

证券代码： 300792

证券简称：壹网壹创

杭州壹网壹创科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

2023-002

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 checked="" 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 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	网上投资者
时间	2023年5月16日(周二)下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理林振宇 2、壹网壹创副总经理、董事会秘书高凡 3、壹网壹创 财务负责人周维 4、独立董事胡正广 5、保荐代表人胡伊苹
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、请问：贵司从事电商行业护城河在哪里，企业将依靠自己的哪方面优势把企业做好？疫情影响已经过去，现在都五月中旬，业绩为何这么差？ 尊敬的投资者您好，公司通过新策略、多平台助力全域电商和新消费品加速器的双轮驱动，实现长期增长并保持竞争力，主要通过以下五个方面实现： (1) 巩固全域电商服务的核心优势，赋能品牌。 (2) 老品牌加深合作、新品牌加速拓展，强营销创意、重精细运营，凸显竞争优势。

(3) 深耕运营策略，如：“细分品类出爆品、低渗透品类抓机遇”等。

(4) 持续进行系统化建设及技术创新，提升效率。

(5) “新消费品牌加速器模型”将持续助力新兴品牌成长。

市场复苏是循序渐进的，公司未来将积极发展主营业务，力争保持持续稳定增长。感谢您的关注。

2、你拒绝正面回答，股民对你的提问“是否看好公司股价及发展”是因为你觉得还不够低么？如此低迷的价格，管理层还巨额减持，您对此有和见解呢？请正面回答。

尊敬的投资者您好，公司主要股东及高管团队成员自上市以来基本保持稳定，对公司的未来和发展充满信心。感谢您的关注。

3、有什么好的利好政策可以说吗？

尊敬的投资者您好，请您关注后续公司发布的官方公告，感谢您的关注。

4、公司股价跌了好几年了，请问一下公司今年会不会出台一些稳定股市的措施？

尊敬的投资者您好，公司目前经营情况正常，未来公司也将继续努力，通过“全域电商服务商”和“新消费品加速器”双轮驱动战略，积极拓展业务，增厚公司业绩。感谢您的关注。

5、公司近来持续的，大规模的大减持，另股价跌入深底，公司股东和高管均不看好公司的前景吗？要在这个价位疯狂减持，股价从143元，历时三年跌到30不到，怎么保护买入股票的投资者？

尊敬的投资者您好，公司股东及高管减持股份信息披露符合相关监管要求，减持后持股比例并未发生明显变化，公司目前经营正常。感谢您的关注。

6、林总，2023年您提到多种驱动策略，推动今年的业务开展，在贵公司股价如此低迷的条件下，是否考虑增持股票呢？

尊敬的投资者您好，公司目前暂未接到相关信息。公司会严格遵守信息披露的相关规则，及时准确完整的进行信披工作。感

感谢您的关注。

7、在建工程什么时候完工，之前说延期一年，那么今年可以完工了吗？

尊敬的投资者您好，预计今年可以完工。感谢您的关注。

8、延期一年九月份的物流园区进展如何。估算什么时候可以交付？

尊敬的投资者您好，公司并没有物流园区，所以也没有延期一年九月份的物流园区进展事项。感谢您的关注。

9、为何高管懂董事长。在这个位置集中减持。也不说明原因。这跟割投资者有什么不同？怎么保障投资者利益？

尊敬的投资者您好，公司于 2022 年 12 月 19 日披露了“关于实际控制人减持股份及减持计划的预披露公告”，公告中对减持原因有相关描述，请您关注。公司一直以来高度重视投资者保护工作，积极建立和完善投资者保护机制，通过及时充分地信息披露、不断完善公司治理、严格履行相关承诺、多渠道与投资者沟通交流等方式切实维护投资者特别是中小投资者的合法权益。感谢您的关注。

