

工品汇完成1.1亿元融资 云启资源和普华资源领投



据腾讯创业（微信民众号：qqchuangye）相识，工品汇建立于2014年2月，致力于为中小终端用户和商业商提供便捷的MRO一站式采购服务，通过淘汰层层中心环节，提升效率，降低成本。

腾讯创业讯 10月20日新闻，业品MRO电商工品汇宣布完成1.1亿B轮融资，由云启资源、普华资源领投，原股东微光资源、睿恒资源跟投。

云启资源首创合伙人毛丞宇表现：MRO市场空间庞大，万亿的市场规模同时工业链条中的毛利空间高，传统工业链存在采购疏散、成本高效率低、数据信息不透明等痛点，工业整合存在时机，我们也能看到在美国、日本已经有工业整合的乐成案例。然而，重大的SKU量级使得这一领域的整合并不简朴，需要强盛的供应链能力、系统能力、数据能力。我们投资工品汇正是看中了工品汇通过几年时间的积累打造的完善的供应链系统以及系统化数据化能力，这样的能力不仅能给客户带来更优质的产物和服务，更是能建设工品汇自身的竞争壁垒。此外，工品汇团队是一支很是有战斗力 and 激情的团队，团队的凝聚力和执行力很强，优秀的企业文化是公司顺遂生长的基础。同时，CEO和高管团队不仅仅在MRO领域具有多年的积累和履历，也具备优异的治理能力和战略眼光。

工品汇CEO严彰表现：完成本轮融资后，工品汇会越发重视手艺团队建设引进更多高端人才，优化工品汇系统的功效与服务，同时也会继续加大在供应链建设方面投入。

普华团体首创人曹国熊先生表现：MRO作为“泛工业备品备件”的代名词，具有市场庞大、分类尺度、高频替换、客单价较高、价钱颠簸不大、上下游关系较弱等有利于做好B2B生意业务服务的特点。工业链条里存在大量且价值不大的商业商、中心商，做好该领域的生意业务平台有工业升级的庞大价值。普华资源已经在钢材、生鲜、医疗器械和化学品等领域结构了生意业务平台，MRO也是具备大时机的B2B赛道。MRO的最上游是强势的一线品牌商，而下游是所有的商业商和零售商。若是一个平台偏重服务好下游，平台的使命主要是“找货”。但若是一个平台偏重做好供应链，也就是要拥有相对最自制的货源、相对品类最全的仓、相对最有质量保证的供货渠道，这需要极强的与上游品牌商谈判和议价能力，以及细腻且具有商业敏感性的货物仓储治理能力。相比偏重“找货”，“做好供应链”具有更高的壁垒。现在市面上大多数MRO电商都主要只具备了“找货”的功效，且肩负着重运营、账期和垫资的使命。而要做好供应链则具备更大的价值，具备优秀的备货治理能力则能迅速撬动更大的销售额，提升服务效率，带来显著的毛利空间，将“收入”、“利润”和“现金流”三者之间处置惩罚好并带来三者的“有机提升”，这是我们看好工品汇的主要缘故原由。

此前，工品汇已获得4轮融资，划分为2014年建立之初获得顺融资源数百万元天使投资，2015年9月获得协力资源两



万万Pre A融资，2016年7月获得南京睿恒领投的6000万元A轮融资，2017年5月获得微光创投领投、九合创投跟投的5000万元A+轮融资。

这样周密计算的火力网布置下来将敌人封锁在海底一个小区域当中如果换了他和阿斯兰来驾驶那一架高达的话就算是那一架高达性能再提高一倍他们也一样会被击落。“废话，没得谈，去了盘古圣地我还有命回来，虽然我比你们强，但是我可不认为自己能无视你们盘古一族，去了那么多盘古族人的盘古圣地，那么多尖端科技，打过来我有命回来才怪，既然你一点诚意都没有，那么就一拍两散吧，地球你们毁了算，我来和你们盘古族人周旋到底。”

一道剑光将飞剑覆盖起来，顷刻之间飞剑已经是变大了百倍，一道百丈巨剑出现在道空的手中，道空的身体和巨剑的大小完全不成比例，但是道空却将这一把巨剑操纵得如臂使指，一剑落下。在他们准备的时候，有着一群人也是从远处向着这里赶来。这群人中有着好几个熟悉的面孔，比如叶开，又比如林风。“已经请名医诊治了，说没有一年的时间，很难恢复过来，哎！本来是兴冲冲进京参加马球比赛，却没想到遭遇这桩祸事。”

发布时间：2017-10-21 01:43:41

[access建立关系](#)