

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

向不特定对象发行可转换公司债券

募集资金使用可行性分析报告

二〇二二年九月

一、本次募集资金使用计划

本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金总额不超过 55,000.00 万元。扣除发行费用后的募集资金净额将用于投资以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	募集资金投入额
1	数字内容平台建设项目	38,845.40	27,411.90
2	商品数智化管理平台建设项目	21,651.70	11,492.70
3	补充流动资金	16,095.40	16,095.40
合计		76,592.50	55,000.00

注：上述项目名称为公司内部立项名称，实施过程中的名称以经政府审批或备案的项目名称为准。

若本次可转债发行后实际募集资金净额少于上述项目募集资金拟投入总额，差额部分将由公司通过自有资金或其他融资方式解决。本次发行募集资金到位之前，公司将根据项目进度的实际情况以自有资金或其它方式筹集的资金先行投入，并在募集资金到位之后予以置换。

在上述募集资金投资项目的范围内，公司董事会可根据项目的进度、资金需求等实际情况，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。

二、本次募集资金投资项目背景

（一）国家政策大力支持数字经济产业发展

近年来我国数字经济产业蓬勃发展，产业规模持续快速增长。2012 年至 2021 年间，我国数字经济规模从 11 万亿元增长到 45.5 万亿元，数字经济占国内生产总值比重由 21.6%提升至 39.8%，数字经济产业已成为驱动我国经济高质量发展的重要力量。国家各级部门也通过发布相关政策鼓励数字经济产业发展，促进数字经济与实体经济的联动发展。

2021 年 3 月，十三届全国人大四次会议通过了《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》，《纲要》明确提出加快数字化发展，建设数字中国，包括加快建设数字经济、数字社会、数字政府，

以数字化转型整体驱动生产方式、生活方式和治理方式变革，营造良好数字生态。为了落实加快数字化发展，建设数字中国的发展战略，2021年12月12日，国务院发布《“十四五”数字经济发展规划》，更是明确了“十四五”时期推动数字经济发展目标，要求“到2025年，我国数字经济迈向全面扩展期，数字经济核心产业增加值占国内生产总值比重达到10%”。未来，随着数字经济发展和相关技术的不断进步，产业规模还将持续呈现可观的增长态势，数字化转型将成为各行业转型升级的重要途径。

（二）我国互联网用户基数庞大，电子商务产业发展前景广阔

根据CNNIC发布的第49次《中国互联网络发展状况统计报告》，截至2021年12月，我国网民规模达10.32亿，较2020年12月增长4,296万，互联网普及率达73.0%，用户基数庞大。其中，网民通过手机接入互联网的比例高达99.7%。随着我国网民数量的持续增长，各类个人互联网应用用户规模都呈普遍增长态势。截至2021年12月，我国网络购物用户规模达8.42亿，较2020年12月增长5,968万，占网民整体的81.6%。

随着全国互联网购物用户规模的持续提升，我国电子商务交易规模也逐年走高，并且仍然保持着高速增长的发展态势，电子商务产业整体活力处于世界领先水平。根据国家统计局数据显示，2021年，全国网上零售额达13.1万亿元，同比增长14.1%。其中，实物商品网上零售额达10.8万亿元，同比增长12.0%，占社会消费品零售总额的比重为24.5%。根据eMarketer(市场研究机构)数据，2021年全球网络零售交易额4.9万亿美元，我国以占全球的51.9%的市场份额成为最大的网络零售交易市场，且未来发展空间仍然广阔。

（三）数字化、智能化成为推动营销升级的关键因素

消费是推动国民经济增长的重要组成部分，2021年，我国最终消费支出对国内生产总值增长的贡献率达到65.4%。随着我国消费需求的持续升级，个性化、品质化的消费需求推动了消费产业进一步发展，品牌商、电商平台围绕资源、技术等方面对营销模式持续进行转型升级，人工智能、大数据、云计算等新兴技术在线上线下的营销环节均实现了深入应用。

