

证券代码：301171

证券简称：易点天下

## 易点天下网络科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-01

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：深交所“踔厉奋发新征程 投教服务再出发”陕西站 走进上市公司—易点天下（301171）
参与单位名称及人员姓名	深交所“踔厉奋发新征程 投教服务再出发”陕西站 走进上市公司—易点天下（301171） 主办方：深圳证券交易所、陕西证监局 指导单位：中国证监会投资者保护局 媒体单位：全景网 参与单位：西部证券、开源证券、中邮证券及投资者代表
时间	2023年3月31日 09:30-11:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	联合创始人：兰向辉 董事、董事会秘书：王萍 证券事务代表：梁丹宁 投资者关系：尚斐
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2023年3月31日在公司总部举行“深交所‘踔厉奋发新征程 投教服务再出发’陕西站 走进上市公司—易点天下”活动，主要介绍公司经营发展情况及回答投资者提问，具体内容如下： <b>一、公司基本情况</b> 易点天下网络科技股份有限公司（以下简称“公司”或“易点天下”）作为企业国际化智能营销服务商，以数据和人工智能

算法为驱动，致力于为客户提供全球营销推广服务，帮助其高效地获取用户、提升品牌知名度、实现商业化变现。目前，公司的主营业务包括效果广告服务、品牌广告服务以及头部媒体账户管理服务。

公司坚持“技术驱动发展”的战略定位，掌握了大数据、机器学习和人工智能算法等领域的前沿互联网广告技术。在我国“一带一路”倡议的背景下，公司凭借深厚的行业积累以及技术优势，为跨境电商、工具应用和游戏等各行业2,000余家广告主客户提供了全面、专业的出海营销解决方案，助力企业快速实现国际化布局，也为中国企业践行“走出去”的发展战略添砖加瓦。凭借优质的服务能力与良好的行业口碑，公司积累了多元的互联网媒体资源以及优质的广告主客户资源。在互联网媒体资源方面，公司与Google、Meta、Twitter、字节跳动和Pinterest等媒体或其代理商建立了稳定的合作关系；在广告主客户方面，公司赢得了阿里巴巴、腾讯、网易、字节跳动、快手、爱奇艺等知名企业的信赖。同时，公司的效果广告服务积累了丰富的业务实践经验，累计实现应用安装、用户注册、商品销售等商业效果转化超过8亿次，覆盖独立设备超过70亿台，遍及全球200余个国家和地区，单日最高有效转化达到百万量级。

公司的服务能力及技术水平也获得了众多政府部门和行业组织的认可，先后获得了电子信息行业联合会“2019年中国软件和信息技术服务百强企业”和“2019年电子信息行业‘一带一路’百项案例”，以及商务部服务贸易和商贸服务业司“国家文化出口重点企业与项目名单”等荣誉。

## 二、回复投资者关注的主要问题

1、在全球人工智能突飞猛进、数字经济也为推动中国经济增长主引擎之一的背景下。贵司与哪些头部企业合作，如何实现智能化布局？

回复：在互联网媒体资源方面，公司与Google、Meta、Twitter、字节跳动和Pinterest等媒体或其代理商建立了稳定的合作关系；在广告主客户方面，公司赢得了阿里巴巴、腾讯、网易、字节跳

动、快手、爱奇艺等知名企业的信赖。

公司在人工智能领域不断探索和布局，自研自测实现了多项前沿技术的商业化应用测试，其中主要包括：视频人脸融合、多图视频生成、文本+绿幕生成多语种视频、单文本生成数字人多语种视频等。合作方包括阿里达摩院、华为人工智能团队、AWS云和google广告算法团队等；在AIGC、GPT生成模型，视频理解，智能剪辑，小语种AI翻译上都有投入和布局，部分研发成果已经实质的用于业务中。

## 2、公司的人员分布情况及公司是如何拓展客户？

回复：公司人员分布：职能、技术、业务；业务又分为商务及运营人员。我们的客户主要由商务人员拓展，分三个层面：

第一个层面：结合目前国际形势。随着国际形势的复杂化，对于能源的需求是各国的一个迫切需求点。新能源汽车也受益于这个需求，在快速发展。目前公司积极拓展新能源类客户，服务新能源汽车的出海，助力中国新能源汽车的国际化，在能源紧缺的当下，提升中国新能源汽车的品牌影响力。

第二个层面：结合后疫情时代中国跨境电商出海的趋势。公司深耕跨境电商领域多年，具有丰富的服务跨境电商出海的经验和能力。在跨境电商领域，公司对广告主的需求有着深入的理解，并针对性地开发了Cyber Targeter系统等智能营销辅助工具，为跨境电商广告主广告创建、再营销等场景提供专项解决方案。因跨境电商的垂类非常多种，从服饰类目可以拓展到日用家居用品，再到其他3C类电器、运动健身器械等，公司积极拓展各类型的潜力客户。依托中国强大的供应链的优势，跨境电商正成长为推动中国外贸增长的新动能，中国商品获得全球消费者的认可，未来公司将陪伴和服务更多中国出海的品牌电商崛起，为跨境电商等各行业广告主客户提供全面、专业的出海互联网营销服务，助力企业快速实现国际化布局。

第三个层面：结合中国互联网巨头的国际化战略。中国目前智能手机的普及率极高，互联网用户的增速也基本见顶，因此对于中国互联网巨头要谋求继续的高速增长，国际化战略是必然

