

微三云跨境电商系统：2018年中国进口跨境电商融资案例

产品名称	微三云跨境电商系统：2018年中国进口跨境电商融资案例
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	198000.00/套
规格参数	源码:198000元 源码+定制:面议
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

微三云跨境电商系统：2018年中国进口跨境电商十大融资案例

2018年对[跨境电商](#)

进口企业而言，是具有相当分量的一年。过渡期后政策的落地，让企业吃了“定心丸”。在新政开始实施的一年，面对已经开启的万亿进口消费市场，无论是电商企业还是新扩围的综试区，都已经积极准备新的布局。据电子商务[研究中心](#)[监测数据](#)显示，2018年上半年[中国](#)进口跨境电商交易规模达1.03万亿元，预计2018全年将达到1.9万亿元，同比增长26.7%。

以下为“一带一路”TOP10影响力社会[智库](#)

——电子商务研究中心（

微信ID:i100ec）对2018年中国进口跨境电商十大融资[案例](#)

进行盘点，包括：mikibobo隅田川、

海拍客、海带、宝妈环球购、[全球时刻](#)、别样、[小红书](#)

、贝莱优品、行云全球汇、KK馆等平台上榜，这十大进口跨境电商融资总金额超30亿元。此外，包括Surprise、因淘优品、魔法灯、嘻呗网等也在2018年获得了融资。

据电子商务研究中心即将发布的《201

8年度中国进口跨境电商发展[报告](#)》中显示，我国进口跨境电商平台可以划分为“三个梯队”。

第一梯队为“头部平台”，在进口跨境电商市场中处于“领先地位”，“寡头效应”初步显现，依次为：[网易考拉](#)、[海囤全球](#)、[天猫国际](#)，具有规模大、营收高，人气旺、口碑好，实力强、现金流充沛，流量大、品牌多等特征。

第二梯队为“准一线平台”，包括洋码头、唯品国际、小红书、聚美极速免税店。

第三梯队为“二线平台”，包括蜜芽、贝贝、[宝宝树](#)、宝贝格子、妈咪团等平台，大多是母婴类产品平台。

事件一：母婴电商“mikibobo隅田川”完成A1轮数千万元融资

事件概述：1月3

日，mikibobo隅田川获投数千万人民币，完成A+轮融资，宝宝树领投，[杭州](#)水木泽华基金参投。

平台概述：主打进口母婴产品，以线下特卖的会员电商模式在三四线市场高速扩张，与线上奶粉纸尿裤占据主力的销售结构不同，隅田川主推长尾非标产品。

专家点评：电子商务研究中心主任[曹磊](#)

表示，本轮领投方宝宝

树，作为中国年轻家庭领军企业，在内容、产

品、商业、[教育](#)

四大业务板块，打造“宝宝树+”开放平台战略；以中国年轻家庭的消费升级为支点，完成全产业链的赋能与结构整合

。此次投资mikibobo隅田川

，也是布局线下入口的战略选择，未来双方将在[大数据](#)

、C2M、科学育儿等方面实现业务协同，赋能线下零售。

事件二：母婴B2B平台“海拍客”完成5000万美元C轮融资

事件概述：2月28日，母婴B2B平台海拍客宣布完成5000万美元C轮融资，公司估值达5亿美元。

平台概述：B2B2C模式的母婴电商“海拍客”，其从[海淘](#)

品类切入，上游对接品牌商/大贸易商，下游面向二线城市郊区、三四线城市的母婴用品店，使其利用微店、扫码的方式引导消费者下单，由供应商直接发货。海拍客只做连接型平台，不做采购、仓储、物流。

专家点评：电子商务研究中心主任曹磊表示，海拍客不仅要底层平台搭好，赋能所有人交换数据和使用数据，同时海拍客的门店数据和消费者数据能够帮助到品牌方，从而通过数据赋能和专业服务的方式，去帮助母婴门店更好地运营消费者。

伴随着二

胎政策的开放，母

婴市场潜力巨大，电商巨头也纷纷在

母婴行业线上线下融合布局，[苏宁](#)4亿抄底红孩子，[京东](#)扬言要开1000家母婴体验店。基于母婴行业的特殊性和新零售的风口，母婴行业一定要走到线下，并且走出自己的特色，只有线下才有区域和市场层级的差异化。曹磊表示道。

事件三：母婴B2B平台“海带”完成A+轮6500万元融资

事件概述：4月9日，海带是一个专注于[跨境贸易](#)

的B2B平台，致力于为中小卖家提供进口货源与软件服务，旨在消除代理费用，提升零售商的利润。隶属于杭州诚淘网络科技有限公司。据悉，母婴电商B2B平台“海带”宣布完成6500万元A+轮融资，本轮融资由母婴电商平台“蜜芽”领投，星河互联、梅花创投等资本方跟投。

