

深圳赛格股份有限公司

关于本公司与淘宝（中国）软件有限公司战略合作事宜的 进展公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

为了积极推进深圳赛格股份有限公司（以下简称“本公司”、“公司”、“赛格”）主营业务——实体电子市场的转型升级，加速实体电子市场与互联网的结合，拓展新型合作方式，打造真正具有赛格特色及拥有内在核心价值的“互联网+”模式，公司于2016年1月27日与淘宝（中国）软件有限公司签署了《淘宝“企业购”项目战略合作协议》（详见2016年1月28日《深圳赛格股份有限公司关于与淘宝（中国）软件有限公司签署战略合作协议的公告》），拟以赛格电子市场实体商户资源优势，与淘宝线上资源进行有机结合，推出赛格独有的线上线下混合服务模式。

为了落实并推进此项工作，经公司董事会批准，公司于2016年8月设立了电商事业部，专业负责与淘宝行业市场战略合作项目的实施与落地，并将承担其他与电子商务相关的业务职能及探索新的盈利模式。

经过一系列的筹备工作，上述战略合作有了实质性进展，现将情况公告如下：

一、进展情况概述

经过积极筹备，淘宝行业市场与本公司将联合打造“赛格@淘宝一站式电子元器件采购频道”，在淘宝网上(<http://www.taobao.com>)设立一个长期的独立频道“赛格淘宝专区”（暂定名），由本公司组织专业的运营团队进行运营。目前频道已有上千家经过本公司认证的商家入驻，并通过淘宝电子市场审核。频道页面将于2016年9月22日试运行，并于2016年9月29日正式上线。

二、本次频道专区合作的主要方式及未来发展计划

（一）淘宝行业市场与本公司联合打造“赛格@淘宝一站式电子元器件采购频道”，拥有淘宝网首页的布点入口，由本公司组织专业的运营团队进行运营。本公司将促使电子市场内经营元器件、耗材、工具、创客等商户入驻该频道。同时，本公司将向淘宝行业市场提供入驻商家及其商品的认证信息，不限于商标、商品、产地认证等；并提供商户在实体市场内的经营信用情况，用于进行频道内商户的售后担保和信誉背书，增强采购商进货信心。

（二）淘宝行业市场将根据相应规则对该频道内经营的商户提供适当的流量引入、后台打标、活动特权等线上资源。本公司将通过专业团队，帮助频道内商户尽可能将引入流量转化为成交量。同时淘宝行业市场也会向入驻频道的商户提供一系列的咨询、培训等服务，以便让商户能更好地运营自己的淘宝店铺。此外，淘宝行业市场负责对频道页面提供一切技术支持。

未来公司将着力强化对该频道的运营工作，扩大商家数量范围，

提升频道交易量，增强频道内商家综合实力，积极布局内容运营。

三、该事宜对上市公司的影响

此次“赛格@淘宝 DIY—一站式电子元器件采购频道”的上线，标志着公司与淘宝行业市场的战略合作进入到全面落地阶段，取得了实质性的突破。在打造具有赛格特色的 O2O 电子市场创新增值服务的路上迈出了坚实的第一步。

本次频道上线事宜，对公司近期财务状况和经营业绩暂无重大影响，敬请广大投资者注意投资风险。从长远看，上述战略合作的推进工作，将有利于赛格品牌的塑造推广，有利于增加实体市场商户粘度，对本公司开展电子市场线上线下业务将产生积极影响，符合公司未来的发展战略和全体股东的利益。

特此公告。

深圳赛格股份有限公司

董事会

2016 年 9 月 22 日