证券代码：300785 证券简称：值得买

**北京值得买科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2019-002

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | * 特定对象调研□分析师会议

□媒体采访 □业绩说明会* 新闻发布会□路演活动

□现场参观 □其他  |
| 参与单位名称及人员姓名 | 招商证券：周洁东方证券资管：韩冬、赵君妍华宝基金：李竹君阳光保险：陈拓天弘基金：冯烁泰达宏利：周梦博 |
| 时间 | 2019年10月15日 |
| 地点 | 北京市丰台区马家堡东路天路星苑大厦公司12层会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书兼战略副总裁柳伟亮先生证券事务代表高晗女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、介绍公司基本情况**董事会秘书柳伟亮先生做公司基本情况介绍，主要分为以下几个方面：创业经历、公司概况、业务概况、财务表现以及荣誉与社会责任等。**二、交流互动环节**参会的各位分析师、投资者等就各自关心的问题与公司进行了交流互动，主要探讨了以下问题：1. **公司三季报业绩预告，净利润增幅较大的原因？**

公司在10月14日对外披露的今年前三季度的业绩预告，归属于上市公司股东的净利润同比增长50%-65%，主要原因是报告期内公司持续推进产品、技术和内容建设等各方面的工作，公司经营保持稳健增长。同时，公司2018年在精细化运营和技术方面的投入效果逐渐得以体现。此外，公司的经营状况会受到电商促销节奏的影响。其他关于第三季度的业绩情况及财务数据需要等10月26日公告三季报后再解读与交流。 1. **国内电商行业竞争比较激烈，对导购类的平台有什么影响？如何看待拼多多的出现？**

电商行业竞争一直比较激烈，当行业变化的时候，是更能体现出体现导购行业的价值的时候，公司可以获取更多客户并有更多的机会帮用户做选择，逐步提高导购行业的渗透率。而拼多多的出现打破了原有阿里和京东的在电商行业的稳定格局，同时也打开了下沉市场。我们今年开始与拼多多合作，虽然目前交易量不大，但是增长迅速，在逐步探讨及磨合后，相信合作会越来越紧密。1. **公司广告业务的发展情况是什么样的？**

公司2015年开始正式尝试广告业务，在2016年建立的了专门的商业化团队。近几年广告业务增速较快，主要原因是基于公司用户群里数量庞大且质量较高，公司能够有效的帮助电商及品牌商获取用户、扩大品牌影响力。目前，公司不会为了短期业绩增长去过多追求广告业务的增长，我们更在意用户在平台上的体验，因此对于广告业务的增长会和用户数量增长相匹配，实现合理增长。1. **公司佣金率的水平及变化趋势是什么样的？**

电商平台的佣金率是根据品类而制定的，依据通行标准的佣金率与公司合作，但目前公司也具有一定的自主权与平台商家洽谈一个更高的佣金率。从数字上来看，最近几年公司各个客户、各个品类的佣金率基本是稳中有升的态势。1. **公司从运营角度如何考虑平台的发展？**

公司作为电商导购平台，致力于获取高质量用户的增长，同时着力提升老用户使用频次和活跃度。除了关注用户增长量外，更看重用户在平台上的互动行为，比如点赞、点值、转发、分享、评论等。此外，公司坚持做与用户消费决策相关的内容，并选择相对优质的品牌和商品内容予以呈现。**6、长期驱动意见领袖在平台上生产内容的方式和方法？**公司在营造社区氛围上，对优质内容、对作者充分的尊重。对于意见领袖来说，他们的最核心诉求不是金钱，是被认可，是被尊重。公司为意见领袖提供交流的平台，让懂的人和懂的人交流，让他们获取关注、尊重，这是公司为意见领袖提供的独特体验。同时，公司也对平台上的活跃用户提供金币奖励和通过提供商品测评获得免费商品等物质奖励，来提高内容的质量和提升平台活跃度。**7、公司如何覆盖更多用户画像，如何获取更多新用户？**公司获取用户的方式主要以下三种：坚持创造优质的内容和服务，提升用户的活跃和留存，使用户产生信赖，在外部进行口碑传播；利用在消费领域的内容服务和品牌优势，与其他平台进行合作、达成双赢，通过输出内容而非炒作来吸引新用户，总体保持稳健发展的路线。同时，公司也在不断加大技术投入，基于数据的千人千面技术，做到相对精准的推送，有针对性的呈现，让不同用户看到不同的、想看的内容，从而获取高质量用户。**8、公司品类开拓的打算？**品类的拓展一直是公司的重大战略，未来我们会围绕用户的核心需求，去开拓更多适合女性用户、新生代用户、下沉市场用户需要的内容，以此来扩大用户群体。**9、Linkstar平台商业逻辑和目的？**最初，公司上线互联网效果营销平台是为了对接电商统计导购订单，更及时准确地拿到数据，进行内部的数据分析，并通过数据不断优化用户体验。互联网营销平台的发展初期对接京东平台，后续希望更多的电商对接联盟平台，为值得买提供更准确的数据支持。**10、公司未来的盈利空间、用户空间和增速预期是什么?**公司更关注为用户贡献价值，并基于电商行业的发展，实现公司的稳健增长。近年来，头部电商及新兴电商增长率较高，互联网、电商及导购的渗透率还有较大的成长空间，公司更希望通过在用户端及商户端的高价值来体现出值得买的长线价值。同时，公司持续加大技术投入，“千人千面”有效提升内容推荐效率与匹配度，有效提升转化与复购率，进而带动GMV增长和业绩稳定。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2019年10月15日 |