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：2020-003

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 易方达基金 章强、郑宗威、牛艺杰  中金公司 邱佳宝 |
| 时间 | 2020年9月24日10:00-12:00 |
| 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 | 董事会秘书柳伟亮先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. 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：公司的主要运营模式、上半年运营情况以及用户规模等。   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、公司目前的投放方式？  经过逐渐的测试，公司逐渐识别了一些效果比较好的渠道，新用户的质量和留存率都比较高，公司目前正在这些渠道上加大投放的力度。此外，之前公司在品牌方面的投入几乎为零，目前也正在研究加大品牌投放的方式，通过品牌和效果的合力争取最好的效果，加速提升用户的规模。  2、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。一方面星罗组建了专门的团队，能够为KOL提供性价比较高的商品信息和营销信息服务，同时也能够提供良好的售后保障；另一方面，星罗也可以帮助商家在短视频、直播中建立品牌价值和渠道，通过短视频、直播的方式帮助品牌实现品效合一。。  3、公司如何进行内容的分发？  公司作为内容导购平台，用户的互动行为是看重的指标之一。通过给用户展示感兴趣的内容，来提升更多的用户互动，从而让更多的创作者创作内容，从而提高用户的黏性，将用户更多的留在值得买平台。公司在首页应用了“千人千面”技术，以用户需求为出发点为不同用户提供个性化的首页展示页面，让用户看到自己想看的内容。  4、公司对用户的激励措施？  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。  5、公司现在的用户画像？  目前，公司用户从年龄结构来看，用户多集中在20岁-40岁的年龄段，30岁以下用户占了很大的比例。今年公司采取了一些积极的用户策略，着力获取一些女性用户、更年轻的用户以及三、四线城市的用户。  6、UGC的增长策略？  公司采取了综合的增长策略：（1）公司对原有会员成长体系进行全面升级，优化会员成长路径，对不同等级的会员进行差异化运营；同时整合内部品牌资源，带动会员等级激励升级，促进用户活跃度和UGC数量的提升。  （2）公司有专门的编辑团队来进行专业的内容创作，根据当下的消费热点用PGC来带动UGC的创作氛围。同时也会开展一些奖励活动，来激励用户创作内容。  7、公司如何吸引女性用户？  公司在现有用户基础上，持续深耕以消费决策为核心的优质内容，扩大品类结构，拓展服饰、化妆品、运动户外等内容来吸引女性用户。  8、用户增长策略？  目前，公司用户的增长主要来自于两个方面：①选择优质的渠道来继续加大市场投放力度；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。公司坚定通过丰富内容和创新产品来获取用户，会让公司的经营更加稳健。  9、与拼多多的合作？  公司与拼多多合作时间较短，但是增长迅速。拼多多的GMV占公司整体GMV的比例大概在10%，现在与拼多多合作的品类大多集中在“百亿补贴”的一些商品。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年9月24日 |