



创女时代

欧逸柔、王佳音：

“让女性更自信享受运动”

带着对中国时尚未来的笃信回国创业，两位“85后”女性专为亚洲女性打造的运动服品牌，五年中，从时尚运动达人的小圈子，走向更广泛的女性运动群体，今年业绩增长翻倍。公司新获近亿元投资。



MAIA ACTIVE 创始人/设计总监 欧逸柔(右) MAIA ACTIVE 联合创始人/CEO 王佳音(左)

赵娜

近日，设计师运动服品牌 MAIA ACTIVE 完成近亿元 C 轮融资，投资方为百丽国际。MAIA ACTIVE 是一家专为亚洲女性打造的设计师运动服品牌，由两位“85后”女性创业者欧逸柔和王佳音创办。

粉丝们习惯称 MAIA ACTIVE 为“MAIA”。Maia，常见于法语的女性名字，是远古希腊神话中掌管着春天和生命的女神，为人间带来繁华的春天。

欧逸柔也说：“运动改变了我，让我时刻精力充沛并充满了自信，我相信拥有好的身体才能享受生命的美好，感受到像春天充满生机的能量与舒适感。”

“百丽旗下的滔博是耐克、阿迪达斯在中国最大的经销商，在门店运营、仓储物流等方面有很成熟的经验和心得。”王佳音表示，本轮融资主要是出于战略协同的考量。

院，曾为前美国第一夫人米歇尔·奥巴马定制礼服。她擅长通过立体剪裁，让运动服具备更好的塑形效果，修饰穿着者的体型。据悉，其品牌初代明星单品“腰精裤”已连续两年(2020年、2021年)获得天猫618女性健身裤第一名，迄今累计销售超过25万条。

运营策略上，MAIA ACTIVE 有典型的 DTC(Direct To Consumer,“直面消费者”)模式。销售从线上的天猫店起步，在线下运营“MAIA Fun Club”，建立品牌与用户之间的强粘性。此外，其更愿意启用素人模特，拉近与用户的距离，让更多人看到真实和美好。

“我们鼓励女性在运动中找到并成为真实的自己，展示自己独特的魅力，自信又自洽地感受‘It's good to be me’(做我很好)。”在欧逸柔和王佳音看来，“漂亮”不止一种样子，选择不止一种方式，她是任何她想成为的动词、名词、形容词。舒适的运动健身服饰不仅能为身体解绑，更为女性用户的精神、生活解绑。好的产品能够鼓励越来越多的女性动起来。

MAIA ACTIVE 称呼核心用户为“MAIA Girls(MAIA 女孩)”，她们是25-35岁有运动习惯，多生活在一线和新一线城市；她们受到女性新思潮影响，虽然偶尔被传统观念束缚，仍阳光开怀、真实坦率、古灵精怪和骨子里带着小骄傲。她们相信，女性在“漂亮”标签外，大胆认可、展示真实的自我更为重要。

让每个尺码的运动女性都美

和很多新一代消费品牌一样，MAIA ACTIVE 强调以消费者为中心的用户运营。

MAIA ACTIVE 曾于今年8月发起名为“热练计划”的女性主题特别企划，集结八位真实素人女孩参与为期10周的私教训练，并用微综艺的形式全程纪录真实运动日常。

该计划的参与者有着多元化的生活和职业背景，包括：数学老师、钢琴老师、数字营销人、广告人、新手妈妈、奢侈品行业高管、国家二级运动员、自由职业者。

八位参与者中有运动小白，也有资深运动玩家。她们的经历是许多新时代女性的缩影，她们的痛点也是当代女性常常面临的难题：有的因为身材被同事嘲笑想打破身材偏见，有的

因成全工作和生活却唯独不放过自己，有的独自在外打拼或是产后焦虑，还有的想通过运动让自己变得更加强壮。

事实上不只热练计划，MAIA ACTIVE 在更早时发起了“自由选择 她可以”的女性话题企划。受邀用户参与到 MAIA ACTIVE 2021 春夏新品宣传片的拍摄中，向目标用户传递“It's good to be me”的品牌精神。

“很多品牌都讲‘让每个Size都很美’，来到 MAIA 后我相信了这是真的。”王佳音引述了一位热练计划参与者的话语。她说，和用户一起打破枷锁，发现内心深处的自由感和力量感，是 MAIA ACTIVE 的价值所在。

当运动成为生活方式

MAIA ACTIVE 不强调体育竞技，相信运动是通向美好生活的途径。

王佳音热爱运动与时尚，她相信 MAIA ACTIVE 可以帮助女性更自信地享受运动，并鼓励更多女性加入运动的行列。因着这样的理念，该品牌在过去五年中从时尚运动达人的小圈子走向更广泛的女性运动群体。

