

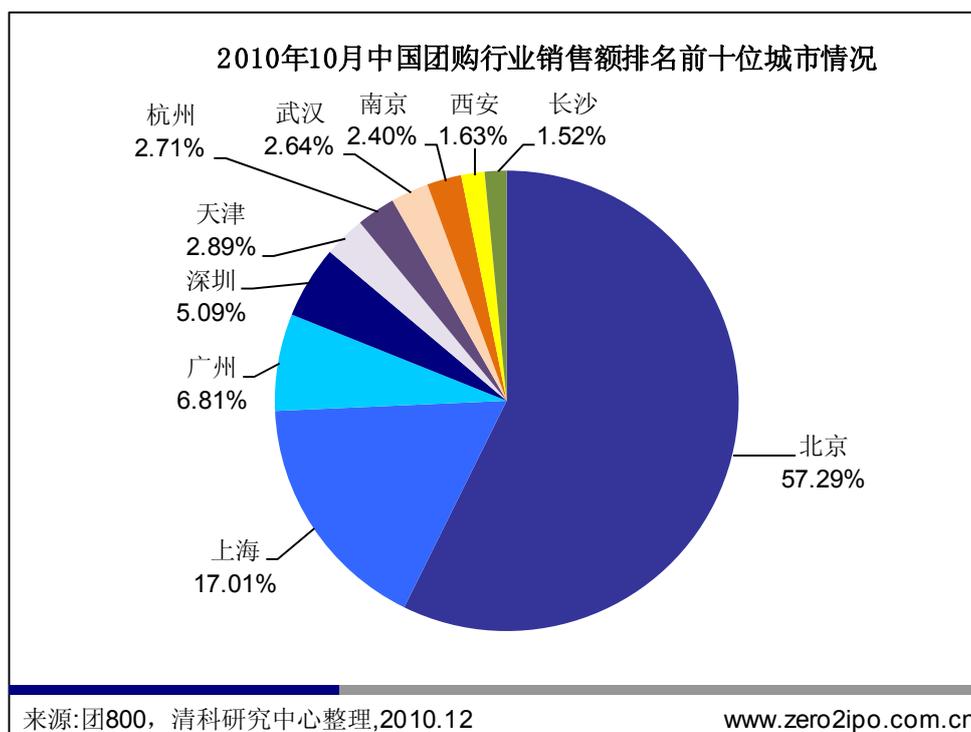
## 团购“一枝奇葩”，资本花落谁家？

清科研究中心分析师 张亚男

2010年，Groupon 模式席卷中国，各类“国产”团购网站风生水起，成为中国互联网市场的一支“奇葩”。截止 2010 年 11 月，有数据显示中国团购网站数千家之多，如此庞大的团购市场鱼龙混杂，有实干的，有“淌水”的，有发展迅速的，当然也有迅速倒闭的。面对如此庞大的企业群体与市场，绝大部分资本方处于观望状态，当然也有迅速行动的。清科研究中心将通过一系列数据，盘点 2010 年中国团购网站的资本取向，分享中国团购市场的“是”与“非”。

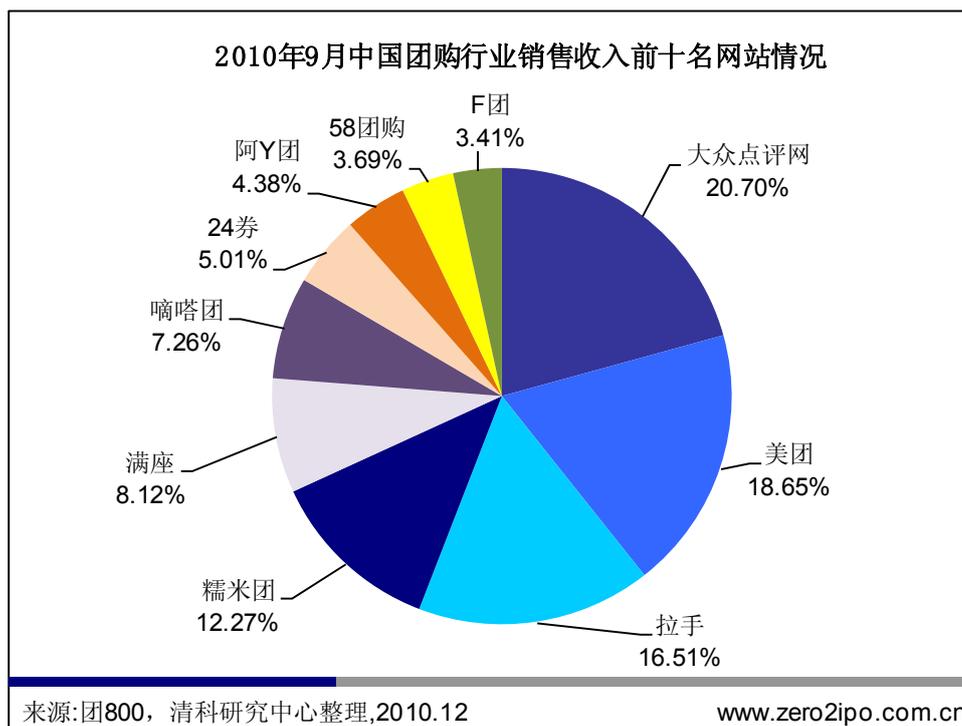
### 北京领跑中国团购市场，团购企业百花齐放

据中国知名团购导航网站团 800 数据显示，2010 年 10 月，北京是中国团购市场区域销售额排名第一的城市，占比达 57.29%，其次是上海，占比达 17.01%，两大一线城市凭借较为成熟的电子商务消费人群及庞大的团购企业数量，领军中国团购区域销售市场。不过，值得注意的是，团购企业区域销售呈下沉趋势，武汉、南京、西安等二线城市市场进一步打开。二线城市的下沉，需要庞大的资金拓展区域市场，这为资本的进入提供机会。



