

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：2021-006

投资者关系活动类别	<input 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 √其他：2021年北京辖区上市公司投资者集体接待日
参与单位名称及人员姓名	公司投资者
时间	2021年9月23日 15:00-17:00
地点	全景网“全景·路演天下”投资者互动平台( <a href="https://rs.p5w.net">https://rs.p5w.net</a> )
上市公司接待人员姓名	董事长兼首席执行官 隋国栋先生 董事会秘书 柳伟亮先生 首席财务官 李楠女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>为进一步加强与广大投资者的沟通交流，北京上市公司协会联合上证路演中心、全景网共同于2021年9月23日举办“2021年北京辖区上市公司投资者集体接待日”活动，近200家上市公司参与。公司管理层对此高度重视，积极参与本次上市公司集体接待日活动，并与投资者进行了深度的交流与互动。在2小时的互动交流中，投资者共提问40个问题，公司全部进行了回复，主要问题如下：</p> <p><b>1、公司对未来发展有什么规划？</b></p> <p>2021年，公司沿着既定的战略路径在消费内容、营销服务、消费数据以及组织能力打造等方面重点推进以下经营计划：①在产</p>

品不断迭代和内容激励机制的完善的同时,面向全域开展消费内容布局,建立面向全域的消费内容分发能力,提升消费内容的深度、广度及交易场景的覆盖度;②继续加强现有营销服务的业务布局和核心能力建设,并结合电商和品牌商的需求推出更多专业化的营销服务;③加强底层数据体系的建设,在提升数据的数量和质量的基础上,不断丰富数据的应用场景,帮助提升电商和品牌商的营销效率;④继续推进组织架构的升级、加强对优秀人才的招募并建立更灵活的激励机制。

## **2、请问公司对用户增长策略有何想法?如何降低用户使用门槛?**

公司核心是希望通过对内容的投入,以及通过大量优质的内容来实现增长,这是目前努力的方向。公司未来产品迭代的方向就是要不断降低用户的使用门槛。

## **3、电商平台竞争激烈,请问贵公司的盈利模式是什么?**

公司专注于消费内容和消费数据领域,通过为用户提供优质的消费内容,帮助品牌以及电商进行内容营销服务,打造了差异化的竞争力。公司与很多电商平台以及品牌商都建立了良好的合作关系。来自于电商和品牌商的效果营销和品牌营销收入是我们主营业务收入的主要构成。

## **4、公司除了传统的砸钱营销之外,是否有其他手段获得市场份额?**

公司基本没通过传统砸钱的方式进行营销,未来将努力做好内容,努力搭建更优质的服务体系,以此获得收入,并打造核心竞争力。

## **5、“什么值得买”App中用户发布的视频内容和图文内容的比例大概是多少?**

整体来看视频内容在整站的占比仍然不是很高,但处于快速增长的阶段。这仍是公司会坚定投入的领域,而且一些方向上正在做

较多的测试。

**6、“什么值得买”的注册用户有多少？**

截至 2021 年 6 月 30 日，“什么值得买”平台注册用户达到了 1,842.34 万。

**7、“什么值得买”既有为消费者省钱的需求，又有作为上市公司利润考核的要求，这两个矛盾怎么平衡？**

这两个目标并不矛盾，正是首先为用户提供了价值，才实现了自身的价值，所以公司一直强调以用户价值为先的理念。

**8、抖音带货的价格基本都和淘宝京东持平甚至更高，价格是怎么制定的？**

价格的制定取决于公司和商家或者品牌的谈判，团队在努力为用户争取更多实惠，当然前提是在保障好的产品以及服务品质的基础上。

**9、相对其他竞争对手，值得买在视频内容的投入还是偏慢，请问是出于什么样的考虑？**

在视频的投入方面，公司在考虑如何和现有的内容有机融合，所以几个方向都在测试，测试用户更喜好的形式。

**10、综合社区如知乎、B 站等也开始注重带货，您觉得值得买如何应对竞争？**

从行业层面来看，合作大于竞争，大家将共同做大内容这个赛道的影响力。

**11、请问华夏风物是以哪种方式盈利的？**

华夏风物将通过帮助品牌和电商进行品牌营销和效果营销实现盈利，但整体来看华夏风物目前整体还处于投入期，扩大用户规模相比盈利更为重要。

**12、济南分公司主要从事哪方面业务呢？**

济南分公司主要从事内容审核以及运营方面的业务。

**13、平台是否存在大数据杀熟？**

公司并不存在这种现象，本着一切以用户价值为先的理念，以此为基础为用户推荐产品以及服务。

**14、微信开放电商平台链接，会不会对公司内容分享业务产生正面收益呢？**

该政策会让公司优质的消费内容更便于在平台间传播，会对我们提升品牌影响力以及获取用户有较大的帮助。

**15、个人信息和数据隐私保护、互联网监管趋严对公司有何影响？**

公司仍处于充分竞争的市场环境，并严格遵守与数据采集、应用相关的监管规定，当前互联网监管政策暂对公司业务无显著影响；未来公司将持续关注互联网政策及相关事件，并充分研判其对行业所产生的影响，以便及时应对。

**16、上半年“什么值得买”与新业务的收入增长情况如何？**

2021 年上半年，“什么值得买”延续稳健增长趋势，新业务快速爆发并在营业收入中的占比明显提升。“什么值得买”产生收入为 44,199.57 万元，同比增长 28.68%，占比为 69.95%；新业务产生收入为 18,986.62 万元，同比增长 892.79%，占比为 30.05%。

**17、公司的新业务利润怎样？**

公司在巩固主营业务收入以及核心竞争力的同时，也在几个方向上积极进行新业务的孵化，各个新业务的情况不一，有的已经处于盈利状态，有的还在投入期。

**18、公司是否面临现金流压力？怎么解决？**

公司目前的现金流情况较为正常，核心客户和供应商的信用政

策未发生显著变化，公司管理层非常关注现金流情况，新业务拓展过程中，审慎评估对现金流的影响和风险，并制定了严格的现金流跟踪、汇报与反馈机制。

**19、公司销售费用中职工薪酬上升较快，请问主要原因是什么？**

销售费用中职工薪酬的增长主要受新业务的影响。

**20、公司是否有商誉减值风险？**

截止 2021 半年度末，公司商誉无减值风险。我们会严格按照会计准则的相关规定，定期对商誉进行减值测试。

**21、请问公司在投资并购方面的战略规划是什么？**

公司在投资并购方面核心考虑与公司战略规划方向的整体契合度。

**22、公司有做市值管理吗？**

公司尽全力聚焦在做好主营业务，服务好用户以及客户，相信公司的价值会在做好上述工作的基础上在长周期里有正确的反映，当然公司也尽力追求在任何周期里给信任我们的投资者以好的回报，希望投资者可以陪伴公司一起成长，做时间的朋友。

**23、定增募集资金中尚未使用的部分未来将用于什么项目？**

定增的募集资金公司有明确的投向，截至目前公司没有变更募投项目。

**24、公司将如何提升募集资金的使用效率？**

募集资金将会逐渐重点投入到内容以及数据领域，通过内容与数据打造公司的核心竞争力。

**25、请问本次定增投资人目前对公司持什么态度及看法？**

公司非常感谢所有定增投资人的支持与帮助，他们一直都非常关注并支持公司的发展。

附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 9 月 23 日