利用消费数据，通过数智化整合打通零售产业人、货、场，形成数据互联，利用大数据技术对消费者生成的用户数据进行统计、比较和分析，得出用户的购买意向和消费习惯，识别目标群体，预测用户偏好，从而实现精准营销，并使得用户需求得到更有效的满足，已经成为一种发展趋势。同时，通过数智化对客户关系、市场、商品相关性等系列信息进行挖掘和分析，也能反向促进品牌商在产品设计、品牌文化、市场定位、营销推广、用户需求感知等环节全面获取数据信息，以提升品牌价值及营销效率。在市场需求不断演化的驱动下，数字化、智能化技术的应用已成为推动我国市场营销转型升级的主要方式。

（四）内容营销成为数字营销的核心驱动力

近年来，随着用户注意力的分散化和信息接收方式的碎片化，传统营销手段逐渐失去市场主导地位。与此同时，随着传统营销渠道流量增长速度的放缓，品牌营销竞争压力的持续增大，降低营销成本、提升营销转化率成为品牌商关注的重点，数字营销由此成为主流的市场推广手段。

在数字营销时代，内容营销是数字营销活动的核心组成部分，优质的内容是数字营销价值、效果和转化率的重要保障，电商平台和品牌商在内容方面的资源投入显著增加。有效的内容营销可以在品牌、平台以及消费者之间形成较为频繁的互动和更为有效的联系。传统营销平台只有消费者的购买行为标签，而内容平台则涉及到用户的社交、兴趣、创作内容等多个维度的信息，内容平台对于用户画像的把握更加准确、丰富，交易转化效率也显著提升。未来，伴随数字营销技术、模式的持续发展进步，内容的重要性将进一步凸显，逐步成为数字营销的核心驱动力。

三、本次募集资金投资项目情况

（一）数字内容平台建设项目

1、项目概况

本项目实施主体为北京值得买科技股份有限公司，建设周期为 3 年，总投资 38,845.40 万元，主要投资内容包括：数字内容制作和办公场所建设、软硬件购

置及安装、网络宽带及服务器托管费用和人员成本等项目建设必要投资。本项目通过丰富数字内容素材、升级商品百科内容数据库和新建数字内容生产平台，整体优化公司的数字内容生产机制，提升数字内容的创作效率，实现向站内与全域内容平台输送优质的数字化内容，从而整体提升公司消费内容的影响力和变现效率。

为了满足用户未来对 3D 数字内容的需求，本项目将建设拍摄基地，通过实景拍摄与 3D 建模、渲染技术结合，打造 3D 数字商品形象，丰富公司现有的数字内容素材。同时，本项目将扩容升级现有的商品百科内容素材库，将 3D 商品数字内容积累沉淀至素材库，为公司数字内容的高效生产奠定基础。此外，本项目将新建数字内容生产平台，一方面极大地提升用户贡献内容（UGC）、编辑贡献内容（PGC）、商家贡献内容（BGC）的效率，另一方面利用机器学习、人工智能等技术，提升 AI 内容创作能力（MGC），调动并输出优质内容。

综合来看，本项目将基于商品百科构建更为强大的数字内容素材库，并通过商品百科与各种内容创作方式的打通，从整体上提升公司的内容生产效率和生产质量，放大公司消费内容在全网的影响力和商业变现效率。

2、项目必要性

（1）优质内容对用户消费决策的影响加深，本项目有利于公司把握这一趋势

随着供给侧结构性改革的持续深入，以及数字技术对各个垂直产业内新品研发和供应链的改造，极大的丰富了更具性价比、聚焦用户细分需求的消费供给。消费者面对繁复的商品常常感到无所适从。在此背景下，优质内容对用户消费决策的价值愈发凸显。社区图文、短视频、直播等内容形式取代商品详情页，成为品牌与用户互动，建立情感连接的载体，优质内容对消费者决策正在施加更强的影响力。消费内容平台通过强大的内容分发能力推动供需匹配逻辑从“人找货”向“货找人”转变，在消费产业链上的地位不断提升。

本项目从公司业务实际出发，在保障公司消费内容业务领域持续发展的基础上，对商品百科内容数据库进行扩容升级，加强商品信息结构化处理能力，在商

品分类、关键字、展现形式等方面进行全面的结构性优化，进一步提升内容管理的精细化程度，提高搜索与推荐内容的分发效率，通过算法匹配满足用户对优质内容的需求，提升用户消费体验和决策效率。

