

36氪独家获悉，生鲜超市新零售品牌「T11」近日完成1亿美金B轮融资，由阿里巴巴领投，鸿为资本、和玉资本（MSA Capital）跟投，汉能投资担任独家财务顾问。本轮融资将主要用于核心业务的服务升级、电商建设、供应链赋能、零售科技投入等方面。

此前，T11曾获得由光大控股新经济、IDG联合领投，国美、远望资本、壹叁资本跟投的1亿元天使轮融资；和玉资本（MSA Capital）独家领投的数千万美元A轮融资。

T11成立于2018年5月，是一家以全渠道零售、智慧供应链、零售科技为三大核心业务的新零售平台。T11生鲜超市是以生鲜、一般食品为主，同时经营中/西餐、日料、咖啡饮品、日杂等品类，涵盖家庭餐厨、洗化等日常生活场景的线上线下一体化的城市生活会员超市。

T11供应链业务，提供全商超行业的供应链赋能服务，从商品结构规划、采购解决方案、仓配物流解决方案，搭建全球、全国、地区三层供应链体系，全自研供应链管理系统，可提供从采、销、存、配全流程解决方案。同时，公司筹建PDT/C，未来可提供从产地端到货架端的最优商品标准化服务。

零售科技上，T11自建技术研发团队，研发国内领先S11系统，该系统灵活适配性、模块化等特质，获多项知识产权，并得到“国家高新技术企业”“中关村高新技术企业”双认证。

T11创始人兼CEO杜勇告诉36氪，T11已布局北京、上海、武汉多个城市，年底将开至8家门店，包括北京5家（第5家-西西友谊店12月15日正式开业）、上海2家（第2家-漕河泾印象城店即将开业）、武汉1家。



T11酒水区，受访者供图

杜勇告诉36氪，北京首店去年春节之后已经实现了单月盈利，单店累计活跃用户30万以上。新店增长曲线态势良好，增长最快的当代商城店，销量已超过朝阳公园店。在他看来，得益于T11成熟经验积累、厚实的供应链等，即将开出的西西友谊店开业后会直接进入到较高位的增长周期。

F1赛车、喜达屋与顶级SaaS公司

过去一年多时间里，T11在供应链、电商等很多方面都进行了升级。

供应链：受疫情影响，海外进口水果，牛肉、水产供应链受到巨大冲击，T11开始发掘国内供应链，一方面寻源优质产地优质商品，另一方面发力自有品牌，比如Ti茶叶、大米。

电商：电商：从1.0升级至2.0。图案+短视频内容推荐商品，促进订单转化；从纯垂直电商到现在以“天天菜场”和Tmart为主的自营+平台的业务形态，并在自提模式上新增了“订划算”计划购业务。

目前，T11北京朝阳公园店线上业务占比已经达到40%，其他门店线上业务则是30%。线上订单履约方面，每单配送成本在7元-8元块之间，综合履约成本10元-12元。

。