

乐视网信息技术（北京）股份有限公司

关于与天猫公司战略合作的公告

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。

2016年4月12日，公司关联方乐视控股（北京）有限公司与浙江天猫技术有限公司（以下简称“天猫公司”）签署了《战略合作备忘录》，双方基于价值创造的共同目标，达成高度战略合作共识。乐视网及其关联方（以下合称“乐视”）与天猫公司将在电商、数字营销、全渠道营销等领域开展深度的战略合作。

一、具体战略合作事宜

1、销量提升

天猫公司将确保乐视参加相应品类产品活动的资格，提供所有必要的方式支持乐视参加活动并达成相应的销售及市场推广目标；平台级别的大型活动中，天猫公司将为乐视优先安排活动排期；承诺提供每年不少于两次的超级品牌日并提前安排确保活动目标达成的平台及集团资源。为更好确保销售目标的达成，同时在平台上得到最佳的品牌营销效果，天猫公司亦将协调平台的各个事业部包括但不限于聚划算、天猫国际、村淘、淘抢购等业务为乐视达成销售及合作目标提供相应的资源和帮助。

公司亦将优先保障智能终端产品在天猫平台上的铺货和发售，优先足额提供新产品备货量。

2、市场营销与品牌建设

天猫公司将确保乐视参加大型的市场联合营销、市场发布会及跨行业的联合营销活动等的品牌营销及推广活动的资源及资格，优先推荐及确保乐视参与天猫公司大型娱乐活动的资格，并且双方可利用各自优势资源，共同进行上述营销活动的策划、包装、执行等，共同进行双方品牌推广。

同时，天猫与乐视将在数字营销方面深度合作，通过数据共享，分析潜在客户群体的特征和行为、客户群的渗透率和市场份额以及长期针对消费者媒体投放

效果提升的系列工作，从而确保数据的效果和最终价值的体现。

对于乐视新产品，天猫公司可提供多种客户营销渠道资源包括天猫超市、菜鸟物流等平台向目标客户群体投放试用产品，并通过数据分析对后续的效果进行跟踪和优化。

3、创新合作

乐视与天猫公司将在平台、系统的改造方面进行创新合作，致力于不断提高消费者体验，提升品牌运营效率，改善消费者忠诚度。作为战略合作伙伴，乐视有权优先参与创新项目，已达到通过项目和相关产品提升品牌运营能力、改善运营结果的目标。

4、供应链领域合作

乐视将积极参与天猫公司在供应链优化业务领域（如菜鸟物流等）的合作与尝试，天猫公司将根据乐视所处行业特征，为乐视提供可应用于所属垂直行业的服务，合作内容包括：定制化的物流解决方案、物流费用的补贴及优惠、大促期间的优先保障体系、定制化的增值服务等。此外，天猫公司可根据乐视实际情况提供资源完成平台、系统和资源的对接，对供应链方案进行持续评估和改进。

二、协议履行对上市公司的影响

天猫公司旗下天猫平台(www.tmall.com)是拥有数亿买家、十几万商家、数万品牌的B2C电子商务平台，乐视与天猫公司在电商、数字营销、全渠道营销等多方面的深度合作，将为公司带来良好的市场效益，特别对于公司超级电视销售势必会有积极影响。近年来，以智能手机和智能电视为代表的智能终端产品市场规模开始迅速扩大，成为互联网视频行业的重要用户入口。截止2015年底，乐视超级电视累计销售已达450万台，乐视生态内关联公司乐视移动智能销售超级手机超过300万台，终端用户日益增长。超级电视与超级手机都将成为视频服务重要的呈现载体和流量入口，重新定义视频格局，终端用户势必为公司带来大量流量变现。

同时，多方位的合作也将使公司品牌知名度不断提升、用户体验得到持续改善，从而提升客户忠诚度，这些都将助力乐视生态稳定、快速、健康的发展，为乐视生态全球化奠定基础。

三、风险提示

1、本合同的履行，存在受不可抗力因素影响所造成的风险。

2、本协议仅是战略合作协议，具体合作事项仍需双方根据实际情况共同协商后确定，即在协议有效期内，因部分合作事项仍存在不确定性，无法预计对公司业绩造成的影响，敬请投资者注意风险，理性投资。

四、其他说明

1、公司所有信息均以公司在中国证监会创业板指定信息披露媒体发布的公告为准。

2、就上述事宜的后续进展，公司将视实际情况通过临时公告或者在定期报告中披露，请各位投资者予以关注。

乐视网信息技术（北京）股份有限公司

董事会

二〇一六年四月十二日