(2) 3D 形态的消费内容需求激增，市场供给严重不足

目前，消费内容中对商品的详细展示多以 2D 图片形态为主。从用户对商品展示更真实、立体、可体验的角度，3D 商品内容通过精细的拍摄、建模、渲染，可实现更真实、更具交互性的展示。然而，受限于制作技术、应用标准等问题，3D 形态在消费内容中的供给远远不能满足用户需求。

本项目将构建适应 3D 数字内容的存储、生产及分发机制，将 3D 商品内容沉淀至商品百科库，平台上的内容创作者可以随时调用商品 3D 内容，通过全方位、立体化的商品展示，增强用户体验。本项目的建设将有效提高“什么值得买”平台的商品视觉呈现效果，助力公司在 3D 消费内容领域建立先发优势，抢占 3D 时代消费内容平台发展的战略机遇，保障公司主营业务的高效可持续发展。

(3) 提升优质内容生产效率成为解决数字营销行业痛点的重要举措

近年来，零售、本地生活、商旅服务、公关服务乃至办公场景的全面数字化，正在加速形成数字化生活方式。与之对应，数字营销成为市场营销中规模最大、增长最快的领域。而受到数字营销成本走高、市场竞争加剧、消费者广告免疫等因素的影响，建立消费内容管理体系，高效生产优质内容并与消费者建立良好的互动关系，已成为品牌商和电商平台在数字营销中面临的关键痛点。

对于公司旗下消费内容社区“什么值得买”而言，随着品牌商的大规模入驻和用户的持续增长，提高内容创作便捷性和优质内容产出、分发效率，也是公司内容社区生态健康、可持续发展的必然要求。

本项目将基于融合了 3D 数字内容的商品百科数据库，建立强大的数字内容生产平台，以提高用户创作内容（UGC）、专业编辑创造内容（PGC）、商家创造内容（BGC）的质量和效率。同时，基于数字内容库，加强人工智能、机器学习等前沿技术的应用，进一步提高 AI 创造内容（MGC）的质量和效率。此

外，公司将面向数字营销领域开放数字内容生产平台和百科数据库，在消费内容领域建立新的竞争力。

3、项目可行性

(1) 公司多年来积累的内容运营经验和内容变现能力为项目实施提供保障

公司成立十余年来，始终坚持以消费内容为核心的发展战略，通过“什么值得买”消费内容社区的建设和运营在内容业务领域积累了丰富的运营经验和资源。公司是消费内容领域的先行者，具备内容创作及运营的先发优势。公司近年来着力加强了内容生态建设，通过各种方式激励和引导用户创作，提升内容产出质量。2022年上半年，“什么值得买”平台内容发布量达到 971.64 万，同比增长 49.72%，其中由用户创作并贡献的内容数量达到 706.51 万条，占平台内容发布总数的 72.71%，初步构建了用户驱动的消费内容创作生态。

高效、优质的内容输出和运营能力为公司的变现提供了有效支撑，“什么值得买”网站及相应的移动应用 2022 年上半年合计共完成订单量 7,868.75 万单，确认商品交易总额（GMV）为 102.47 亿元，实现了良好的订单转化和较高的销售规模。综上，公司丰富的消费内容运营经验，以及良好的内容变现能力，将保障本项目的顺利实施。

(2) 公司庞大的用户规模和较高粘性为项目实施奠定基础

公司多年来深耕消费内容领域，通过建设消费内容社区、引导内容创作及互动等方式，积累了大量的活跃用户群体。同时，公司持续拓展渠道和获取用户，多年来实现了注册用户数、移动 APP 激活量、月活用户数的持续增长。2022 年上半年，“什么值得买”平台月活用户数量达到 3,681.43 万人，同步增长 7.42%，表现出对用户的较强吸引力。同期，平台注册用户数达到 2,441.51 万人，同比增长 32.52%；移动 App 激活量为 6,103.27 万次，同比增长 16.43%，在新客获取方面同样表现出良好的能力。

本项目旨在通过数字内容平台的建设整体提升公司数字内容的生产效率，优化内容展示效果，进而提升“什么值得买”平台的转化率和商业变现能力。公司所拥有的大规模优质用户群体既是保障公司持续运营和发展的基石，同样也是本

