

36氪获悉，Flatfee小肥网近日宣布完成90万美元的过桥轮(Bridge Round)融资。据了解，本轮融资由工合基金以及币信资本牵头完成，金额在90万美元。

Flatfee小肥网是一家硅谷初创企业，成立于2019年。公司创始人兼CEO张宁介绍，Flatfee小肥网是一家链接全球中小型出海企业和全球服务业专业人士的新型管理平台公司(managed marketplace)。具体来说，Flatfee小肥网在平台的基础上加入专业的流程化管理，希望在吸引"物美价廉"的供应商的同时，由平台的专业和流程化管理来确保服务质量。

谈及创业契机，张宁表示，自己此前在美国从事律师职业，主要服务对象为大型跨境企业，帮助它们进行跨境合规工作。在工作中张宁发现，由于境外业务流程复杂，合规成本较高，长期以来只有财力、人力足够的公司才能去到当地支撑跨境业务。不过近年，随着跨境电商、云服务兴起，中小企业也可以通过线上的方式完成跨境运营。但作为服务业的律师行业，却一直没能跟上全球商业运作模式的变革速度。"律所的客单价比较高，大家的动力主要还在于服务大型跨国公司，中小企业的需求并不受重视。"张宁表示。

另一方面，随着IT业的进展，全球范围内也出现了不少帮助企业开展跨境业务的软件产品（如报税、薪酬管理等），但在张宁看来，这些产品基本只具备工具属性，默认企业内部已有专业人力会使用这些产品，实际上人数较少的中小企业并不具备这一能力。整体来看，中小企业的跨境合规经营需求难以被满足，于是张宁决定成立Flatfee小肥网，以"物美价廉"的方式为中小企业提供跨境合规支持解决方案。

张宁介绍，目前Flatfee小肥网的主要业务覆盖全球公司成立服务方案（包括企业开户、公司名称检索、章程和注册证书等）、全球会计/税务服务方案（包括会计记账、增值税/消费税申报等）、全球知识产权服务方案（包括商标相关、版权登记等）、远程卖家退税服务等。

在具体的实现逻辑上，Flatfee小肥网会以平台的模式聚合不少法律人士，给这些符合业务需求的从业者"派单"。张宁介绍，由于法律服务存在着不少利润空间，且不少从业者的日常工作也不算非常"饱和"，所以就算降低不少客单价，也依然有很多人愿意兼职接单。另一方面，为保证平台上从业者的专业、可信度，Flatfee小肥网也会聚合一批专家对每个客户需求进行审核、评估等工作。

而且为了实现业务流程标准化，达成"物美价廉"的目标，Flatfee小肥网的每个解决方案都由服务+产品组成。在具体操作流程上，Flatfee小肥网上的Freelancer们会提供服务，而平台会针对各个业务场景，筛选好用又便宜的工具，帮助提升大家的工作效率。此外，Flatfee小肥网内部还成立了产品研发部、流程管理部、客服和市场部、技术开发部。其中，产品研发部门负责各个调研市场需求，推出相应产品以

及收集市场反馈。流程管理部则将每一个场景的步骤拆解成流程管理、文档管理、邮件管理几个模块，并通过IT手段管理每个模块。而技术开发部门也对这一环节进行技术支持。整体来说，流程管理部是这其中的重点，也是Flatfee小肥网目前投入大量精力建设的部门。

在商业化进展上，Flatfee小肥网的全球网站于2022年首次上线后，已经扩展到全球18个国家，完成了近2500个订单。如果按地域划分，Flatfee小肥网当前客户主要来自中国和拉美地区，客户业务以跨境电商、应用开发为主。

投资方面，工合基金的CEO 兼创始人Geroge Kung 表示投资Flatfee的原因主要是看好全球跨境电商迅猛发展的趋势。工合基金相信中国中小电商合规出海所需专业服务给Flatfee带来的机遇，并且看好Flatfee团队国际化的专业能力和执行力。

在本轮融资后，Flatfee小肥网也将持续投入产品研发和市场拓展。