10、请问公司在国内电商代运营行业的地位及定位是怎样的？

尊敬的投资者您好，公司深耕电子商务服务行业十余年，始终秉承着“致力于为品牌提供更好的服务，为消费者提供更好的购物体验 and 传递美好事物”的服务宗旨，凭借着深厚的运营服务能力已成为行业内领先的电子商务服务商。未来行业竞争将持续加剧，品牌的选择会继续向头部服务商集中，因此公司的竞争优势将进一步彰显，规模及市场占有率预计将继续上升。感谢您的关注。

11、2023 年，公司业绩准备达到什么标准？请在业绩二字上详细说说规划？目标？

尊敬的投资者您好，本次业绩说明会为 2022 年度业绩说明会，公司 2022 年度报告中已详细披露 2022 年经营情况，您可以关注年报中第三节管理层讨论与分析中的主营业务分析版块。关

于公司未来业绩情况，请您关注公司后续发布的相关公告。

感谢您的关注。

12、公司提及发展战略为“电商全域服务商+新消费品牌加速器”的双轮驱动，请问全域方面公司的覆盖情况如何？

尊敬的投资者您好，公司目前合作的品牌覆盖了天猫、京东、唯品会、拼多多、抖音、小红书、得物、微信小程序等主要渠道平台。公司已经具备独立的天猫、京东、唯品会、拼多多、抖音、小红书及私域事业部，并且基本在相关平台取得头部服务商的身位。除了建设主流电商平台内的品销合一能力，公司同时在积累跨平台间的闭环营销经验，比如小红书到天猫/京东平台，抖音到天猫/京东平台等。旨在通过多品类多品牌的运营实操经验，赋能更多客户的全平台生意增长。感谢您的关注。

13、在竞争日益加剧的情况下，后续公司市占率有可能取得提升吗？

尊敬的投资者您好，随着行业不断成熟，行业的集中度进一步提升，公司未来将依靠自身全域电商服务的运营优势，结合新的发展策略积极应对市场环境变化，以保持竞争力，从而不断提高市场占有率。感谢您的关注。

14、公司今年是否在 AI 方面有所布局？

尊敬的投资者您好，IT 团队计划在未来进行一些人工智能相关的技术探索及应用。进一步提升客服、文案、设计、数据的相关场景效率和准确性，从而更好地支持公司的“全域电商服务商，新消费品牌加速器”战略目标。公司提醒广大投资者防范概念炒作，理性投资，注意投资风险。感谢您的关注。

15、今年公司会签约多少品牌

尊敬的投资者您好，一季度，公司在保证高质量存量客户基本稳定的基础上新增 C&D 集团、Swisse、露安适、高洁丝、舒适达等 12 个品牌。未来，公司将继续推进“全域品牌服务+新消费品牌加速器”战略，为更多的品牌提供全域的电子商务服务。

感谢您的关注。

16、公司对于京东这个平台的发展策略及未来规划是什么？

尊敬的投资者您好，京东是公司非常重视的平台，近几年，公司在京东的业务不断增长，从品类到营收都有快速增长。未来，公司希望成为京东平台的全品类、全服务的头部服务商。感谢您的关注。

17、如何看待在国内传统电商增速放缓的情况下，电商代运营行业受到的影响？

尊敬的投资者您好，在货架电商增速放缓的背景下，电商服务类企业均会受到不同程度的影响，特别是早期传统平台运营的企业。因此面对新兴平台的冲击，企业需结合自身业务特点和优势找到适当的切入点进行破局。公司的策略调整可总结为“细分品类出爆品、低渗透品类抓机遇”。具体来讲，流量集中的加剧促使细分品类 TOP 化的发展，公司凭借全链路的服务能力将持续打造细分类目爆品作为平台发展策略。感谢您的关注。