当运动真正成为生活方式，运动服饰开始出现在多元化场景中。很多一线城市的时尚街区，不乏身着运动紧身裤的潮流女孩们。

持续增长的业绩是最好的证明。2021年，MAIA ACTIVE 全渠道销售额突破3亿，年平均增长率高达166%，较2019年增长1倍。

此外，MAIA ACTIVE 在2019年正式布局线下。2020年开始入驻上海新天地广场、静安嘉里中心和徐家汇 ITC 三大商圈，随后的2020年下半年进入华北和华中市场。

据悉，今年是 MAIA ACTIVE 的线下门店加速年，团队先后在成都、南京、苏州开设门店，截至当前在全国的直营门店数量已经达到15家。根据规划，MAIA ACTIVE 在2022年底会开设至近50家线下门店，品牌首家旗舰店也将于明年正式亮相。

“希望越来越多的女性可以在品牌的陪伴下动起来，体验运动的美好，愿每个女生都活成自己想要的样子‘Be as you wish’!”两位创始人说，她们会持续将视线和镜头聚焦在真实女性用户上，用真实的女性代言，释放真实的女性力量。

业界快报

报告：2021年长三角企业融资额占全国三成

天眼查数据研究院22日发布的2021年度产业洞察报告称，今年，京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝地区双城经济圈等四大区域，各自都呈现出不同的特点。

京津冀：产业对接协作进入快速融合通道

产业联动发展是京津冀协同发展的重头戏。自《京津冀协同发展规划纲要》提出以来，北京输出到天津的技术合同成交额累计已超过1200亿元。随着京冀曹妃甸协同发展示范区、天津滨海—中关村科技园等建设持续推进，京津冀三地产业对接协作进入快速融合通道。

长三角：协同联动优势产业发展新兴产业

长三角是国内创新资源最丰富的地区之一，聚集了集成电路、生物医药等行业的人才资源，一方面协同联动以往的优势产业，一方面利用城市资源发展新兴产业，形成聚合优势，大大提高了效率。

融资方面，长三角也十分活跃。报告显示，上海、浙江和江苏三地今年共获得融资4800余次，融资总额近4500亿元，约占全国总量的三成，四大经济区域排名第三，投资主要分布在医疗健康、汽车交通、企业服务等领域。

粤港澳大湾区：机器人与制造产业领先

报告显示，广东今年共发生融资事件近2000起，融资总额高达2000多亿元，投资主要分布在金融、物流运输、房产家居等领域。大湾区拥有种类丰富的产业集群，如家电、家具、卫生陶瓷、服装等，还有香港的金融、运输、澳门的旅游等产业。佛山制造业承担国家制造业创新中心和全球制造创新中心的重任。

成渝地区：双城经济圈成西部支点

以重庆和成都引领的双城经济圈正担起“第四极”使命，并为新一轮西部大开发塑造支点优势。报告显示，重庆市和四川省今年共获得融资600余次，融资总额达420亿元，投资领域主要分布在生产制造等相关领域。此外，成都文化创意方面的吸引力显著。报告称，成都今年已新增超7万家文化传媒相关企业，同比增长14%。(庞无忌)

市场前景

“从今年开始，‘脱虚向实’，即投资热潮从第三产业向第二产业、从模式创新向科技创新转移的趋势非常明显。”

泰合资本合伙人梅林：

第二产业科技升级将成新机会

梅林及其团队很早就敏锐地观察到了这一现象。在她看来，2021年是相当特殊的一年，可以说是过去10年甚至更长周期结构性转折的一年：“因为我们所处的创业投资环境中最重要的两个要素——资产和资本正在发生历史性剧变。这种剧变既是我们产业发展变迁的必然结果，也是百年未有之大变局下我们国家自主道路选择的必然结果。今天，站在这个历史性节点，我们可以说未来10年正面临史无前例的国运型机会。”

她举了三个例子。首先，今年中国所有上市公司的市值前10名排行榜里，历史性地出现了制造业民营企业宁德时代的身影，这无疑是一个标志性事件；其次，在一级市场融资金额排名前100名的融资事件中，第二产业科技公司的占比激增；第三，在这前100大融资事件背后，国家队基金(包括各种地方政府的基金等)的参与度已从10年前不足10%快速增长至近30%，正在从参与者转为市场的关键玩家。

“2021年是一个巨大转折之年。在新的时代性、结构性机会下，肯定会有新一代玩家崛起。是否能理解并顺应这些变化，我们认为可能是最关键的分水岭。”梅林坦言。

股权投资市场有新现象

今年科创板IPO的规模超过了300亿美元，去年更高，大概在500亿美元左右。而今年中国企业在美股和港股进行IPO的公司规模合计约400亿美元左右。

除了资产端和资本端的明显变化，在股权投资市场最受关注的退出端，梅林及其团队也观察到了一些新现象。

今年11月，北交所正式开市，标志着我国已形成主板、科创板、创业板、新三板以及区域性股权交易中心为构成的多层次资本市场体系，股权投资基金的退出渠道也进一步拓宽。

正如梅林所说，以往互联网公司退出，整体来说还是一个“外大内小”的格局，也就是公司多在境外上市，但今年的情况发生了很大改变。“今年中国企业在美股和港股进行IPO的公司规模合计约400亿美元左右，但科创板IPO的规模在今年已超过了300亿美元，去年更高，大概在500亿美元左右。同时北交所已经成

