

乐视网信息技术（北京）股份有限公司 与TCL多媒体合作进展的公告

本公司及其董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

公司控股子公司乐视致新电子科技(天津)有限公司(以下简称“乐视致新”)与 TCL 多媒体科技控股有限公司(以下简称“TCL 多媒体”)签订了《股份认购协议》，TCL 多媒体成为公司战略合作方。乐视网、乐视控股(北京)有限公司(以下简称“乐视控股”)与 TCL 集团股份有限公司(以下简称“TCL 集团”)、TCL 多媒体于 2015 年 12 月 14 日在深圳签订了《战略合作备忘录》，并与 TCL 集团一起召开了投资暨战略合作发布会，约定乐视与 TCL 会以股权为纽带，在战略资源和商业模式方面形成多维度的深度战略合作，引领全球围绕智能电视的客厅经济生态时代的来临，不断改善全球家庭的互联网生活方式，推动行业商业模式升级和产业进步，并实现中国民族品牌在全球市场超越日韩传统电视厂商。

双方于发布会后，基于互补的资源和能力，以发挥最大的协同价值、共同提升竞争优势为目的，在战略资源和商业模式方面相互借鉴经验，积极寻求多领域、深度的业务合作，并成立了联合工作小组落实具体合作方案及业务细节。截至本公告日，双方达成的合作情况如下：

一、互联网业务运营合作

乐视拥有超过 400 万的高端付费智能电视用户、拥有行业领先的多元用户价值变现体系，TCL 多媒体拥有逾 1,200 万的智能电视用户。通过叠加两大平台级企业的海量并保持快速增长的家庭用户，实现双方可运营用户的价值倍增。

1、广告业务

双方正积极制定在开关机广告等联合运营方面的深度合作模式。乐视与 TCL

多媒体将在各方智能电视平台的活跃终端中快速开展试点，借助双方叠加后倍增的可运营活跃终端数量及乐视较成熟的跨屏广告运营体系，双方智能电视终端的广告收益及 ARPU（每用户平均收入）值将得到显著提升，生态运营的商业模式将进一步增强。

2、全球播业务

TCL 拥有的全球播电影院线业务，可实现通过电视同步观看院线电影带来了真正意义上的“家庭影院”，本次双方战略合作，全球播业务全面入驻乐视大屏生态，并通过预装或升级等方式进行推广，双方还将开发基于乐视 UI 桌面级运营模式的全球播服务升级形态并在双方机型全面推广；乐视亦可将部分旗下自制电影及独家版权的电影试点通过全球播同步院线进行发行。通过共同打造覆盖同步院线和新媒体版权的全生命周期线上内容运营的全球播模式，可大大提升乐视电视用户的差异化体验，给会员带来更多超值、便捷、舒适、极致的观影体验，提升会员吸引力，增加用户忠诚度。未来庞大的智能电视终端用户有望带来巨大的流量及收入变现。

3、视频内容与用户运营

乐视优质的视频内容将被引入 TCL TV+ 智能电视平台，整合入 TCL 在全球播等垂直业务和相关合作伙伴的独家资源中，TV+ 平台也将借鉴乐视会员运营模式，创建 TCL 大屏会员体系，大力推行“产品+服务”的商业模式。乐视与 TCL 通过各自的媒体优势，不仅可以提升双方品牌影响力，增加优质视频内容及其内容输出通道，乐视用户运营能力在双方平台实践的基础上会得到进一步提升。

目前乐视正在与 TCL 欢网探讨智能 EPG（电子节目指南）及增强电视业务的全面合作计划，目前正在进行技术上的测试和改进，并拟在 3-6 个月内完成技术和业务运营对接。

二、新产品联合开发

乐视将与 TCL 多媒体联合开发 55 寸、65 寸的曲面电视新产品，进一步扩大乐视曲面电视竞争优势，完善并提升全系产品线建设。并且双方在研发、采购

及生产环节等方面可实现优势资源与技术的互补。

三、供应链协同

TCL 多媒体拥有行业领先的供应链垂直一体化优势并已建立起全球化的生产布局，在研发、采购及生产环节积累了丰富的经验，供应链的协同将有效提升双方的供应链竞争优势，提升乐视产品的竞争力，降低供应链相关环节成本。

双方正围绕资源全面开放、打通用户运营边界的合作宗旨积极探索跨产业链垂直整合下增量的用户价值变现体系，除上述业务进展外，双方还将在内容、游戏、体育、海外合作运营等领域开展更为紧密的合作，共同搭建互联网生态圈。

与 TCL 多媒体合作业务的具体情况需以后期签订的协议为准，公司将依据有关法律法规的规定，及时履行信息披露义务。敬请投资者注意投资风险。

特此公告！

乐视网信息技术（北京）股份有限公司

董事会

二〇一六年一月十三日