

证券代码：002315

证券简称：焦点科技

焦点科技股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 <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（排名不分前后）	财通零售 于健；诚熠投资 李璿；淳厚基金 陈基明；东北证券 陈俊如；东方财富 陈子怡、刘雪莹；东方资产 林轩宇；复胜资产 赵超；广发证券 杨起帆；国金证券 廖馨瑶；建信理财 汪径尘；开源证券 李海；农银汇理 许悦；鹏华基金 王子健；平安养老 唐宋媛；睿目投资 朱成达；申万菱信 梁国柱；星元投资 姜国；誉辉资本 郝彪；长江养老 王梁；招商资管 何怀志；浙江晟店 王涌、朱琼；中信建投 蔡佳成；重阳投资 胡敏；逐熹投资 沈海兵。
时间	2023 年 7 月 7 日
地点	公司现场
上市公司接待人员姓名	迟梦洁（董事会秘书）、卢颀（中国制造网产品总监）、赵国勇（证代）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司的主营业务介绍</p> <p>目前公司的主营业务：</p> <p>1. 中国制造网（Made-in-China.com）业务，作为全链路外贸服务综合平台，主要为一般贸易的中国供应商和海外采购商提供国际贸易商机匹配服务，帮助中国供应商出口产品，帮助海外采购商获得更多中国制造产品的信息资源，中国供应商和海外采购商可以通过平台提供的产品和服务，达成国际贸易订单交易。中国制造网（Made-in-China.com）主要通过预收平台服务费，再根据客户开通的服务逐月确认为收入，未确认的收入计入“合同负债”和“其他非流动负债”科目。</p> <p>2. 跨境 B2B 电子商务：公司的跨境 B2B 业务是从中国制造网延伸出来的。我们想为中国制造网上出口型企业落地北美提供更多本地化的产品和服务。目前主要分为两块：从事 Dropshipping 业务的美国本土一件代发</p>

平台 Doba.com, 同时依托在美国设立的全资子公司 inQbrands Inc. 为中国供应商提供全渠道销售的跨境出海服务。

3. 保险代理业务, 通过互联网、电话、上门推广、线下活动等线上线下融合模式为企业和个人提供各类保险产品的代理销售服务, 提供保险智能化整体解决方案。保险代理业务主要以收取保险公司支付的保险代理费用为主要收入来源。

二、中国制造网 AI 智能助手麦可介绍

随着 AI 技术的不断发展, AI 在泛应用领域的技术普及日益平民化, 人们在逐步使用、接受泛 AI 应用的过程中, 会相应带动其在垂类领域对 AI 技术的进一步需求。垂类 AI 相比于泛 AI 工具, 在信息精准性、客户定制化需求、推广成本等方面具备更强的商业属性。外贸行业的客户在 AI 技术变革中的需求也是逐步递进式的, 从提升效率的泛 AI 需求, 逐步过渡到需要能够满足外贸/跨境等与企业经营相关的垂类场景的 AI 解决方案, 最终发展为企业专属/定制化的 AI 数智大脑。在此背景下, 中国制造网 AI 智能助手麦可应运而生。

AI 麦可的产品定位: 外贸企业的数字员工, 为国内供应商提供一支由 AI 外贸专家、企业培训师、美工、客服等多角色组成且熟悉供应商产品及外贸知识的数字化“员工”团队, 从而帮助供应商提高日常工作效率, 降低成本, 主动拓客, 提升平台订单转化率。

时间轴:

4 月 25 日: 针对收费供应商会员开放了 AI 麦可的产品试用;

5 月 15 日: 正式发布 1.0 版本的 AI 麦可;

6 月 30 日: 完成两轮产品功能深化迭代;

7 月及后续: 不断更新整合新的产品和功能。

目前, AI 麦可的功能模块根据国内中小供应商在中国制造网上成单的递进步骤分成三大类: 信息发布、产品展示和商机跟进。

	<p>7 月份计划推出的版本将使得麦可在垂类 AI 应用领域更进一步，实现了中国制造网沉淀多年的平台知识与行业知识的深度融合，并能够结合供应商的个性化产品信息提供专属 AI 服务。该版本主要包括两大功能：AI 客服和 AI 数字营销。AI 客服：AI 通过学习该供应商特有的产品数据、知识，智能回复采购商的问题，为供应商提供与海外全球采购商实时对话的“外贸业务员”，帮助供应商克服国际贸易时差问题和新员工产品培训周期长，上岗效率慢的问题。AI 数字营销：通过 AI 工具为国内供应商提供营销计划生成、行业情报、智能拓客等功能，为供应商提供更多的交易机会。这两类功能将使得 AI 麦可与供应商和买家的互动更高频化，麦可也会在这些互动过程中变得更加专业。</p> <p>三、在买家侧，目前公司有结合 AI 推出哪些产品和规划？</p> <p>在买家侧，目前公司提供了移动端的 APP 且计划在 7 月份推出买家接待和多元化搜索导购服务。买家接待即供应商端的 AI 客服，用 AI 帮供应商训练熟悉供应商产品知识且 24 小时在线的客服，帮助买家快速获得咨询结果。多元化搜索是指买家可以通过语音指令、自然语言等形式完成平台产品的搜索导购功能。</p>
日期	2023 年 7 月 7 日