立，未来更加可期。”在她看来，虽然中国企业仍然可以利用好海外资本市场，但未来资本的退出路径重心将逐渐从国外转移至国内，未来我国资本市场可能会出现更多内循环，即投资、退出都在国内。

创业和投资逻辑在改变

过去二三十年整个投资行业的蓬勃发展，都得益于“互联网”这个宏大命题，即“新经济”。从今年开始，投资市场的主要命题可能要被改写了。

在资产、资本、退出等维度变化的共同作用下，今年的股权投资市场已经发生了非常深刻的变化，这一趋势未来或将延续下去。正如梅林所说，过去二三十年整个投资行业的蓬勃发展，都得益于“互联网”这个宏大命题，也就是大家常说的“新经济”。而从今年开始，投资市场的主要命题可能要被改写了。

来自泰合资本的统计数据 displays，在今年金额前100大的融资事件中，第二产业项目的融资数量在所有融资事件中的占比持续提升，从5年前的10%左右增长到了32%。梅林说，从今年开始，“脱虚向实”，即投资热潮从第三产业向第二产业、从模式创新向科技创新转移的趋势非常明显。“如果说互联网新经济是一级市场过去10年的第一条增长曲线，我们认为未来10年会出现第二条增长曲线，即以第二产业科技升级为代表的机会。”

与互联网新经济公司相比，第二产业科技升级有三个非常突出的特点：首先，行业需求非常确定；其次，成本高度集中在供给端，从而能帮助企业建立起高壁垒；第三，政策前置，并且有着非常清晰的政策导向。梅林笑言，创业投资永远不是一件容易的事情，但未来10年看着似乎比过去10年更“幸福”些：“过去赛道和赛道都要赌，而今天很多赛道是确定性的，因为顺应国运，只需要赌中赛道就可以了。玩笑背后，创业和投资的逻辑确实发生了一些有趣的变化。”

当然，新方向的出现本身就意味着新机遇，其中也不乏潜在的挑战。她认为，从投资机构的视角来看，第二产业科技有其自然产业规律，譬如产品从概念到研发到出样到进入供应商名录到规模量产，所需时间不太以资金规模大小

为转移，投资需要有以年为单位的更长时间的耐心。其次，前沿科技的投资需要面对更多的早期不确定性，通常只能验证过程指标而非结果指标，如何选择投资阶段也是挑战。第三，第二产业科技升级很多时候以传统产业为原点，既有玩家势能强大，如何在传统产业中破朋友圈、建投资壁垒，也是挑战。

站在创业者的角度，由于突然涌入的资金和行业玩家激增，还需要在这个资本环境中保持定力、不能迷失，比如盲目追求估值、融资金额等。“还是要一切以产品为导向，回归本质，比如技术指标、客户的测试结果、商业订单等，这些都经得起验证，才会成为基业长青的公司。”梅林总结道。



李蕾

过去20年是风险投资在中国获得巨大发展的20年。随着经济体制改革加深，中国的经济结构也在不断调整，以新技术为支撑、以创新型企业为主体的创新型经济正在发育，风险投资所偏好的方向也在随之调整。今年以来，已有多位明星投资人公开表示，过去一年中国进入了科技创业和科技投资的最好时代。

在这样的背景下，整个创业投资环境表现出哪些新特征？未来10年的“风口”在哪里？创业和投资的逻辑又在产生怎样的变化？针对这些行业热点话题，泰合资本合伙人梅林近日分享了她的观点。

2021年是结构性转折的一年

今年前三季度一级市场获得投资金额最多的前三大行业分别是半导体及电子设备、生物技术/医疗健康和IT。具有较高技术门槛和技术壁垒的硬科技赛道越来越受到资本的垂青。

有第三方统计数据 displays，今年前三季度一级市场获得投资金额最多的前三大行业分别是半导体及电子设备(1927.25亿元)、生物技术/医疗健康(1847.59亿元)和IT(投资金额1577.46亿元)。投资案例数最多的也是这三大细分行业，并且这三个行业的集中度超过60%，其中生物技术和半导体行业还在持续升温。种种迹象表明，一个模式创新的时代结束了，具有较高技术门槛和技术壁垒的硬科技赛道则越来越受到资本的垂青。



赶制红灯笼 红火迎新年

12月22日，邢台市南和区东三召乡一家灯笼作坊工人在整理晾晒的灯笼。新年临近，河北省邢台市南和区东三召乡的灯笼作坊赶制各式灯笼，供应市场。近年来，东三召乡依托当地传统灯笼制作技艺，结合市场需求，生产绒线灯笼、拉纱灯笼、传统宫灯等灯笼产品，吸纳村民在家门口就业增收。新华社记者 朱旭东/摄