

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：2016-002

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
	1	林周勇	海通证券
	2	陈扬扬	海通证券
	3	周玉华	国海证券
	4	赵越峰	东方证券
	5	周颖	银河证券
	6	王旭	北京大牛踏燕投资管理有限公司
	7	李然	北京大牛踏燕投资管理有限公司
	8	谭琦	七曜投资
	9	李珮欣	汇丰银行
	10	YING JIA YAN	汇丰银行
	11	李珠贤	SHINHAN BNP PARIBAS
	12	陈胜文	达杰资金管理有限公司
	13	潘俊强	达杰资金管理有限公司
	14	彭罗千	威灵顿管理香港有限公司
	15	顾晨	ARTISAN PARTENERS
	16	吴易欣	复华证券投资信托
时间	2016年5月18日（星期三）下午 4:00-5:30		
地点	众信旅游 C 座 777 会议室		
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：王锋		

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、问：关于上游资源的布局，众信是直接收资产还是地接社？</p> <p>答：我们现在主要考虑以下几个方面去布局上游资源：1、业务相关性要强，不论是对现在的团队游、定制游还是为未来的自由行，都要具有一定的业务相关性，可以直接拿来为公司的业务所用；2、希望在一些新的、有潜力、有特色的目的地提前布局一些资源；3、希望资源的布局能够尽量轻一点，离资源更近一点儿。希望通过对上游资源的布局，能够更加丰富我们的产品，提高服务能力，更好的服务我们的顾客，为众信贡献更多的利润。</p> <p>二、问：散客是未来的一个趋势，按照公司现有的发展模式，众信是否会做一些调整，迎合散客化的需求和趋势？</p> <p>答：众信做出境游二十年了，产品已经不纯粹是一个单纯的团队游概念了，且散客也分很多种，也在不断变化，比如，今年去日本是散客，明年去欧洲可能就是团队游了；没小孩的时候可能倾向于自由行，有小孩之后可能更偏向通过旅行社出行以便获得更多的服务。与此同时，对团队的需求和理解也不一样了，不一定是以前几十人的大团，也有可能是小包团，定制游的团队概念，这些我们一直都在做。除此之外，我们也为自由行做了一些布局，比如，我们投了穷游以及一些碎片化的产品和资源，我们一直都在不断的做动作，也一直在强化，今天还发布了一个品牌叫优定制，就是专门做定制游的。</p> <p>三、问：现在去海外收资源，是否有国家层面上的障碍？</p> <p>答：去不同的国家考虑肯定不一样，正常的产业投资还好，当地的市场经济完善程度、政治法律环境状况肯定是考虑因素，在这方面我们还是比较慎重的。</p> <p>四、问：众信跟中免搞的免税品公司现在有哪些声音？是谁牵头的？</p> <p>答：刚刚成立，现在我们也一起去很多地方进行考查。是中免牵头的，在免税品方面，中免还是非常专业的。其实从这个合作上也能看出我们这个行业的竞争还是很良性的，免税品公司投资方除了我们还有国旅总社、凯撒、凤凰，大家都会联手去做一些事情。</p> <p>五、问：目的地生活服务如何布局？有什么偏好？</p> <p>答：主要目的地都要去布局，不同的目的地布局重点差别很多，主要还是从业务的角度，资源轻重的角度等方面去考虑。</p> <p>六、问：如何看待目前火热的体育旅游？</p> <p>答：整体而言，体育旅游是一个很大的市场。目前体育企业缺少资</p>
----------------------	---

	源，但拥有精准的客户群，双方合作可以做到资源、渠道和产品的有效转化，实现共赢。就像我们和来跑吧（注：一家专门从事专业跑步实体服务站经营、跑步赛事报名、参赛、旅游等服务的体育文化传播公司）的合作，现在看来还不错。
附件清单 (如有)	无
日期	2016年5月18日