

从市场价值到资本认可： 迈胜完成近亿元A+轮融资

近日，专业运动营养品牌迈胜宣布完成近亿元A+轮融资，本轮由中信农业产业基金、李宁公司与非凡领越共同投资。本轮融资将主要用于产品研发、专业运动场景建设、用户教育、渠道拓展、供应链及组织能力建设，支持公司在既有业务基础上进一步扩大业务规模。



多方共赢，产业与资本进一步向迈胜汇聚

随着本轮融资完成，来自食品消费、营养健康、体育产业及市场化资本等不同领域的产业和资本资源进一步向迈胜汇聚。

本轮投资方中，中信农业产业基金具有深厚的产业投资背景，李宁公司与非凡领越则长期深耕体育产业。加上现有股东蒙牛集团、仙乐健康及高瓴创投，迈胜的股东阵容已覆盖食品消费、专业营养、体育产业和市场化投资等多个领域。

中信农业产业基金总经理郑先越表示：“我们持续看好运动营养赛道。随着越来越多人从‘参与运动’走向长期、规律和科学训练，运动营养所对应的不只是单一产品需求，也高度契合消费者对健康和长期生命质量的追求。”

“本轮投资迈胜，我们看重的是公司已经围绕运动人群从日常训练到赛后恢复，建立起较为完整的产品体系，并持续将‘补什么、怎么补、什么时候补’系统化、科学化、产品化。这套围绕‘营养+运动’建立起来的能力，未来有机会从核心专业运动人群进一步延展至更广泛的长期训练人群。”

“同时，创始人吴健本人是资深跑者，核心团队中也有大量深度运动参与者。团队既理解专业营养，又长期处于真实运动场景之中，能够直接洞察用户需求，并依托成熟的研发和供应链体系持续将需求转化为产品。”

“我们相信时间会奖励真正理解用户、持续创造长期价值的公司，也愿意与迈胜长期同行。”

李宁公司方面表示：“我们很高兴有机会与迈胜这样优秀的创业公司合作，相信运动营养也将成为运动消费中越来越重要的一部分。通过本次投资，我们也希望进一步理解不同运动场景下消费者

的真实需求，加深对运动消费者的洞察，并从体育用品的角度，为运动消费者提供更好的选择。”

过去一年，迈胜专业补给产品实现翻倍增长。随着产品矩阵持续完善，公司也从液体蛋白的单点突破，逐步建立起围绕训练、比赛和恢复等不同阶段的专业运动营养产品体系。

“迈胜希望做的，不只是提供更多运动营养产品，而是围绕训练、比赛、恢复和日常生活，持续为认真运动的人提供更专业、更便捷的运动营养方案。”迈胜创始人吴健说。



从真实运动场景中发现需求

迈胜成立于2022年，是面向专业运动及长期训练人群的运动营养品牌。公司从液体蛋白切入市场，目前已形成覆盖运动全周期专业补给及日常营养需求的产品矩阵，包括液体蛋白、能量胶、液体盐丸、甜菜根、酸樱桃等产品。

据了解，迈胜最早通过液体蛋白进入马拉松、越野跑和铁人三项等耐力运动场景。

相较于需要冲泡的传统蛋白粉，液体蛋白打开即饮，更适合比赛、训练及日常补给等场景，也让一批此前没有蛋白粉使用习惯的运动者开始更加关注训练后的蛋白质补充和身体恢复。

作为迈胜最早切入市场的核心产品，液体蛋白推出后持续获得消费者认可，目前累计销售覆盖千万运动人次，连续两年位居全国运动蛋白饮销

额第一（欧睿认证），并连续三年进入山姆会员店销售。

随着持续深入赛事、跑团及专业运动社群，迈胜逐渐发现，运动者需要解决的并不只是赛后蛋白质补充，而是贯穿备赛、比赛和恢复全过程的一系列营养问题。

围绕这些真实需求，迈胜持续拓展产品组合，并逐步形成一套从运动场景出发的业务路径：深入真实场景发现需求，通过研发和测试将需求转化为产品，再通过赛事、跑团、场馆及专业内容进行用户教育和精准触达，最终依靠真实使用体验和专业圈层口碑完成转化。

目前，马拉松、越野跑和铁人三项仍是迈胜最重要的核心场景，也是该公司持续理解用户、测试产品和建立专业品牌认知的重要基础。

从核心人群走向更广泛的训练场景

在持续深耕耐力运动的同时，迈胜也开始将已形成的产品和服务能力延伸至更广泛的训练场景。

围绕混合体能及综合健身人群，迈胜根据训练前、训练中和训练后的不同需求重新组织产品组合，并通过赛事、场馆、教练及专业内容触达相关训练人群。

在线下，迈胜在训练场馆内铺设“迈胜能量站”。

不同于简单的健身房水柜，迈胜能量站围绕运动前、运动中和运动后的不同需求，集

中提供专业补给、液体蛋白及水饮等产品，为运动者提供覆盖训练全过程的运动营养解决方案。目前，迈胜已进入数百家场馆和训练空间，铺设数百个能量站。同时，迈胜运动营养学院的专业讲师及课程体系也将进入合作场馆，为教练及会员提供运动营养培训和专业内容支持。

对迈胜而言，进入混合体能并非另起一条业务线。公司更希望验证的是，在马拉松、越野跑和铁人三项等核心场景中形成的产品和用户经验，能否继续服务更多长期训练、关注运动表现的人群。

产品之外，持续建设运动营养教育体系

运动营养具有较强的专业属性。消费者不仅需要知道“补什么”，还需要理解“为什么补、什么时候补、怎么补”。因此，用户教育一直是迈胜业务体系的重要组成部分。

目前，迈胜已建立运动营养学院。2026年上半年，学院完成超过100场培训，覆盖赛事、跑团、训练场馆及运动社群，内容包括不同距离赛事的供能策略、高温环境下的水分和电解

质管理、长距离运动中的肠胃管理以及运动后的恢复等。

迈胜运动机能实验室则通过VO2max最大摄氧量等检测，帮助运动者更加准确地理解自身运动能力和训练状态。目前，实验室已累计完成近千人次检测。

在线上，迈胜搭建了由多个专业账号组成的内容矩阵，持续输出训练、补给和恢复相关内容，累计播放量已达数千万。

未来，迈胜将继续围绕专业运动人群的真实需求进行产品创新，深化核心运动场景，并进一步验证既有能力向更多训练场景和运动人群延展的可能性。

文/通讯员陈英