项目顺利实施的重要前提条件。总之，公司多年来精细化运营所积累的高质量用户群体为本项目的实施奠定了良好的基础。

(3) 公司长期沉淀的技术基础保障项目的顺利开展

公司持续坚持“技术驱动”的发展理念，多年来通过内部人才培养和外部人才引进相结合的方式培养人才队伍，建设了一支年龄结构合理、行业经验丰富、专业素质高、技术实力强的研发团队，技术人员专业覆盖互联网、计算机、大数据等多个领域。截至2021年底，公司研发人员数量达到508人，同比增加22.12%，占到公司员工总数的23.98%。公司近年来研发投入持续提升，研发投入占营业收入的比例达到10%以上。公司完善的人才梯队与较高的研发投入将为本项目的实施提供保障。

经过多年的技术积累和应用实践，公司已自主研发多项核心技术并获取相关知识产权。截至2022年上半年，公司及下属子公司共拥有2项外观专利、10项发明专利、216项软件著作权、41项经登记的作品著作权，在商品自动化匹配技术、大数据技术、数据处理技术等领域实现了较为丰富的沉淀和积累，能够支撑本项目的顺利实施。

4、项目投资计划

数字内容平台建设项目总投资额为38,845.40万元。本项目具体投资情况及拟使用募集资金情况如下：

单元：万元

序号	投资构成	投资金额	拟使用募集资金金额
1	数字内容制作及办公场所建设	7,249.00	7,249.00
2	网络宽带及服务器托管费用	863.50	-
3	软硬件购置及安装	20,162.90	20,162.90
4	人员成本	10,570.00	-
	合计	38,845.40	27,411.90

5、项目经济效益情况

本项目具备良好的经济效益，项目建设完成后，将进一步增强公司消费内容业务的核心竞争力，并为公司带来良好的现金流入。

6、项目相关报批事项

本项目相关备案、环评等相关手续正在办理中。

(二) 商品数智化管理平台建设项目

1、项目概况

本项目实施主体为北京值得买科技股份有限公司，建设周期为 3 年，总投资 21,651.70 万元，主要投资内容包括：办公场所建设、软硬件购置及安装、网络宽带及服务器托管费用和人员成本等项目建设必要投资。本项目通过建设商品数智化管理平台，充分利用大数据分析与展现技术，实现对消费数据的深度分析挖掘，让消费数据产生更大的价值，最终实现消费数据的产品化和商业化应用。

本项目拟围绕消费数据业务，通过升级数据库底层架构和应用模块，进一步扩大公司现有消费数据库容量，提高消费数据的开发、存储、运算和运营能力，实现消费数据的进一步商业化。项目建成后将会全面提高公司对于品牌商、电商平台、政府机构等客户的消费数据服务能力，为其提供包含商品销售情况、品牌口碑、商品价格变化趋势、区域经济发展和行业态势感知分析等在内的 SaaS 产品和服务，有利于进一步完善公司业务布局。

2、项目必要性

(1) 数据成为品牌企业和政府决策的关键依据

在消费领域，基于大数据分析的消费者洞见已从支持产品和营销策略转变为消费品公司整体战略的核心组成部分，通过对产品、营销和服务过程的数据分析，优化消费者体验以及内部运营效率，已经成为企业新的决策方式。同时，对于政府机构，精准的行业数据也成为其指导区域内优势产业、重点企业发展，打造区域公共品牌，实施精准政策扶持的依据。

随着消费内容与营销服务等相关业务的发展，公司已经逐步构建了一个涵盖人、货、场等多种维度的底层数据体系，目前已经初步具备面向品牌商、政府等相关客户提供数据服务的能力。为进一步满足消费产业数字化转型升级的需要，公司拟在现有数据库的基础上，进一步扩大消费数据库容量，丰富数据维度，细

化数据颗粒度，提高消费数据的存储、运算、分析能力，打造商品数智化管理平台，以 SaaS 和数据开放平台两种应用方式满足品牌商、电商平台和政府机构的数据服务需求，助力消费产业数字化转型升级。

