

12月18日消息，成都阿商信息技术有限公司、全国第一家SaaS模式互联网渠道分销管理平台——订货宝在北京召开融资新闻发布会，并宣布：订货宝项目已完成B轮融资，金额1.5亿元人民币，本轮融资由中国数码投资。

2005年8月，成都阿商信息技术有限公司正式成立，2010年，团队正式推出订货宝产品。

作为全国第一家SaaS模式互联网渠道营销订货平台，订货宝以企业商贸流通管理为突破口，切入企业SaaS服务市场，通过互联网+渠道分销的模式，为企业搭建专属B2B营销平台，带动传统行业渠道模式变革。如今，订货宝衍生了：供应链金融、区域订货平台、硬件设备等诸多产品，为快消品、数码家电、服装鞋帽、五金机电等行业提供专业服务。

在本次新闻发布会中，订货宝项目创始人蒋韬为我们分享了创始团队的心路历程和创业精神，他说：“今天我们拿到了中国数码B轮的战略投资，说明不管是市场还是资本，都对订货宝给予了充分地认同。这几年我们订货宝累计完成了3次大的版本迭代，第一次从纯WEB方式的1.0时代到加入移动端的2.0时代，到新的整个PaaS底层重构的3.0时代，我们经历了5千项功能升级，超过3万多次需求沉淀，这只是产品层面的。此外，我们发现我们的客户如果仅仅是给他一个工具，是很难真正的完成互联网转型的，我们必须输出我们的客户成功的体系、运营的体系，帮助我们的客户真真实实的把这款产品用起来，去服务于它的生意。这里边有需要策略，需要方案，甚至需要人才的输出，而这些点，我们都在不断地去迭代，不断地去探索。”

说起产品和服务是如何适应新零售、新供应链变化的，蒋总谈到：“第一，我们整个这一轮融资之后我们会加大产品的研发力度，去做到更精细化的运营、数据更精准的触达，去连接变化的渠道，实现渠道的高速连接以及快速响应，以及数据化的BI的反馈。不但是对商贸企业，还是对生产制造企业，真正给他们提供一个基于大数据的平台，不光是有他们自身企业的数据，还有行业的数据的分析。”

对于未来，订货宝融资完成之后，订货宝还会在全国建立一个完善的销售体系。订货宝会在全国的主要的省份建立起运营中心，运营中心除了销售职能以外，更重要的是服务职能、运营职能。另外在供应链金融化方面，订货宝会继续和博恩集团旗下的金融企业为大数据的运用和探索而努力，去真正解决中小企业融资难、融资贵的问题。



作为订货宝的老员工，订货宝渠道总监周军也在此次发布会上分享了订货宝的运营之道和工匠精神。周军先生为我们提出了一个新的理念——“厂商一体化，共创新天下”，他提出：“从渠道规划上面来说，我们总体会从以下几个方面去完成整个订货宝的渠道核心布局：渠道构架、渠道招募、渠道推广、渠道组织打造、渠道核心考核这几方面完成我们的核心体系打造。未来我们会以三种层级的方式完成整个全国的渠道布局。第一以运营中心的模式覆盖全国重要的核心省份。第二个是利用我们的市场推广和品牌力量帮助吸纳更多的客户资源进入进来，帮助企业去发展。第三个方面是，订货宝会为企业专门的销售主管，帮助企业托起整个销售团队的制造，直到把企业扶上马，再送一程。围绕运营中心我们在全国发展钻石合作伙伴，铺垫全国的二级市场，通过开放入门式的合作，打开金牌合作伙伴的合作窗口。



在本次发布会现场，来自订货宝、中国数码、易一天使的三方代表共同推动象征着资本进阶的拉杆，共同揭开属于订货宝的新篇章。