vinetur

Santé融资1500万美元，拓展面向葡萄酒和烈酒零售商的AI软件

FINTOP领投Santé 1500万美元融资，距种子轮仅六个月；公司称其平台已覆盖近1,000家零售商。

2026年10月7日星期三



专注于葡萄酒和烈酒零售商的金融科技与人工智能平台Santé周二表示，公司已在A轮融资中筹集1500万美元，并将拓展可自动处理库存、采购、营销及其他门店运营工作的软件。

据公司通过PR Newswire发布的公告，本轮融资由FINTOP领投。老股东Bonfire Ventures、Operator Collective、Y Combinator和Veridical Ventures也参与了本轮融资。公司称，此次融资距其宣布完成760万美元种子轮融资约六个月。

Santé称，公司在这段时间里快速增长，业务规模扩大了500%，目前服务近1,000家零售商。这些零售商每年通过平台处理的商品交易总额（GMV）合计达20亿美元。GMV是衡量通过平台实现的销售额的常

用电商指标。这些数据由公司披露，尚未经过独立核实。

Santé将其软件定位为专为酒类和葡萄酒零售的特定需求打造的系统。这个市场受到各州法规、税务合规要求和复杂库存管理的影响。Santé在公告中表示，门店经营者还面临劳动力短缺和运营成本上涨的压力，使独立零售商的日常管理更加困难。

据公司介绍，该平台将销售终端和后台管理功能与AI工具相结合，可处理库存收货、下单、管理电商商品信息、开展客户营销活动以及安排员工班次等任务。Santé称，公司利用这些功能收集的数据，为内部AI代理提供支持，旨在自动完成原本需要门店员工手动处理的工作。

公司重点介绍的功能包括：扫描发票并读取分销商发票信息，自动更新库存数量和单位成本；根据购买历史对客户进行细分的营销工具；以及为线上商品页面生成产品描述和图片的编目工具。Santé还表示，其系统可将DoorDash、Uber Eats、Grubhub和Instacart等配送平台的订单直接接入零售商的销售终端系统。

公司称，其商品管理工具旨在减少货架上的滞销商品。Santé在新闻稿中表示，25%的商品可能需要超过12个月才能实现盈利，其软件会根据门店层面的销售数据提出定价和促销调整建议。公司还称，该平台包含针对烈酒零售的功能，例如瓶装酒和桶装酒追踪、年份管理及整箱折扣逻辑。

首席执行官Darren Fike在公告中表示，公司最初致力于减少独立葡萄酒和烈酒零售商的运营问题，如今正转向直接推动营收增长的工具。他在声明中说，Santé希望打造帮助门店重新吸引客户、提高利润率的系统，而不仅仅是管理库存。

领投方FINTOP称，Santé所处的是一个规模庞大、情况复杂的垂直市场，相关软件长期以来较为零散。FINTOP董事Brittani Roberts在新闻稿中表示，Santé为零售后台工作打造了实用的AI工作流，并将其与嵌入式金融科技相结合。

这笔融资凸显了更广泛的趋势：自动化技术正被应用于零售业中高度专业化的领域，而这些领域采用集成软件系统的速度不及综合商品零售。葡萄酒和烈酒门店通常拥有大量库存单位，订货周期受分销商影响，还必须遵守各州各不相同的详细规定。在这种情况下，能够减少人工库存管理工作或改善采购决策的软件，可能影响运营成本和库存水平，甚至改变门店管理与分销商及配送平台关系的方式。

这对饮料行业十分重要，因为独立零售商是葡萄酒、啤酒和烈酒品牌进入市场的重要渠道，尤其是在酒类销售受到严格监管的州。如果更多门店采用自动补货、定价和促销工具，供应商可能会发现产品选择方式、库存周转速度以及门店层面追踪客户需求的方式发生变化。这类技术对分销商关系或货架分配的影响可能因州别和零售商规模而异，但它指向一种更加数据驱动的专业饮料零售模式。

公司没有在公告中披露估值，也未详细说明这笔新资金的具体用途，只表示将用于拓展其所称的首个面向葡萄酒和烈酒零售业的AI操作系统。

Santé称，其平台以一个系统涵盖店内运营、电商、订阅销售、配送应用管理和营销。公司表示，目标是让门店经营者使用一个平台，而非一系列彼此独立的工具，同时通过自动化减少数据录入、商品目录维护和排班等日常工作。