选择，如前几年出海战略成功的TikTok、阿里巴巴、腾讯等。未来公司将继续凭借自身在出海领域积累的经验及技术优势，带动更多中国的品牌出海，帮助更多优秀企业加快国际化步伐。

3、公司在信创软件研发方面投入如何？

回复：公司通过多年累积，掌握了大数据、机器学习和人工智能算法等领域的前沿互联网广告技术，成为公司开展效果广告服务的核心竞争力之一。其中，在数据采集及分析、广告创建与投放、自动化运营投放等关键业务场景中，深度学习及人工智能算法、边缘计算技术等核心技术被广泛应用，提升了互联网广告投放的效率以及准确性。

4、全球互联网用户几十亿人，贵公司在互联网广告蓝海市场如何布局？如何在这么庞大的市场受益？

回复：过去十年间，公司一直深耕于全球互联网广告营销ToB行业。为众多希望在全球范围内去获取用户或者销售商品的客户，通过遍布全球的各类互联网媒体进行广告投放，为客户APP产品带来新增的用户，为电商客户带来实体商品的销量。

公司坚持“技术驱动发展”的战略定位，掌握了大数据、机器学习和人工智能算法等领域的前沿互联网广告技术。凭借深厚的行业积累以及技术优势，为跨境电商、工具应用和游戏等各行业5,000余家广告主客户提供了全面、专业的出海营销解决方案，助力企业快速实现国际化布局。

5、公司在客户资源上有何竞争优势，市场核心竞争力如何体现？

回复：公司市场竞争力主要体现在：1) 长期业务积淀的智能化业务系统；2) 公司在互联网广告市场中拥有良好的口碑，具有品牌影响力；3) 与头部媒体的合作关系及代理商资质。

公司系Google一级代理商，与Google直接签署合作协议，直接获得Google的返点。2015年至2019年，公司连续五年被评为Google优秀合作伙伴，与Google建立了良好的合作关系。公司虽然不是Meta直接全球合作伙伴，但公司与木瓜移动、蓝色光标等行业知名的Meta合作伙伴建立了良好的业务合作关系，能够通

过其持续采购Meta的广告流量，并由于较大的业务规模享受到具有竞争力的返点政策。公司2021年成为微软广告一级代理，此时微软在国内只有两家代理商。因此，相对于其他规模较小的广告服务商，公司与头部媒体及其代理商建立了良好的合作关系，具有竞争优势。

6、公司客户的增长是依靠存量客户的持续投放，还是对新客户的不断挖掘？

回复：通过多年发展，公司积累了跨境电商、移动应用、游戏等行业丰富的服务经验，能够满足不同行业广告主差异化的营销需求。通常情况下，广告主基于自身的营销阶段、产品特征、营销目标等因素制定广告推广策略，不同广告主具有较大的差异。

公司效果广告服务业务的广告主客户类型主要分为电商类、娱乐类、应用类、代理及其他。公司客户以中长期持续陪伴的老客户为主，并每年持续不断地挖掘新客户。

7、公司如何助力企业向数字经济布局？公司又有哪些系统助力数字经济快速发展？

回复：公司通过服务中国电商出海，帮助中国电商提升出口的销售额，拉动了上游供应链企业的快速发展，特别是在数字化营销的赋能下，推动了中国传统供应链向柔性供应链的变革。为了满足广告主定制化的营销需求，自主研发了智能业务系统，包括TopMedia CMP，YeahTargeter，Yeah-CMP等一系列智能化业务系统，以及丰富的广告投放运营经验和数据积累，公司对传统互联网广告投放流程进行智能化改造升级，以智能化的业务系统代替了大量重复性的人工操作，以人工智能模型决策代替了运营人员主观判断，提升了广告投放的效率以及目标用户画像的精准度，保障了广告主营销策略得以有效地实施。同时，更好地适应复杂的互联网广告营销场景。

8、请问公司在人工智能和云计算领域是否有布局？

回复：公司的主营业务为互联网在线广告业务，该业务的本质是基于大数据和AI算法驱动，公司很早已经在人工智能领域

	<p>进行探索和布局，合作方包括阿里达摩院、华为人工智能团队、AWS云和google广告算法团队等；在AIGC，ChatGPT生成模型，视频理解，智能剪辑，小语种AI翻译上都有投入和布局，部分研发成果已经应用于业务中。</p> <p>公司的大数据和全球网络互联技术与AWS、GCP、阿里云和华为云互为战略合作伙伴，并依托全球强大的公有云设施自研了混合多云计算平台、DMP平台、跨区域数据调度等平台，通过上述技术平台持续的研发投入，公司在全球业务中具有显著的技术优势；上述技术平台成为公司业务稳定增长的依托，但并非全球唯一的技术垄断者。</p> <p>9、微软新必应搜索引擎正在运行GPT-4，公司作为微软国内广告官方一级代理商，请问公司有没有利用生成式AI拓展业务的计划？</p> <p>回复：公司基于AI能力的CyberCreative创意平台，实现了多项前沿技术的商业化应用测试，其中主要包括：视频人脸融合、多图视频生成、文本+绿幕生成多语种视频、单文本生成数字人多语种视频等，通过以上技术应用测试，电商商家可以实现一套（爆款）素材，变换不同人种风格的模特人脸，叠加不同商品图片，从而实现高效率复用。多语种视频与数字人多语种视频自动生成，也能帮助电商商家更轻松进行多语种市场的拓展尝试。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年3月31日