

如果你曾经装修过房子，你就能体会到定制橱柜的艰难。这是一个昂贵而漫长的过程，需要与经销商和设计师来回协商，耗时可能长达半年。而「Ronbow」希望通过其专有的设计和制造软件缩短定制橱柜的交付时间，并降低定制成本。

据TechCrunch报道，这家总部位于加利福尼亚州的初创公司「Ronbow」刚刚完成了A轮融资，本轮由Celtic House Asia Partners领投，AME Cloud Ventures、Harpers Investments、Telenav的创始人Haiping Jin、Marvel的联合创始人Weili Dai和阿里巴巴前首席战略官Ming Zeng参与投资，融资金额共1050万美元。

「Ronbow」的首席执行官兼创始人Jason Chen在进入创业世界之前，在家庭奢侈品领域工作了二十多年，主要针对B2B客户。「Ronbow」没有走欧洲设计、亚洲制造和出口到美国的经营路线，而是直接在美国设计并制造其家具。Chen表示这是由于美中贸易战引发的供应链不确定性日益增加。

「Ronbow」提供了“端到端”的解决方案，允许客户直接与制造商联系，摒弃了曾经帮助将设计文件传递给工厂的中间商。「Ronbow」的设计平台首先会帮助客户确定他们想要的橱柜的风格和尺寸。然后，它将这些信息输入到配备有「Ronbow」软件的家具切割机中，该软件将驱动整个生产过程。

数据驱动制造的好处是显而易见的。据Chen称，与传统的手工实践相比，「Ronbow」可以将完成时间缩短90%，三到六周内即可交付产品，并降低40%的成本。

「Ronbow」今年的收入预计将超过1000万美元，并计划开设10个展厅。其现有约1000名客户，大多在加利福尼亚州，包括中产阶级房主、房地产经纪人和设计师等专业人士，以及酒店和开发商等商业客户。它的目标是到2024年运营30个展厅，年收入达到5000万至6000万美元。