

36氪获悉，亲子行业新零售方案服务商「闪闪」已完成2800万元A及A+轮融资，投资方为香榧资本、如山资本董事长王涌和教培机构投资人。据悉，本轮融资资金将用于产品研发、市场推广以及团队建设。

闪闪成立于2015年，专注为线下购物中心的亲子机构提供场景化的云端SAAS工具。创始人兼CEO曾金鹤告诉36氪，亲子机构面临着信息化程度低、获客成本高、沟通成本高、经营效率低、管理难等痛点，而闪闪针对这些痛点，研发了不同模块的场景化产品：闪闪招生宝、闪闪云校、闪闪收银宝、乐园票务小程序、闪闪智慧门店等。

闪闪招生宝用于招生管理，通过对用户进行全维度数据分析并创建营销社交图谱，提供H5营销游戏、拼团、砍价、接力等线上获客小工具，帮助提升机构的流量和签单率；闪闪云校则是一个管理云平台，功能包括招生管理、教务管理、智能排课、家校互通、移动办公等，提高机构内部管理效率。

在收银环节，闪闪与蚂蚁金服、微信支付、网商银行、钱包金服等金融支付平台达成在亲子行业的战略合作，能为商家提供支付收银、学费分期、学员保险、小微贷等多种业务，预计2018年线上支付流水将达到50亿规模。

目前闪闪正在与钉钉合作开发智慧门店，结合人脸识别技术、自助闸机、智能手环等一整套软硬件设备，实现门店的数字化和智能化运营。据介绍，第一家智慧门店预计在今年7月底正式开业。



乐园票务小程序

曾金鹤表示，闪闪在系统方面已经深耕3年，技术、应用、营销等环节都相对成熟。而现在大量客户都出现了新零售的诉求，闪闪也会围绕其需求提供一整套技术解决方案，加速推进智慧门店的研发和市场落地。

在SaaS产品的定价上，根据不同客户的需求有所差异，年费从5千到1万不等。根据

团队提供的信息，目前闪闪共服务了2万多家付费企业客户，覆盖了全国200多个城市和地区。此外，公司与精中教育集团、百思拓教育集团、蕃茄田、美吉姆、金宝贝等多个国内外教育品牌、亲子乐园达成了多方面合作。2017年，公司已经实现单月收支平衡，2018年预计可以实现规模化盈利。

谈及未来的发展，曾金鹤希望将闪闪打造成一个全面的亲子平台。前期闪闪利用工具做连接，而在积累大量B端商户和C端用户之后，闪闪会进一步发挥平台的角色，为消费者提供更多服务，为门店创造更多价值，比如促进门店之间的资源共享，共同获客、协同运营。

随着二胎政策的进一步落地，儿童亲子经济进入快速发展阶段。《2018中国早教蓝皮书》预测，2020年中国早教市场规模将达到3000亿元，其中我国儿童乐园消费市场将持续保持15%的速度发展，儿童消费市场规模将达2万亿元。曾金鹤表示，幼儿教育、亲子玩乐市场潜力巨大，不久的将来，亲子红利会在城市里快速爆发。

闪闪团队目前总人数超过100人，总部位于杭州，在上海、武汉也设有研发和销售中心。闪闪创始合伙人来自于阿里巴巴核心团队，创始人兼CEO曾金鹤曾在阿里担任高级产品经理，有10多年互联网和教育行业经验；其他核心管理成员来自阿里、大众点评、恒生电子和知名教培机构。