### ■ 赵洪（联合创始人、供应链副总）

8年童装行业采购供应背景，丰富的传统制造业生产产品控管理经验，整合供应链资源能力强。目前负责产品供应商谈判、管理。曾就职于LG集团高管。

### ■ 技术总监（于双龙 核心高管）

曾就职于阿里巴巴技术部门7年从业经验，负责过阿里多个产品运营，目前负责涵宇科技供应链ERP技术开发，负责妈呀母婴社群平台运营。

### ■ 蒋永飞（CFO）

项目实操经验丰富，任纳斯达克上市CFO8年全面负责企业上市工作，参与过集团公司香港IPO项目，负责过兼并收购。熟悉sox404，企业内控梳理，财务报表控制。



仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用



近170名合伙人平均年龄26岁，逐年打造内部的人才复制体系



仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用





2011年，义乌电子商务示范企业；

2013年1月3日，汪洋副总理视察，总理亲切关怀，鼓励创业创新；

2014年，金华市十大杰出电商企业；

2015年8月26日，李源潮副主席视察指导涵宇科技；

金华市十大电商零售企业；

仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用

## 网红供应链未来2年规划

多品牌集群  
联营品牌  
代理品牌  
自主品牌  
设计师品牌  
网红品牌  
10个

全民设计师  
买手  
商品自动更新

10000种面料  
面辅料  
数据库

100家工厂  
柔性供应链

中央仓储  
调拨中心

### 母婴IP品牌的孵化平台

PC  
电商全渠道  
孵化100家年销售  
过1000万电商

无线全渠道  
妈呀移动电商平台  
妈妈社群

线下O2O体验店

2016-2019年计划签约孵化15个网红IP，垂直母婴品类，打造用户需求数据分析系统，持续优化供应链系统，拓展全网电商渠道，2018年实现6-8亿的销售（2016年截止目前已实现1.13亿收入）

仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用



## 本轮融资由以太资本担任财务顾问

约见此项目创始人 [点击这里](#)

本项目融资顾问：陈圳森 | 电话：18810533325 | 微信：CZS858087637

以太优选，让融资更高效  
覆盖全行业，超过1000个优质项目，等你来查看

[访问网页版](#)

[下载客户端](#)