

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：2023-009

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
参与单位名称及人员姓名	北京大道兴业投资管理有限公司 黄华艳 北京大谦私募基金管理有限公司 马冠华 北京丰裕投资管理有限公司 张乔文 北京古山投资管理有限公司 高固 北京鑫翰资本管理有限公司 敖飞 北京涌泉私募基金管理有限公司 张清 平安海阔（北京）投资管理有限公司 杨帆 唐丰投资 陈晓明 本炎私募 李刚 豪景投资 申姣 利剑私募 陆茂华 养元投资 韩敏等 20 余人
时间	2023 年 11 月 15 日 14:00-15:30
地点	北京市丰台区诺德中心二期 11 号楼 40 层会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼战略副总裁 柳伟亮先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍公司经营情况 董事会秘书柳伟亮先生主要围绕公司战略规划、业务布局等方面进行介绍：

自 2021 年开始，为抓住内容重塑消费产业格局的巨大行业机会，公司进行了全面的战略升级：在坚持以消费内容为核心的基础上，深入布局消费内容、营销服务和消费数据三大核心板块，从而不断提升 B 端和 C 端之间的连接效率。不断提升 B 端和 C 端的连接效率也是公司的长期追求。从三大业务板块来看：（1）消费内容板块：除“什么值得买”外，新业务主要包括消费类 MCN、华夏风物，目的是希望构建一个涵盖站内和站外的流量体系，为全网消费用户提供内容服务，并为电商和品牌商提供覆盖站内和站外的整合营销服务。未来，消费内容相关业务会继续丰富内容的广度和深度，并尽可能使用 AIGC 去降低内容成本和拓展服务场景；（2）营销服务板块：除继续加大人货匹配和代运营业务投入外，也在小红书、抖音等平台开展全域种草业务服务，私域运营、出海也是公司重要的业务方向；（3）消费数据板块：目前随着公司逐步沉淀来自于消费内容业务板块和营销服务业务板块等的更多数据资源，已形成一个能够涵盖人、货、场等多种维度的底层数据体系。这些数据一方面提升了“什么值得买”平台结构化展示商品信息的能力，提升了“什么值得买”平台搜索与推荐内容分发的效率，提升了其他消费内容业务和营销服务业务的运营效率；另一方面在对外输出消费数据产品与服务等方面也发挥着重要作用。

未来，公司将立足于消费产业，坚定不移地执行既定的发展战略，同时深入推进公司在消费内容、营销服务和消费数据三大板块的业务布局。长期来看，值得买科技坚持长期主义，努力做短期很难、长期很有独到价值的事情，也期待与具有相同理念的投资者携手成长。

二、交流互动环节

参会的各位投资者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. “什么值得买”的用户画像？

“什么值得买”整体用户男性偏多，男性用户占比 60%多，女性用户占比近 40%。从新增用户上看，得益于站内多元内容的快速增多，全站用户持续向年轻化、多元化方向发展，女性用户和 25 岁以下年轻用户占比明显提升，同时三、四线城市的用户的占比在不断提升。

2. “什么值得买”如何保障“值”的公允性？

“值”是“什么值得买”平台的核心追求之一。公司对“值”的追求体现在对内容质量的严格把控上，内容质量一直被视为是“什么值得买”平台的生命线。

一方面，“什么值得买”前台每一篇内容上，都有“值”或“不值”的按钮，用户可以进行选择，这代表了用户最真实的声音，这些评价不仅会帮助其他用户更客观地看待相关内容，也是我们评估内容质量并进行内容分发的重要参考。此外，针对平台上的内容，用户会有评论、收藏、推荐等互动行为，这些行为也代表了用户对“值”的判断。基于以上信息，经过多年的积累公司已经对内容的质量形成了一套相对科学的评价体系，这套评价体系是我们做内容审核以及内容分发的重要参考，极大地保证“值”的公允性；另一方面，为了保障内容的质量，公司最开始投入了较大的人工进行审核，内容发布前都需要专业编辑去审核。在这一过程中，机器也在不断积累数据并学习编辑的审核行为，目前已经形成一套自动化的判定体系，机器可以实现对内容很好的审核。目前公司已经将大部分的审核工作交由机器去执行；但是如果是核心内容或者核心位置的内容推荐时，公司专业编辑还会再做一轮审核，最大程度上保证内容的质量。