(2) 品牌重视价值管理，形成新的数据需求

新消费的发展推动了消费企业从“以流量为中心”转向“以用户为中心”，品牌价值管理成为贯穿产品设计、营销推广、交易履约到用户运营的主线。在此过程中，以监测销量趋势助力商家“选品”的数据服务已经很难满足企业对品牌价值管理的需求。品牌企业需要获取更广维度、更细颗粒度的数据，作为产品设计、品牌定位、营销推广、价格策略、消费者需求感知等环节的决策依据。

本项目拟建设商品数智化管理平台，面向品牌商、代理商等客户提供包含商品销售情况分析、品牌口碑分析和商品价格变化趋势在内三大类超过 20 个细分维度的消费数据服务，为客户的在品牌价值管理中的数字化、智能化决策提供数据支持，帮助客户在复杂的竞争环境中占据信息优势。

(3) 支撑公司业务决策，提升公司业务的盈利能力

本项目拟建设商品数智化管理平台，一方面，将显著提升公司数据存储规模和分析能力，强化大数据技术的应用深度，通过深入挖掘用户的多元化需求，助力公司更好地了解消费者需求动向，支撑公司消费内容、营销服务战略的落地实施，为公司后续的业务发展提供强有力的支撑，推动公司成为一家更先进的消费科技企业；另一方面，公司多年来积累的海量消费数据和先进算法，通过与部分品牌、政府客户的合作试点，已经充分证明数据服务的价值，通过本项目建设，以 SaaS 和数据开放平台的方式，将公司消费数据产品化、商业化，将进一步提升公司 2B 端服务能力和盈利能力，同时提升品牌企业合作粘度和深度。

3、项目可行性

(1) 本项目建设符合国家政策导向和产业发展趋势

近年来我国数字经济产业蓬勃发展，数字化转型成为驱动消费产业高质量发展的重要力量，我国政府部门也推出《关于支持新业态新模式健康发展激活消费市场带动扩大就业的意见》、《国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035

年远景目标纲要》、《数字化助力消费品工业“三品”行动方案（2022—2025年）》等相关政策，要求加快数字产业化、产业数字化发展，助力消费产业转型升级，鼓励企业开放搜索、电商、社交等数据，发展第三方大数据服务产业，助力消费产业高质量快速发展。

本项目充分运用大数据分析和应用技术，将大数据应用在消费产业，为消费产业的参与者提供多维度、多场景下的数据产品和服务，是顺应我国消费产业数字化转型升级的重要举措。因此，本项目的建设符合国家政策导向和产业发展趋势。

（2）公司积累的数据资源和技术优势为项目实施奠定基础

公司积极整合数据资源与能力，持续沉淀来自于消费内容业务板块和营销服务业务板块的数据资源，已形成一个能够涵盖人、货、场等多种维度的底层数据体系。截至2022年6月30日，公司商品数据库已经收录了21万+品牌、950万+聚合商品。同时，公司已完成对基于大数据的个性化技术平台的改造和升级，提升了公司的数据分析及应用水平，以提高消费者与商品、品牌之间的连接效率。

经过多年实践和积累，公司储备了包括“一种电商大数据处理方法、装置、设备及存储介质”的专利和“值得买产品信息数据处理系统V1.0”、“基于大数据的好口碑产品信息采集系统”的著作权等在内的发明专利7项、软件著作权195项，形成了具备自主知识产权的核心技术体系。公司在业务发展过程中积累的丰富数据资源和项目开展过程中积累的信息分析技术、大数据应用技术等均为本项目的开展奠定了良好的基础。

（3）公司丰富的客户资源保障项目的顺利实施

公司坚持以消费产业和内容行业为基础，逐步发展成为市场上极少数同时对线上消费、品牌内容营销和消费数据服务具备深刻理解，且具备较强的数据应用能力的互联网信息技术服务商。经过多年的发展，公司凭借良好的技术水平、优质的站内外流量，吸引并汇聚了大批高质量的用户，得到了众多知名电商和品牌商的认可，持续为消费产业赋能，已发展成为电商和品牌商获取用户、提升品牌影响力的重要合作伙伴。

