

证券代码：002707

证券简称：众信旅游

北京众信国际旅行社股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2014-009 总第 9 号

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研		<input type="checkbox"/> 分析师会议			
	<input type="checkbox"/> 媒体采访		<input type="checkbox"/> 业绩说明会			
	<input type="checkbox"/> 新闻发布会		<input type="checkbox"/> 路演活动			
	<input type="checkbox"/> 现场参观					
	<input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）					
参与单位名称及人员姓名	序号	姓名	单位	序号	姓名	单位
	1	吴桑茂	i 美股	28	贾静	联合运通
	2	王丽敏	安邦资管	29	赵庆	美好通汇
	3	王晨	安信证券	30	章琪	明尚投资
	4	李佳	博时基金	31	韩东燕	诺安基金
	5	刘晓雨	淡水泉投资	32	杜婷婷	润晖投资
	6	曲华锋	东方基金	33	吴克伦	泰达宏利
	7	张艺	东吴证券	34	焦媛媛	万博兄弟
	8	袁芳	工银瑞信	35	杜朝水	溪牛投资
	9	谢峰	光证资管	36	奚晨弗	兴业证券
	10	杨晓峰	广发证券	37	杨杨	兴证资管
	11	陈峰	国泰君安	38	付方宝	益民基金
	12	曾光	国信证券	39	钟鸣	银华基金
	13	吴一舟	汉稻资本	40	聂秀珍	英大人寿
	14	孙妍	宏源证券	41	侯继雄	长盛基金
	15	潘璠	宏源证券	42	郝征	长盛基金
	16	陈媛	华安基金	43	张志雄	中国人寿
	17	仝誉锦	华宝兴业	44	谢璐	中华联合保险
	18	常宁	华商基金	45	王雁杰	中金公司
	19	薛蓓蓓	华泰联合	46	余均	中金公司
	20	岳大洲	华泰瑞联	47	魏歆	中信建投
	21	陈凯南	华夏基金	48	周户	中信建投
	22	王朗其	华夏保险	49	臧海亮	中信证券
	23	郑慧莲	汇添富	50	杨亦然	中信证券
	24	王霄	集体智慧	51	旷实	中银国际
	25	张昊	嘉实基金	52	葛蒙	中银国际
	26	赵宇	嘉实基金	53	陈姗姗	中原证券
	27	马学进	金百镨投资			

时间	2014 年 12 月 9 日上午 9:00-11:00
地点	公司总部 B 座 4 层大会议室
上市公司 接待人员 姓名	董事会秘书、副总经理：曹建 悠哉旅游网 CEO：李代山
投资者关 系活动主 要内容介 绍	<p>1、悠哉和途牛定位于出境游，和途牛相比的类似和差别？</p> <p>李：悠哉和途牛有很多相似的地方，在运营效率、人效和毛利率上不同。</p> <p>2、众信与悠哉合作后，如何发挥协调效应带来更多的收益？</p> <p>曹：未来将更专注于产品和服务。加强对回头客的吸引。旅游的未来一定是线上线下结合。通过与悠哉合作，希望加强外部力量，提升内部流程和服务。</p> <p>3、众信与悠哉合作后，是否导致批发和零售业务的冲突及与途牛等 OTA 的冲突？2015 年的华东市场有何规划？</p> <p>曹：众信是一家从批发业务起家的公司，从自身来看，单个目的地还有很大的市场空间，批发业务仍有较大的发展和提升空间。同时，我们很早就提出要做批零一体的公司，旅游行业内批发零售兼营非常普遍。</p> <p>公司与在线旅游企业（OTA）是非常友好的合作关系，不会因为与悠哉的合作而怠慢了其他公司。对众信旅游而言，批发业务非常重要，众信旅游希望不断提供丰富优质的产品成为线上旅游企业长期友好的合作伙伴。</p> <p>和悠哉旅游网的合作后，公司希望华东市场得到更快发展。</p> <p>4、如何看待旅行社的未来发展？</p> <p>李：目前跟团游和自由行都有很多不方便处。跟团游行程固定，不适合个性化需求。自由行，适合年轻人，如果行程中有老人、小孩儿会非常不方便，如当地交通安排、语言、发生意外情况的处理等。目前我们更倾向于推出私家定制团并通过标准化的定制，降低其成本。目前也有其他旅行社在此方面做了尝试。</p>

	<p>5、目前在线旅游企业越来越像，正从差异化走向同质化，悠哉未来的战略定位和路径？</p> <p>李：悠哉希望差异化的发展，专注客户群体和市场，与众信旅游的合作是看到众信强大的基础，悠哉会利用好这个优势。从规模到品质上做深做精。</p> <p>悠哉不会简单的投入价格战，价格是旅游产品的重要因素，但单靠价格战不会带来长期忠实客户。价格战以大量的推广费投入为前提，是企业的一种简单粗暴的成长方式，短时带来营收增长，不能长久，做企业最终还是要盈利。</p> <p>6、从悠哉的角度看，众信能给悠哉带来什么，悠哉为什么选择与众信合作？作为线上企业，如果看待线下门店发展？</p> <p>李：众信有很多好的产品 and 丰富的资源渠道，可以作为悠哉获取资源的桥梁。众信与悠哉旅游有很强的互补性，这个是我们选择众信的主要原因。</p> <p>门店目前仍然具有发展空间，在物流上、形象展示上，未来悠哉与众信合作后，会借助众信的开店经验，继续尝试发展 O2O 业务。</p> <p>7、2015 年的工作重点和整体的规划？</p> <p>曹：2014 年我们已经做了一些工作，2015 年在企业内生增长和外延并购上会迈出更多的步伐。</p> <p>李：借助众信战略合作契机，加强自身产品建设，此外悠哉会拓展更多的目的地产品和客人出发地。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2014 年 12 月 9 日</p>