除此之外，针对已经发布的内容，公司也会实时监控数据，形成了一套快速响应的机制，如果发现问题会在第一时间进行处理。

3. 公司如何激励优质内容创作者？

公司激励优质内容创作者主要包括基础奖励、动态奖励以及众测等方式。（1）基础奖励上，内容创作者发布内容后会获得平台给予的金币奖励，金币后续可以兑换成京东礼品卡等商品，这是一种变相的物质奖励方式。（2）动态奖励上，内容发布后有一套动态奖励评估机制，当一篇内容销售转化、互动、评论评价、收藏、转发等指标表现非常正向的，用户在基础奖励上可以获得一部分动态奖励。（3）对于内容创作者来说，他们的最核心诉求不仅是物质，还是被认可、被尊重。因此，公司也会优质创作者贴上“XX生活家”的标签，同时也会有固定的奖励给到用户。（4）众测频道，APP上有“全民众测”专栏，用户在注册资格通过后申请商品评测，使用商品后发布真实的测评内容，这种情况下用户有较高的几率获得众测商品，这对于用户也是很好的物质激励。

4. “什么值得买”月活情况？

2022年“什么值得买”月平均活跃用户数为3,889.16万人，同比增长4.02%。2023年上半年，“什么值得买”用户保持稳定，月平均活跃用户数为3,718.72万人。相比用户增长的数量，我们更看重用户增长的质量。在具体用户增长策略上，“什么值得买”App一直坚持以优质内容为核心的增长策略，我们相信优质的内容会自动引发用户的传播，从而为平台带来用户增长，所以最根本上公司还是愿意把大部分的资金和精力都花在优质内容的运营上，以此来获得用户和增长。

5. 公司毛利率下降的原因？

2021年，公司进行了战略升级，在原有消费内容社区“什么值得买”业务之外，围绕消费内容、营销服务和消费数据布局了一些新的业务。公司毛利率下降的主要原因是在新的战略下，公司整体业务结构发生了一定的变化。具体来看，2023年上半年，“什么值得买”产生收入为46,223.74万元，占比为68.25%；新业务产生收入为21,505.06万元，占比为31.75%。其中，“什

	<p>么值得买”主要有两部分收入，一部分是佣金，一部分是广告，该部分整体毛利率较高且比较稳定。新业务板块包括代运营、品牌营销等新业务，今年上半年新业务占比超 30%，该部分业务整体的毛利率相对较低，因此公司整体毛利率出现了一定的波动。</p> <p>6. 公司对未来佣金率的展望？</p> <p>公司佣金率水平主要取决于商品品类的多元化，整体来看公司 2023 年度各商城、各品类的佣金率没有出现显著的波动，但不同品类、不同商城佣金率各有差别，波动范围在 2%-5%左右。从品类上看，3C 数码依旧是公司占比较大的品类，佣金水平较低，一直维持在 2%左右。近几年，公司持续在拓展高佣金的新品类，如美妆、个护、食品生鲜、母婴用品、家居家装、日用百货等，这些品类的增加预计将使得平台整体的佣金率有所提升。</p> <p>7. 公司内容生产的来源？</p> <p>“什么值得买”一直坚持以优质内容为核心的发展战略，业务增长的内在原动力是通过更多的优质消费内容，服务更多用户的更多消费决策场景，从而不断获得增长。2023 年上半年，“什么值得买”内容来源主要包括用户贡献（UGC）、编辑贡献（PGC）、商家贡献（BGC）、机器贡献四方面，内容发布量为 1,266.45 万，同比增长 30.34%，其中用户贡献内容（UGC）占比达到 61.39%，机器贡献占比 33.06%。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 11 月 15 日