[欧洲](#)、[澳洲](#)、日韩100多个品牌展开紧密合作；同时，与20000多个中小卖家合作。

专家点评：电子商务研究中心主任曹磊表示，“消费者需要商家提供更质优价廉的商品、更即时的消费场景、更良好的消费体验。打通线上线下，回流客源是当下中小门店向新零售转型的首要目标。而海带已经在这个方向上实践了3年时间，有大量的收获和心得”。

事件四:进口品零售商“KK馆”获7000万元B轮融资

事件概述：4月9日，KK馆完成7000万元B轮融资，本轮融资经纬中国领投，上一轮资方璀璨资本跟投。

平台概述：采用线上+线下（OnlinetoOffline）即电商+店商的云商模式。实体门店提供全球各优质产品的销售和各类创新产品体验，同时，每家门店都是线下售后服务中心，还拥有网上代购、小物流中心、信用卡还款等多项便民服务。

专家点评：跨境电商领域的竞争由来已久，天猫国际、京东全球购、网易考拉以及洋码头等激战正酣，线上流量之贵，引起了KK馆们对线下流量的瞩目。但对线下流量入口现在也热闹非凡了，在Shop Mall核心点位的争夺战中，可不止有进口商品新零售，随着消费升级大旗而起的，阿里的生活严选、京东的京造、网易严选等，也在卡位。好在市场足够大，海淘商品的吸引力在主力消费人群中，依然有较强的吸引力。电子商务研究中心主任曹磊认为。

事件五：“宝妈环球购”完成新一轮千万级融资

事件概述：4月28日，宝妈环球购完成新一轮千万级融资，投资方为国内知名商业管理公司—九宜城。

平台概述：进口母婴O2O

体验店以加盟社区店为主、直营商场店为

辅，其经营思路融入[互联网思维](#)

，以门店作为社区营销和信用的支点、[社交网络](#)和线上线下互动作为拓展与维护消费者群体的根基。

专家点评：电子商务研究中心主任曹磊表示，依托于自主研发的大型网上商城，其品牌通过开设社区类线下体验店，得以覆盖母婴消费的最后一公里，将服务和体验提供到消费者的家门口，而入驻大型商场如[万达](#)

广场，则展现了其中高端的品牌定位和良好的品牌形象。线上商流和线下服务相结合，成为了宝妈环球购的致胜关键。

事件六：“全球时刻”获得A+轮融资 [中通](#)快递投资

事件概述：5月5日，全球时刻获得A+轮融资，中通快递投资。

平台概述：创新的全民创业平台，提供贯穿产业链上下游的供货、仓储、推广、客服等全配套内容的一个全新的[移动电商](#)

平台。目前平台涵盖美妆、母婴、食品、保健产品、生活家居、奢侈品等海外一线品牌，并提供覆盖产业链上下游的供货、仓储、运营、客服、售后等全配套内容。据了解，上线不到2年，已累计覆盖3000万用户，拥有50万+付费会员，年销售额突破10亿。

专家点评：电子商务研究中心主任曹磊认为，在此之前，社交电商主要可分成拼团、分销和社群这三种模式，其中拼团最为常见，微信朋友圈的各种拼团链接就是拼团模式的体现；分销模式表现在店主和平台的协同合作，店主既是消费者又是分销商；社群模式则更倾向于为商家赋能，通过搭建小程序，建立微商城，进行产品展示和销售。

纵观来看，这些模式虽从各自优势出发，百家争鸣，但对社交网络属性的利用程度并没有达到最大化。

因此，以社交营销为切口的全球时刻，社群化运营兼顾会员制分享，打造出的社交版**淘宝**，实现了自购省钱，分享赚钱，不论对于消费者还是创业者来说，都十分利好。曹磊认为。

事件七：“别样”宣布获得2000万美金 B轮融资

事件概述：5月9日，别样宣布获得2000万美金的B轮融资，本轮融资由凯鹏华盈（简称KPCB）领投，高瓴资本、中国宽带资本、微光创投及**美国基金iFly资本等中美投资机构**参与跟投。

平台概述：是一个**欧美**

时尚商品海外直购APP，他们直接和欧美商户合作，搭建商户和中国海淘人群之间的桥梁。让用户不用翻墙，就可以

在海外知名商家下单选购心

仪的商品，并享受和当地完全同步的价格和优惠**活动**

，让用户来一场全程包关税、无差价的全球购；无需转运，直接填写中国收货地址，就能让商品送货上门。

专家点评：当下，别样最重要的任务

就是把两端做好，一个是**欧美供应链**

，另一个是消费者市场。目前平台上的商家主要以美国商家为主，未来还将拓展欧洲商家。消费者市场方面，别样目前主要聚焦于中国大陆，未来也将

拓展到**香港、韩国、中东、拉丁美洲、东南亚**。电子商务研究中心主任曹磊表示。

事件八：“小红书”融资超3亿美元 阿里领投腾讯等跟投

事件概述：6月1日，“购物分享社区”小红书发布内部信，宣布刚完成了一轮超过3亿美元的财务融资，公司估值超过30亿美金。本轮融资由阿里领投，金沙江创投、腾讯投资、纪源资本、元生资本、天图投资、真格基金、K11郑志刚在内的新老投资人全部参与了此轮融资。

