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：2020-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 中欧基金 许文星  信达证券 王婷、王建会  中信建投 陈乐然  神农投资 赵晚嘉  长见投资 云程泰 |
| 时间 | 2020年9月16日10:30-11:30 |
| 地点 | 北京市丰台区诺德中心二期11号楼39层会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 证券事务代表高晗女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. 介绍公司基本情况   证券事务代表高晗女士做公司基本情况介绍，主要分为以下几个方面：公司的主要运营模式、上半年运营情况以及用户规模等。  上半年，公司主营业务收入3.6亿元，同比增长32.59%；实现归属于上市公司股东的净利润6,854.82万元，与上年同期相比增长46.44%；实现扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润5,899.77万元，与上年同期相比增长30.14%。确认GMV达到90.99亿元，同比增长37.69%，与之对应的订单量为6,081.35万，同比增长52.36%。   1. 交流互动环节   参会的各位分析师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、公司现在的用户画像？  公司现有用户呈现忠诚度较高的特征。目前，公司用户仍以男性为主，占用户总数的60%多，女性用户占比30%多，并且女性用户占比自上市以来呈明显的上升趋势。从年龄结构来看，用户多集中在20岁-40岁的年龄段；从学历结构来看，整体受教育水平程度较高。  2、交易频次的提升主要原因是什么？  主要原因有以下两点：（1）公司对于“千人千面”技术的应用，做到相对精准的推送，有针对性的呈现，让用户看到自己想看的、感兴趣的内容。（2）同时，公司对大会员体系进行了升级，通过对用户的精细化运营，可以有效地能提升用户活跃度及购买频次。  3、目前星罗的业务模式？  星罗平台主要提供互联网效果营销平台服务，作为一个中间平台，星罗一端链接拥有流量的网站、移动端和内容创业者等联盟媒体，另一端则链接电商、品牌商等广告主。  去年底我们也对星罗的战略进行了业务升级，在传统联盟平台的基础上，星罗在更多地服务短视频和直播KOL的电商变现，为他们提供商品信息和营销信息服务；通过短视频、直播的方式链接好物和达人，帮助品牌实现品效合一。  4、公司上线的生活频道介绍？  2020年5月在什么值得买移动端APP上线。作为全新的本地服务类产品，频道内容涵盖餐饮、票务、出行、寄件等诸多生活服务优惠，力求满足更多用户的多元化消费需求。当前，以民生为主的消费需求愈发受到重视，从线下商家到线上的生活服务，是一个传统行业和互联网行业的有机结合，也给消费决策类产品提供了更多服务的可能。什么值得买作为一站式消费决策平台，其生活频道作为品类的延伸，线下消费场景的延展。  从0到1搭建的本地生活服务频道，接入了外卖、买菜、话费、快递、加油、打车、单车、视频会员等十几类覆盖餐饮、出行、娱乐等场景的生活优惠，为用户整合覆盖线上及线下消费需求的全场景消费内容。  5、公司内部品类的运营状况?  公司之前是按照小组的方式来综合运营品类，从去年年底公司进行了内部的调整，尝试按照品类来进行精细化垂直管理，建立各个细分行业，由专门的编辑、团队来负责，制定了针对性的运营策略。  6、公司运营方面的变化？  公司在2020年上半年启动场景化项目，基于消费者真实需要生成的消费场景（如宝爸宝妈选购母婴产品、装修时选购全套家居家电），整合相关的信息、内容、服务和产品，推出了新品、家电研究院、Home+、食客等多个特色栏目，为用户提供更聚焦、更贴近日常消费场景的体验。以场景为中心整合的消费内容显著加强了用户粘性和活跃度，提升了内容与用户消费需求的契合度和用户达成购买转化的效率。  7、上半年广告投放情况？  上半年，我们采取了更为积极的用户获取策略，半年的费用投入与去年全年相当，增加对符合公司调性的渠道的投放。通过对这些投放渠道的测试，取得了一些良好的效果，整体用户留存率也比较高。  此外，针对上半年的疫情，公司还专门设立了“口罩专区”专题，在帮助用户及时的获取一些防疫用品的信息的同时，也扩大了平台的影响力，同时获取一部分新用户。  8、公司对达人的扶持政策及奖励政策？  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。公司为达人提供交流的平台，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、公司佣金率的变化趋势？  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，数码3C整体的佣金率会相对较低，日用百货、个护化妆的佣金率会较高；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，从长期来看，公司的佣金率是一个稳中有升的态势。  10、公司引入快手视频是怎样的模式？  这是公司在探索增加短视频、直播内容上的尝试，是其中测试的一个方向，我们也是想通过这种模式逐渐培育用户的习惯。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年9月16日 |