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：2019-004

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 匀丰资管：王志伟  兴业证券：刘跃  幸福人寿：边航  民生证券：刘欣、张静雯 |
| 时间 | 2019年10月28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. **公司未来如何获取用户？**   目前，公司用户的增长主要来自于三个方面：①选择优质的渠道做主动市场投放；②用更多内容覆盖更多的品类与用户群；同时，在产品形态上公司注重内容创新、产品创新吸引客户；③加强与其他平台合作。对于老用户来说，公司会着力提升老用户使用频次和活跃度，更看重用户在平台上的互动行为。  公司坚信将内容丰富和产品创新来获取用户作为主要渠道，会让公司的经营更加稳健。   1. **公司上市募集的资金对于公司成长性的帮助？**   公司募集资金对基于大数据的个性化技术平台进行改造和升级，将提升公司的数据采集和应用水平，挖掘用户个性化需求，更精准的进行商品与广告推荐，提升转化率与公司收入。  目前，公司 “基于大数据的个性化技术平台改造与升级项目”正在稳步推进中，从前期的一些测试效果来看，很好地提升的用户的互动，并对业绩的提升带来了帮助，我们会继续按节奏稳步推进。   1. **公司今年q4和往年有什么变化？**   鉴于各大电商、品牌商都十分重视双11大促活动。公司早在8、9月份的时候，就已经有专门的团队启动了今年双11的活动策划，在前期充分了解各大电商及品牌商的促销节奏。  公司今年双11的电商平台覆盖面更广泛，如京东、苏宁易购、国美、拼多多等各大电商平台均在公司的合作框架中；其次，公司有明确的双11活动主题，同时会把各大电商的活动安排在主题中。此外，和往年最大的不同是今年双十一有更多的品牌商通过自己的官方平台加入值得买双11合作中，品牌商家的独立投放，今后可能也会成为一种趋势。   1. **公司内部的体系架构？**   公司内部架构主要有三大体系：①运营团队，主要是负责和内容相关的工作，比如：好价、社区等事业部；②技术团队，主要是技术研发和技术支持；③商业化团队，主要是负责公司商业化的整体运作。其余的主要是人行财等一些支撑体系。   1. **公司业绩主要的推动因素？**   从整个消费行业来说，电商现在处于一个稳步增长的状态，互联网、电商及导购的渗透率还有较大的成长空间。公司属于内容导购平台，类似淘金行业中的卖水人，电商行业的激烈竞争、新型电商的成长会推动电商市场的规模增长，而值得买这类导购公司会随着电商行业的增长而受益。  此外，公司也在持续推进产品、提升技术水平和加强内容建设等工作，不断加强公司内部的精细化运营，提升管理效率和效益。  **6、去年Q3业绩亏损的原因？**  去年Q3小幅亏损，主要原因有以下几个方面：①公司去年人员的扩充导致费用增长较快；②公司产品迭代升级，导致相应的投放费用增加；③公司为了服务好一些知名品牌，做了一些商务成本上的投入。  **7、公司对于推荐商品选择的标准？**  公司运营的什么值得买网站及App上发布大量的优质内容，其中最主要的是优惠信息，包括全球精选电商、品牌商促销信息的汇总；这些优惠信息主要来自4个渠道来源：UGC、PGC、BGC、MGC。  首先，公司对于内容的选择会更倾向于那些大品牌和知名品牌的产品。  其次，公司有专业编辑团队会根据当下的消费热点，有针对性地在各大优质电商、品牌商等网站或者App上搜寻相关优惠信息，并通过审核后在发行人网站及App上发布。  公司的内容会通过推荐算法来向用户进行差异化、精准化的推送。  **8、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物质，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。  **9、各大电商在公司GMV的占比情况？**  公司作为内容导购平台，主要服务各大电商平台和品牌商。从整体情况来看，京东GMV的占比略高于淘宝；但从佣金收入角度来看，二者基本相当，但不同时间也会略有差异  **10、公司如何扩大市场的份额？**  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。公司希望能够通过打造更专业的团队，通过专业的内容、通过相对精准的推送，来提供满足用户消费需求的内容，让不同用户看到不同的、想看的内容，从而获取高质量用户。  **11、2018年100亿的GMV按品类来看，家电3C、服装日百等品类的占比情况？**  公司GMV中数码3C、手机家电属于传统优势品类，占比较高。半年报中提到618期间数码3C、手机家电等传统品类的同比增长率在60%以上，运动户外、个护化妆、生鲜等新兴品类的增速超过100%。目前，公司通过内容不断拓展品类，传统品类总体会维持比较健康的增长，其他品类的占比随着公司的内容和覆盖人群的丰富会持续增长。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2019年10月28日 |