目前公司已与阿里巴巴、京东、拼多多、唯品会、苏宁等众多国内外知名电商、品牌商达成了长期友好的合作关系。同时，公司立足消费产业转型升级，以消费数据为要素，以数字化技术为引擎，从多维度深度挖掘，并为消费产业相关参与者提供贯穿消费链全流程的跨平台消费数据服务。公司目前已为多家知名客户提供相关的消费数据服务，助力客户品牌发展与业务布局。随着消费产业数字化的发展，电商、品牌商对数据服务需求日益增长。公司优质的客户资源和丰富的数据服务经验，能够有效保证本项目的顺利实施。

4、项目投资计划

商品数智化管理平台建设项目总投资额为 21,651.70 万元。本项目具体投资情况及拟使用募集资金情况如下：

单元：万元

序号	投资构成	投资金额	拟使用募集资金金额
1	办公场所建设	3,960.00	3,960.00
2	网络宽带及服务器托管费用	1,459.00	-
3	软硬件购置及安装	7,532.70	7,532.70
4	人员成本	8,700.00	-
合计		21,651.70	11,492.70

5、项目经济效益情况

本项目具备良好的经济效益，项目建设完成后，将进一步实现消费数据的商业化，提升消费数据服务能力，为公司带来新的收入增量。

6、项目相关报批事项

本项目相关备案、环评等相关手续正在办理中。

（三）补充流动资金项目

1、项目概况

公司综合考虑行业发展状况、自身状况以及战略发展规划等因素，拟使用本次发行募集资金 16,095.40 万元用于补充流动资金项目。

2、补充流动资金的必要性

近年来，公司业务规模不断增长，收入水平增速保持在较高水平。随着公司业务的发展，公司需要投入更多的资金，用于人才引进、市场拓展、研发投入以及内容体系等方面。通过本次发行，公司将部分募集资金用于补充流动资金，有利于缓解公司营运资金压力，为公司的各项经营活动开展提供资金支持，提升公司的财务灵活性，强化公司的抗风险能力。

3、补充流动资金的可行性

公司拟募集资金用于补充流动资金符合公司当前的实际发展情况，有利于公司现有业务发展和未来业务拓展，有利于巩固和提升公司的市场竞争力及可持续发展能力，符合公司的长远发展战略及全体股东的利益。

本次募集资金补充流动资金的规模综合考虑了公司现有的资金用途、本次募投项目新增资金需求缺口、公司资产负债率、财务费用及未来战略发展等因素，整体规模适当。

四、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

（一）本次发行对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目实施后，将强化公司的内容先发优势，进一步提升公司消费内容业务的规模；加强消费数据的应用能力，把握消费数据在多场景应用的市场机遇，进一步实现消费数据产业化，增强消费数据服务的业务能力，进一步加强消费内容和消费数据两方面的核心竞争力，并为消费内容、营销服务、消费数据三大业务板块提供技术基础和商业模式支撑。

本次募集资金项目的实施将有利于公司抓住消费产业数字化发展的市场机遇，全面提升数字技术在业务中的深度应用，培养新的利润增长点，增强公司核心竞争力和可持续发展能力。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金到位后，公司的总资产和总负债规模将相应增加，能够增强公司的资金实力，提升公司的抗风险能力。本次

可转换公司债券转股前，公司使用募集资金的财务成本较低，利息偿付风险较小。本次可转换公司债券的转股期开始后，若本次发行的可转换公司债券大部分转换为公司股票，公司的净资产将有所增加，资本结构将得到改善。

本次发行完成后，由于募集资金的投资项目需要一定的建设期，短期内，可能会导致净资产收益率等财务指标出现一定幅度的下降，但从中长期来看，随着募投项目陆续产生效益，公司收入和利润水平将逐步提升。

五、募集资金投资项目可行性结论

综上所述，本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金投资项目符合相关政策和法律法规的规定，具有良好的市场前景。本次发行符合公司的战略诉求和现实需要，具有实施的必要性。同时，募集资金投资项目的实施，有利于公司业务规模迅速扩大，有助于公司抓住市场机遇，培养新的利润增长点，增强公司核心竞争力和可持续发展能力，符合公司及全体股东的利益。

北京值得买科技股份有限公司董事会

2022年9月6日