另据团 800 数据显示，2010 年 9 月，中国团购行业销售排名前十位的网站较为稳定，

如大众点评网、美团、拉手等。不过各团购网站的区域排名稍有不同。从北京市场来看，搜狐爱家团、饭统饭团、爱帮团、窝窝团均表现良好，位居北京团购市场前十位。从上海市场来看，淘玩购、QQ 团购、易起买等亦取得不错表现，位居上海团购市场前十位。清科研究中心分析认为，个体团购网站均具有一定的区域性，这既是团购网站本身的特质，也是其受困于资本压力的表现。



### 2010年电子商务 B2C 市场投资火爆，资本深度挖掘市场

清科研究中心数据显示，2010年1月-11月，中国电子商务 B2C 仍是资本关注的热点，投资案例达 37 起。其中，披露投资金额的案例数为 23 笔，总投资金额为 3.71 亿美元。从 2010 年电子商务 B2C 投资情况来看，投资主体更加多元化，Series A 投资案例数量仍占据位居市场总案例数之首，获得投资的企业如玛萨玛索、也买网、结婚钻戒网、芭莎网、枫丹白露等都是首轮获得投资的企业，广布于服装、消费品、珠宝、化妆品、团购等细分领域。当然，Series B 投资案例共发生 8 起，总金额为 7212 万美元，其中乐淘、也买网、尚品网、拉手、酷团等获得 B 轮投资。不过，2010 年最大的电子商务 B2C 行业最大一笔投资当属老虎基金对京东商城 150 万美元的 C 轮投资，前期投入 75 万美元，据悉后续 75 万美元已于同年 12 月到账。

2010 年中国电子商务 B2C 行业投资呈现三大看点：一是投资案例数即总投资金额创历年新高；二是投资领域细分化，遍布除原有 3C、服装等垂直领域之外的众多细分市场，表明资本对中国电子商务市场挖掘力度不断纵深拓展；三是相比于团购庞大的数量，团购投资

集中度较高，资本并未广泛布局。

### 团购企业获投事件渐现，VC 逐渐预热

据清科研究中心数据显示，从 2010 年 4 月-12 月初，针对团购网站的投资事件共发生 10 起。其中，已经披露金额的 5 起投资案例中，3 起人民币投资案例，2 起美元投资案例，金额分布在 100-5000 万美元不等；多集中于 Series A，6 家企业获得 Series A 投资。值得注意的是，拉手网作为较早进入团购行业的企业，已获得两轮投资，2010 年 12 月初获得 5000 万美元投资，成为迄今为止，团购企业获得的最大一笔投资。投资案例集中发生在 2010 年 4 月之后，借助“团购”概念的兴起，资本针对团购网站的投资开始兴起。具体情况如下表所示：

2010 部分团购网站融资事件：

时间	投资方	被投资方	投资金额(US\$ M)	投资币种	投资轮次
2010.04.23	泰山科技	拉手网	N/A	N/A	A
2010.05	盟动力资本	阿丫团	1.93	RMB	A
2010.05	浙商创投	酷团科技	1.46	RMB	A
2010.06.05	金沙江创投	拉手网	N/A	N/A	B
2010.06	三井创投	F 团	N/A	N/A	C
2010.06.09	万嘉创投	酷团科技	1.17	RMB	B
2010.09.14	N/A	团购 123	1.00	USD	A
2010.09.19	凯鹏华盈	满座网	N/A	N/A	A
2010.11	IDG 资本	嘀嗒团	N/A	N/A	A
2010.12.02	特纳亚投资、西北 风险投资、金沙江创 投	拉手网	50.00	USD	B

来源：清科研究中心，2010.12

www.zero2ipo.com.cn

### 资本可从三方面考虑介入团购行业

中国团购网站快速兴起背后，孕育巨大的机会，但不可否认的是，高速成长的市场必然需经历时间与市场的验证，优胜劣汰。清科研究中心认为，资本可以从三方面考虑介入团购市场：一是团购企业所在区域目标人群是否具有电子商务消费特性；二是团购企业是否具有“地推+互联网运作”双基因；三是团购企业需要具有一定的区域影响力，具备“以局部市场攻克全国市场”的能力。

当然，企业纷争的团购市场，企业对资本的需求比较迫切，资本对于这一新兴事物也跃跃欲试。但是面对迅速膨胀的市场，保持冷静的头脑至关重要，资本能否开花结果，尚无定论。

---

## 关于清科研究中心

清科研究中心于 2001 年创立，致力于为大中华区的创业投资及私募股权基金、政府机关、中介机构、创业企业提供专业的研究报告和各种行业定制研究。研究范围涉及创业投资、私募股权、新股上市、兼并收购以及 TMT、传统行业、清洁科技、生技健康等行业市场研究。目前，清科研究中心已成为中国最专业权威的研究机构。

## 引用说明

本文由清科集团公开对媒体发布，如蒙引用，请注明来源：**清科研究中心**，并将样报两份寄至：

北京市朝阳区霄云路 26 号鹏润大厦 A 座 12 层 1203 室（邮编：100125）

联系人：孟妮（Nicole Meng）

电话：+86 10 84580476 8102

电子邮件：nicolemeng@ zero2ipo.com.cn

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_16426](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_16426)