18、公司有没有在元宇宙方面做一些发展和规划呢？

尊敬的投资者您好，公司会密切关注元宇宙相关产业的发展，始终保持对互联网领域前沿信息的掌握以及及时预判发展趋势，抓住变革的契机，保持公司的领先地位。感谢您的关注。

19、两天领导们大量减持股票，对于今天大跌 8 多点，贵领导有何看法呢，

尊敬的投资者您好，公司近期披露了 2022 年年度报告及 2023 年第一季度报告，公司整体经营正常，未来公司将继续努力，为广大投资者创造投资价值。但股市有风险，请投资者谨慎判断和选择。感谢您的关注。

20、对于近两天领导层的大额减持，您有何发表呢

尊敬的投资者您好，感谢您的关注。

21、公司对 2023 年的经营工作有什么规划和设想？

尊敬的投资者您好，2023 年，公司将继续通过新策略、多平台助力全域电商和新消费品加速器的双轮驱动，来实现长期增长。我们将巩固全域电商服务的核心优势、加深对老品牌的合作、

新品牌加速拓展，强营销创意、重精细运营，凸显竞争优势，适当调整货架电商平台策略同时持续进行系统化建设及技术创新、提升效率。感谢您的关注。

22、能否介绍下公司主要的业务构成？

尊敬的投资者您好，公司的主营业务是在“电商全域服务商+新消费品牌加速器”的双轮驱动下，为品牌提供全域的电子商务服务，为更多的消费者带去更好的产品。公司作为品牌方的重要战略合作伙伴，为品牌提供线上全渠道服务，帮助各品牌方提升知名度与市场份额，与品牌方共同成长。主要经营模式包括品牌线上管理服务、品牌线上营销服务、线上分销、内容电商服务等。感谢您的关注。

23、公司在 GPT 方向有任何探索吗？

尊敬的投资者您好，公司会持续关注科技创新带来的技术革新以及对公司主营业务的相关影响，同时公司会将创新融入公司主营业务的布局，帮助公司实现高质量发展，提升市场竞争力。感谢您的关注。

24、高层管理在股价如此低迷的条件下大额减持，贵公司领导层对于公司自己股价不看好么？还将继续减持么？

尊敬的投资者您好，关于减持事宜请以公司发布的公告为准。感谢您的关注。

25、如何看待电商代运营企业所面临的品牌方切入电子商务行业的风险？

尊敬的投资者您好，随着全渠道的兴起，部分品牌方开始重视线上和线下的协同，不排除传统品牌方自主掌握电商服务技术或手段的可能性。但电商行业一方面呈现了流量去中心化、渠道多元化的格局，另一方面是消费者不断提升的个性化、品质化和用户体验。面对这样的局面，品牌对电商服务商尤其是头部服务商的依赖得到了进一步加强，双方合作的黏性得到了进一步的巩固。与之相应的，切换服务商的成本、不可预期的影响都随之提升。另外公司作为品牌方的重要战略合作伙伴，在品牌形象塑造、

	<p>产品设计策划、整合营销策划、视觉设计、大数据分析、线上品牌运营、精准广告投放、CRM 管理、售前售后服务、仓储物流等方面积累了深度经验，能够全链路为品牌更好地提供服务，帮助各品牌方提升知名度与市场份额。感谢您的关注。</p> <p>26、公司在大数据方向的应用如何？</p> <p>尊敬的投资者您好，公司在品牌服务过程中，基于大数据分析，改进产品策略、优化产品组合、预测后续营销及市场走向，实现消费者精准营销，不断优化运营战略和战术，确保竞争优势。感谢您的关注。</p> <p>27、虚拟主播带货也是未来的趋势，请问贵公司是否有虚拟主播相关研究布局？</p> <p>尊敬的投资者，您好，公司会密切关注虚拟主播业务相关产业的发展，始终保持对互联网领域前沿信息的掌握以及及时预判发展趋势，抓住变革的契机，保持公司的领先地位。感谢您的关注。</p> <p>28、跌成这样，真是有够惨，没事早点休息，搞这发布会也没人买</p> <p>尊敬的投资者您好，感谢您的关注。</p>
附件清单	无
日期	2023-05-16