

36氪获悉，餐饮供应链平台“又乐”近日完成了近亿元人民币 B 轮融资，本轮资方为鼎晖投资。

本轮融资完成后，团队的业务重点会放在建设线下体验中心、技术 IT 系统强化以及餐饮行业菜单数据应用。

又乐成立于 2012 年，创始人程刚告诉 36 氪，在创立前 6 年，团队主要为永和豆浆、嘉和一品、棒约翰等大型连锁餐饮品牌、集团提供菜品研发和供应链服务，从 2016 年开始，团队也开始将中小客户作为自己的目标用户。

在餐饮供应链领域的玩家们都想讲一个 Sysco 的故事，这家美国公司的年营收达到了 550 亿美元。和美菜、宋小菜、信良记等不同的是，又乐所切的环节和场景从标品采购更近一步向前到了后厨。

具体来讲，又乐方面负责菜单研发、产品管控和价格系统等，商户只需要在又乐平台上选购产品即可，对于商户来说，又乐提供的服务价值在于出品的标准化和菜单的多样化，即在一个单店模型中，厨师能够被和前厅人员成本相当的操作工人替代。

程刚提到，通过服务大客户，又乐已经在供应链、研发能力、产品管控和价格系统上形成了自己的核心竞争力，这些系统能够被中小商户的服务过程中，而除了基于服务大商户过程中积累的系统上优化业务流之外，团队也搭建了自己的物流配送、地推团队体系以及线下体验中心等。

至于为什么看重中小商户的价值？

程刚提到，通过外卖到店、团购点评、支付 SaaS 等产品或平台，互联网对餐厅的

在最直接的需求层面，程刚看好的是服务标准化诉求提升、以及人力成本攀升后实体餐饮运营方降本增效的趋势。

根据又乐团队提供的数据，目前平台注册用户有 5 万家，其中每月至少下单 2 次的活跃商户在 1 万家左右。2019 年，团队计划将活跃用户扩充到 3 万家，除了通过地推团队做拉新和激活外，团队也会通过开体验中心的方式来服务小 B，在体验中心内，每个月都有新品和展会，商户可以在这里体验到最新的菜品，而这些体验中心同时也承担了城市仓的功能。

据了解，团队已经布局了 9 个线下体验中心，计划在今年 3 月扩充到 11 个城市。