平台概述：在小红书社区，用户通过文字、图片、视频笔记的分享，记录了这个时代年轻人的正能量和美好生活，小红书通过机器学习对海量信息和人进行精准、高效匹配。

专家点评：电子商务研究中心主任曹磊表示，“高质量的社交用户和原创内容正是阿里希望拓展的领域，而这也让内容电商的未来有了更多的想象空间。”“小红书能够在资本市场上沉寂近两年后重获青睐，并接连获得腾讯和阿里这两大互联网巨头的重视，或也正是因为该平台对于内容的专注。”

曹磊还认为，未来小红书要面对的问题是如何拓宽流量变现的渠道。当前的小红书已经成为很多国际大品牌投放的渠道，可以看作是一个具有独特价

值的**媒体**

平台，但小红书想要盈利仅依靠媒体属性还不够，还需要探索如何在不影响用户体验的情况下，进一步提高流量转换率的方式。

事件九：“贝莱优品”获2500万Pre-A轮融资 中缔资本投资

事件概述：11月15日，宣布完成2500万人

民币Pre-A轮融资，由**上海中缔投资有限公司**（简称中缔资本）投资。

平台概述：考拉精选通过社区拼团限时特卖的方式，将物美价廉的商品供给门店周边消费者，打造一站式新零售，其特别之处也在于以便利店主为**团购团长**，用户在线上下单、线下便利店自提。

专家点评：电子商务研究中心主任曹磊表示，贝莱优品提前瞄准消费升级的风口，积极转变自身定位，采用线上线下联动的新零售模式，为全客群提供全渠道、全品类、全时段、全体验的新零售服务。同时摆脱直营重装，以城市合伙人的形式“轻装”前进，迅速发展门店，占领市场。

事件十：“行云全球汇”完成数千万美金B轮融资经纬中国领投

事件概述：12月3日，[跨境进口](#)

B2B平台行云全球汇今日宣布完成数千万美金B轮融资，本轮融资由经纬中国领投，洪泰资本控股、光信资本跟投，老股东钟鼎资本、金沙江联合资本、长泰资本、景栩基金继续跟投，浪潮资本作为本轮融资的独家财务顾问。

平台概述：聚集海外知名品牌的全球供应链服务平台，为国内卖家提供包括海外正品货源采购、仓储管理、订单处理、配货包装、物流配送的一站式服务。

专家点评：电子商务研究中心主任曹磊表示，此次融资的顺利完成，也意味着行云全球汇将拥有更多的资金完成自身的平台建设和市场的扩张。一方面，将进一步加大海外营销，拓宽品类，与更多优质商品厂家和品牌方建立合作；另一方面，将加大技术研发投入，实现技术驱动企业发展，提升数据管理效率；同时，也将继续扩大对下游进口零售商的覆盖范围，扩大企业销售收入。

随着跨境进口领域的快速发展，将涌现更多行业顶尖企业。众多资本的争相布局，也将进一步推动跨境进口领域的大发展。在度过2016-2017行业洗牌期之后，跨境进口行业进入了高速发展期。处于行业领先地位的行云全球汇，接连获得资本的助力，业绩或将迎来新一轮爆发。曹磊表示道。

跨境电商系统源码开发、新零售商城APP小程序开发、拼购类社交电商、会员制社交电商、社区团购、内容电商APP社交电商系统源码、社区团购系统源码、莞云系统源码，云平台系统源码，微三云系统源码、莞云 & 云平台加盟代理，免编程电商APP平台制作、社交新零售商城开发、智慧新零售系统开发，找微三云！

东莞市商二信息科技有限公司旗下品牌微三云，创立于2014年，是高新技术企业、双软认证企业，经历5年深耕，从4个人发展到如今400多人，年软件系统销售额超过2个亿，服务企业30万多家。

公司专业提供微信小程序定制开发、抖音小程序开发、APP定制开发，目前已打造出微信商城分销系统、移动社交分销APP、线下多门店收银系统、城市O2O系统、跨境电商系统、社交电商系统、社区团购系统、挂售卖货系统、拼团系统、区/块/链系统、内容付费直播系统等。

公司产品功能应用创新，覆盖新零售解决方案、生鲜电商解决方案、新美业解决方案、同城解决方案、商家联盟解决方案、会员共享跨界盈利解决方案、百货商超解决方案、农村电商解决方案、智慧养老解决方案、智慧城市解决方案、跨境购物解决方案、服饰鞋帽解决方案、智慧停车解决方案、智慧货柜解决方案、无人零售解决方案、抖音小程序私域流量解决方案，一物一码解决方案等。

我们的公司地址：广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层

电话：139-2926-6321 麦总监（微信同号，加好友了解最新模式解决方案和系统优惠政策

)

关注公众号“紫弘智慧”或搜索微信号(z i h o n g 3 3 3)关注,了解更详细资料